

CREDOC  
BIBLIOTHEQUE

Cole  
P 0020

Crédoc - Consommation, N° 1957-004  
Octobre - décembre 1957.

**Sou1957 - 2974**

Num

60862-1



**ANNALES**  
**DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION**  
**SUR LA**  
**CONSOMMATION**

3<sup>e</sup> Année - Numéro 4  
Octobre - Décembre 1957

**Le Marché de la Chaussure**  
**en France \* 1956-1965**

par  
**E. A. Lisle - J. Voranger**

---

Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation  
30, Rue d'Astorg - PARIS - 8<sup>e</sup>

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation est un organisme scientifique autonome créé sur l'initiative du Commissariat Général à la Productivité et fonctionnant dans le cadre de l'Association Française pour l'Accroissement de la Productivité. L'orientation de ses travaux est définie par un Comité Directeur que préside M. F. L. CLOSON, Directeur Général de l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

Les travaux du C.R.E.D.O.C. se développent dans les quatre lignes suivantes :

- Étude de l'évolution de la consommation globale par produit et par groupe socio-professionnel.
- Analyse du comportement du consommateur et économétrie de la demande.
- Établissement de perspectives de consommation à moyen terme.
- Méthodologie de l'étude de marché des biens de consommation.

Les résultats de ces travaux sont en général publiés dans la revue trimestrielle «Annales de Recherches et de Documentation sur la Consommation».

Exceptionnellement, ils peuvent paraître sous forme d'articles dans d'autres revues françaises ou étrangères, ou bien faire l'objet de publications séparées, lorsque leur volume dépasse celui d'un article de revue.

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation peut en outre exécuter des études particulières à la demande d'organismes publics ou privés. Ces études ne font qu'exceptionnellement l'objet de publication et seulement avec l'accord de l'organisme qui en a demandé l'exécution.

La présente étude est le résultat d'un travail d'équipe fait sous la direction de Monsieur LISLE, Secrétaire Général Adjoint du C.R.E.D.O.C., qui a rédigé le corps du texte. Monsieur VORANGER, Chargé de recherches au C.R.E.D.O.C., est responsable de l'application de l'analyse de covariance au cas de la chaussure et a rédigé l'annexe méthodologique portant sur cette analyse.

Mademoiselle SALEMBIEN, Assistante-statisticienne au C.R.E.D.O.C. a fait l'ensemble des calculs utilisés dans le Chapitre II et dans l'Annexe. Enfin, Monsieur FAURE, Assistant de recherches et Madame JOLY, Assistante statisticienne, avaient fait l'étude et la série de calculs pilotes qui ont servi de base au présent travail.

Une aide précieuse a été apportée, dans l'élaboration du Chapitre I, par Monsieur René Louis GIRARD, Président Adjoint de la Fédération Nationale de l'Industrie de la Chaussure de France, et par les membres du Bureau Central de Statistique Industrielle du Ministère de l'Industrie et du Commerce. Qu'ils soient ici très vivement remerciés.

# S O M M A I R E

## INTRODUCTION

Page 7

## Chapitre I : LA SITUATION ACTUELLE

Page 13

A - Les sources de renseignements

Page 15

B - La structure du marché

Page 35

## Chapitre II : L'ANALYSE DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

Page 57

A - Comparaisons internationales

Page 65

B - Analyse des données françaises

Page 76

C - Etude de séries temporelles

Page 94

Chapitre III : LA PREVISION DE LA DEMANDE EN 1965 Page 99

- A - Les hypothèses d'évolution des variables explicatives Page 102
- B - La projection de la demande de chaussures en 1965 Page 118
- C - La vérification de la projection Page 132
- D - Caractéristiques de la demande de chaussures en 1965 Page 136

Annexe : L'INFLUENCE DE LA "DEPENSE TOTALE" ET DE LA Page 139

CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE SUR LES DEPENSES  
DE CHAUSSURES

- 1 - Les sources utilisées Page 141
- 2 - Analyse de l'influence de la dépense totale et de la catégorie socio-professionnelle Page 151
- 3 - Conclusion Page 159

# INTRODUCTION

---

---

---

Les Français ont consacré, en 1956, près de 210 milliards à leurs achats de chaussures, plus une trentaine de milliards à des frais de cordonniers. Comparés à leurs autres consommations, leurs achats de chaussures sont du même ordre de grandeur que leurs dépenses de lingerie et de chemiserie, ou que leurs achats de voitures particulières ou de produits pharmaceutiques. Les Français dépensent autant à se chauffer qu'à fumer, à déguster des apéritifs et liqueurs, ou qu'à consommer des produits à base de sucre et de cacao. Dans l'ensemble des dépenses d'habillement (achats et entretien), la part des achats et réparations de chaussures d'élève à 14 %.

La place occupée par la consommation d'articles chaussants en 1956 peut ainsi se résumer dans le tableau suivant :

|                                            |                            |
|--------------------------------------------|----------------------------|
| Dépenses totales de consommation .....     | 12.330 milliards de francs |
| Achats de chaussures .....                 | 208                        |
| Réparations de chaussures .....            | 27                         |
| Lingerie, chemiserie .....                 | 193                        |
| Ensemble habillement .....                 | 1.660                      |
| Produits à base de sucre et de cacao ..... | 200                        |
| Apéritifs et liqueurs .....                | 204                        |
| Tabac .....                                | 232                        |
| Voitures particulières (1).....            | 202                        |

Exprimée en quantités, la consommation d'articles chaussants a atteint, en 1956, 145 millions de paires, dont près de 60 millions de paires de chaussures de cuir, le reste étant composé de pantoufles (plus de 50 millions de paires), d'articles divers en caoutchouc et d'espadrilles. En moyenne chaque Français

---

(1) - Il s'agit ici uniquement des voitures achetées par des particuliers, à l'exclusion de toutes celles achetées par des entreprises ou des administrations.

aurait donc acheté 1,4 paire de chaussures de cuir et 2 paires d'articles chaussants divers en 1956. En admettant qu'une paire de chaussures de cuir dure deux ans et les autres articles un an, chaque Français aurait, en moyenne, dans sa garde robe 3 paires de chaussures en cuir et 2 paires d'autres chaussures. Ces moyennes étaient sensiblement plus faibles il y a quelques années : en 1951, les achats d'articles en cuir ne représentaient par personne, que 1,2 paire et les achats d'autres articles en cuir environ 1,7 paire. Ainsi, avec la hausse du niveau de vie, les achats de chaussures ont augmenté. L'augmentation de la consommation n'est cependant pas uniforme : il semble que ce soit la demande globale et par tête des salariés des grands centres urbains qui ait augmenté le plus, au détriment surtout de la demande venant de la population agricole.

En fait, malgré l'apparente précision des chiffres donnés ci-dessus, la consommation de chaussures n'est pas très bien connue en raison principalement de la structure d'une activité qui reste extrêmement dispersée, tant géographiquement qu'économiquement, au stade de la production comme à celui de la distribution.

La présente étude a donc pour premier objet de faire une synthèse de la documentation existante - statistiques de production, enquêtes de consommation, statistiques fiscales - en vue de déterminer la consommation effective d'articles chaussants, et sa structure. Cette synthèse fera l'objet de la première partie du présent travail.

Dans une deuxième partie, le comportement des consommateurs sera analysé : comment la demande de chaussures varie-t-elle en fonction de la catégorie sociale, du sexe, de l'âge, du revenu surtout, des consommateurs ? Ce type de questions pose, par ailleurs, des problèmes d'analyse statistique qui seront traités en détail dans l'annexe méthodologique de M. VORANGER. Nous ne ferons ici que les esquisser, nous attachant plutôt à caractériser les comportements observés en France et dans certains pays étrangers.

Enfin, à partir des résultats obtenus dans les deux premières parties de l'étude - consommation actuelle et comportement des consommateurs - une prévision de la demande en 1965 sera tentée dans la dernière partie. Il résulte de cette prévision que la demande s'élèverait assez sensiblement d'ici dix ans, un peu moins sensiblement cependant que les revenus, mais surtout que la structure de cette demande sera notablement différente de celle observée en 1956 : un paragraphe de conclusion en résume les caractéristiques essentielles.

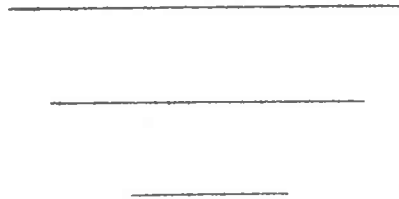
Précisons enfin le champ exact qui sera couvert par cette étude : sauf mention contraire, il ne sera question que des achats de chaussures par les ménages sur le territoire métropolitain. Sont donc exclus : les réparations d'articles chaussants, les achats de chaussures par des collectivités (armée, police, etc...) enfin, les ventes sur les marchés extérieurs.

Les achats par les collectivités sont très faibles en valeur absolue (de l'ordre de 5 milliards), de sorte que même une très forte variation relative de cette demande au cours des prochaines années ne perturberait pas sensiblement le marché.

Les exportations sont plus importantes et en expansion rapide, mais il n'était pas de notre propos d'examiner les perspectives de ventes sur les marchés extérieurs : une toute autre étude serait nécessaire.

D'autres recherches enfin auraient également été nécessaires pour examiner les perspectives du commerce de la réparation : celui-ci semble en lente régression par rapport aux ventes d'articles chaussants, bien que son chiffre d'affaires croisse en valeur absolue. Son évolution dépendra sans doute plus, en définitive, de celle des techniques de fabrication (proportion d'articles ne se ressemblant pas dans la production totale) que du revenu des consommateurs.

# LA SITUATION ACTUELLE



## A - Les sources de renseignements

Cinq catégories de renseignements seront utilisées au cours de cette étude.

La première est constituée par les statistiques de production et de distribution du Bureau Central de Statistique Industrielle (B.C.S.I.) du Secrétariat d'Etat à l'Industrie et au Commerce. Elle permet une prise de vue du côté du fabricant et du revendeur.

La deuxième permet la prise de vue complémentaire du côté de l'acheteur : elle comprend des enquêtes effectuées auprès des consommateurs par l'I.N.S.E.E. en 1951 et 1952, une enquête sur les dépenses de chaussures réalisée en 1953, enfin une grande enquête sur des budgets de ménages faite par le C.R.E.D.O.C. et l'I.N.S.E.E. en 1956.

La troisième source de renseignements est constituée par la statistique des chiffres d'affaires déclarés à l'administration fiscale et classés par branche d'activité.

La quatrième source est l'enquête statistique permanente effectuée par la Direction du Commerce Intérieur du Secrétariat d'Etat à l'Industrie et au Commerce, auprès d'un échantillon de détaillants.

La cinquième source de renseignements est enfin constituée par deux tableaux économiques :

- Le Tableau Economique de l'année 1951, établi par le Service des Etudes Economiques et Financières du Ministère des Finances qui intègre l'essentiel des données déjà évoquées dans un cadre comptable qui en assure la cohérence ;
- Le Tableau de la Consommation des Français, de 1950 à 1954, ainsi que sa mise à jour 1950 à 1957 (1) établi par le C.R.E.D.O.C.

Ces diverses sources de renseignements serviront à donner une vue de la situation actuelle du marché de la chaussure. La deuxième source permettra en outre de dégager des lois de comportement des consommateurs à l'égard des chaussures. Ces lois serviront de base aux prévisions qui seront faites dans la troisième partie de cette étude.

Il convient toutefois de préciser que les sources utilisées comportent des marges d'incertitude ou d'erreur parfois assez larges ; on devra donc considérer que les chiffres proposés dans la suite de cette étude constituent des ordres de grandeur vraisemblables plutôt que des données précises.

|                                   |
|-----------------------------------|
| 1° - LES STATISTIQUES DU B.C.S.I. |
|-----------------------------------|

Par articles chaussants, on entend :

- Les chaussures proprement dites (ou chaussures en cuir, y compris les chaussures à semelles autres que le cuir)
- les pantoufles
- les articles en caoutchouc
- les espadrilles

---

(1) - A paraître dans un prochain numéro des Annales de Recherches et de Documentation sur la Consommation.

Les renseignements concernant ces diverses catégories sont de valeur très inégale et ont des origines professionnelles différentes ; la production d'articles en caoutchouc, assez concentrée, est connue de façon excellente. L'industrie de la pantoufle est moins concentrée - il y a plus de 300 fabricants - et la production est, de ce fait, plus difficile à saisir. En ce qui concerne les chaussures proprement dites, la production est répartie entre 900 établissements industriels et plusieurs milliers d'entreprises artisanales ; les données disponibles sont nettement sous-évaluées et doivent être corrigées pour tenir compte de la production non recensée des petits producteurs et du travail noir. Enfin, la production d'espadrilles, de sabots et de galoches, en général très mal connue, fait l'objet d'estimations essentiellement forfaitaires. Une source d'erreur supplémentaire est que les limites entre les diverses catégories d'articles chaussants sont malaisées à définir : ainsi les statistiques de production de pantoufles contiennent des articles qui correspondent plutôt à des chaussures ; de même, parmi les articles en caoutchouc figurent des espadrilles à semelle de caoutchouc qui sont à retrancher de l'évaluation forfaitaire de la production d'espadrilles.

Les renseignements de base sont fournis par les industriels aux organismes professionnels qui les représentent auprès du Ministère de l'Industrie et du Commerce (Conseil National du Cuir, pour les chaussures et les pantoufles, Syndicat du caoutchouc, pour les articles en caoutchouc). Ils sont constitués par des données physiques (nombre de paires produites) et le montant des facturations correspondantes. En plus des statistiques globales de production, les professions intéressées transmettent au Ministère de l'Industrie et du Commerce des précisions sur la nature des articles produits ainsi que sur les canaux de distribution utilisés. Le Bureau Central de Statistique Industrielle (B.C.S.I.) du Ministère de l'Industrie et du Commerce redresse les données physiques qui lui sont ainsi transmises afin de tenir compte des non-réponses aux questionnaires d'enquêtes diffusés par les organismes professionnels, ainsi que des ventes irrégulières. Le coefficient de correction est variable d'une année à l'autre, mais demeure important, de l'ordre de 30 % pour les chaussures de cuir par exemple. On dispose ainsi d'une statistique de la production en volume. Pour passer de ce dernier chiffre à la consommation des ménages évaluée aux prix de détail, plusieurs opérations sont nécessaires : en premier lieu, on ajoute les importations et on retranche les exportations du chiffre de la production redressé par le B.C.S.I. Le résultat est une consommation intérieure apparente, exprimée en nombre de paires. Ce chiffre doit ensuite être diminué du volume des ventes aux administrations, connu du C.N.C<sup>(1)</sup> et du B.C.S.I. Le solde peut alors être considéré comme

---

(1) - Conseil National du Cuir.

la consommation apparente des ménages vivant sur le territoire métropolitain. Une erreur est commise ici du fait qu'on est obligé, en l'absence de tout renseignement, de négliger les variations de stocks chez les détaillants, qui peuvent être sensibles d'une année sur l'autre ; à long terme toutefois elles doivent à peu près se compenser.

La consommation apparente des ménages exprimée en nombre de paires doit alors être multipliée par le prix sortie usine. Celui-ci est le quotient des facturations par le volume des ventes, déclarés par le C.N.C. La consommation apparente des ménages est ainsi évaluée aux prix à la production. Pour l'évaluer aux prix de détail, on doit multiplier ce dernier chiffre par un coefficient de 1,54 environ qui représente d'une part la taxe sur la valeur ajoutée, d'autre part, les taux de marque de la distribution - environ 28 à 29 % (1) du prix usine selon les articles.

## 2° - LES ENQUETES AUPRES DES CONSOMMATEURS

L'I.N.S.E.E. a effectué depuis 1950 une série d'enquêtes auprès des consommateurs. Quatre d'entre elles retiendront particulièrement notre attention : l'enquête "Dépenses et Consommations des Ménages" de 1951 ; l'enquête "Dépenses des Ménages d'Exploitants Agricoles" de 1952 ; l'enquête spéciale "Chaussures" de 1953, effectuée pour le compte du C.E.M.P. (Centre d'Etudes et de Mesure de Productivité) ; enfin, "l'Etude sur les Dépenses des Ménages" de 1956, effectuée pour le compte du C.R.E.D.O.C.

---

(1) - Ce taux est celui du circuit court : usine à détaillant. Le taux cumulé du circuit long : usine, grossiste, détaillant, est du même ordre de grandeur, mais le circuit court est de beaucoup le plus répandu.  
Cf. infra B - 5° : les canaux de distribution.

a) - L'enquête "Dépenses et Consommations" de 1951 (1).

Cette enquête portait sur 2.000 ménages de toutes conditions sociales habitant Paris et 17 grandes villes de plus de 100.000 habitants. Elle consistait à faire noter au jour le jour pendant une semaine les dépenses courantes du ménage, et à faire enregistrer par un enquêteur, procédant par interview, les dépenses importantes (dont les achats de chaussures) effectuées au cours des quatre trimestres précédant l'enquête.

Les résultats sont donnés suivant le niveau du revenu, la catégorie sociale du chef de famille et la composition du ménage. Ces caractéristiques n'ont cependant pas été croisées, car les effectifs des sous-populations ainsi formées auraient été trop faibles. Le tableau I.1., par exemple, donne la dépense annuelle totale et la dépense annuelle de chaussures par ménage, dans sept catégories socio-professionnelles, sans tenir compte des différences de revenu à l'intérieur des catégories. Le tableau I.2. indique en revanche, la dépense totale et la dépense de chaussures dans cinq catégories de revenu sans distinguer les catégories socio-professionnelles. S'il n'est pas possible de ventiler ces résultats par type de ménage (HF, HFE, HFEE, etc...) en raison du nombre trop faible d'observations, il est toutefois possible de tenir compte de la composition du ménage, en divisant les résultats par le nombre d'unités de consommation des ménages considérés. Il suffit pour cela de donner aux différents membres de la famille un poids correspondant à leur rang et à leur âge. Ainsi le premier adulte d'un foyer compte pour une unité de consommation, les autres adultes, 0,7 unité, les enfants de moins de 16 ans, 0,5. Un ménage de deux adultes et de deux enfants (H.F.E.E.) comptera alors 2,7 unités de consommation.

L'intérêt de ce procédé est qu'il permet d'éliminer, dans chaque catégorie socio-professionnelle, l'influence propre de la composition du ménage sur les dépenses de celui-ci. Ce travail a été fait pour l'enquête 1951, notamment pour les besoins de la présente étude ; les résultats seront présentés et utilisés ci-dessous.

---

(1) - Source : Les dépenses et les consommations des ménages Paris, Rennes et dans 17 grandes villes de province : Novembre-Décembre 1951. I.N.S.E.E., Bulletin mensuel de statistique, supplément Octobre-Décembre 1953.

Tableau I.1.

Enquête 1951. Dépense annuelle totale et dépense de chaussures par ménage, par catégories socio-professionnelles. En francs.

|                   | C.S.P.                            | Industriels et<br>Commerçants | Cadres sup.<br>et prof. lib | Cadres<br>moyens | Em-<br>ployés | Ou-<br>vriers | Personnel<br>service | Inactifs |
|-------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|------------------|---------------|---------------|----------------------|----------|
| Paris             | Dépense annuelle<br>totale        | 1.033.000                     | 1.435.000                   | 929.000          | 734.000       | 612.000       | 357.000              | 528.000  |
|                   | Dépense annuelle<br>de chaussures | 18.570                        | 21.270                      | 16.950           | 15.600        | 12.740        | 7.490                | 7.640    |
| Grandes<br>villes | Dépense annuelle<br>totale        | 733.000                       | 1.168.000                   | 775.000          | 664.000       | 566.000       | 342.000              | 372.000  |
|                   | Dépense annuelle<br>de chaussures | 13.630                        | 21.060                      | 15.030           | 13.000        | 12.480        | 6.920                | 5.770    |

Source : Les dépenses et les consommations des ménages, op. cit., d'après les tableaux 51/5 p. 62, 51/9 p. 65, 51/31 p. 73, 51/35 p. 76.

Tableau I.2.

Enquête 1951. Dépense annuelle totale et dépense de chaussures par ménage, par catégorie de revenu. En francs.

| Catégories de revenu |                                | 1       | 2       | 3       | 4       | 5         |
|----------------------|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Paris                | Dépense annuelle totale        | 375.000 | 492.500 | 753.500 | 964.000 | 1.454.500 |
|                      | Dépense annuelle de chaussures | 7.280   | 9.830   | 13.520  | 19.400  | 22.050    |
| Grandes villes       | Dépense annuelle totale        | 321.500 | 510.000 | 623.000 | 658.000 | 1.008.000 |
|                      | Dépense annuelle de chaussures | 16.660  | 10.970  | 13.360  | 13.260  | 16.640    |

Source : Les dépenses et les consommations des ménages, Op. cit., d'après les tableaux 51/6 p. 62, 51/10 p. 65, 51/32 p. 73, 51/36 p. 76.

Bien que l'enquête de 1951 soit une source importante, notamment parce qu'elle permet une étude du comportement des consommateurs en fonction de leur revenu, elle présente trois inconvénients. Elle ne couvre en premier lieu que la population des villes de plus de 100.000 habitants, qui ne représentent avec leurs agglomérations que le quart environ de la population française. Il n'est donc pas possible d'extrapoler les résultats de l'enquête à la France entière pour obtenir une estimation de la consommation totale d'articles chaussants ; il n'est pas certain en outre que les lois de comportement dégagées à partir de cette enquête soient valables pour la population non touchée et notamment celle des communes rurales.

En second lieu, l'enquête de 1951 ne donne que des résultats en valeur : le nombre de paires achetées n'a en effet pas été indiqué sur la plupart des questionnaires bien que la question ait été posée.

Enfin, l'enquête ne fait aucune distinction entre les achats de chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants, ni selon le type de chaussures achetées (chaussures, pantoufles, etc...).

b) - L'enquête "Dépenses des ménages d'exploitants agricoles" de 1952. (1)

Cette enquête a été menée auprès d'environ 700 ménages d'exploitants agricoles, choisis selon la méthode des quotas (2), ceux-ci étant déterminés dans chaque commune, suivant la taille des exploitations. Le critère de la superficie totale avait été retenu en raison de l'assez bonne corrélation qui existe entre la surface et le revenu.

Le tableau I.3 résume les résultats de cette enquête en donnant la dépense totale et la dépense de chaussures par unité de consommation dans les exploitations classées selon leur superficie.

Cette enquête a les mêmes inconvénients que celle de 1951 : les résultats sont uniquement donnés en valeur, pas en nombre de paires ; les types d'articles ne sont pas distingués.

- 
- (1) - Source : Une enquête sur les dépenses des ménages d'exploitants agricoles en 1952. Bulletin mensuel de statistique, supplément Juillet-Sept. 1954.
- (2) - On rappelle que l'on peut construire un échantillon soit en tirant au hasard un certain nombre d'individus dans la population totale à étudier, soit en laissant les enquêteurs libres de choisir eux-mêmes les individus qu'ils interrogeront, sous réserve que l'échantillon qu'ils auront ainsi formé présente les mêmes caractéristiques que la population totale (mêmes proportions d'enfants, d'adultes et de vieillards, même structure socio-professionnelle par exemple). La première méthode donne un échantillon dit aléatoire, la seconde un échantillon déterminé par quotas.

Tableau I.3.

Dépense totale et dépense de chaussures des exploitants agricoles  
(par unité de consommation et par an)

| Superficie en<br>hectares<br>Franco par<br>U.C. et par an | < 5<br>hectares | 5 < 10  | 10 < 20 | 20 < 40 | > 40    |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|
| Dépense totale (sommes déboursées plus autoconsommation)  | 215.800         | 213.200 | 213.200 | 234.000 | 260.000 |
| Dépense de chaussures                                     | 3.745           | 4.420   | 4.575   | 5.150   | 6.085   |

Source : Une enquête sur les dépenses des ménages d'exploitants agricoles en 1952, Op. Cit., d'après les tableaux III, p. 47 et IX p. 50.

c) - L'enquête spéciale "Chaussures" (1).

En Mars 1953, une enquête a été effectuée par l'I.N.S.E.E. auprès de 6.000 ménages comprenant plus de 19.000 personnes. Cette enquête visait à décrire "ce que le consommateur achète, ses désirs, comment il achète, ce qui l'influence, ce qu'il fait de ses achats, la fréquence de leur renouvellement,....., toutes données analysées selon les régions, l'âge des intéressés, le degré de satisfaction des besoins, le milieu social et professionnel, la catégorie de communes...."(2).

---

(1) - Source : le marché français de la chaussure, Centre d'Etudes et de Mesure de Productivité 1953.

(2) - Op. cit., Avant-propos. "Le marché français de la chaussure".

L'enquête donne ainsi, pour une dizaine de catégories socio-professionnelles, des renseignements sur les dépenses totales d'articles chaussants et le nombre de paires achetées, en distinguant les hommes, les femmes et les enfants, les chaussures en cuir et en d'autres matières. Le tableau I.4. résume ces résultats. Des données sont également fournies sur la répartition des pointures, le lieu d'achat, la commune de résidence des acheteurs.

Toutefois, l'enquête ne donne aucune indication sur les revenus des ménages. Or, le revenu demeure le principal facteur explicatif de la demande de chaussures. Chaque catégorie socio-professionnelle se groupe, il est vrai, autour d'un revenu moyen. Mais l'ensemble des revenus moyens correspondant aux catégories sociales ne peut légitimement être considéré comme une variable explicative de l'ensemble des dépenses moyennes de chaussures par catégorie, en raison du fait qu'à revenu constant le comportement des consommateurs varie d'une catégorie sociale à l'autre (1).

Enfin cette enquête laisse à désirer quant à la valeur absolue de ses résultats, qui conduisent à une sous-estimation considérable de la consommation globale, de l'ordre de 40 % (Cf. infra, tableau I.11).

d) - "L'Etude sur les dépenses des ménages" de 1956

Le C.R.E.D.O.C. a fait effectuer par l'I.N.S.E.E. en 1956 la plus importante enquête sur des budgets de famille qui ait jamais été réalisée en France. Un échantillon aléatoire de 20.000 ménages a été interrogé sur toutes ses dépenses de consommation. Celles-ci étaient enregistrées par la ménagère elle-même au moyen d'un carnet de comptes portant sur une semaine lorsqu'il s'agissait de dépenses courantes (alimentation, produits d'entretien, etc...) ; dans le cas des dépenses plus importantes (biens durables, habillement, etc...) elles étaient relevées par un enquêteur au cours d'une interview avec le ménage.

Les dépenses et les consommations ainsi enregistrées ont été exprimées en moyennes par ménages, ou par unité de consommation, dans un certain nombre de catégories de ménages : ménages classés selon leur milieu socio-professionnel ; selon leur revenu ; selon la taille de la commune de résidence ; selon la composition du ménage ; etc... (2).

---

(1) Cf. Chapitre II.

(2) - Le dépouillement de cette enquête n'est pas encore terminé ; une publication complète des résultats commencera dès le prochain numéro des Annales de Recherches et de Documentation sur la Consommation et sera poursuivie dans les numéros suivants.

Tableau I.4

Achats de chaussures en 1952. Chaussures cuir et autres chaussures

| Catégories<br>socio-professionnelles       | Hommes                                         |                                                              | Femmes                                         |                                                             | Enfants                                        |                                                             |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
|                                            | Nombre de<br>paires pour<br>100 person-<br>nes | Dépenses in-<br>dividuelles<br>correspondan-<br>tes (francs) | Nombre de<br>paires pour<br>100 person-<br>nes | Dépenses in-<br>dividuelles<br>correspondan-<br>tes(francs) | Nombre de<br>paires pour<br>100 person-<br>nes | Dépenses in-<br>dividuelles<br>correspondan-<br>tes(francs) |
| 1. Industriels, profes-<br>sions libérales | 152                                            | 5.750                                                        | 161                                            | 5.150                                                       | 153                                            | 3.600                                                       |
| 2. Cadres supérieurs                       | 129                                            | 4.900                                                        | 144                                            | 5.150                                                       | 143                                            | 3.000                                                       |
| 3. Cadres moyens                           | 146                                            | 5.200                                                        | 164                                            | 5.250                                                       | 1788                                           | 3.600                                                       |
| 4. Artisans, petits<br>commerçants         | 125                                            | 3.950                                                        | 131                                            | 3.650                                                       | 170                                            | 3.300                                                       |
| 5. Employés                                | 117                                            | 4.050                                                        | 141                                            | 4.250                                                       | 158                                            | 3.000                                                       |
| 6. Salariés divers                         | 116                                            | 4.000                                                        | 124                                            | 3.300                                                       | 153                                            | 2.900                                                       |
| 7. Ouvriers                                | 119                                            | 3.450                                                        | 118                                            | 2.950                                                       | 140                                            | 2.600                                                       |
| 8. Inactifs                                | 80                                             | 2.050                                                        | 90                                             | 2.050                                                       | 117                                            | 2.200                                                       |
| 9. Agriculteurs                            | 123                                            | 3.250                                                        | 112                                            | 2.200                                                       | 136                                            | 2.300                                                       |
| 10. Salariés agricoles                     | 84                                             | 2.150                                                        | 106                                            | 1.800                                                       | 124                                            | 2.400                                                       |
| Ensemble                                   | 117                                            | 3.500                                                        | 119                                            | 3.000                                                       | 146                                            | 2.750                                                       |

Source : Le marché français de la chaussure, Op. Cit., tableau 1.3.3 p. 30.

L'ensemble de la population française est ainsi parfaitement représenté au point de vue d'un certain nombre de caractéristiques fondamentales (revenus, classe sociale, commune de résidence...) et ses consommations sont analysées de façon détaillée en fonction de ces caractéristiques. Le tableau I.5. donne ainsi les dépenses annuelles d'articles chaussants par unité de consommation dans quinze catégories socio-professionnelles.

Ces données sont exprimées en valeur seulement, car dans une enquête portant sur toutes les dépenses il n'était pas possible de prévoir des questions supplémentaires sur le nombre et le type d'articles achetés (nombre de paires de chaussures, d'homme, de femme et d'enfant, en cuir ou en d'autres matières, etc..). Mais si les renseignements ainsi obtenus présentent : malheureusement un caractère très global, leur valeur absolue, extrapolée à toute la population française, donne une consommation totale qui est moins de 5 % inférieure à la consommation apparente calculée d'après les statistiques de production (Cf. infra tableaux I.9. et I.10.). La concordance entre ces deux sources peut donc être considérée comme excellente et permet ainsi de chiffrer avec une grande précision la dépense globale d'articles chaussants en 1956.

Tableau I.5.

Dépense annuelle de chaussures par C.S.P. en 1956

| Catégorie socio-professionnelle      | Consommation globale - En milliards de francs | Consommation par unité de consommation. En francs |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Exploitants agricoles                | 27.946                                        | 5.380                                             |
| Salariés agricoles                   | 6.185                                         | 5.040                                             |
| Industriels, gros commerçants        | 4.116                                         | 10.990                                            |
| Artisans                             | 8.747                                         | 6.120                                             |
| Petits commerçants                   | 12.050                                        | 6.810                                             |
| Professions libérales et cadres sup. | 11.183                                        | 9.520                                             |
| Cadres moyens                        | 15.239                                        | 9.810                                             |
| Employés                             | 17.771                                        | 8.440                                             |
| Contremaîtres                        | 4.346                                         | 9.310                                             |
| Ouvriers                             | 50.911                                        | 6.850                                             |
| Manoeuvres                           | 7.040                                         | 6.030                                             |
| Gens de maison, femmes de ménage     | 1.295                                         | 4.440                                             |
| Autre personnel de service           | 2.427                                         | 7.730                                             |
| Autres                               | 4.721                                         | 7.210                                             |
| Inactifs                             | 24.736                                        | 6.350                                             |
| Ensemble                             | 198.713                                       | 6.430                                             |

3° - LA STATISTIQUE FISCALE

Le Ministère des Finances a publié (1) en 1955 la statistique du chiffre d'affaires de l'année 1953 répartie par activités industrielles et commerciales. Les entreprises individuelles et commerciales sont en effet tenues de déclarer chaque mois ou chaque trimestre le chiffre d'affaires réalisé pendant le mois ou le trimestre précédent. Les dérogations concernent les entreprises dont le montant des taxes mensuelles n'excède pas 10.000 francs ainsi que celles qui sont soumises au régime forfaitaire. Ces entreprises ne représentent toutefois que 3 % du total des redevables (60.000 sur plus de 2 millions) et une fraction beaucoup plus faible du chiffre d'affaires total.

Malgré son caractère très étendu, la statistique fiscale présente toutefois deux inconvénients. En premier lieu, le chiffre d'affaires des entreprises intégrées ne peut souvent pas être ventilé entre les activités distinctes qu'elles poursuivent ; le chiffre d'affaires de ces entreprises est alors entièrement imputé à l'activité principale. Dans le cas de la chaussure cela se produit au stade de la production et à celui de la distribution.

Dans le secteur productif, cette impossibilité de distinguer des activités différentes existe surtout dans le cas des entreprises fabriquant des articles chaussants en caoutchouc. Le chiffre d'affaires afférent aux chaussures se trouve alors confondu avec d'autres chiffres d'affaires classés sous la rubrique : 374 - Fabrication d'articles en caoutchouc et en gutta (2). Au stade de la distribution, le chiffre relatif aux chaussures peut être repéré seulement dans le cas des commerçants spécialisés regroupés dans l'activité : 756 - Commerce de la chaussure. Le chiffre d'affaires relatif aux chaussures réalisé par des commerces ayant une autre activité principale ou exerçant une activité multiple ne peut, en revanche, être isolé, non plus que celui des commerçants ambulants.

---

(1) - Statistiques et Etudes Financières, n° 77 - Mai 1955 : La statistique du chiffre d'affaires en 1953. pp. 453-478.

(2) - Nomenclature à trois chiffres des activités collectives de l'I.N.S.E.E. ; ce poste comprend les fils, feuilles et bandes, les articles chaussants, le tissu caoutchouté, les articles d'hygiène, les jouets, les articles de sport, les tuyaux, tubes, etc.....

Un deuxième inconvénient de la statistique fiscale résulte de la fraude, entendue au sens le plus large de façon à couvrir toutes les formes d'évasion. La fraude varie très sensiblement suivant les activités et serait relativement élevée dans certaines activités de l'habillement notamment (1). D'une manière générale elle est plus sensible dans le secteur de la distribution que dans celui de la production (1).

Sous réserve de ces lacunes et de ces insuffisances, il est possible de construire le tableau suivant à partir de la statistique fiscale.

Tableau I.6.

Chiffres d'affaires fiscaux de l'industrie et du commerce de la chaussure en 1953.

| Numéro de la nomenclature I.N.S.E.E. | Groupes d'activité                                        | Nombre de contribuables (moyenne mensuelle) | Chiffre d'affaires global en millions de francs |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 521                                  | Fabriques de chaussures                                   | 2.150                                       | 96.922                                          |
| 522                                  | Fabriques de pantoufles, kneipp, charentaises             | 1.088                                       | 28.341                                          |
| 523                                  | Fabriques de sabots et d'articles en bois pour chaussures | 4.515                                       | 5.412                                           |
| 525                                  | Bottiers, fabriques de chaussures sur mesure              | 1.035                                       | 2.157                                           |
| 527                                  | Fabriques de galoches, sabots-galoches et sabotines       | 432                                         | 2.715                                           |
|                                      | Indéterminés                                              | 3.444                                       | 5.518                                           |
| 526                                  | Cordonniers, réparation de chaussures                     | 27.923                                      | 19.142                                          |
| 756                                  | Commerce de la chaussure                                  | 1.635                                       | 45.731                                          |

Source : Statistiques et Etudes Financières n° 77, Mai 1955, pp. 473 - 477.

4° - LES STATISTIQUES DE LA DIRECTION DU COMMERCE INTERIEUR

La Direction du Commerce Intérieur (D.C.I.) du Secrétariat d'Etat à l'Industrie et au Commerce procède tous les mois à une enquête auprès d'un échantillon de détaillants indépendants spécialisés dans le commerce de la chaussure. 150 à 200 détaillants sont interrogés sur près de 12.000 détaillants indépendants, en liaison avec la Fédération Nationale des Syndicats de détaillants en chaussures de France.

Les renseignements obtenus concernent le chiffre d'affaires réalisé le mois précédent, les prix, la durée d'ouverture des magasins et la productivité du personnel (chiffres d'affaires mensuel et horaire, par personne).

La faiblesse de l'échantillon interrogé interdit l'extrapolation des résultats à l'ensemble des détaillants indépendants spécialisés. Il est admis en revanche que les tendances qui se dégagent de cette enquête permanente représentent assez fidèlement l'évolution du commerce de la chaussure en général. Ceci est probablement exact en ce qui concerne les variations conjoncturelles (effet des fêtes mobiles, de la météorologie, etc...), ainsi que le profil annuel des ventes qui affecte la forme d'un M majuscule avec une première pointe saisonnière à Pâques et une seconde à la rentrée d'automne. En ce qui concerne l'allure des ventes sur plusieurs années, il est moins sûr que la tendance résultant de l'enquête permanente donne une représentation absolument satisfaisante de l'ensemble du marché : il semble en effet que la part relative des ventes réalisées par les autres commerces (succursalistes et grands magasins notamment) soit en croissance, lente mais certaine. L'effet de cette modification de la structure du commerce n'est sans doute pas encore très sensible, toutefois, en raison de la place encore prépondérante des détaillants indépendants, qui réalisent environ 60 % du chiffre d'affaires global (1). Par contre, il n'est pas certain que l'échantillon des indépendants interrogé soit absolument représentatif de l'ensemble des indépendants spécialisés (2).

---

(1) - Voir infra : 5°) les canaux de la distribution

(2) - Voir infra : 2°) les tendances de la consommation.

L'indice du chiffre d'affaires mensuel établi à partir de l'enquête permanente est divisé par l'indice des prix des articles chaussants, relevés par l'I.N.S.E.E., afin de déterminer l'évolution du volume des ventes.

Le tableau I.7. reproduit l'indice mensuel du volume des ventes établi par la D.C.I. en le ramenant à une base trimestrielle afin de mieux faire apparaître le mouvement saisonnier.

Tableau I.7.

Indice du volume des ventes de chaussures - Source : D.C.I.

| trimestres    | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Premier       | 72   | 86   | 78   | 84   | 77   | 79   | 99   | 101  |
| Deuxième      | 123  | 114  | 130  | 121  | 136  | 146  | 137  | 164  |
| Troisième     | 89   | 85   | 97   | 90   | 104  | 114  | 124  |      |
| Quatrième     | 115  | 127  | 123  | 129  | 135  | 145  | 180  |      |
| Année entière | 100  | 104  | 107  | 106  | 113  | 121  | 135  |      |

N.B. - Le volume des ventes est le rapport de l'indice du chiffre d'affaires des détaillants indépendants (base 100 en 1950) à l'indice des prix de la chaussure (base 100 en 1950).

5°. - LES TABLEAUX ECONOMIQUES

a) - Le Tableau Economique du S.E.E.F. de 1951 (1)

Le Service des Etudes Economiques et Financières (S.E.E.F.) du Ministère des Finances a publié en 1957 un tableau très détaillé de l'ensemble de l'économie française en 1951. Cette étude contient notamment des données sur la production et le commerce de chaussures, qui seront incorporées ci-dessous dans un schéma de la distribution des articles chaussants (2). Elle donne en outre, pour une douzaine de catégories socio-professionnelles (3), la dépense globale de chaussures ainsi que la dépense par unité de consommation que l'on peut rapprocher des chiffres correspondants relatifs à la consommation totale des ménages. Le tableau I.8. reproduit ces données qui constituent une véritable synthèse des renseignements statistiques existants. Ces évaluations ont en effet été faites à partir des statistiques de production (décrites ci-dessus), de l'extrapolation des enquêtes budgets de famille de 1951 et 1952 (mais non de l'enquête spéciale chaussures), enfin des chiffres d'affaires déclarés à l'administration des contributions directes pour l'assiette de la taxe proportionnelle (commerçants et industriels) et de l'impôt sur les sociétés.

Le Tableau Economique constitue certainement la meilleure source disponible sur la consommation globale d'articles chaussants en France en 1951, encore que cette consommation ne soit malheureusement exprimée qu'en valeur.

- 
- (1) - Source : Le Tableau Economique de 1951, Service des Etudes Economiques et Financières du Ministère des Finances, Imprimerie Nationale - Paris 1957.
- (2) - Cf. infra. B - 4° : Les canaux de la distribution.
- (3) - Il est profondément regrettable que dans quatre des sources citées - l'enquête "budgets de ménage" 1951, l'enquête spéciale "Chaussures" 1953, l'enquête sur les dépenses des ménages en 1956 et le Tableau Economique de 1951 - les nomenclatures des catégories socio-professionnelles utilisées ne soient pas strictement comparables, ce qui rend difficile, voire impossibles certains recoupements.

Tableau I.8.

Dépense totale de consommation et achats de chaussures des ménages en 1951

Source : Tableau Economique de l'année 1951, op. cit., d'après tableaux 10, p. 94 et 12, 13, 14, 15 pp. 336 à 348.

| Catégories<br>socio-professionnelles | milliards de Fr   |                         | Milliers de Fr par U.C. |                         |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                      | Dépense<br>totale | Achats de<br>chaussures | Dépense<br>totale       | Achats de<br>chaussures |
| 1. Industriels et artisans           | 564,62            | 11,42                   | 417                     | 5,96                    |
| 2. Commerçants                       | 735,29            | 16,75                   | 437                     | 7,43                    |
| 3. Professions libérales             | 255,69            | 3,96                    | 723                     | 8,57                    |
| 4. Cadres supérieurs                 | 378,76            | 7,00                    | 566                     | 8,50                    |
| 5. Cadres moyens                     | 686,26            | 14,61                   | 347                     | 6,66                    |
| 6. Employés                          | 583,12            | 13,20                   | 299                     | 6,31                    |
| 7. Ouvriers                          | 1.910,73          | 49,12                   | 232                     | 5,55                    |
| 8. Domestiques                       | 40,77             | 0,91                    | 186                     | 3,86                    |
| 9. Personnel de service n.d.a.       | 73,73             | 1,83                    | 177                     | 4,06                    |
| 10 Non actifs                        | 808,21            | 15,81                   | 216                     | 3,63                    |
| Ensemble non agricole                | 6.037,18          | 134,61                  | 255                     | 5,70                    |
| 11 Exploitants agricoles             | 923,66            | 33,79                   | 245                     | 6,02                    |
| 12 Ouvriers agricoles                | 165,59            | 6,09                    | 139                     | 3,48                    |
| Ensemble agricole                    | 1.089,25          | 39,88                   | 148                     | 5,42                    |
| Ensemble général                     | 7.126,43          | 174,49                  | 282                     | 5,63                    |

N.B. Il s'agit ici des seules dépenses des ménages, avantages en nature et auto-consommation exclus. Les articles chaussants fournis en tant qu'avantages en nature peuvent être évalués à environ 4 milliards de francs. La population comptée à part et les touristes résidents sont exclus ; leur consommation totale s'élève à environ 185 milliards dont 25 milliards seulement pour l'ensemble de l'habillement ; leur consommation de chaussures est donc négligeable.

Grâce au Tableau Economique de 1951 et de l'enquête sur les dépenses des ménages en 1956, on dispose ainsi de deux évaluations précises de la consommation globale d'articles chaussants pendant les dernières années. On connaît en outre la répartition de cette consommation globale entre catégories socio-professionnelles à chacune de ces deux dates, ce qui constitue une indication précieuse de l'évolution récente de la demande selon la nature de la clientèle.

b) - Le Tableau de la consommation de 1950 à 1957 (1)

Le Tableau Economique du S.E.E.F. vise à donner une représentation très détaillée de l'ensemble de l'économie française en 1951, en considérant, produit par produit, la production, la consommation (privée et publique), les investissements et le commerce extérieur. Le Tableau de la Consommation du C.R.E.D.O.C. n'étudie au contraire que la consommation, mais analyse son évolution produit par produit depuis 1950.

Ce tableau établi en liaison avec le S.E.E.F. et l'I.N.S.E.E., utilise les mêmes sources de renseignements que le Tableau Economique de 1951 et les complète au moyen de statistiques sur l'évolution du commerce intérieur, d'indices de prix et divers autres indicateurs rapides de la situation économique fournis à l'I.N.S.E.E. (chiffres d'affaires des grands magasins, des magasins à succursales, etc....)

Les évaluations du Tableau de la Consommation résultent ainsi d'une comparaison effectuée par des Services distincts à partir de sources statistiques diverses. Cette méthode d'élaboration assure d'une part que chaque estimation repose sur la base statistique la plus complète possible, d'autre part que le coefficient personnel des statisticiens appartenant à un organisme donné est minimisé grâce au contact des chercheurs venant d'autres organismes, enfin que les chiffres finalement retenus sont compatibles avec les autres données sur la comptabilité nationale rassemblées dans un cadre cohérent par le S.E.E.F.

---

(1) - Un premier "Tableau de la Consommation", couvrant les années 1950 à 1954 est paru dans les Annales de Recherches et de Documentation sur la Consommation, n° 1 - 1956. Une mise à jour de cette étude précisant certaines évaluations antérieures et portant sur les années 1950 à 1957 paraîtra dans les "Annales" n° II - 1958.

La série sur la consommation globale d'articles chaussants présentée ci-après (1), est tirée du Tableau de la Consommation 1950-1957 et permettra d'illustrer sur un exemple limité, la construction de ce Tableau.

## B - La structure du marché

Les sources de renseignements analysées ci-dessus vont maintenant être combinées afin de parvenir à une représentation du marché français de la chaussure à l'heure actuelle. Certaines sources permettront d'évaluer l'importance globale de ce marché et sa répartition entre clientèles socio-professionnelles distinctes; d'autres sources, moins bonnes en ce qui concerne l'importance globale du marché, donneront au contraire des indications sur les tendances de la demande ainsi que sur la nature des articles achetés et les canaux de distribution utilisés.

---

(1) - Tableau I.12.

1° - LA CONSOMMATION GLOBALE D'ARTICLES CHAUSSANTS

Les statistiques de production, fournies par les professions intéressées au B.C.S.I. et redressées par ce dernier, permettent d'établir la consommation apparente en volume et en valeur. Les calculs ont été faits pour chacune des quatre grandes catégories d'articles chaussants distinguées au début de cette étude : les chaussures de cuir, les pantoufles (à semelle cuir ou caoutchouc), les articles en caoutchouc, les espadrilles (sauf les espadrilles à semelle caoutchouc). Les résultats ont ensuite été regroupés en deux grandes catégories - chaussures de cuir, autres articles - pour éviter que la précision de certains chiffres, nécessitée par les besoins du calcul, ne confère une exactitude toute factice à des données qui demeurent parfois très approximatives.

Pour évaluer la consommation apparente de chacune des catégories considérées, on a utilisé la méthode décrite au paragraphe A - 1° ci-dessus : à partir d'une série en volume (donnée par le B.C.S.I.) ou reconstituée au C.R.E.D.O.C. d'après des sources diverses), on passe à une consommation apparente en volume en retranchant les exportations et en ajoutant les importations données par les statistiques douanières (1). Ce chiffre est alors multiplié par un prix à la production, puis majoré des taxes et taux de marque pour donner une consommation apparente évaluée aux prix de détail.

Le tableau I.9. reproduit le résultat de ces calculs pour les deux grandes catégories d'articles chaussants finalement retenues - les chaussures en cuir et tous les autres articles chaussants.

---

(1) - Statistique du commerce extérieur de la France. Direction générale des douanes et droits indirects. Paris, Imprimerie Nationale - Années 1949 à 1957.

Tableau I.9.

Consommation apparente d'articles chaussants de 1950 à 1957

|                            | 1950    | 1951    | 1952    | 1953    | 1954    | 1955    | 1956    | 1957<br>premier<br>semestre |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------|
| A. en milliers de paires   |         |         |         |         |         |         |         |                             |
| Chaussures cuir            | 57.000  | 49.900  | 52.500  | 54.800  | 52.500  | 59.100  | 59.600  | 35.600                      |
| Autres articles chaussants | 75.000  | 71.500  | 73.500  | 84.000  | 77.800  | 87.300  | 85.800  | 42.200                      |
| Ensemble                   | 132.100 | 121.400 | 126.000 | 138.800 | 130.300 | 146.400 | 145.400 | 77.800                      |
| B. en milliards de francs  |         |         |         |         |         |         |         |                             |
| Chaussures cuir            | 123     | 129     | 143     | 142     | 138     | 152     | 155     | 87                          |
| Autres articles chaussants | 42      | 53      | 52      | 56      | 50      | 54      | 55      | 28                          |
| Ensemble                   | 165     | 182     | 195     | 198     | 188     | 206     | 210     | 115                         |
| Ensemble base 100 =1950    | 100     | 110     | 118     | 120     | 114     | 124     | 127     |                             |

Les résultats du tableau I.9. sont à rapprocher de ceux du tableau I.10. qui rassemble les données provenant d'autres sources : enquêtes de consommation et de la D.C.I., Statistique fiscale, Tableau Economique de 1951. Deux de ces sources - le Tableau Economique du S.E.E.F. de 1951 et l'enquête "Dépenses des ménages" du C.R.E.D.O.C. de 1956 - donnent un chiffre de la consommation globale d'articles chaussants très voisin de celui de la consommation apparente qui ressort des statistiques de production.

Le chiffre d'affaires fiscal des fabriques de chaussures et de pantoufles en 1953 correspond par ailleurs presque exactement aux ventes de chaussures et de pantoufles évaluées aux prix à la production qui résulte des statistiques du Conseil National du Cuir après redressement par le B.C.S.I. (128 à 130 milliards).

Les deux autres sources reprises dans le tableau I.10. diffèrent en revanche assez sensiblement des résultats du tableau I.9. :

- l'extrapolation de l'enquête spéciale chaussures conduit à une consommation en valeur et en nombre de paires très inférieure à celle qui ressort des statistiques de production ;
- la tendance de la consommation, telle qu'elle se dégage de l'enquête permanente de la D.C.I., est différente de celle de la consommation apparente du tableau I.9.

Le désaccord entre les trois sources considérées porte donc d'une part sur le montant global de la consommation, d'autre part sur la tendance.

En ce qui concerne la consommation globale, le tableau I.11. analyse en plus grand détail l'écart entre les données résultant des statistiques de production et l'extrapolation de l'enquête spéciale chaussures.

L'échantillon interrogé au cours de l'enquête constituait une représentation satisfaisante de la population française quant à sa répartition par âge, sexe, catégorie socio-professionnelle, composition des ménages et habitat. L'enquête n'avait pas touché la population comptée à part, les domestiques, les salariés logés et les pensionnaires, ni la population de la Corse (catégories qui n'ont pas été comprises dans l'extrapolation). L'erreur par défaut résultant de ces omissions n'est cependant pas considérable.

Tableau I.10.

Consommation d'articles chaussants de 1950 à 1956 selon les sources diverses

| Sources                                                                                                         | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Tableau Economique du S.E.E.F. (en milliards de francs aux prix de détail)                                      |      | 175  |      |      |      |      |      |
| Enquête spéciale chaussures du C.E.N.P. (en milliards de francs aux prix de détail)                             |      |      | 130  |      |      |      |      |
| en milliers de paires                                                                                           |      |      | 52   |      |      |      |      |
| Statistique fiscale - fabrication de chaussures et de pantoufles (milliards de francs aux prix à la production, |      |      |      | 125  |      |      |      |
| Enquête "dépenses des ménages" du C.R.E.D.O.C. (en milliards de francs aux prix de détail)                      |      |      |      |      |      |      | 199  |
| Enquête permanente de la D.C.I. - Indice du chiffre d'affaires (Base 100 en 1950)                               | 100  | 116  | 127  | 123  | 132  | 142  | 158  |
| Indice du volume des ventes (chiffre d'affaires / indice des prix - Base 100 en 1950)                           | 100  | 104  | 107  | 106  | 113  | 121  | 135  |

Tableau I.11.

Consommation d'articles chaussants en 1952 d'après les statistiques de production (consommation apparente) et l'extrapolation de l'enquête spéciale "Chaussures" de 1953

| Consommation<br><u>en milliers de paires</u>  | d'après les sta-<br>tistiques de pro-<br>duction en 1952<br>(a) | d'après l'ex-<br>trapolation de l'en-<br>quête de 1952<br>(b) | Ecart<br>b/a |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------|
| Tous articles chaussants                      | 126.000                                                         | 52.000                                                        | 0,41         |
| Chaussures cuir                               | 52.500                                                          | 32.000 (1)                                                    | 0,61         |
| Autres chaussures                             | 73.500                                                          | 20.000 (1)                                                    | 0,27         |
| Consommation<br><u>en milliards de francs</u> | Statistiques de<br>production en<br>1952 (a)                    | Extrapolation de<br>l'enquête de<br>1952 (b)                  | Ecart<br>b/a |
| Tous articles chaussants                      | 195                                                             | 130                                                           | 0,67         |
| Chaussures cuir                               | 143                                                             | 104 (1)                                                       | 0,73         |
| Autres chaussures                             | 52                                                              | 26 (1)                                                        | 0,50         |

- (1) - L'enquête de 1952 distinguait les chaussures en cuir des autres chaussures dans le cas des adultes seulement. Nous avons dû faire une ventilation forfaitaire entre "cuir" et "autres" dans le cas des chaussures d'enfants, pour aboutir aux chiffres ci-dessus. L'erreur éventuelle n'est cependant pas considérable.

Compte tenu de la bonne concordance observée entre les données du tableau I.9. d'une part, et les résultats du Tableau Economique de 1951, de la statistique fiscale de 1953 et de l'enquête sur les dépenses de consommation de 1956 d'autre part, on doit conclure que les personnes enquêtées avaient oublié, au moment de l'enquête "Chaussures", en mars 1953, une bonne partie de leurs achats de chaussures en 1952. Ceci est très vraisemblable dans le cas d'articles tels que les pantoufles, sandales et espadrilles, où l'écart entre les deux statistiques est le plus fort. Il semble, en outre, que les questions portant sur les achats "d'autres chaussures" aient souvent été mal comprises des personnes enquêtées, qui ont interprété cette expression dans un sens trop restrictif, en excluant, à tort les pantoufles.

Dans le cas des chaussures de cuir, qui représentent généralement une dépense plus importante, l'écart est moindre. Il semble bien y avoir eu, toutefois, des oublis notamment de la part des femmes (1), dont les achats sont d'un prix unitaire moyen inférieur à ceux des hommes. Le fait que l'extrapolation de la dépense soit meilleure que celle du nombre de paires achetées confirmerait que les enquêtés se sont en général mieux souvenus des achats entraînant une dépense unitaire importante (chaussures de cuir) que des autres.

Les résultats de l'enquête spéciale "chaussures" de 1953 ne donnent donc pas une évaluation satisfaisante de la consommation d'articles chaussants. Nous verrons toutefois qu'ils donnent une idée raisonnable de la répartition de cette consommation selon des critères tels que l'âge et le sexe des consommateurs, ainsi que des indications précises sur les canaux de distribution.

---

(1) - Cf. La répartition de la consommation de la consommation suivant l'âge et le sexe des consommateurs - Infra B- 3°.

2° - LES TENDANCES DE LA CONSOMMATION GLOBALE DEPUIS 1950

Le tableau I.10. accuse une évolution de la consommation - basée sur l'enquête permanente de la D.C.I. auprès d'un échantillon de détaillants indépendants - différente de celle qui ressort du tableau I.9. Cette divergence se décompose en deux éléments : le premier concerne le taux d'accroissement de l'indice de la D.C.I. ; le deuxième, le profil de la consommation au cours des dernières années.

En ce qui concerne le taux d'accroissement, il semble que l'indice de la D.C.I. donne un résultat trop élevé : en effet si l'on compare le montant global de la consommation en 1956 - tel que l'indiquent les statistiques de production et l'enquête auprès des ménages - au chiffre correspondant de 1951 donné par le Tableau Economique de 1951 du S.E.E.F., on observe un accroissement entre ces deux dates inférieur à celui qui est donné par l'indice du chiffre d'affaires de la D.C.I. Or, celui-ci est basé sur un très petit échantillon de détaillants indépendants. Le chiffre d'affaires de ces derniers a sans doute progressé relativement moins vite que celui des succursalistes spécialisés qui ne sont pas représentés par l'indice. Il n'en demeure pas moins vrai que l'échantillon des indépendants considérés bénéficie peut-être d'une plus grande prospérité et d'un taux de croissance du chiffre d'affaires relativement plus fort que l'ensemble des détaillants indépendants spécialisés qu'il est censé représenter. Ceci serait notamment le cas si l'échantillon de détaillants était choisi principalement à Paris et dans les grandes villes de province, où la consommation a sensiblement augmenté, alors que dans les petites villes et les communes rurales elle a plutôt eu tendance à baisser (1). Dans ce cas, une partie de l'accroissement de l'indice de la D.C.I. ne ferait que refléter un déplacement géographique de la consommation, non son augmentation.

---

(1) - Cf. infra : 5° la nature de la clientèle.

Dans le cas du profil de la consommation en revanche, l'indice de la D.C.I. donne certainement une vue plus exacte de l'évolution effective que la série de la consommation apparente déduite des statistiques de production. La consommation apparente des ménages est en effet la somme algébrique de la production, du solde du commerce extérieur et des ventes aux administrations :

Consommation apparente des ménages

=

Production + Importations - Exportations - Ventes aux administrations.

Or, cette égalité néglige un phénomène important : le temps pendant lequel la marchandise transite par les différents stades de la distribution. Ce délai entre la sortie d'usine et l'achat final est variable d'une année à l'autre, mais semble s'établir en moyenne à environ six mois. Le mouvement saisonnier du volume des ventes établi par la D.C.I. correspond en effet approximativement au mouvement saisonnier du volume de la production six mois plus tôt tel qu'il ressort des statistiques du B.C.S.I.

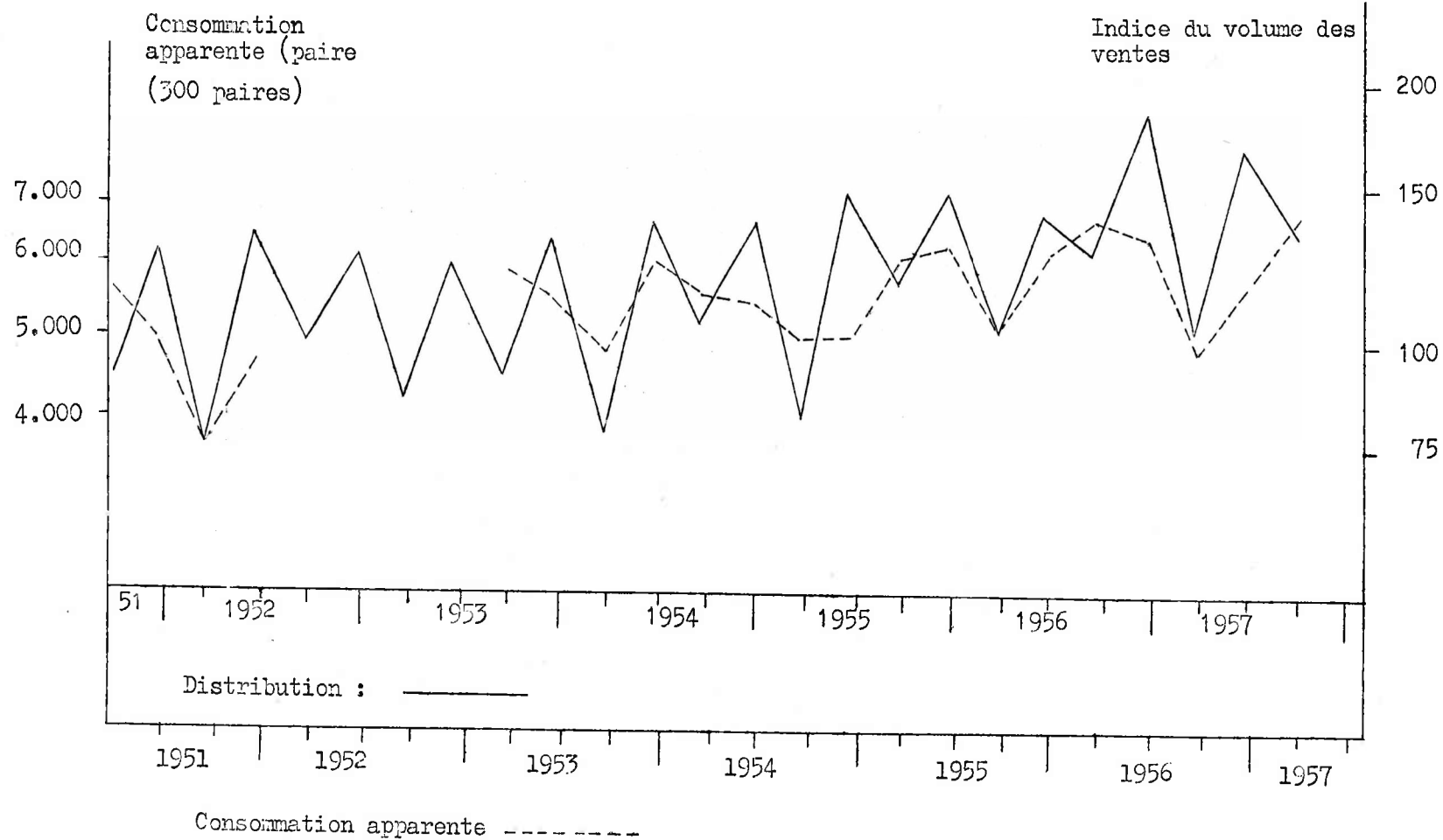
Les deux mouvements saisonniers, décalés d'un semestre, ont été superposés sur le graphique I.1. Compte-tenu du temps de distribution, par conséquent, le profil de la consommation qui ressort des statistiques de production est compatible avec celui qui découle de l'enquête permanente auprès des détaillants effectuée par la D.C.I.

Le tableau I.12 donne la série de la dépense d'articles chaussants par les ménages qui a finalement été retenue après confrontation des diverses sources décrites ci-dessus. La série repose sur deux évaluations, celle de 1951 et de 1956, qui constituent une synthèse de plusieurs sources distinctes (statistiques de production, chiffres d'affaires fiscaux, enquêtes). Ces deux évaluations permettent de repérer la tendance de la consommation ; le profil de l'évolution autour de cette tendance a été déterminé en tenant compte du décalage de 6 mois environ entre la production et la consommation qui ressortait de la confrontation entre l'indice de la D.C.I. et le volume de la consommation apparente.

C'est en définitive cette série qui a été retenue dans la nouvelle édition du Tableau de la Consommation 1950 à 1957 en préparation au C.R.E.D.O.C.

Graphique I.1.

Evolution comparée de la consommation apparente et du volume des ventes



N.B. Consommation apparente = Production + Importations - Exportations - Ventes aux administrations

Tableau I.12

Dépenses d'articles chaussants par les ménages de 1950 à 1957  
(en milliards de francs)

|                                           | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957(1) |
|-------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|---------|
| en francs courants                        | 142  | 175  | 187  | 197  | 193  | 197  | 208  | 220     |
| en francs constants<br>(aux prix de 1952) | 177  | 182  | 187  | 205  | 204  | 211  | 221  | 229     |

(1) - Evaluation provisoire.

3° - REPARTITION DE LA CONSOMMATION SUIVANT L'AGE ET LE SEXE  
DES CONSOMMATEURS

Les statistiques du Conseil National du Cuir (C.N.C.) donnent, chaque année, pour les chaussures de cuir seulement, une répartition de la production suivant le sexe et l'âge approximatif des utilisateurs, l'âge étant défini en fonction des pointures. L'enquête "Chaussures" de 1952 avait, par contre, retenu une limite d'âge précise - 16 ans - pour distinguer les enfants des adultes, et avait ensuite établi la distribution des pointures au-dessus de cet âge.

Tableau I.13.

Répartition d'articles chaussants suivant l'âge et le sexe de la clientèle (en %)

D'après les statistiques de production  
(source : C.N.C., moyenne des années  
1953-1955)  
chaussures en cuir seulement

D'après l'enquête spéciale "chaussures"  
de 1952 (source: le Marché Français de  
la Chaussure, op. cit., Tableau I.3.0.  
p. 23 ; Tableau p. 167) tous articles  
chaussants

|                                            | 1   | 2   |                  |
|--------------------------------------------|-----|-----|------------------|
| Hommes (pointures 41)                      | 29  | 33  | Hommes > 16 ans  |
| Femmes et grandes filles<br>(pointures 35) | 41  | 38  | Femmes > 16 ans  |
| Enfants (pointures 40)                     | 30  | 29  | Enfants < 16 ans |
| Ensemble                                   | 100 | 100 | Ensemble         |

Tableau I.14

Répartition des chaussures en cuir, suivant le sexe de la clientèle adulte en %

D'après les statistiques  
de production (Source :  
Cf. Tableau I.13)

D'après l'enquête spéciale "chaussures" de  
1952 (Source : Cf. Tableau I.13)

|                                            | 1    | 2                 | 3                    |               |
|--------------------------------------------|------|-------------------|----------------------|---------------|
|                                            |      | données<br>brutes | données<br>corrigées |               |
| Hommes (pointures 41)                      | 41,5 | 48                | 44                   | Hommes 16 ans |
| Femmes et grandes<br>filles (pointures 35) | 58,5 | 52                | 56                   | Femmes 16 ans |
| Ensemble                                   | 100  | 100               | 100                  | Ensemble      |

Le tableau I.13. résume les statistiques établies par le C.N.C. (chaussures de cuir seulement) et les résultats de l'enquête "Chaussures" de 1952 (tous articles chaussants). Il en ressort que si la ventilation entre chaussures d'adultes et chaussures d'enfants est presque identique dans les deux sources, la répartition entre chaussures d'hommes et de femmes est au contraire assez différente. Cette ventilation est reprise dans le tableau I.14., pour les chaussures de cuir seulement (colonnes 1 et 2) : par rapport aux statistiques de production, l'enquête de 1952 majore la proportion de chaussures d'hommes et minore celle des articles pour femmes. Les données provenant des deux sources ne sont toutefois pas strictement comparables : environ 15 % des hommes de plus de 16 ans chaussent en effet moins de 41 de pointure, ainsi qu'il ressort du tableau I.15., tiré de l'enquête "chaussures" de 1952. Si on corrige les chiffres du tableau I.14. (colonne 2) pour tenir compte de ce phénomène, la répartition des chaussures d'hommes et de femmes, selon l'enquête, donne 44 % et 56 % respectivement (colonne 3) ; les colonnes 1 et 3 du tableau I.14. sont maintenant strictement comparables.

Tableau I.15.

Répartition des pointures suivant l'âge et le sexe

| pointures<br>Age<br>et sexe |        | 34 | 35 à 40 | 41   | Total |
|-----------------------------|--------|----|---------|------|-------|
| Hommes                      | 16 ans | 0  | 15,5    | 84,5 | 100   |
| Femmes                      | 16 ans | 0  | 95,5    | 4,5  | 100   |

Source : Le Marché Français de la Chaussure. Op. Cit., tableau 2.7.0., p. 78

Il subsiste ainsi entre les deux sources, une légère différence dans la répartition suivant le sexe. L'enquête majeure le pourcentage des chaussures d'hommes et minore celui des chaussures de femmes relativement aux statistiques de production.

Cette distorsion ne semble pas due au fait que l'enquête ne couvrirait pas tous les consommateurs : la population exclue - population des institutions, domestiques logés et pensionnaires - est surtout masculine, ce qui doit plutôt minorer, relativement aux statistiques de production, les résultats de l'enquête en ce qui concerne les chaussures d'hommes. La différence de date entre les deux résultats explique peut-être en partie l'écart observé : il y a eu depuis 1952, un développement relatif des ventes de chaussures de femmes, la part des chaussures d'hommes et d'enfants de moins de 16 ans baissant corrélativement. Les revenus ont en effet augmenté rapidement au cours de cette période et les résultats de l'enquête montrent que la demande féminine de chaussures augmente sensiblement plus que la demande masculine lorsque les revenus s'élèvent.

L'hypothèse enfin d'une certaine sous-estimation des achats de chaussures de la part des femmes enquêtées en 1952 est peut-être aussi à retenir.

Dans l'ensemble, toutefois, les résultats de l'enquête spéciale chaussures concordent assez bien avec les statistiques de production.

#### 4° - CANAUX DE DISTRIBUTION

A partir des données recueillies par le B.C.S.I. et de renseignements fournis par la profession, il a été possible de reconstituer le graphique I.2. qui indique le chiffre d'affaires réalisé par différents canaux de distribution en 1955, en distinguant les chaussures proprement dites (ou chaussures de cuir) des autres articles chaussants (pantoufles, espadrilles, articles en caoutchouc). Précisons que les chiffres sont donnés à titre purement indicatif et doivent être considérés comme tout à fait approximatifs.

Ce schéma donne une idée très simplifiée du processus de distribution des articles chaussants, notamment en classant le commerce de gros en amont des seuls "autres commerces" (forains, épiciers ruraux, etc....) il met cependant en évidence les trois caractéristiques essentielles du marché de la chaussures à l'heure actuelle :

- la prépondérance des commerces spécialisés (détaillants indépendants et succursalistes) qui assurent ensemble plus de 80 % du chiffre d'affaires total ;
- l'importance non-négligeable, cependant, des "autres commerces" en particulier des forains, qui jouent un rôle relativement important dans la distribution des articles autres que les chaussures en cuir, et de tous les articles soldés ;
- le rôle minime joué par les grossistes, sauf à l'égard des "autres commerces", dont ils assurent environ la moitié des approvisionnements : les détaillants spécialisés se fournissent en général, directement en usine.

Les ventilations du graphique I.2. établies à partir de statistiques de la production et de la distribution pour 1955 et 1956 sont à rapprocher des résultats obtenus lors de l'enquête "Chaussures" de 1952 (tableau I.16).

Compte-tenu du caractère approximatif des données fournies par les deux sources de renseignements utilisées, la concordance est bonne, les écarts ne devant pas être considérés comme significatifs notamment en ce qui concerne les artisans. Toutefois, la part plus forte des succursalistes spécialisés en 1955 pourrait bien traduire un déplacement de la demande vers ces magasins au détriment des autres commerces.

Graphique I.2.

Schéma de la distribution des articles chaussants en 1956 (milliards de francs)

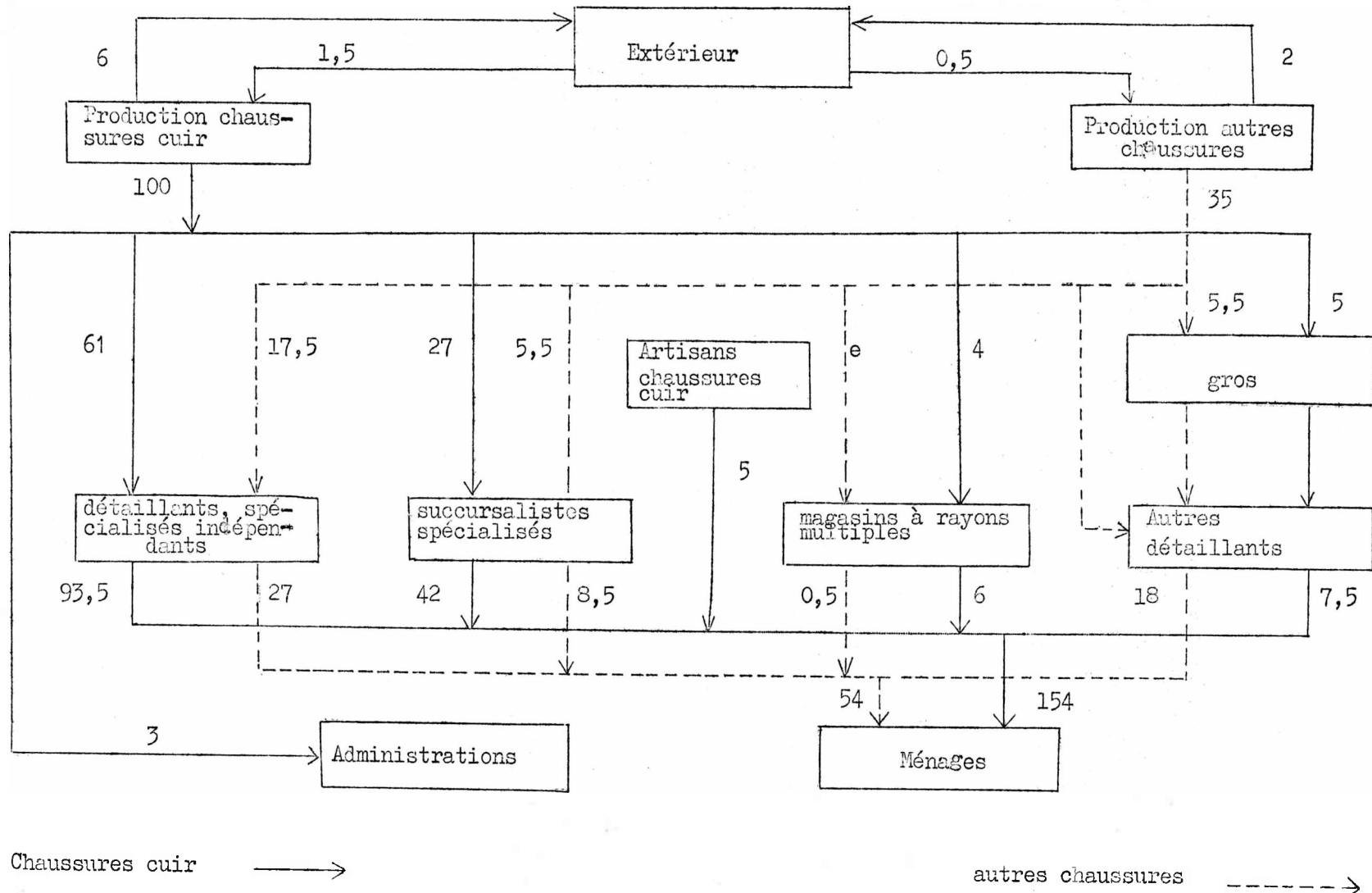


Tableau I.16

Lieu d'achat des articles chaussants

|                                                               | Enquête<br>auprès des<br>consommat.<br>en 1952(1) | Schéma de la distribution en<br>1955-56 |                             |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------|
| Lieux d'achats<br>(1)                                         | Achats en<br>% (2)                                | Achats<br>en % (3)                      | Lieux d'achats<br>(4)       |
| Succursales de maisons<br>spécialisées                        | 18                                                | 24                                      | Succursalistes spécialisés  |
| Autres magasins de chaussures                                 | 60                                                | 58                                      | Spécial. indépendants       |
| Magasins à rayons multiples                                   | 2                                                 | 3                                       | Magasins à rayons multiples |
| Autres boutiques non spécial.<br>Marché, forain, coopératives | } 15 (2)                                          | 12,5                                    | Autres commerces            |
| Bottiers                                                      | } 5                                               | 2,5                                     | Artisans                    |
| Autres (fabricant, orthopédiste)                              |                                                   |                                         |                             |
|                                                               | 100                                               | 100                                     |                             |

(1) - Source : d'après le Marché Français de la Chaussure, op. cit., tableau  
4.1.0 - page 108

(2) - Comprend les "ne sait pas".

5° - LA NATURE DE LA CLIENTELE

La nature de la clientèle est décrite dans le Tableau Economique de 1951 et dans les résultats de l'enquête de 1956. Le rapprochement de ces sources montre qu'il y a eu une évolution significative entre les deux dates, tant du point de vue de la catégorie sociale de la clientèle que du point de vue de son habitat.

Le tableau T.17. donne, par catégorie socio-professionnelle, le montant global de la consommation et les achats d'articles chaussants par unité de consommation en 1951 et 1956. Comme il a déjà été indiqué, les catégories socio-professionnelles utilisées dans le Tableau Economique de 1951 ne sont pas absolument comparables à celles des sources plus récentes. Malgré toutes les précautions qui ont été prises, les C.S.P. de l'enquête sur les dépenses des ménages en 1956 ne correspondent donc pas exactement, dans tous les cas, à celles du Tableau Economique de 1951. Ces divergences de définition ne suffiraient cependant pas à expliquer les différences très sensibles dans l'évolution de la consommation par tête des diverses C.S.P.

L'évolution de la consommation d'articles chaussants se caractérise en effet par des accroissements de la dépense par tête notablement distincts suivant les catégories socio-professionnelles. Une partie de la population - les professions libérales et cadres supérieurs, et les ouvriers - ont vu leur consommation par tête croître, mais assez faiblement, entre 1951 et 1956 : l'accroissement n'est pas supérieur à l'accroissement moyen par tête de l'ensemble de la population (14 % environ). Une autre catégorie - les ouvriers agricoles, les inactifs, les cadres moyens et employés, le personnel domestique - a bénéficié au contraire d'accroissements extrêmement élevés, de l'ordre de 30 à 50 %, voire 74 % dans le cas des inactifs. Une troisième catégorie, enfin, composée de l'ensemble des indépendants - industriels, artisans et commerçants, exploitants agricoles - a vu sa consommation par tête rester stable ou même diminuer au cours de la période.

Tableau I.17

Consommation d'articles chaussants par catégorie  
socio-professionnelle en 1951 et 1956

| Catégories<br>socio-professionnel.                 | Consommation globale<br>milliards de francs |        |                 | Consommation par U.C.<br>francs par an |       |                 |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------|-----------------|----------------------------------------|-------|-----------------|
|                                                    | 1951                                        | 1956   | 1956/51<br>en % | 1951                                   | 1956  | 1956/51<br>en % |
| Exploitants agricol.                               | 33,79                                       | 27,95  | 82,5            | 6,020                                  | 5.380 | 89,0            |
| Ouvriers agricoles                                 | 6,09                                        | 6,19   | 101,5           | 3,480                                  | 5.040 | 145,0           |
| Industriels, arti-<br>sans et commerçants<br>(1)   | 28,17                                       | 29,62  | 104,8           | 6,880                                  | 7.030 | 102,2           |
| Professions libéra-<br>les et cadres<br>supérieurs | 10,96                                       | 11,18  | 101,8           | 8.530                                  | 9.520 | 111,0           |
| Cadres moyens                                      | 14,61                                       | 15,24  | 104,3           | 6.660                                  | 9.810 | 147,0           |
| Employés                                           | 13,20                                       | 17,77  | 134,0           | 6,310                                  | 8.440 | 134,0           |
| Ouvriers                                           | 49,12                                       | 62,30  | 127,0           | 5.550                                  | 6.870 | 112,0           |
| Domestiques et<br>personnel de service             | 2,74                                        | 3,72   | 136,0           | 3.950                                  | 6.000 | 152,0           |
| Inactifs                                           | 15,81                                       | 24,70  | 156,0           | 3,630                                  | 6.340 | 174,0           |
| Ensemble                                           | 174,49                                      | 198,72 | 114,0           | 5.630                                  | 6.430 | 111,4           |

(1) - Y compris les métiers artisanaux à caractère artistique.

Il convient certes de considérer les données du tableau I.17. avec prudence : une erreur d'une centaine de francs en plus ou en moins sur la consommation par U.C. en 1951 et 1956 n'aurait rien d'inconcevable et pourrait modifier assez notablement les accroissements relatifs des diverses catégories. D'une manière générale, toutefois, les grandes lignes de ce tableau sont certainement valables : la consommation par tête a augmenté très vite d'une part dans la population la plus défavorisée : retraités, salariés agricoles, personnel domestique ; d'autre part parmi les salariés moyens : cadres moyens et employés, dont les niveaux de consommation tendent ainsi à se rapprocher de ceux des professions libérales et des cadres supérieurs. Le marché global représenté par ces catégories tend en outre à augmenter, car si les salariés agricoles et le personnel domestique sont moins nombreux, la population des employés et cadres moyens augmente et celle des inactifs ne diminue pas. La stagnation des achats de chaussures de la part des industriels, commerçants et artisans est plus difficile à analyser ; la comparaison que nous avons voulu tenter entre les résultats de l'enquête de 1956 et les données du Tableau Economique de 1951 a imposé dans l'une et l'autre source des regroupements de catégories très disparates, comme on peut s'en rendre compte si l'on se reporte aux tableaux I.5 et I.8. Les consommations moyennes par tête qui en résultent masquent donc l'effet d'accroissement, peut-être très divergent, à l'intérieur de la catégorie ainsi formée. Les effectifs de ce groupe étant par ailleurs à peu près constants, le marché qu'il représente a plutôt tendance à rester stable.

La situation est très différente en ce qui concerne les exploitants agricoles. Le déclin absolu de leurs achats de chaussures par tête résulte peut-être d'une surestimation de leurs achats en 1951, ce qui n'aurait rien d'in vraisemblable, cette catégorie étant celle dont le comportement économique est le plus difficile à analyser. Mais il est certainement légitime d'admettre que les achats de chaussures par les agriculteurs n'ont pas augmenté en moyenne de 1951 à 1956. Et comme la population de cette catégorie a diminuée, il en résulte une contraction du marché paysan qui n'est nullement compensée par la hausse des dépenses par tête des salariés agricoles.

Très globalement par conséquent on observe, entre 1951 et 1956, une expansion de la demande venant essentiellement d'une clientèle de salariés et reflétant des hausses parfois très fortes de la dépense par tête dans cette population. La demande venant du milieu agricole a par contre diminué sous le double effet d'une demande moyenne stagnante et d'une réduction d'effectifs. La clientèle d'indépendants non agricoles (patrons de l'industrie et du commerce, artisans) enfin, a maintenu sa demande globale.

Ces tendances sont confirmées et précisées lorsqu'on étudie l'évolution qui s'est produite depuis 1951 dans les différentes catégories de communes françaises. Le tableau I.18 résume cette évolution. Il est basé sur les résultats de l'enquête de 1951 auprès de la population de Paris et des grandes villes, l'enquête de 1952 auprès des exploitants agricoles et du Tableau Economique de 1951, d'une part, des résultats de l'enquête de 1956 et du recensement de 1954 d'autre part.

Les données pour 1956 relatives à Paris et aux grandes villes sont vraisemblablement sous-estimées dans la mesure où il n'a pas été possible de tenir compte de l'immigration dans la région parisienne (et les grandes villes) entre 1954 et 1956 : seul l'accroissement naturel de la population dans ces communes - c'est-à-dire la balance naissance-décès - a pu être considéré.

Quoi qu'il en soit, le tableau I.18. fait apparaître un accroissement sensible des dépenses de chaussures parmi la population urbaine, au détriment de la population agricole. Il montre aussi que la part des dépenses de chaussures imputable à Paris (et qui est certainement sous-estimée en 1956) est sensiblement plus élevée que la fraction correspondante de la population : le rapport entre la part de la dépense totale de chaussures et la part de la population totale s'établit en effet à 1,27 pour Paris, alors qu'il n'est que de 1,13 pour les grandes villes et 1,02 pour les autres communes. Cette constatation évoque une observation qui avait été faite lors d'une étude sur les dépenses d'habillement : "... le phénomène de saturation observé en province n'est pas apparent à Paris. Ceci n'est d'ailleurs pas particulier à la France. Les exigences sociales entraînent les gens riches à faire des dépenses vestimentaires plus importantes dans les grands centres comme Paris ou New-York que dans les villes de moyenne importance" (1).

---

(1) L. GOREUX - Perspectives des dépenses d'habillement des Français (1954-1965)  
Etudes et Conjoncture, Oct. 1956 p. 896.

Tableau I.18

Dépense globale de chaussures, par catégorie de communes

| Catégorie<br>de communes                        | Dépenses en<br>milliards de Fr |      | Dépenses en<br>% |      | Population en<br>% |      |
|-------------------------------------------------|--------------------------------|------|------------------|------|--------------------|------|
|                                                 | 1951                           | 1956 | 1951             | 1956 | 1951               | 1956 |
| Paris et son<br>agglomération                   | 24                             | 29   | 13,7             | 14,6 | 11,4               | 11,5 |
| Villes de plus de<br>100.000 habitants          | 24                             | 31   | 13,7             | 15,6 | 13,6               | 13,8 |
| Autres communes<br>(population non<br>agricole) | 87                             | 105  | 49,7             | 52,8 | 48,9               | 51,0 |
| Population agricole                             | 40                             | 34   | 22,9             | 17,0 | 26,1               | 23,7 |
| Ensemble                                        | 175                            | 199  | 100              | 100  | 100                | 100  |

Ce qui est vrai des vêtements l'est très probablement aussi des chaussures.

Ainsi, en quelques années, la clientèle de l'industrie française de la chaussure a notablement changé de physionomie : elle est devenue moins paysanne et plus urbaine et elle est constituée par une proportion croissante de salariés vivant dans les grandes villes. Cette évolution va se poursuivre et ces nouvelles caractéristiques de la clientèle française vont s'accuser, au cours des prochaines années, comme on le verra dans le troisième chapitre de cette étude.

# L'ANALYSE DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

---

---

---

Les renseignements provenant des sources statistiques analysées dans la première partie de cette étude donnent une photographie du marché de la chaussure : volume actuel des ventes, types de chaussures demandées, catégories socio-professionnelles des consommateurs. Ces données montrent ce que les consommateurs achètent actuellement ; elles n'indiquent pas comment est déterminé le comportement observé. Or, la connaissance des facteurs qui déterminent un comportement donné est indispensable, à la fois à l'interprétation d'une situation actuelle et à la prévision d'une situation à venir.

Une étude de marché qui vise à permettre des prévisions de la demande doit donc déterminer les facteurs qui expliquent le comportement observé des consommateurs. Il s'agit ensuite de mesurer l'influence de ces facteurs sur la demande, à partir des enquêtes de consommation dont on peut disposer, nationales ou étrangères.

#### LES FACTEURS INFLUENCANT LA DEMANDE

La demande d'un produit comporte deux aspects qui relèvent de méthodes et d'instruments d'analyse distincts.

Le premier aspect concerne la conception du produit : forme, coloris, matières employées dans le cas d'un article individuel, diversité du choix dans le cas de la collection d'articles présentée. Cet aspect de la demande doit faire l'objet d'une prévision avant chaque campagne de vente, mais il serait illusoire de tenter de telles prévisions plusieurs campagnes à l'avance. Il s'agit donc essentiellement d'une prévision à court terme qui exige, pour sa réalisation, des sondages rapides sur petits échantillons de clientèles afin de déterminer les "goûts du jour", complétés et vérifiés à l'aide de tests de produits. Tout autres sont les méthodes d'analyse utilisées pour l'étude et la prévision du deuxième aspect de la demande.

Ce deuxième aspect touche en effet au nombre et à la valeur des articles demandés et ici une prévision à long terme devient concevable et légitime. Alors que la demande d'un produit donné est fluctuante et soumise à des aléas tels que le mode, la demande du produit en général est beaucoup plus stable parce qu'elle correspond à un besoin. La demande n'est évidemment pas fonction du besoin, mais d'un ensemble d'éléments qui en conditionnent la satisfaction : il s'agit de facteurs tels que le revenu de l'acheteur, le prix des biens demandés, la profession et le statut dans la profession (ou catégorie socio-professionnelle) du consommateur, son âge et son sexe, la composition de sa famille, sa commune de résidence.... en bref, tout le contexte économique-social d'une transaction. Or, l'expérience montre que certains éléments de ce contexte - le revenu par exemple - sont en relation étroite avec l'achat considéré. Il est par conséquent loisible d'observer dans quelle mesure le comportement effectif des acheteurs est lié à tel ou tel élément de leur contexte socio-économique, et de considérer alors, si le lien est étroit, cet élément comme un facteur explicatif de leur comportement. Or, les enquêtes sur des budgets de ménage donnent des renseignements assez détaillés sur ce contexte. Elles indiquent presque toujours la catégorie socio-professionnelle et l'âge du chef de ménage, la composition de sa famille, le type de commune où il réside ; elles donnent assez souvent le revenu du ménage, ou, ce qui en est proche, sa dépense totale ; plus rarement, le prix des produits achetés.

En toute rigueur, il serait nécessaire de vérifier s'il existe une relation significative entre chacun de ces facteurs et l'achat du produit considéré. En pratique, l'économiste n'en retient empiriquement que deux ou trois : par exemple, le revenu, le prix et la catégorie socio-professionnelle, tout au moins dans le cas de l'analyse de la demande de biens de grande consommation (1). Dans le cas de biens durables en effet, comme l'électro-ménager ou les voitures, une analyse introduisant un plus grand nombre de facteurs devient indispensable (2).

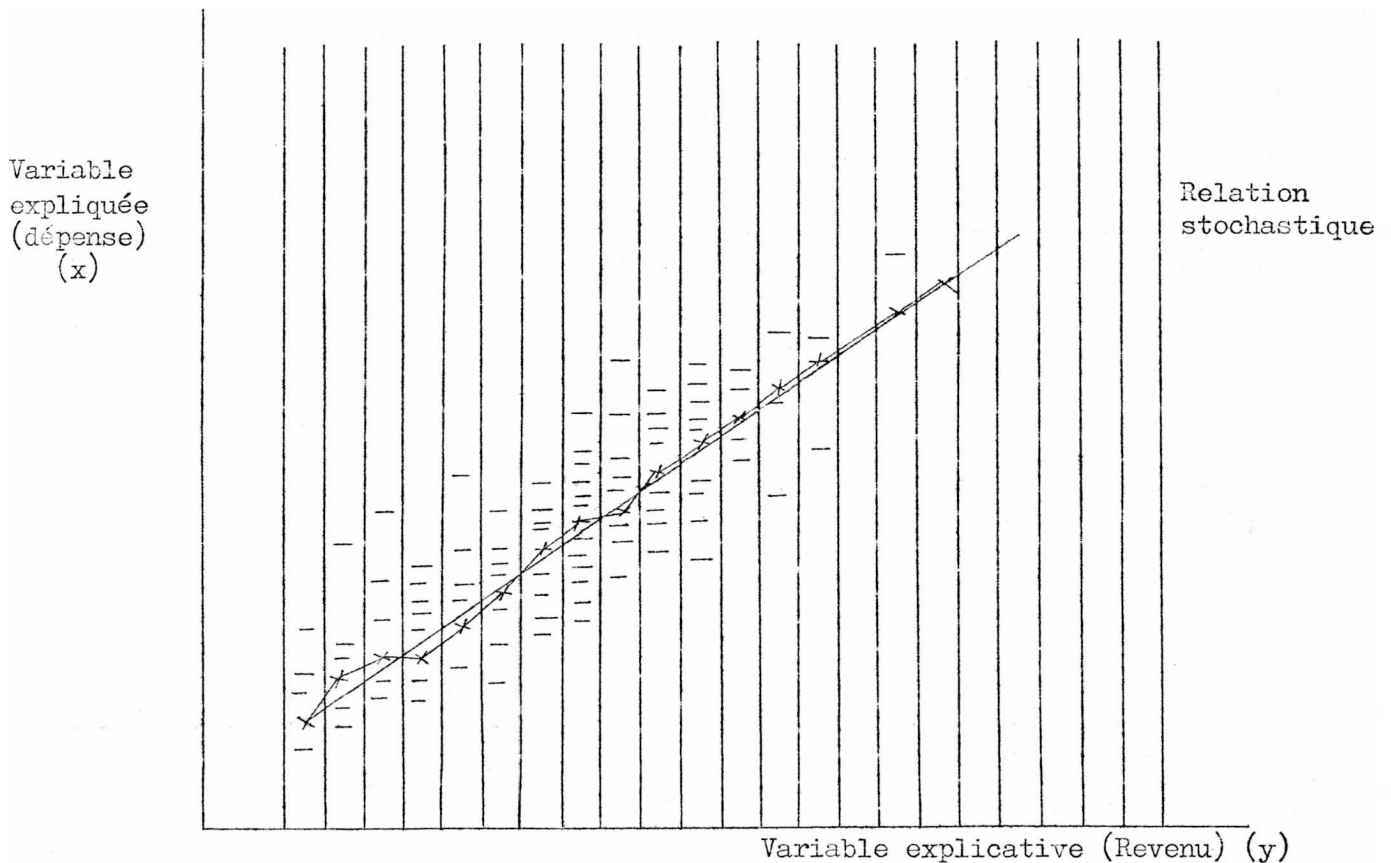
---

(1) - Des phénomènes de colinéarité multiple peuvent empêcher d'isoler l'effet de ces divers facteurs.

(2) - Cf. à ce sujet H. FAURE : Les modèles économétriques du marché de l'automobile. Annales de la Consommation - 1957 - n° III.

Il convient de préciser que la relation mise en lumière entre tel ou tel facteur explicatif et la demande du produit considéré n'est pas une relation fonctionnelle stricte, mais une relation aléatoire (1), c'est-à-dire qu'à une valeur donnée de la variable explicative correspond non pas une mais plusieurs valeurs, généralement assez groupées, de la variable expliquée. Le graphique II.1. illustre ce type de relation. Il affecte la forme d'un nuage plus ou moins effilé.

Graphique II.1.



(1) - ou stochastique.

Si l'on rejoint les points moyens des valeurs de x qui correspondent à une valeur donnée de y, on obtient une courbe, assez voisine d'une droite, qui caractérise la relation aléatoire entre la variable explicative et la valeur expliquée. Si cette relation est médiocre, c'est-à-dire si les valeurs de x sont très dispersées autour de leurs points moyens, la probabilité qu'une variation donnée de x correspondra à une variation donnée de y sera faible ; et inversement si la relation aléatoire est bonne, c'est-à-dire si le nuage est très effilé et affecte une forme linéaire.

Dans la présente étude, trois éléments seulement du contexte socio-économique des achats de chaussures, ou facteurs explicatifs, ont été considérés :

- l'influence de la composition du ménage a été éliminée, chaque fois qu'il était possible, en divisant les données relatives à une famille déterminée par le nombre d'unités de consommation de cette famille ;
- les ménages considérés ont été étudiés par catégories socio-professionnelles ;
- dans chaque catégorie socio-professionnelle, la dépense totale a été retenue comme principale variable explicative de la demande de chaussures.

Sans doute aurait-il fallu aller plus loin et considérer d'autres facteurs - le prix des chaussures notamment - ou déterminer s'il existait des différences notables de comportement en fonction du sexe de l'acheteur. Les enquêtes de consommation françaises ne permettent pas d'étudier ces éléments : celles de 1951, 1952 et 1956 (enquêtes budgets de ménages) n'indiquent pas si les articles achetés sont des chaussures d'homme ou de femme ; l'enquête spéciale chaussures de 1952, qui fait cette distinction et indique aussi les prix moyens payés par chaque catégorie socio-professionnelle, ne donne en revanche aucune indication sur le revenu ni sur la composition de la famille des ménages interrogés, ce qui rend pratiquement inexploitable les renseignements précédents.

Les enquêtes américaines permettent de combler partiellement ces lacunes sur deux points : l'influence du prix et celle du sexe du consommateur. Encore convient-il de préciser que la mesure de cette influence aux Etats-Unis ne peut évidemment pas être purement et simplement transposée à la France : elle permet seulement d'avoir une idée du sens et de l'ordre de grandeur vraisemblable de l'influence du facteur correspondant en France. Les enquêtes américaines ont, en outre, permis d'étudier l'évolution du comportement des consommateurs, en fonction du revenu, entre l'avant et l'après-guerre. Une comparaison entre plusieurs autres enquêtes étrangères a, enfin, donné une idée de la relation dépense-revenu pour des valeurs du revenu sensiblement différentes des valeurs observées dans les enquêtes françaises.

LA DETERMINATION DE COEFFICIENTS DE COMPORTEMENT

Pour expliquer et prévoir la demande de chaussures en France, le revenu a été choisi, avons-nous dit, comme seul facteur influençant la demande - compte tenu de la catégorie socio-professionnelle et de la composition du ménage - en raison du manque d'information sur le rôle éventuel d'autres facteurs.

Il convient toutefois d'ajouter que, d'après l'expérience américaine, le revenu semble être le facteur explicatif dominant : "le déterminant primordial des sommes que les individus consacrent à l'achat de chaussures est leur pouvoir d'achat. Les achats de ce seul produit suivent avec une fidélité étonnante la courbe du revenu des consommateurs. Ils épousent ses variations mineures aussi bien que ses fluctuations majeures. Même la date des changements de pente est quasiment identique" (1). L'auteur du texte cité ajoute que les variables explicatives secondaires (prix, répartition des revenus, degré de ruralité de la commune de résidence, etc...) avaient été submergées (2) par la variable principale au cours de la période étudiée (1929-1941).

A la lumière de l'expérience américaine, le choix du revenu comme seule variable explicative - compte tenu de la catégorie socio-professionnelle et de la composition du ménage - ne semble donc pas à priori inadmissible.

Le comportement des consommateurs en fonction du revenu peut être caractérisé au moyen d'un coefficient d'élasticité de la dépense par rapport au revenu. Celui-ci est calculé de la façon suivante : chaque ménage de la population enquêtée est représenté graphiquement par un point, dont l'abscisse est le revenu et l'ordonnée la dépense, rapportés au nombre d'unités de consommation du ménage considéré. L'ensemble des ménages enquêtés constitue ainsi un nuage de

---

(1) - Ruth P. MACK. Factors influencing consumption. An experimental analysis of shoe-buying. National Bureau of Economic Research, technical paper 10, 1954, p. 68.

(2) - Op. cit., p. 73.

points plus ou moins effilé qui peut généralement être représenté, de façon approchée, par une droite, lorsque les échelles utilisées sont logarithmiques (Cf. Graphique II.1.). La pente de cette droite mesure le coefficient d'élasticité de la dépense par rapport au revenu ou coefficient d'élasticité-revenu. Ce coefficient exprime la variation relative de la dépense qui correspond à une faible variation relative donnée du revenu. Il est généralement positif, indiquant que la dépense varie en fonction directe du revenu, les cas où elle varie en fonction inverse étant aberrants. Il indique en outre l'ampleur relative de la variation de la dépense : lorsqu'il est égal à 1, cela signifie que la dépense et le revenu varient exactement dans la même proportion ; une valeur inférieure à 1 signifie que la dépense varie proportionnellement moins que le revenu ; une valeur supérieure à 1, qu'elle varie proportionnellement plus.

Des coefficients d'élasticité-revenu ont été calculés pour la France à partir des enquêtes de consommation déjà mentionnées. Une comparaison des résultats de plusieurs enquêtes étrangères (américaines, anglaises et autrichiennes) avait auparavant été effectuée, en vue de préciser, dans le cas français, la forme vraisemblable de la relation dépense-revenu dans la zone des revenus élevés. Cette étude avait accessoirement fourni des renseignements sur trois points secondaires : l'évolution du comportement des consommateurs américains entre l'avant et l'après-guerre ; la différence de comportement entre les hommes et les femmes ; l'incidence du prix relatif des chaussures sur la demande.

## A - Comparaisons internationales

### 1° - LA RELATION DEPENSE-REVENU AUX ETATS-UNIS ET EN FRANCE

Les résultats d'enquêtes faites en 1948 et 1949 dans dix grandes villes américaines et leurs banlieues, donnés pour une dizaine de catégories de revenu et convertis en dépenses de chaussures et revenu par unité de consommation, sont reproduits sur le graphique II.2. On a porté sur le même graphique des données comparables pour Paris et dix-sept grandes villes, exprimées en dollars (1), d'après l'enquête de 1951.

Les courbes se superposent de façon étonnante et l'allure de la courbe américaine justifie l'extrapolation de la courbe française dans une certaine mesure. L'élasticité de la demande déduite de ces courbes est pratiquement la même et se situe entre 0,7 et 0,8. La similitude du comportement en fonction du revenu, à l'égard des dépenses de chaussures, entre la population des grandes villes françaises et américaines mérite d'être soulignée. Elle est à rapprocher d'une observation analogue qui avait mis en lumière le comportement quasi identique de

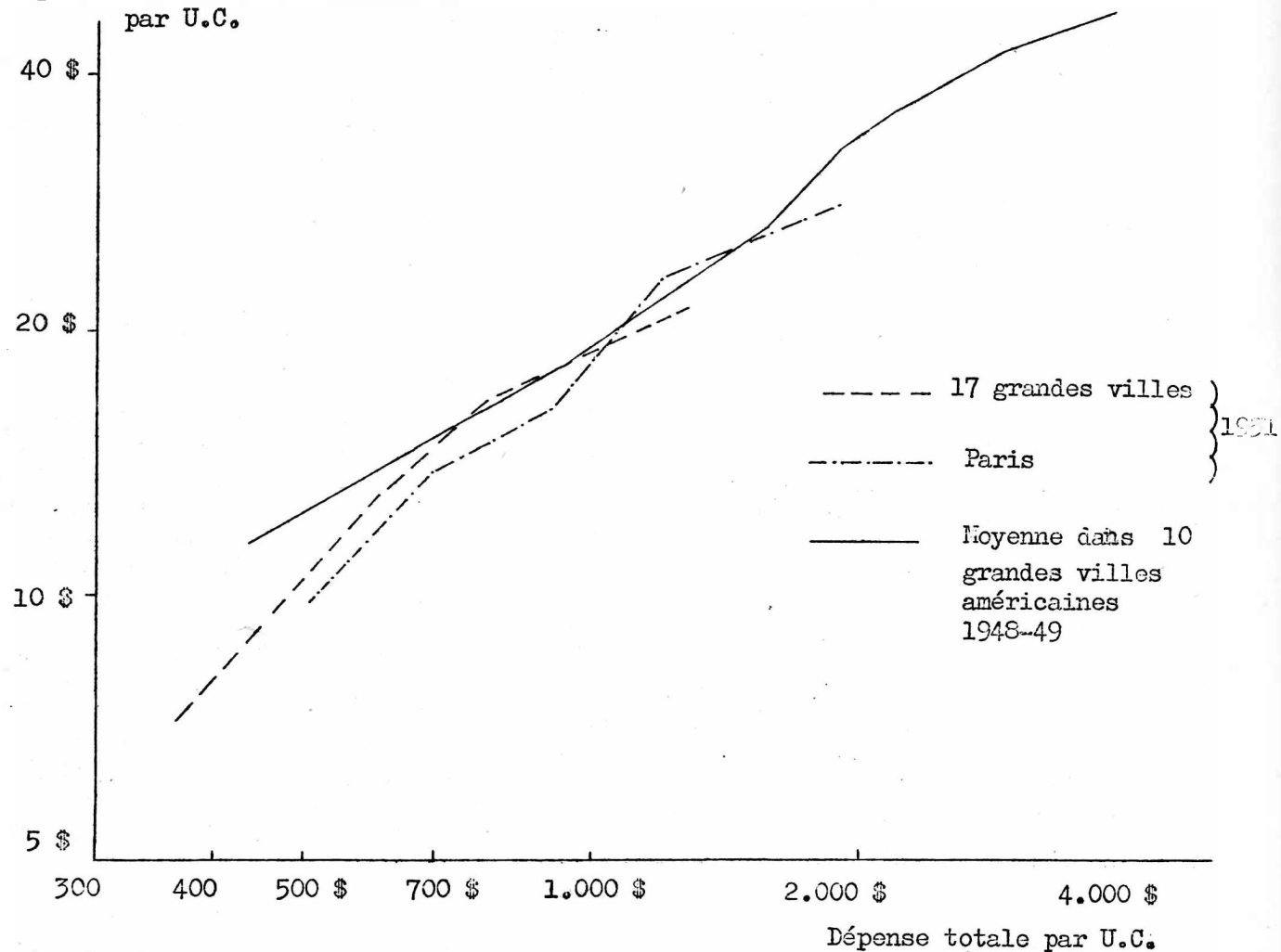
---

(1) - Au taux de fr. 350 = \$.1. Le taux choisi n'a d'ailleurs aucune influence puisqu'il s'agit de comparer des comportements qui se caractérisent par des variations relatives de la dépense et du revenu.

Graphique II.2.

Dépenses de chaussures dans les grandes villes françaises et américaines

Dépenses annuelle de chaussures  
par U.C.



la population ouvrière d'une quinzaine de pays dans le cas de la demande de produits alimentaires (1). De telles constantes dans le comportement de groupes relativement homogènes et comparables, quoique habitant des pays très différenciés, constituent au moins un début de justification du recours aux comparaisons internationales dans les études de marché.

2° - LA RELATION DEPENSE-REVENU EN AUTRICHE, AU ROYAUME-UNI, AUX ETATS-UNIS  
ET EN FRANCE

Une comparaison analogue a été effectuée entre les résultats d'enquêtes plus récentes faites dans trois pays étrangers d'une part et l'enquête française de 1951 d'autre part.

Dans le cas des Etats-Unis une enquête a été réalisée au printemps de 1951 auprès de 16.000 ménages représentant l'ensemble de la population urbaine(2). Les caractéristiques du ménage, quant à sa composition par âge et sexe, les catégories socio-professionnelles et l'instruction de ses membres, ainsi que ses ressources, son épargne et ses dépenses par produit, furent enregistrées au cours d'interviews d'une durée moyenne de huit heures (3). Les résultats de cette

---

(1) - L.M. GOREUX - La comparaison internationale des courbes d'Engel. XIXème Congrès Européen de la Société d'Econométrie, Luxembourg, Août 1957.  
J. VORANGER - Note sur les calculs d'élasticité à partir d'agrégats nationaux. Note non publiée du C.R.E.D.O.C.

(2) - Population des communes de plus de 2.500 habitants.

(3) - Study of Consumer expenditures, incomes and savings. Statistical tables Urban - U.S. 1950. Bureau of Labor Statistics, Wharton School of Finance and Commerce, University of Pennsylvania - 1956.

enquête relatifs aux grandes villes et banlieues, exprimés en dépense de chaussures et revenu annuels par unité de consommation dans 14 tranches de revenu, ont été reproduits sur le graphique II.3.

Une enquête analogue a été effectuée au Royaume-Uni entre la fin Janvier 1953 et le début de 1954 (1). Près de 20.000 ménages représentant l'ensemble de la population de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord ont été interrogés par vagues réparties sur toute l'année. L'enquête, réalisée par interview et carnet de comptes, donne des résultats sur les dépenses par produit et les revenus hebdomadaires par ménage, classés selon la catégorie sociale du chef de ménage, la composition du ménage, la région et la catégorie de communes. La dépense totale et la dépense de chaussures par ménage, classées en 7 tranches de revenu, ont été rapportées au nombre d'unités de consommation des ménages considérés, exprimées en dollars courants au taux de £ 1 = \$ 2.80 et reportées sur le graphique II.3.

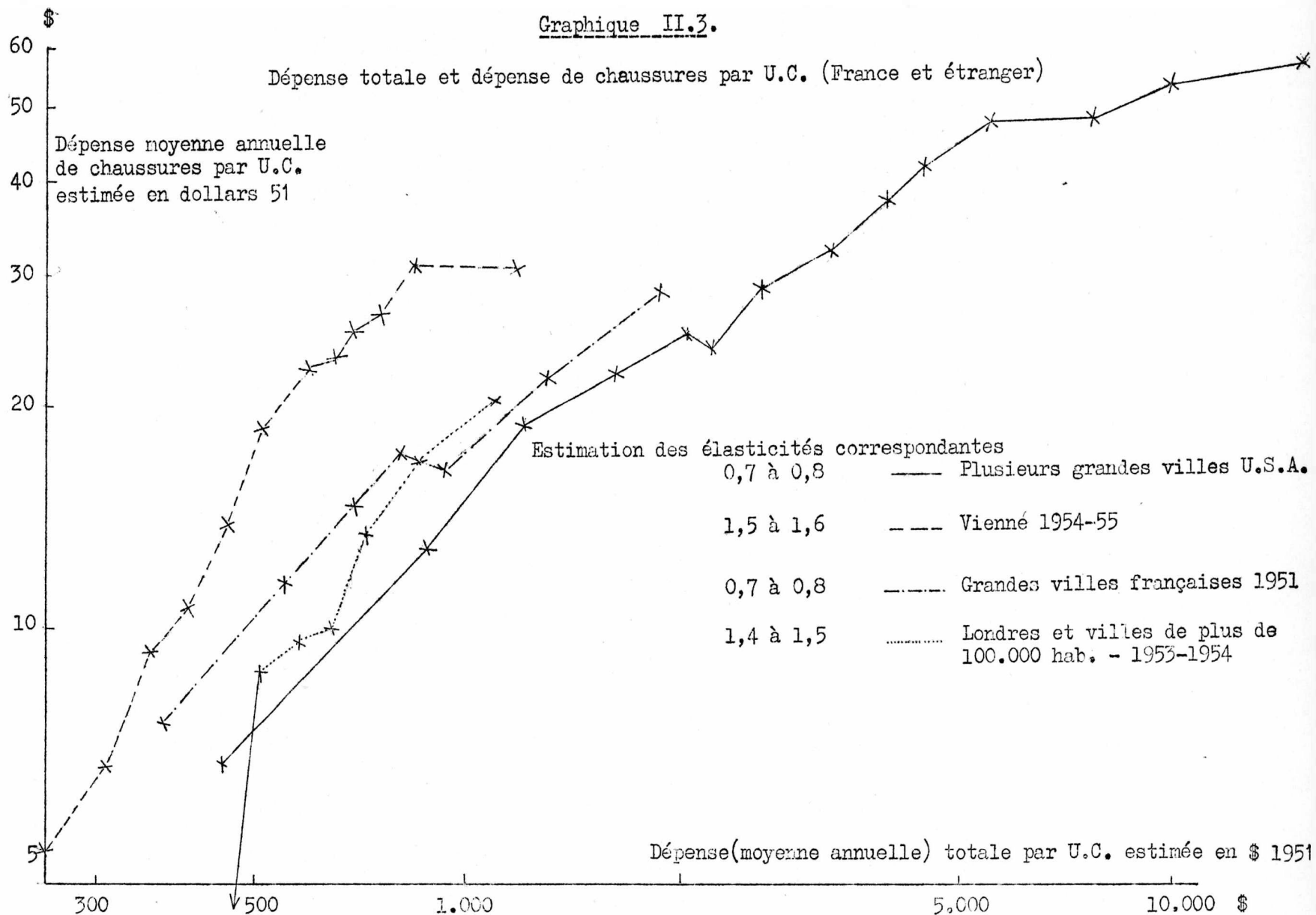
Une enquête sur les dépenses de la population urbaine de l'Autriche a été effectuée auprès de 9.570 ménages répartis sur douze mois entre Avril 1954 et Mars 1955 (2). Ici encore la dépense de chaussures et la dépense totale annuelles pour Vienne seulement, classées dans 12 tranches de dépense totale, ont été exprimées par unité de consommation et ramenées en dollars au taux de Sh. 26 = \$ 1. Les résultats sont portés sur le graphique II.3. qui reproduit également les données de l'enquête française de 1951 pour l'ensemble Paris et grandes villes.

---

(1) - Ministry of Labour and National Service. Report of an Enquiry into Household Expenditure in 1953-54 - London, H.M.S.O. 1957

(2) - Der Verbrauch der städtischen Bevölkerung Österreichs, Ergebnisse der Konsumerhebung 1954/55. Österreichischen Statistischen Zentralamt und Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 1956.

Graphique II.3.



Le parallélisme des courbes prises deux à deux est frappant avec cependant une tendance à l'atténuation de leur pente à mesure qu'on se déplace vers la droite (1) : l'élasticité des courbes anglaise et autrichienne est de l'ordre de 1,4 à 1,6, celle des courbes française et américaine de l'ordre de 0,7 à 0,8.

L'indice d'une saturation de la demande lorsque les revenus s'élèvent, signalée par la convexité des courbes par rapport à l'axe des abscisses, est assez faible dans tous les pays, surtout si l'on excepte les points extrêmes (2) : les courbes sont relativement tendues. Le coefficient d'élasticité de la dépense de chaussures par rapport à la dépense totale ne varie pas énormément suivant le niveau de revenu. En revanche, tout se passe comme si la part de la dépense de chaussures par rapport à la dépense totale (le coefficient budgétaire) diminuait lorsque la courbe se déplace vers la droite - c'est-à-dire lorsque l'ensemble des revenus augmente - sans que la pente de la courbe se modifie sensiblement, c'est-à-dire sans que le coefficient d'élasticité de la dépense de chaussures par rapport à la dépense totale varie. Cette constatation qui se dégage d'une comparaison internationale, ne vaut plus dans le cas d'une comparaison dans le temps.

- 
- (1) - Dans le cas de l'enquête américaine toutefois, la dépense est exprimée en fonction du revenu, non de la dépense totale, comme pour les autres enquêtes. Le décalage à droite de la courbe américaine par rapport aux autres courbes n'est donc pas pleinement significatif.
- (2) - Les points extrêmes (supérieurs et inférieurs) des courbes représentent des ménages groupés dans une tranche de revenus ouverte, c'est-à-dire sans limite (supérieure ou inférieure). La dépense totale ou le revenu moyen d'une telle tranche risque dans ces conditions d'être assez fortement majoré (ou minoré) par l'existence de revenus anormalement élevés (ou faibles) dans ces tranches. Pratiquement ce sont surtout les hauts revenus qui auront une incidence sur la forme de la courbe car ils peuvent atteindre des valeurs très élevées alors que les revenus faibles ne seront jamais nuls, ni même proches de zéro.

### 3° - L'EVOLUTION DANS LE TEMPS DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR AMERICAIN

Les résultats des enquêtes américaines de 1948 et 1949 ont été rapprochés, dans le graphique II.4. de données provenant d'une enquête faite en 1935-1936. Les points extrêmes de la courbe d'avant-guerre semblent aberrants par rapport à la courbe d'après-guerre : cela peut provenir, en partie, du petit nombre d'observations. Par ailleurs les deux courbes accusent un certain parallélisme, le niveau plus élevé de la courbe d'après-guerre traduisant, selon le compte-rendu de l'enquête "un empressement à acheter des marchandises qui réapparaissent sur le marché".

On assiste par conséquent ici, à l'inverse du phénomène observé au paragraphe précédent : à revenu constant (la courbe 1935-36 étant exprimée en dollars 1951) le coefficient budgétaire des dépenses de chaussures s'élève, mais ici encore la pente de la courbe - le coefficient d'élasticité - n'est pas sensiblement affectée.

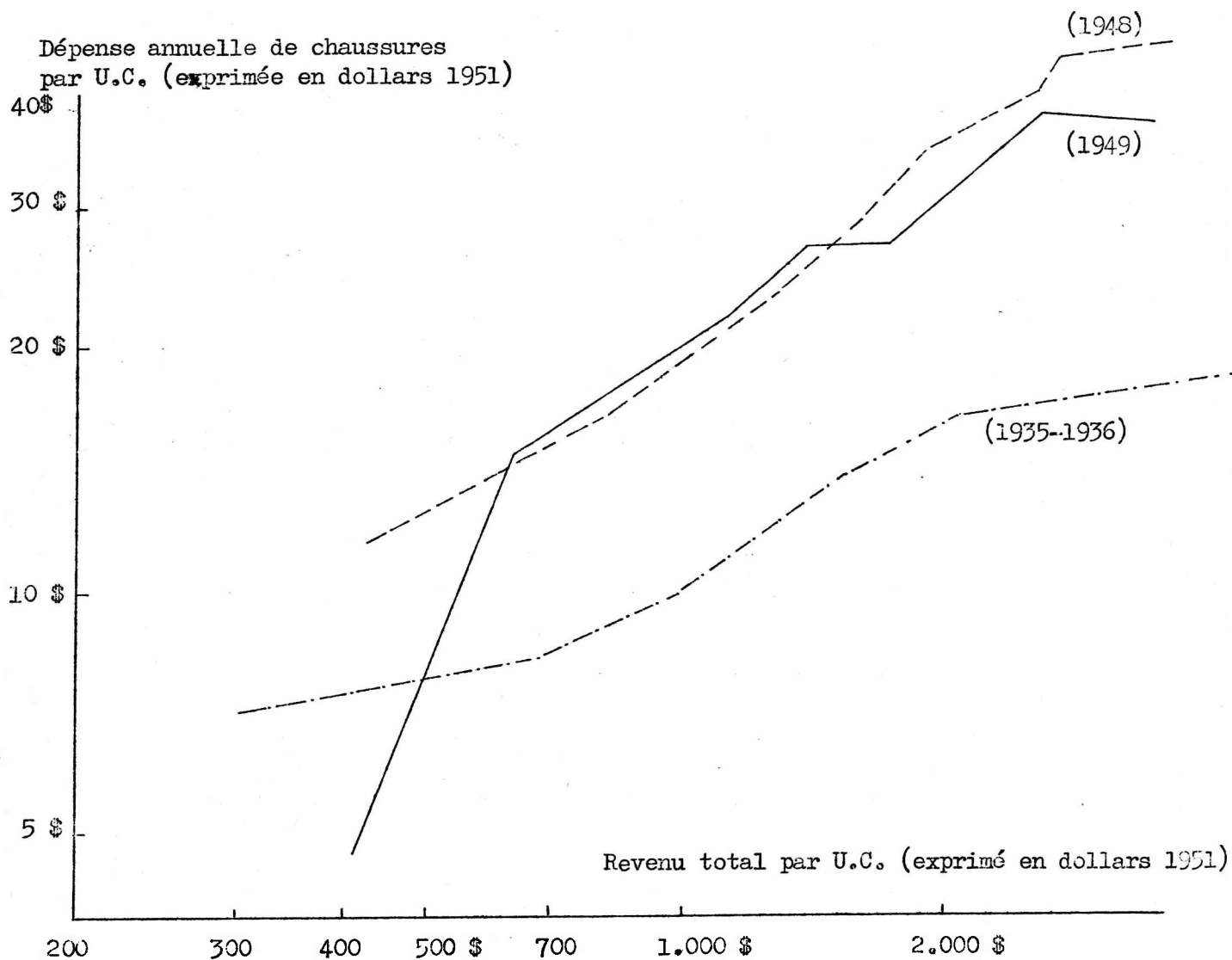
### 4° - LA DIFFERENCE DE COMPORTEMENT ENTRE LES HOMMES ET LES FEMMES

Les graphiques II.5 et II.6. sont tirés de l'étude déjà citée de Ruth P. MACK. Ils mettent en évidence une différence significative de comportement entre les hommes et les femmes, qui se caractérise par deux phénomènes.

Les courbes du graphique II.5. sont une décomposition de la courbe 1935-1936 du graphique II.4. Si on néglige les extrémités, qui risquent d'être aberrantes du fait du petit nombre d'observations, on constate que l'élasticité de la dépense de chaussures par rapport au revenu est plus forte pour les femmes que pour les hommes - environ 0,75 contre 0,6. Le graphique II.6. montre comment se comportent les hommes et les femmes lorsque leur revenu augmente : les hommes achètent surtout des chaussures plus chères - de meilleure qualité - sans que

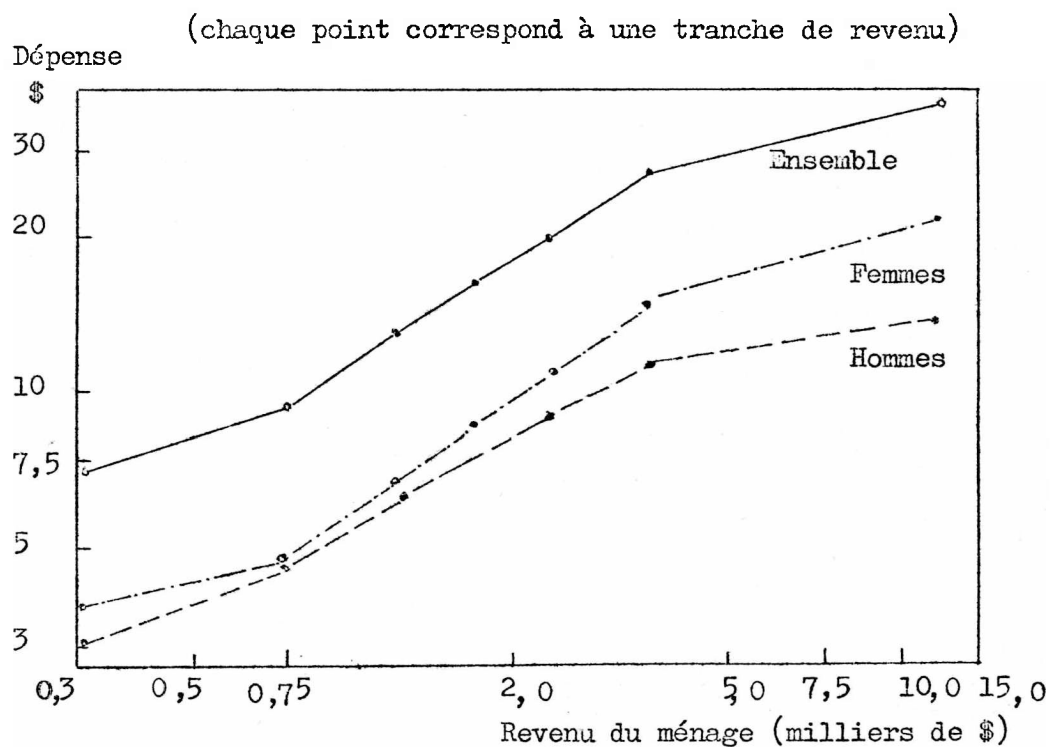
Graphique II.4.

Dépenses de chaussures avant et après la guerre aux Etats-Unis



Graphique II.5.

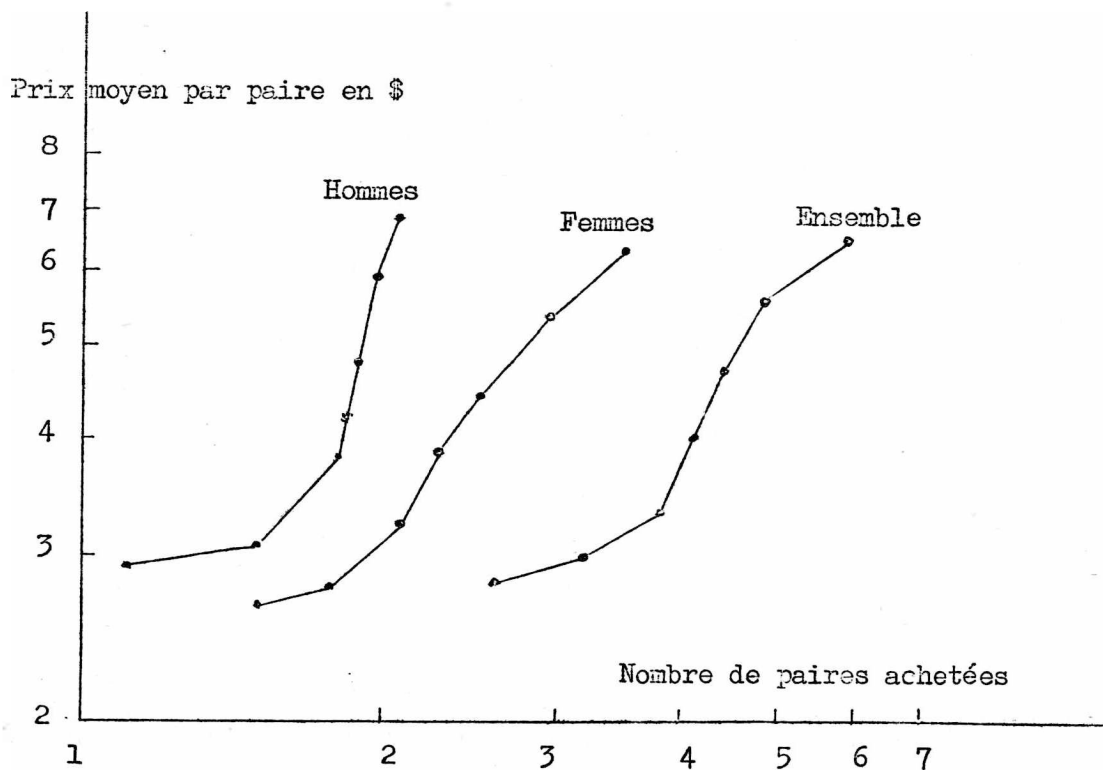
Dépense annuelle de chaussures par hommes et femmes dans sept tranches  
de revenu -- 1935-1936



Source : R.P. MACK - Factors Influencing Consumption : An Experimental Analysis  
of Shoe Buying - National Bureau of Economic Research, 1954, P. 12.

Graphique II.6.

Prix et nombre de paires achetées par hommes et femmes dans sept tranches de revenu, 1935-36 (chaque point correspond à une tranche de revenu)



Source : R.P. MACK - Factors Influencing Consumption : An Experimental Analysis of Shoe Buying - National Bureau of Economic Research, 1954, p. 12.

le nombre de paires achetées s'accroisse beaucoup (sauf parmi les revenus les moins élevés). Les femmes au contraire cherchent plutôt à diversifier leur garde robe : le nombre de paires achetées augmente sensiblement, cependant que la recherche de la qualité (chaussures plus chères) semble moins accusée que chez les hommes.

5° - L'INFLUENCE DU PRIX SUR LA DEMANDE

Il est généralement admis que la demande d'un bien varie en fonction inverse du prix de ce produit. Il faut toutefois considérer, non pas le prix exprimé en termes absolus mais par rapport aux autres prix. L'élasticité de la demande par rapport au prix mesure alors la variation relative de la demande d'un produit par rapport à la variation relative du prix de ce produit divisée par la variation relative des prix des autres produits, soit :

$$\frac{dq_i}{q_i} : \left( \frac{dp_i}{p_i} : \frac{dp_j}{p_j} \right)$$

ou  $q_i$  représente la quantité demandée du produit  $i$ ,

$p_i$  le prix de ce produit, et

$p_j$  le prix des autres produits offerts sur le marché.

Les données françaises ne permettent pas de vérifier s'il existe une telle relation en France. Aux Etats-Unis, avant la guerre, il y aurait eu une élasticité de la demande de chaussures par rapport au prix relatif de l'ordre de - 0,3, selon Ruth P. MACK, qui souligne toutefois combien il est difficile de préciser l'influence du prix sur la demande (1).

---

(1) - Op. cit., PP. 52-57.

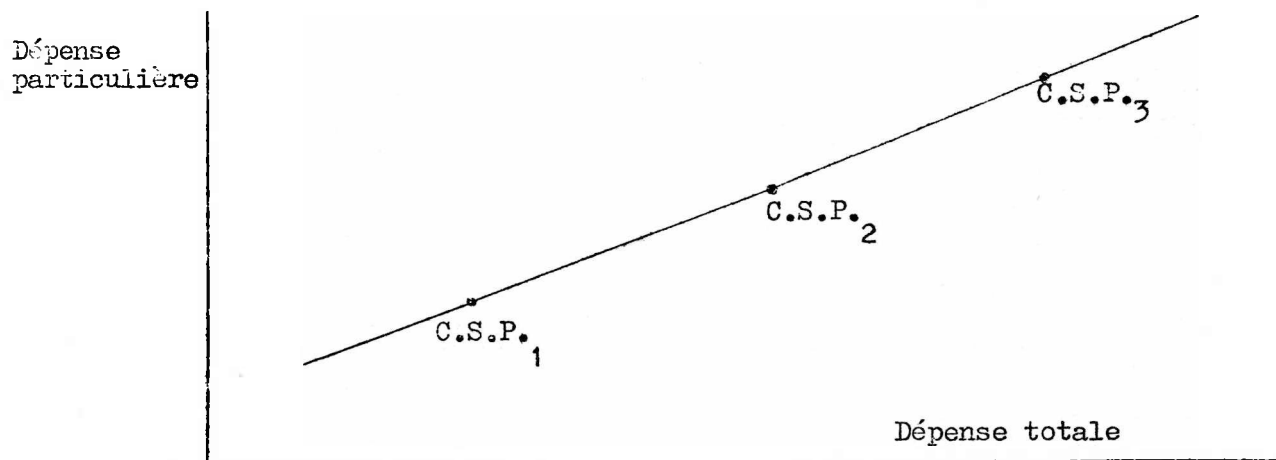
## B - Analyse des données françaises

Les données françaises, tirées des enquêtes de consommation de 1951 et 1952 et du Tableau Economique de 1951, ont été exploitées en deux étapes. Au cours d'une première étape, un calcul de coefficients d'élasticité-revenu a été tenté à partir des résultats moyens par catégorie socio-professionnelle tirés de ces sources. Ce procédé, généralement employé lorsqu'on dispose de renseignements classés seulement par catégories socio-professionnelles et non par tranches de revenu, repose toutefois sur deux hypothèses implicites. La première est qu'à revenu égal le comportement de ménages appartenant à des catégories socio-professionnelles distinctes est le même; la seconde est que le coefficient budgétaire - c'est-à-dire, la part de la dépense considérée dans la dépense totale - est le même dans toutes les catégories.

En termes graphiques, cela reviendrait à admettre non seulement que la pente de la relation entre la dépense considérée et la dépense totale est la même dans chaque catégorie (Cf. graphique II.8.) - hypothèse de l'égalité du coefficient d'élasticité - mais encore qu'il n'y ait aucun écart entre les fonctions dépense : dépense totale relatives aux diverses catégories - hypothèse de l'égalité des coefficients budgétaires. Ces deux hypothèses équivaldraient, en définitive, à admettre que le comportement de ménages appartenant à des catégories socio-professionnelles distinctes est identiquement le même (graphique II.7.). S'il en était autrement, en effet, c'est-à-dire si les catégories socio-professionnelles avaient des coefficients budgétaires et des coefficients d'élasticité distincts (Cf. graphiques II.8 et II.9.), une relation entre la dépense considérée et la dépense totale ajustée sur les points moyens de chaque catégorie aboutirait à un comportement de l'ensemble de la population qui risquerait fort d'être aberrant par rapport à celui du comportement des catégories socio-professionnelles considérées séparément.

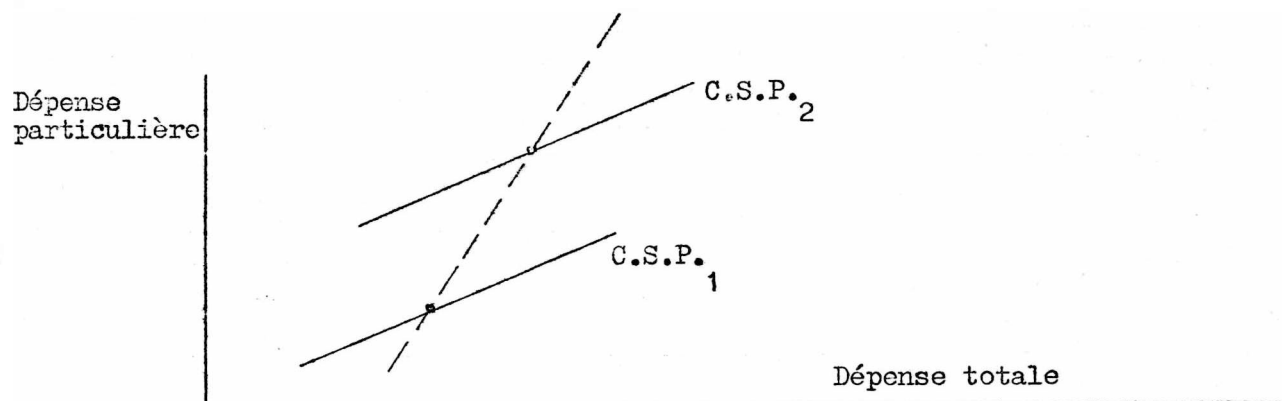
Graphique II.7.

Coefficients budgétaires et coefficients d'élasticité égaux dans des C.S.P.  
distinctes



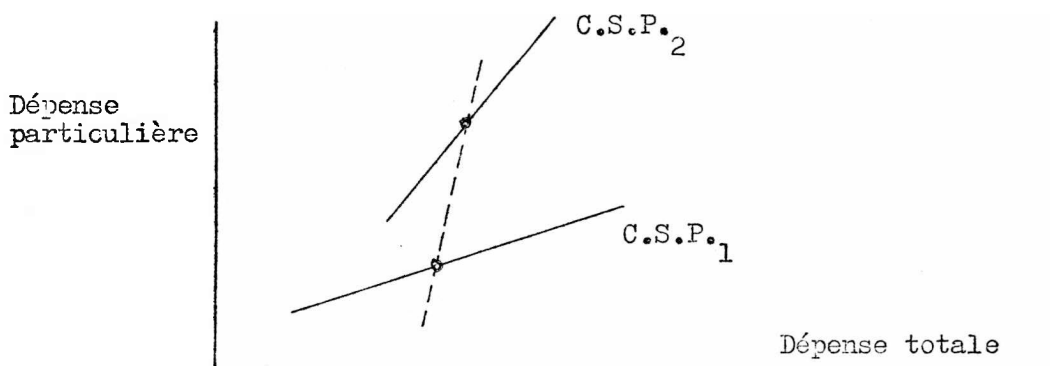
Graphique II.8.

Coefficients d'élasticité identiques, coefficients budgétaires distincts.  
Ajustement sur points moyens



Graphique II.9.

Coefficients d'élasticité et budgétaires distincts. Ajustement sur points moyens



Ces considérations ont par conséquent conduit, dans une deuxième étape, à procéder à un dépouillement supplémentaire des bulletins individuels de l'enquête 1951, ce qui a permis de calculer des coefficients d'élasticité-revenu distincts pour cinq catégories socio-professionnelles. On a pu alors vérifier que la moyenne pondérée de ces cinq élasticités-revenu était significativement différente de l'élasticité-revenu calculée à partir des dépenses et des revenus moyens par catégorie. Autrement dit, le comportement des consommateurs, à revenu égal, n'est pas constant, lorsqu'on passe d'une catégorie socio-professionnelle à une autre. Cette différence de comportement a été depuis longtemps reconnue entre les agriculteurs et les non agriculteurs. Elle semble se manifester aussi entre d'autres catégories.

1° - PREMIERE ETAPE : CALCUL D'ELASTICITE A PARTIR DES DEPENSES ET DES  
REVENUS MOYENS PAR CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

Le Tableau Economique pour 1951 du S.E.E.F. donne les ressources totales et les dépenses par unité de consommation, produit par produit, de 12 catégories socio-professionnelles. Il ressort de ce tableau que la dépense et le revenu moyens diffèrent assez sensiblement d'une catégorie à une autre (1), ce qui conduit à penser que l'appartenance d'un ménage à une catégorie socio-professionnelle déterminée donne, en première approximation, une idée du revenu ou de la dépense du ménage comparé aux ménages appartenants à d'autres catégories.

Moyennant l'hypothèse qui consiste à caractériser les revenus et les dépenses des ménages appartenant à une catégorie socio-professionnelle par la dépense et le revenu moyens de cette catégorie, on peut tracer un nuage de points représentant la liaison entre la dépense de chaussures et le revenu. C'est ce qui a été fait dans le graphique II.10 ci-après qui reproduit les données moyennes du tableau.

L'examen de ce nuage conduit à distinguer deux groupes de consommateurs : un premier groupe de huit catégories socio-professionnelles en haut et à droite du graphique et un nuage plus petit en bas et à gauche. Ce deuxième nuage contient les ouvriers agricoles, les inactifs, les domestiques et autres personnels de service. Si on ne considère, dans le premier groupe, que les non-agriculteurs, on verra que les points ainsi retenus peuvent être approximativement représentés par une droite dont la pente est de l'ordre de 0,3. Ce coefficient de régression de la dépense sur le revenu n'est autre que le coefficient d'élasticité de la dépense de chaussures par rapport au revenu, exprimé par unité de consommation. Autrement dit, si on ne retient que la population non agricole (à l'exception des domestiques et des inactifs), on déduira des données du Tableau Economique que la dépense de chaussures croît en moyenne d'environ 3 % lorsqu'on passe d'un revenu de 100 à un revenu de 110.

Une exploitation analogue a été faite de l'enquête spéciale chaussures de 1952.

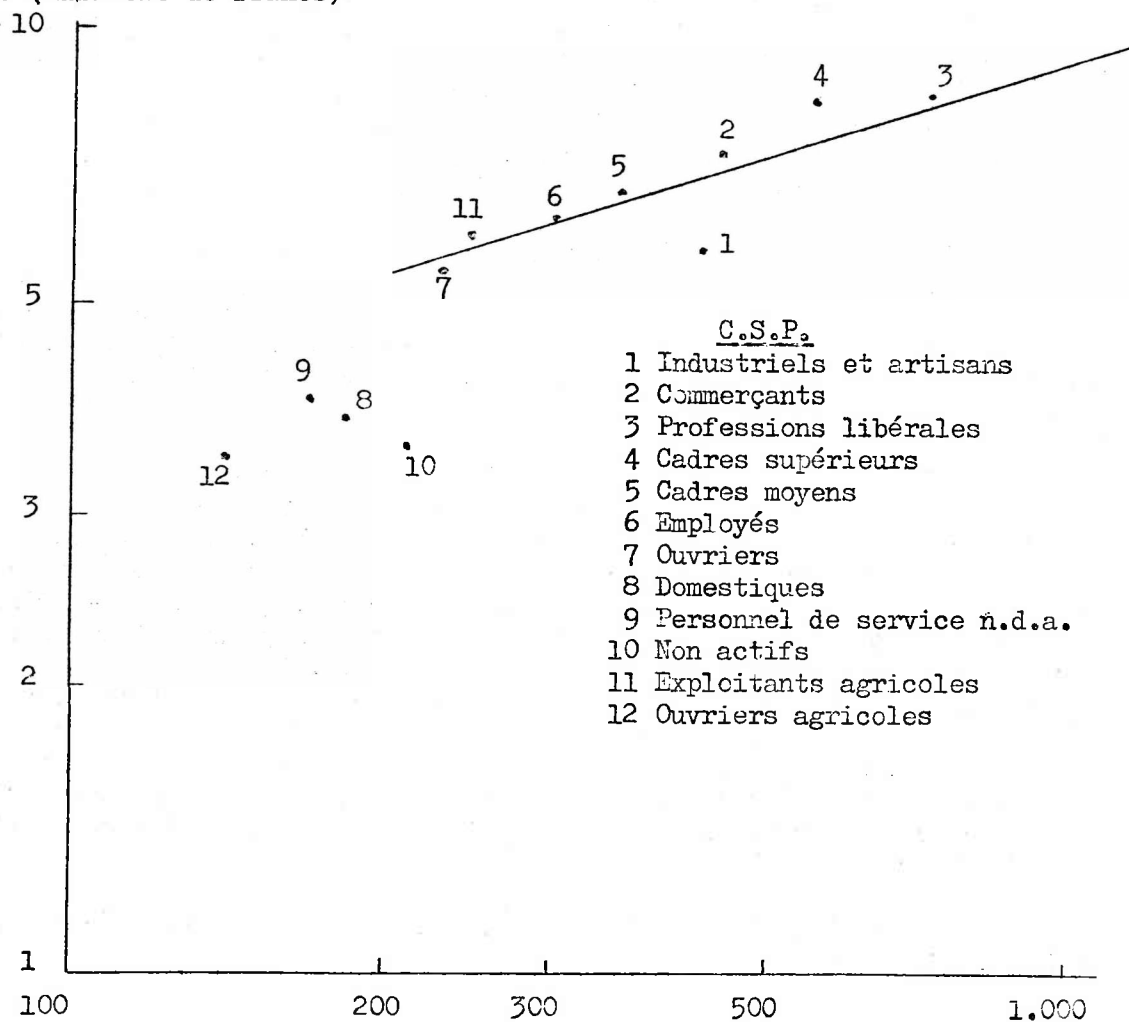
---

(1) - Cf. Chapitre I - Tableau I.8.

Graphique II.10.

Dépenses de chaussures et dépenses annuelles par U.C. - Ajustement sur les points moyens par catégorie socio-professionnelle

Dépense annuelle de chaussures  
par U.C. (milliers de francs)



Dépense annuelle totale par U.C.  
(milliers de francs)

Cette enquête rappelons-le, donnait pour les hommes, les femmes et les enfants, les dépenses de chaussures et le nombre de paires achetées par tête, dans dix catégories socio-professionnelles en 1952 ; l'enquête distinguait en outre les chaussures de cuir des autres articles chaussants. On a vu ci-dessus que l'extrapolation des résultats de l'enquête était satisfaisante en ce qui concerne la structure de la consommation (ventilation des types de chaussures selon l'âge et le sexe de l'acheteur), mais non en ce qui concerne son montant : les résultats relatifs aux autres articles chaussants étant notamment sensiblement sous-estimés. Sous cette réserve l'enquête spéciale chaussures aurait pu permettre une analyse assez fine du comportement des consommateurs si elle avait donné des indications sur leur revenu. Or, seule la catégorie socio-professionnelle était indiquée. Moyennant la relation déjà observée entre le niveau moyen du revenu et la catégorie socio-professionnelle, on pouvait cependant affecter chaque catégorie d'un indice montrant son revenu relatif par rapport aux autres catégories. L'échelle de revenus adoptée fut construite à partir des ressources unitaires par catégorie socio-professionnelle données dans le Tableau Economique de 1951, sous réserve de certains ajustements et retouches nécessités par le fait que la nomenclature des catégories socio-professionnelles n'est pas identique dans le Tableau et dans l'enquête spéciale chaussures.

En combinant ces données sur les ressources unitaires moyennes par catégorie socio-professionnelle et les résultats de l'enquête de 1952, il a été possible de déterminer des élasticités de la dépense de chaussures et des élasticités de la quantité de chaussures achetées, en fonction du revenu. Ces coefficients d'élasticité sont donnés dans le tableau II.1.

Tableau II.1.

Enquête spéciale chaussures de 1952- Elasticités-revenu

|                             |                                                 | Hommes | Femmes | Enfants |
|-----------------------------|-------------------------------------------------|--------|--------|---------|
|                             |                                                 |        |        |         |
| Tous articles<br>chaussants | Elasticité de la dépense                        | 0,3    | 0,5    | 0,3     |
|                             | Elasticité de la quantité<br>(nombre de paires) | 0,2    | 0,28   | 0,2     |
| Chaussures en cuir          | Elasticité de la dépense                        | 0,42   | 0,3    |         |
|                             | Elasticité de la quantité<br>(nombre de paires) | 0,2    | 0,25   |         |

Ce tableau semble confirmer quatre phénomènes connus ou pressentis :

- l'élasticité de la dépense de chaussures semble supérieure parmi les femmes que parmi les hommes, phénomène déjà remarqué aux Etats-Unis et observé aussi dans le cas des dépenses d'habillement;
- l'élasticité de la dépense de chaussures d'enfants est faible, ce qui paraît tout à fait vraisemblable étant donné que la demande de ce type de chaussures est probablement liée moins au revenu qu'à la croissance des enfants ;
- l'élasticité relative à l'ensemble des chaussures étant la moyenne pondérée des élasticités relatives aux autres chaussures et aux chaussures en cuir respectivement, il ressort du tableau II.1. que l'élasticité de la dépense d'autres chaussures est sensiblement moins forte chez les hommes et sensiblement plus chez les femmes que l'élasticité de la dépense de chaussures en cuir; ici encore cette observation paraît vraisemblable, la chaussure non-cuir pour homme étant souvent un substitut, de qualité inférieure, à la chaussure en cuir, alors que les chaussures non-cuir de femmes sont plutôt des articles de fantaisie ;

enfin, si l'on ne considère que les chaussures en cuir, on s'aperçoit que l'effet de la qualité (représenté par la différence entre l'élasticité dépense et l'élasticité quantité) est plus fort chez les hommes que chez les femmes : celles-ci tendent à acheter davantage de chaussures lorsque le revenu croît, pour diversifier leur garde-robe, ceux-là à acheter des chaussures plus chères. Ce phénomène également avait déjà été noté aux Etats-Unis.

Pour vraisemblables que paraissent ces conclusions, toutefois, elles ne sauraient authentifier les résultats obtenus ci-dessus, bien que la moyenne des élasticités du tableau II.1. (0,3 à 0,5 pour tous les articles chaussants) soit du même ordre que l'élasticité de 0,3 obtenue à partir du Tableau Economique de 1951.

En effet, ces chiffres paraissent faibles pour deux raisons :

- on peut supposer que la demande de chaussures, en fonction du revenu, ne doit pas être très différente, en première approximation, de la demande de vêtements. Or, l'élasticité de la dépense d'habillement (chaussures exclues) pour la population non agricole est sensiblement supérieure à l'unité, de l'ordre de 1,3 (1) ;
- si on compare, en second lieu, les points alignés du graphique II.10. au nuage du graphique II.2. (dépense de chaussures en fonction du revenu dans 17 grandes villes françaises), on s'aperçoit qu'ils ont une pente nettement moins accusée, puisque le coefficient d'élasticité déduit du graphique I est de l'ordre de 0,7 à 0,8. Celui-ci ne s'applique, il est vrai, qu'à la population des grandes villes, mais si l'élasticité donnée par le graphique II.10. (0,3) est la moyenne pondérée des élasticités relatives respectivement à la population des grandes villes et au reste de la population non-agricole, on doit en déduire que le coefficient d'élasticité-revenu relatif à cette dernière est proche de 0, voire légèrement négatif, ce qui est invraisemblable, même à supposer qu'il existe une différence de comportement caractérisée entre la population des grandes villes et le reste de la population. Les coefficients d'élasticité déduits du graphique II.10 et du tableau II.1. sont donc très probablement erronés.

---

(1) - Cf. L.M. GOREUX : Perspectives des dépenses d'habillement des Français 1954-1965 - Etudes et Conjoncture - Octobre 1956, p. 896.

L'origine de cette erreur doit être recherchée dans les deux hypothèses implicites, mais hasardeuses, que l'on fait quand on vise à déterminer des coefficients d'élasticité à partir des dépenses moyennes par catégorie socio-professionnelle. Une analyse plus fouillée des résultats de l'enquête budgets de ménages de 1951 a donc été entreprise afin de tester le bien fondé de ces hypothèses.

2° - DEUXIEME ETAPE : CALCUL D'ELASTICITES A PARTIR DES DISTRIBUTIONS  
DE REVENUS ET DE DEPENSES PAR CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE (1).

En termes d'analyse statistique le problème était de vérifier si la pente de la droite de régression de la dépense de chaussures sur la dépense totale, obtenue à partir des données moyennes par C.S.P., était la même que la moyenne des pentes des droites de régression correspondantes, déterminées pour chaque C.S.P.

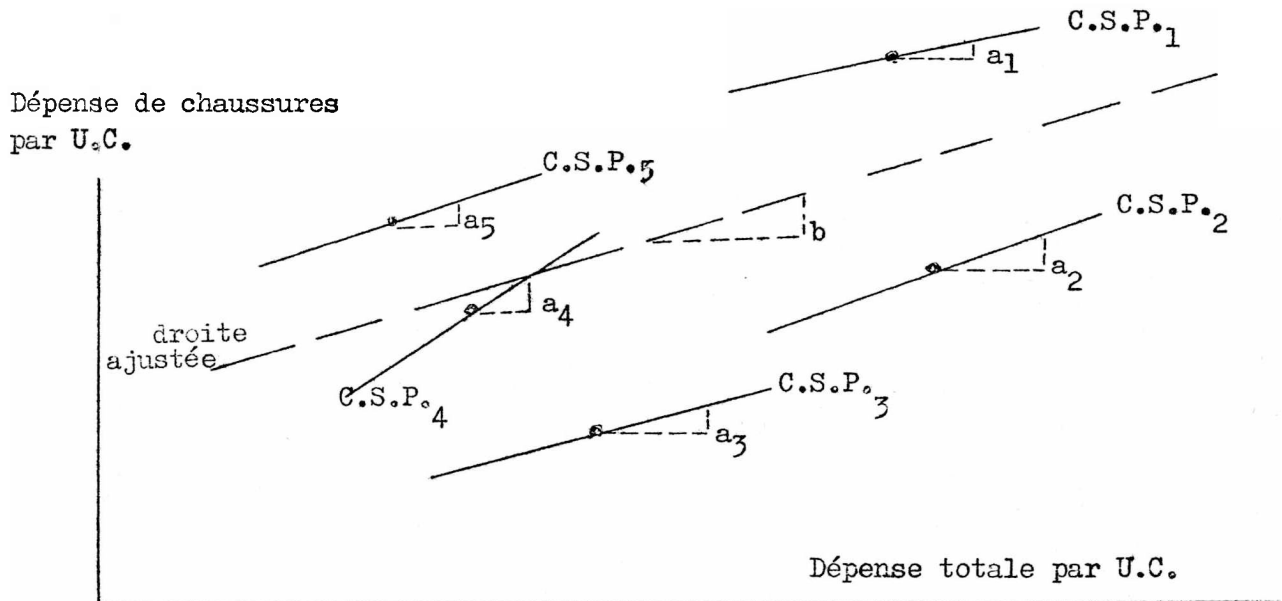
Le graphique II.11. illustre le principe de cette analyse.

Dans ce graphique les ménages appartenant à chaque catégorie socio-professionnelle (numérotées de 1 à 5) forment des nuages qui peuvent être représentés par des droites, les dépenses moyennes de chaussures par C.S.P. étant figurées par des points. Il s'agit de déterminer si la pente  $b$  de la droite ajustée sur les points moyens est significativement différente de la moyenne pondérée des pentes  $a_i$ .

---

(1) - Cette partie ne fait que résumer l'annexe de M. VORANGER à laquelle on est prié de se reporter pour une analyse plus approfondie des problèmes soulevés ainsi que pour le détail des graphiques et calculs.

Graphique II.11.  
(coordonnées logarithmiques)



Les calculs ont été menés à partir des résultats de l'enquête budgets de ménage de 1951. Cette enquête portait sur un échantillon global de 2.000 ménages représentant la population de Paris et de 17 grandes villes de province. Pour chaque ménage, on connaissait la dépense annuelle de chaussures et la dépense mensuelle totale (considérée comme une mesure approchée du revenu) rapportées au nombre d'unités de consommation du ménage considéré. Un dépouillement spécial des questionnaires d'enquête a été fait afin d'établir, pour chaque catégorie socio-professionnelle, un tableau de corrélation de la dépense de chaussures et de la dépense totale par unité de consommation. Ce dépouillement n'a été effectué que sur les questionnaires de province, ceux de Paris n'étant plus disponibles et, après élimination des ménages n'ayant rien dépensé, il a finalement porté sur 1.568 questionnaires. Les questionnaires dépouillés ont été répartis dans les cinq catégories socio-professionnelles suivantes :

G<sub>1</sub> Petits industriels - artisans - petits commerçants

G<sub>2</sub> Cadres supérieurs - professions libérales

G<sub>3</sub> Cadres subalternes - employés

G<sub>4</sub> Ouvriers

G<sub>5</sub> Inactifs - personnels de service

A partir des tableaux de corrélation établis pour chaque groupe, des graphiques (1) ont été tracés et des coefficients d'élasticité calculés.

Le tableau II.2. résume les résultats de ces calculs.

Dans ce tableau, l'élasticité d'ensemble (0,81) est la moyenne des élasticités de groupe pondérées par la dépense globale de chaussures dans chaque groupe. Si on avait, au contraire, calculé l'élasticité d'ensemble à partir des dépenses et des revenus moyens par C.S.P., on aurait obtenu 1,16. Le graphique II.12, où sont superposés les graphiques par C.S.P. donnés en Annexe, montre bien en effet que la pente de la droite ajustée sur les points moyens est sensiblement plus forte que la pente moyenne des droites ajustées sur l'ensemble des observations dans chaque C.S.P.

---

(1) - Reproduits en Annexe.

Tableau II.2.

Dépenses moyennes et élasticités par C.S.P. en 1951  
(par unité de consommation)

| C.S.P.         | Nombre<br>d'observations | Dépense annuelle<br>moyenne totale<br>(en francs) | Dépense annuelle<br>moyenne de chaussu-<br>res (en francs) | Elasticité |
|----------------|--------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------|
| G <sub>1</sub> | 199                      | 261.000                                           | 4.100                                                      | 0,55       |
| G <sub>2</sub> | 134                      | 349.400                                           | 6.400                                                      | 0,51       |
| G <sub>3</sub> | 388                      | 238.600                                           | 4.300                                                      | 0,94       |
| G <sub>4</sub> | 529                      | 215.500                                           | 3.900                                                      | 0,84       |
| G <sub>5</sub> | 318                      | 179.000                                           | 2.800                                                      | 1,17       |
| Ensemble       | 1.568                    | 231.000                                           | 4.000                                                      | 0,81       |

Le graphique II.12. démontre combien il est dangereux, voire peu légitime, de raisonner sur des points moyens. Cette conclusion est confirmée par l'analyse de covariance (1) effectuée sur les résultats par catégorie socio-professionnelle. Il ressort de cette analyse :

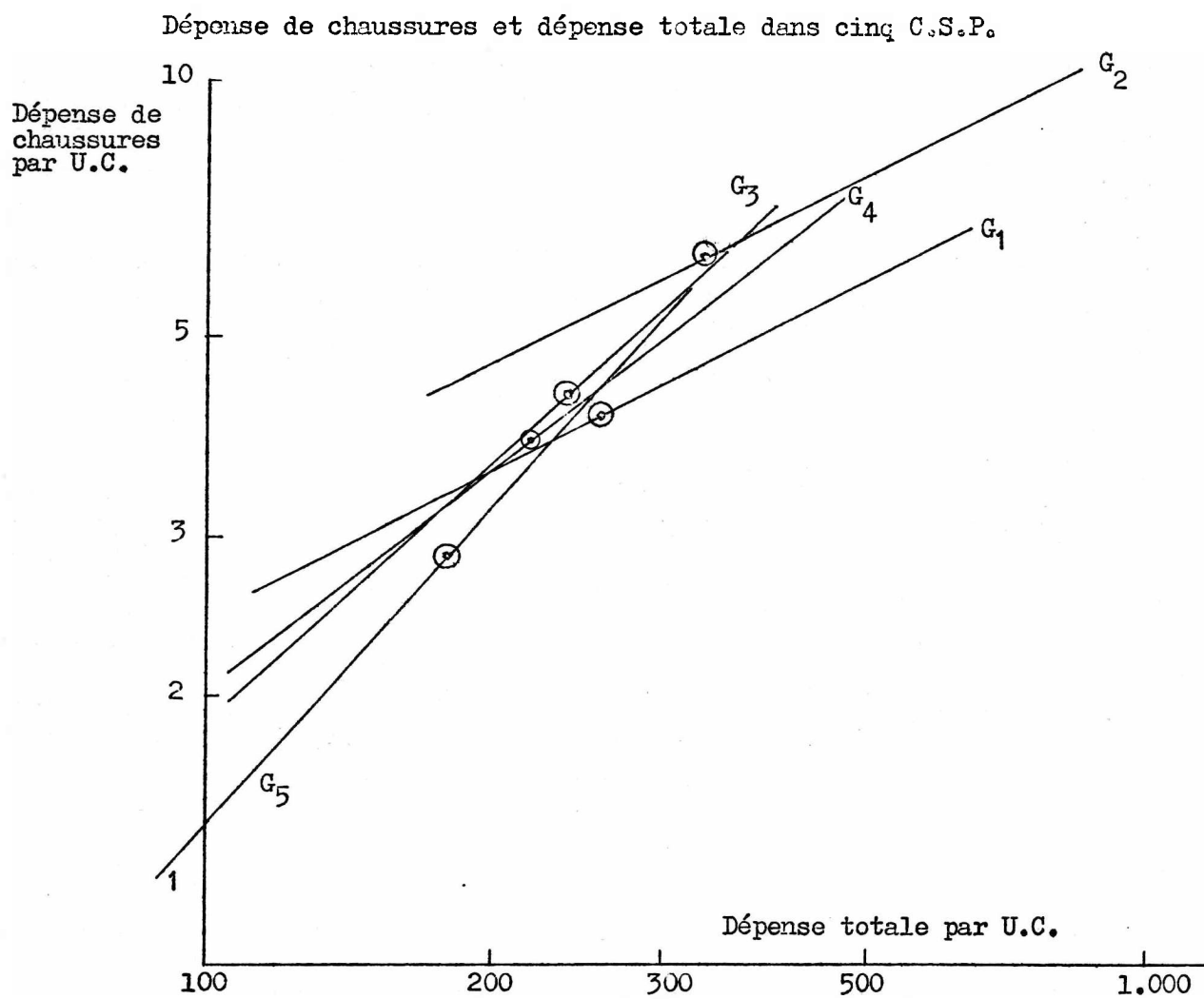
- 1° - que les coefficients d'élasticité diffèrent de façon significative entre les catégories sociales ;
- 2° - que les dépenses moyennes de chaussures ne sont pas homogènes entre les diverses catégories, autrement dit qu'il n'est pas possible de recourir aux moyennes de catégories pour estimer l'élasticité de la dépense de chaussures.

Il ressort de l'ensemble de ces calculs que les résultats obtenus sur des moyennes, au cours de la première étape, étaient en définitive erronés.

---

(1) - Voir annexe.

Graphique II.12.



L'élasticité moyenne de la dépense de chaussures est, en fait, voisine de 0,8 contre une élasticité de 0,3 à 0,4 environ calculée à partir des données moyennes du Tableau Economique de 1951 et de l'enquête spéciale chaussures de 1952. La population touchée n'est évidemment pas tout à fait la même, celle de l'enquête budgets de ménage étudiée ci-dessus ne comprenant notamment que les habitants des grandes villes de province. Mais il est très improbable que ce facteur explique la différence entre les deux élasticités obtenues : celle-ci est certainement due en majeure partie à l'adoption au cours de la première étape, d'hypothèses inexactes concernant le comportement des consommateurs dans diverses catégories socio-professionnelles.

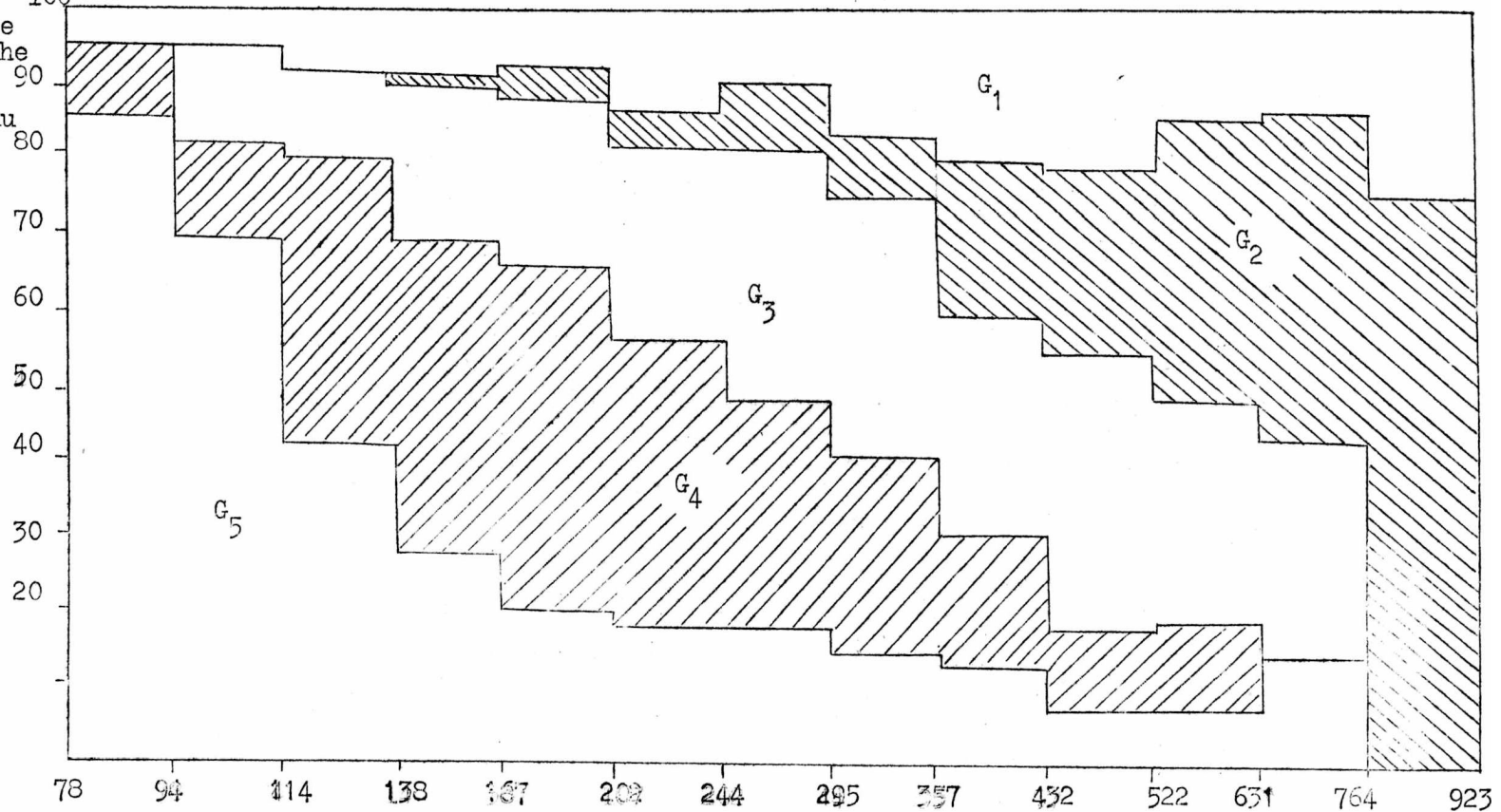
Il apparaît en effet des différences caractérisées de comportement entre catégories socio-professionnelles. Le graphique II.12 montre, par exemple, qu'à dépense totale constante par unité de consommation, la dépense de chaussures par U.C. varie systématiquement lorsqu'on passe de la C.S.P. "petits industriels - artisans - petits commerçants" ( $G_1$ ) à la C.S.P. "cadres supérieurs - professions libérales" ( $G_2$ ).

Cet écart est d'autant plus significatif que les catégories socio-professionnelles se recouvrent dans une très grande proportion, eu égard au revenu, ainsi qu'il ressort du graphique II.13. En effet, si les nuages correspondant aux catégories socio-professionnelles avaient affecté la disposition du graphique II.14., rien n'aurait permis de conclure que la différence de comportement observée était plus liée à la catégorie socio-professionnelle qu'au revenu. Leur disposition est en réalité celle du graphique II.12. : les nuages se recouvrant très largement, on peut dire qu'il existe une différence significative de comportement entre les individus appartenant à des C.S.P. distinctes mais situées dans une même tranche de revenus.

Graphique II.13

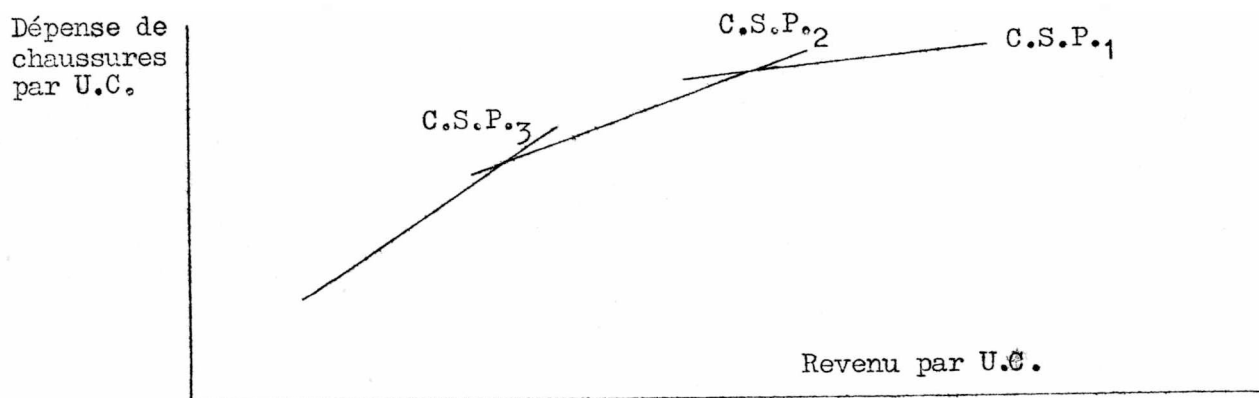
Répartition des catégories socio-professionnelles par tranches de revenu. (d'après les dépouillements de l'enquête de 1951 dans les grandes villes de province)

Proportion des effectifs  
dans 100  
chaque  
tranche  
de  
revenu  
%



Tranches de revenu (en milliers de francs par an et par U.C.)-  
échelle logarithmique

Graphique II.14.



Au terme de cette deuxième étape on est donc amené à rejeter les élasticités calculées au cours de la première, comme trop faibles et appuyées sur des hypothèses erronées. Il en sera de même des conclusions tirées des résultats chiffrés (1) de l'enquête spéciale chaussures : tout au plus, pourra-t-on retenir ces conclusions à titre purement qualitatif lorsqu'elles correspondent à l'expérience étrangère. Ainsi, on admettra que si l'élasticité moyenne de la dépense de chaussures est de l'ordre de 0,8 d'après l'analyse qui vient d'être faite, l'élasticité de la dépense pour les chaussures de femmes sera sans doute légèrement supérieure et celle pour les chaussures d'hommes inférieure, puisque telle semble être l'expérience des Etats-Unis. De même, on pourra admettre puisque là encore l'exemple américain nous y invite, que les femmes ont tendance à acheter davantage de chaussures, et les hommes des chaussures de meilleure qualité, lorsque le revenu augmente. Mais ces deux hypothèses sur le comportement distinct des femmes et des hommes ne pourront être chiffrées que de façon forfaitaire en partant du coefficient moyen de la dépense de 0,8 et en s'appuyant sur une expérience étrangère. On ne pourra en aucun cas arguer des résultats tirés de l'enquête spéciale chaussures.

---

(1) - Tableau II.1.

Enfin, il convient de rappeler que l'élasticité moyenne de 0,8, calculée d'après l'enquête de 1951, est fondée sur l'analyse des budgets de ménages vivant dans les grandes villes de province seulement. La population parisienne, la population des petites villes de province et la population agricole n'ont pas pu être considérées. Faute, actuellement, de renseignements comparables (1) sur ces éléments, nous admettrons que les coefficients d'élasticité calculés par C.S.P. à partir des données de 1951 sont valables pour les mêmes catégories dans l'ensemble de la population. Le coefficient d'élasticité moyen devra donc être légèrement redressé, puisque la structure socio-professionnelle de l'enquête 1951 dans les grandes villes n'est pas absolument identique à la structure des C.S.P. correspondantes dans l'ensemble du pays. Certaines catégories n'étaient en outre pas touchées : les gros industriels et commerçants d'une part, les agriculteurs d'autre part. Les premières, numériquement peu nombreuses, seront assimilées aux cadres supérieurs et professions libérales de l'enquête de 1951. Quant aux secondes, on considérera que l'élasticité de leur dépense de chaussures est du même ordre que celle de leur dépense d'habillement.

Moyennant les résultats du dépouillement spécial de l'enquête budgets de ménage de 1951 et les diverses hypothèses adoptées ci-dessus, le comportement des ménages français en matière de demande de chaussures peut être caractérisé au moyen d'un tableau de coefficients d'élasticité de la dépense par rapport au revenu. Ces coefficients figurent au tableau II.3. ci-après.

---

(1) - L'enquête de 1956-57 effectuée par l'I.N.S.E.E. pour le compte du C.R.E.D.O.C. et portant sur 20.000 ménages donnera ces renseignements, mais ses résultats sont encore au stade du dépouillement, en ce qui concerne l'analyse de la dépense de chaussures comparée à la dépense totale.

Tableau II.3.

Coefficients d'élasticité de la dépense de chaussures en France  
(1956)

| C.S.P.                                                                                  | % de la<br>dépense globale | Coefficients<br>d'élasticité |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| G <sub>1</sub> Petits industriels - artisans -<br>petits commerçants                    | 13                         | 0,55                         |
| G <sub>2</sub> Gros industriels et commerçants -<br>cadres supérieurs - prof. libérales | 8                          | 0,51                         |
| G <sub>3</sub> Cadres subalternes - employés                                            | 17                         | 0,94                         |
| G <sub>4</sub> Ouvriers                                                                 | 31                         | 0,84                         |
| G <sub>5</sub> Inactifs - personnels de service                                         | 14                         | 1,17                         |
| G <sub>6</sub> Population agricole                                                      | 17                         | 0,70                         |
| Ensemble                                                                                | 100                        | 0,82                         |

Le coefficient d'ensemble de 0,82 est la moyenne des coefficients relatifs à chaque groupe pondérés par les effectifs et par la dépense par unité de consommation dans chaque groupe. En effet, le coefficient d'ensemble est fonction non seulement du nombre d'individus ayant un comportement donné (caractérisé par un coefficient d'élasticité), mais aussi de la demande de chaussures de chacun de ces individus.

Le tableau II.3. résulte donc de trois sources :

- l'enquête de 1951 pour les coefficients d'élasticité, extrapolés à toute la population et supposés encore valables en 1956 ;
- le recensement de la population en 1954, pour les effectifs par catégorie socio-professionnelle ;
- l'enquête de 1956, pour la dépense par unité de consommation dans chaque C.S.P.

## C - Etude de séries temporelles

La relation entre le revenu (ou la dépense totale) et la dépense de chaussures peut être mise en lumière à un instant donné, comme il vient d'être exposé, à partir d'une enquête sur des budgets de ménage. Le coefficient d'élasticité qui en résulte est parfois appelé un coefficient statique. Mais cette relation peut également apparaître à partir de l'évolution du revenu et de la dépense des consommateurs au cours d'une période. On désigne le coefficient déduit ainsi d'une série temporelle, coefficient d'élasticité dynamique, par opposition au coefficient statique obtenu à partir d'une enquête. Il n'y a aucune raison pour que les coefficients statique et dynamique de la demande d'un même produit soient identiques. Ils sont très voisins dans le cas des produits alimentaires, mais, dans le cas de l'habillement, le coefficient dynamique est généralement plus faible que le statique. L'étude des séries temporelles constitue, en tout état de cause, un élément de plus dans l'analyse de la demande et les coefficients dynamiques ne peuvent être négligés dans une prévision.

Dans le cas de la chaussure une analyse sur séries temporelles a été tentée afin de déterminer les coefficients d'élasticité dynamiques de la demande de chaussures en France au cours des dernières années.

Les séries utilisées ont été d'une part la dépense globale de chaussures telle qu'elle ressort de l'exploitation des sources statistiques exposée dans le premier chapitre, d'autre part, la dépense globale de consommation établie d'après les données du Tableau de la Consommation 1950-1956 du C.R.E.D.O.C. Ces deux séries, exprimées en francs courants et en francs constants de 1952 ont permis de tracer les graphiques II.15. et II.16, où chaque point correspond à une année de 1950 à 1956.

L'alignement des points est très satisfaisant et donne un coefficient d'élasticité de l'ordre de 0,6 dans le cas des séries en francs courants et de 0,75 pour les séries en francs constants de 1952. C'est ce dernier coefficient qui doit être rapproché du coefficient statique tiré des enquêtes sur les budgets de ménage, car les variations de prix dans le temps n'interviennent pas dans la détermination d'un coefficient statique et sont éliminées dans le cas d'un coefficient dynamique basé sur des séries à prix constants. Or, cette comparaison donne des valeurs très voisines : 0,75 pour le coefficient dynamique contre 0,82 pour le coefficient statique (1).

Compte tenu de l'imprécision de la deuxième décimale on peut admettre que les coefficients statique et dynamique sont, dans le cas présent, sensiblement égaux, de l'ordre de 0,8.

Cela signifie qu'une élasticité de la dépense de chaussures en fonction de la dépense totale de l'ordre de 0,8 explique à peu près entièrement l'accroissement de la demande de chaussures en France de 1950 à 1956, à prix constants, compte tenu de l'accroissement de la dépense totale au cours de la même période.

La bonne concordance des coefficients statique et dynamique venant après les résultats satisfaisants des comparaisons internationales quant à la forme des courbes et la valeur des coefficients, permet de conclure que le comportement des consommateurs français en matière de demande d'articles chaussants peut être valablement caractérisé par un coefficient d'élasticité en fonction de la dépense totale d'environ 0,8. C'est en définitive cette valeur qui sera retenue dans le chapitre suivant pour prévoir la demande en 1965.

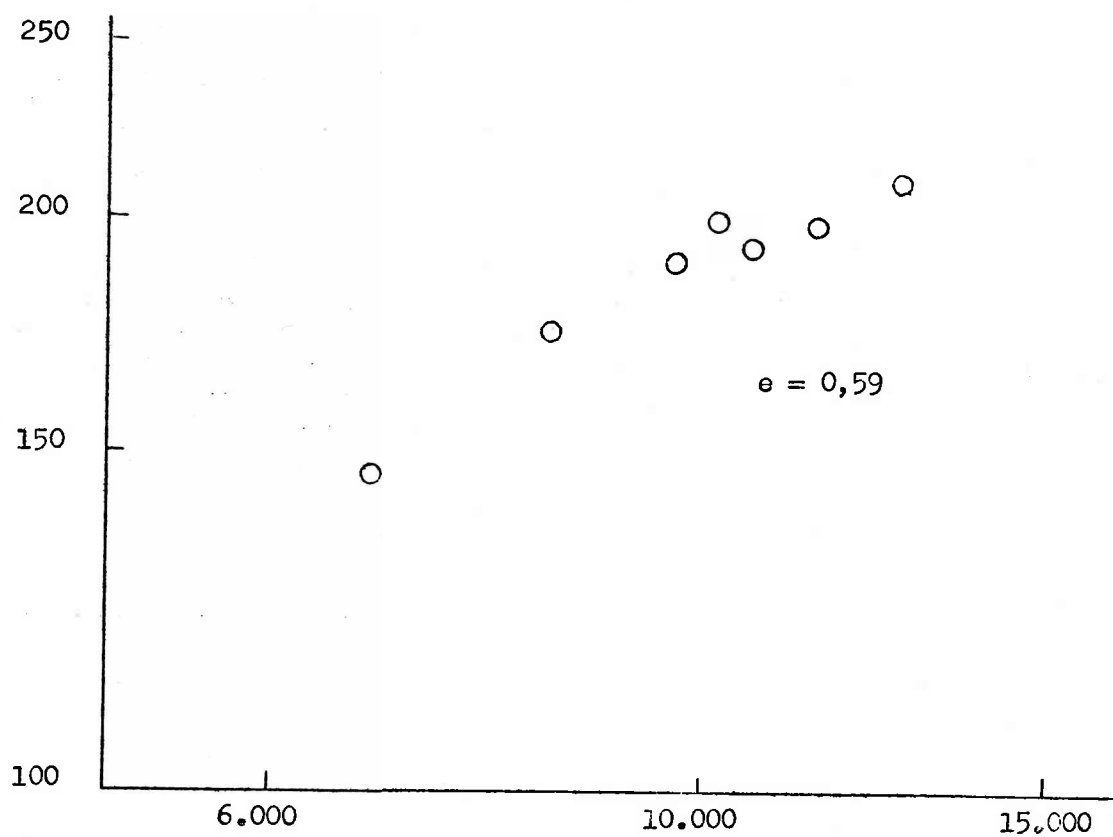
---

(1) - Tableau II.3.

Graphique II.15.

Dépense de chaussures et dépense totale 1950 à 1956  
(en francs courants)

Dépense de chaussures  
milliards de francs courants

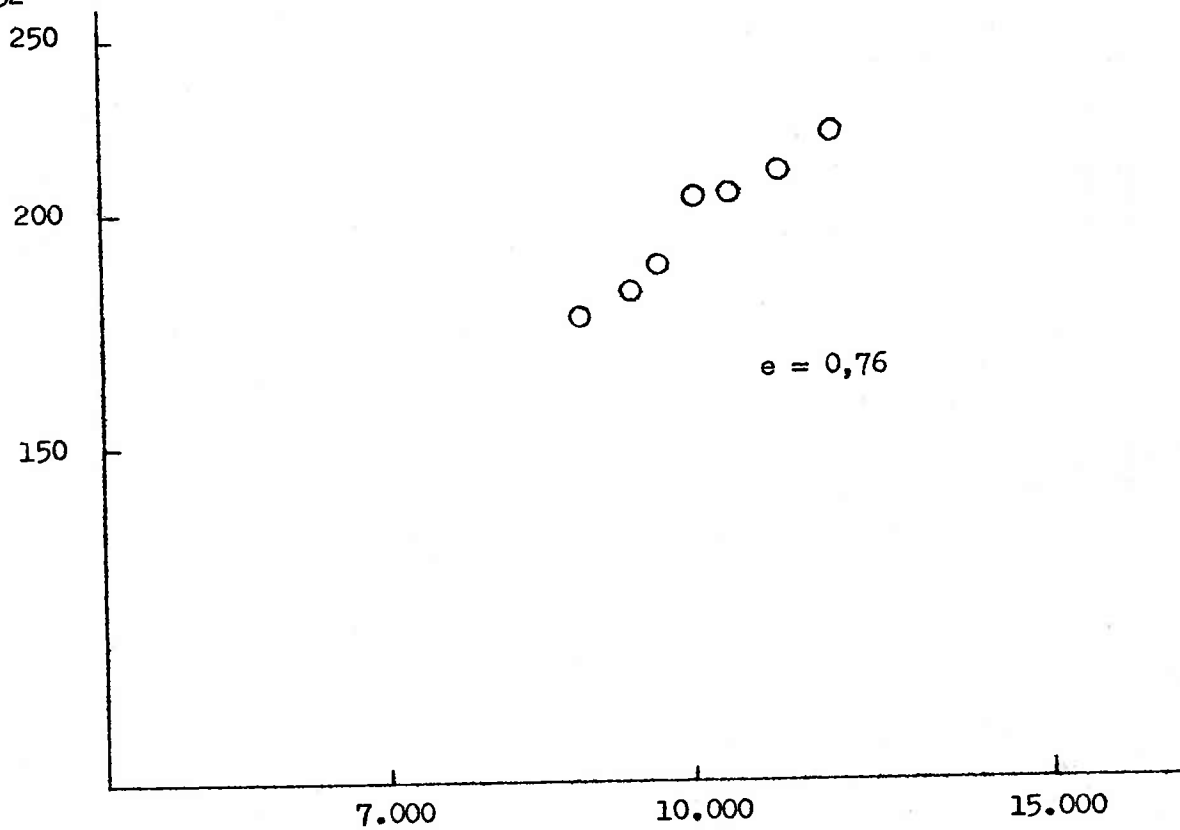


Dépense totale de consommation  
milliards de francs courants

Graphique II.16.

Dépenses de chaussures et dépense totale - 1950 à 1956  
(en francs constants de 1952)

Dépense de chaussures  
milliards de francs  
prix 1952



Dépense totale - milliards de francs 1952

LA PREVISION  
DE LA DEMANDE EN 1965

---

---

---

Une prévision cohérente de la demande à long terme d'un produit donné doit d'abord s'appuyer sur une analyse économique et statistique approfondie de l'état actuel et du passé récent de cette demande. Cette analyse conduit à deux résultats :

- le chiffrage détaillé et précis du marché présent ;
- la détermination de relations significatives entre la demande et un certain nombre de variables explicatives caractérisées par des paramètres de comportement tels que des coefficients d'élasticité de la dépense par rapport au revenu (ou à la dépense totale).

Ces deux résultats constituent la première étape d'une prévision ; ils correspondent respectivement aux chapitres I et II de cette étude. La deuxième étape est la prévision proprement dite. Elle comporte trois séries de travaux :

- l'adoption d'hypothèses cohérentes sur l'évolution probable des variables explicatives repérées au cours de l'analyse statistique de la première étape ;
- la projection de la demande à l'année terminale de la prévision, compte tenu des relations observées entre la demande actuelle et les variables explicatives d'une part, de l'évolution prévue de ces variables d'autre part ;
- la vérification de la cohérence et de la vraisemblance des résultats, par confrontation avec des prévisions d'ordre plus général faites sur la production, les revenus et l'ensemble de la consommation, par comparaison avec des données étrangères et éventuellement par détermination de la demande des années situées entre l'année de base et l'année terminale de la projection afin de vérifier la cohérence de ces projections intermédiaires.

Il est rare que le test de cohérence et de vraisemblance donne des résultats immédiatement satisfaisants. Pratiquement on doit généralement procéder par approximations successives, corrigeant légèrement, à chaque fois, les hypothèses d'évolution des variables explicatives retenues, redressant même, éventuellement, les paramètres de comportement qui caractérisent les relations entre ces variables et la demande.

Dans le présent chapitre, on exposera successivement les trois stades de la prévision en allant d'emblée au résultat finalement retenu pour l'année terminale de la projection.

## A - Les hypothèses d'évolution des variables explicatives

Le chapitre II a souligné que le revenu pouvait être considéré comme la variable explicative fondamentale de la demande de chaussures ; il en sera ainsi dans cette prévision.

Trois variables démographiques doivent toutefois entrer en ligne de compte : l'effectif global de la population ; sa répartition par âge et par sexe ; sa structure socio-professionnelle. En effet, l'influence du revenu a été déterminée à partir d'analyses effectuées sur les ressources et les dépenses par unité de consommation, c'est-à-dire abstraction faite des mouvements de la population, qu'il convient maintenant de réintroduire dans l'analyse.

On tentera, en outre, de tenir compte de l'influence d'une variation du prix relatif, tout en soulignant dès maintenant le caractère extrêmement hasardeux d'une prévision concernant l'évolution de cette variable, alors que les prévisions relatives aux revenus et surtout à la population sont beaucoup moins aléatoires.

Précisons enfin, que les hypothèses posées ci-dessous sur l'évolution démographique, les revenus et les prix s'insèrent dans un cadre d'hypothèses plus générales postulant notamment la stabilité monétaire, le maintien du plein emploi et une conjoncture politique - française et mondiale - comparable à celle des années 1954-1956. Sans ces hypothèses fondamentales de stabilité, aucune prévision ne serait possible.

1° - LES HYPOTHESES D'EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE

La population totale s'élevait, au 31 Décembre 1955 à environ 43.430.000 personnes. Le 31 Décembre 1965, elle atteindra près de 45.180.000 (1). L'accroissement sera de 4 % exactement . Nous admettons qu'il sera du même ordre pour la population des ménages qui seuls nous intéressent dans la présente étude, puisque la demande venant de la population des institutions (environ 1.200.000 individus en 1956) n'est pas une fonction du revenu. Cet accroissement de 4 % est très sûr : les individus ayant plus de 10 ans en 1965 étaient tous déjà nés au moment où la prévision a été faite ; leur espérance de vie étant connue de façon très précise, le risque d'erreur de prévision sur la population présente au moment de l'extrapolation est très faible. Il porte en fait presque uniquement d'une part sur les migrations, d'autre part sur la natalité au cours de la période considérée.

Les prévisions de natalité peuvent être considérées comme relativement solides , les événements politiques ou économiques susceptibles de modifier profondément le comportement des ménages à cet égard (guerre, dépression prolongée) étant exclus des grandes hypothèses fondamentales de stabilité posées ci-dessus.

Il y a en revanche d'assez fortes chances d'erreur sur les migrations prévues. Tout compte fait, cependant, les possibilités d'erreur sur la prévision démographique ne devraient pas dépasser quelques centaines de milliers de personnes, soit 1 % environ en plus ou en moins des 4 % d'augmentation prévus.

La structure par âge et par sexe de la population en 1965 est, comme la population totale, relativement bien connue. Le tableau III.1. ci-dessous donne les proportions d'adultes, hommes et femmes et d'enfants de moins de 16 ans en 1955 et 1965.

---

(1) - Louis HENRY et Roland PRESSAT : Evolution de la population de la France jusqu'en 1970, Population Janvier-Mars 1956, pp. 158-161.

Tableau III.1.

Effectifs d'hommes, de femmes et d'enfants de moins de 16 ans dans la population française au 31 Décembre 1955 et au 31 Décembre 1965 (chiffres arrondis)

|                            | 1955             |      | 1965             |      | 1965/1955 |
|----------------------------|------------------|------|------------------|------|-----------|
|                            | Effectifs en 000 | %    | Effectifs en 000 | %    | %         |
| Hommes<br>(16 ans et plus) | 15.230           | 35,1 | 15.960           | 35,3 | 104,7     |
| Femmes<br>(16 ans et plus) | 16.975           | 39,1 | 17.420           | 38,6 | 102,5     |
| Enfants<br>(0 à 15 ans)    | 11.225           | 25,8 | 11.800           | 26,1 | 105,1     |
| Ensemble                   | 43.430           | 100  | 45.180           | 100  | 104,0     |

Source : Op. cit., pp. 159-161

On voit que les proportions de jeunes et d'hommes augmentent légèrement au détriment de la proportion de femmes, mais les variations ne dépassent pas un demi-point. Il sera toutefois nécessaire d'en tenir compte dans l'extrapolation de la demande ventilée selon l'âge et le sexe des consommateurs.

Une correction plus importante est nécessaire qui concerne la population des institutions (1). Celle-ci s'élevait en 1955 à environ 1.000.000 individus, ramenant la population des ménages, qui seule nous intéresse ici parce qu'elle seule a l'initiative de ses dépenses, à 42.030.000. L'évolution de la population des institutions est difficile à prévoir. On peut toutefois escompter, avec le Commissariat Général au Plan, une réduction de la durée du service militaire, diminuant ainsi le nombre de militaires encasernés. La population des hospices de vieillards et des asiles tendra au contraire presque certainement à augmenter. Nous admettrons en définitive que la population des institutions s'élèvera à peu près comme la population totale atteignant ainsi 1.050.000 individus en 1965. La population des ménages serait ainsi de 44.130.000. Bien que la structure par âge et sexe de la population des institutions soit assez différente de celle de la population des ménages (population masculine de 59 % dans les institutions contre 48 % dans les ménages), nous appliquerons la répartition par âge et sexe de l'ensemble de la population (tableau III.1.) à la seule population des ménages, l'erreur qui en résulte étant minime.

La structure socio-professionnelle de la population en 1965 sera assez considérablement modifiée. Aucune prévision d'ensemble n'a cependant été faite sur cette structure. Par contre, l'Institut National d'Etudes Démographiques et le Commissariat Général au Plan se sont livrés à de nombreuses analyses sur l'évolution de la population active par secteur au cours des dix prochaines années et le mieux étudié parmi ces secteurs, l'agriculture, correspond en fait à une catégorie socio-professionnelle. On sera donc obligé d'extrapoler la structure socio-professionnelle de la population totale à partir de l'évolution prévue de la répartition par secteur de la population active. Le tableau III.2. reproduit la répartition de la population active en 1954 et 1965 selon le Commissariat Général au Plan.

---

(1) - Celle-ci comprend : les soldats du contingent, la population vivant à demeure dans les asiles et hospices, les membres des communautés religieuses, les détenus.

Tableau III.2.

Répartition de la population active par secteur

| Secteurs          | 1954   | 1965   | taux d'accroissement |
|-------------------|--------|--------|----------------------|
| Agriculture       | 5.200  | 4.200  | - 19 %               |
| Industrie         | 6.670  | 7.670  | + 15 %               |
| Transports        | 1.000  | 1.100  | + 10 %               |
| Commerce          | 2.730  | 2.920  | + 7 %                |
| Services          | 1.220  | 1.430  | + 17 %               |
| Domestiques       | 520    | 480    | - 8 %                |
| Administrations   | 1.550  | 1.700  | + 11 %               |
| Demandes d'emploi | 330    | 300    | - 10 %               |
| Contingent        | 320    | 230    | - 28 %               |
| Total général     | 19.520 | 20.030 | + 3 %                |

Source : Commissariat Général au Plan - Perspectives de l'économie Française en 1965 - Paris 1956 - Tableau p.13.

La prévision du Commissariat au Plan concernant l'agriculture serait, au demeurant, excessive, selon M. FEBVAY (1) et M. PRESSAT (2).

D'après ces auteurs, une diminution de la population active masculine de l'ordre de 430.000 à 440.000 - contre les 600.000 prévus par le Plan - serait à la fois plus vraisemblable et probablement plus souhaitable. Compte tenu d'une baisse corrélative de la population active féminine dans la même proportion que celle envisagée par le Plan, cela entraînerait une diminution globale de 750.000 environ, soit 14 % au lieu de la baisse de 1.000.000 (- 19 %) du tableau III.2. C'est finalement l'estimation la plus récente - celle basée sur les travaux de III. FEBVAY et PRESSAT - que nous retiendrons. En admettant que le rapport de la population agricole active à la population agricole totale ne se modifiera pas d'ici à 1965, la proportion de la population vivant de l'agriculture ne s'élèverait plus en 1965 qu'à 19 % contre 23 % actuellement. L'ensemble de la population non agricole représenterait ainsi 81 % de la population, qu'il convient maintenant de ventiler par catégories socio-professionnelles, à partir des tableaux II.3. et III.2.

Prenons d'abord la catégorie  $G_5$  "Inactifs, personnel de service". Le Commissariat au Plan prévoit une baisse légère en chiffres absolus (40.000), des effectifs du secteur "services domestiques". Le nombre des retraités, assimilés en première approximation aux personnes âgées de plus de 65 ans, devrait en revanche augmenter d'environ 400.000. On peut enfin admettre que les rentiers - dernier élément important de la catégorie considérée - seront moins nombreux en 1965 qu'actuellement. Compte tenu de ces considérations, on admettra que cette catégorie augmentera comme l'ensemble de la population, c'est-à-dire qu'elle continuera de représenter 17 % environ de la population. Restent les catégories  $G_1$  à  $G_4$ , entre lesquelles il faut répartir 64 % de la population - soit 28.200.000 individus en 1965, contre 60 % - soit 25.500.000 en 1955. Le Commissariat au Plan prévoit une forte augmentation relative (10 à 17 %) dans l'industrie, les transports, les services et l'administration (voir tableau III.2). Sauf dans le cas des services, qui comprennent les professions libérales, les accroissements prévus portent sur des secteurs employant une forte proportion de catégories  $G_3$  et  $G_4$  (cadres subalternes, employés, ouvriers). Nous considérerons que l'accroissement total de 3 millions concernant les catégories  $G_1$  à  $G_4$  porte

---

(1) - La population agricole française, Etudes et Conjoncture - N° 8, Août 1956.

(2) - La population agricole en France ; structure actuelle et prévisions jusqu'en 1966, Population - Janvier-Mars 1957

entièrement, en fait, sur les catégories  $G_3$  et  $G_4$ , en admettant que l'expansion industrielle - et dans une moindre mesure commerciale (7 %) - prévue par le Plan se traduira essentiellement par un accroissement de la taille et par une concentration des entreprises existantes. Il en résultera une relative stabilité de l'ensemble de  $G_1 + G_2$ , une expansion de  $G_2$  (cadres supérieurs et professions libérales) que nous avons forfaitairement évaluée à 1%, se faisant au détriment de  $G_1$  (artisans, petits industriels et commerçants). L'accroissement plus rapide de  $G_3$  par rapport à  $G_4$  se justifie par l'importance relative croissante du personnel technico-commercial des entreprises comparé à la main d'oeuvre directe, ainsi que par l'augmentation du nombre de fonctionnaires essentiellement dans l'enseignement primaire, secondaire et technique.

Le tableau III.3. résume les résultats de ces évaluations dont il convient de souligner le caractère extrêmement fruste et aléatoire.

Tableau III.3.

Structure socio-professionnelle de la population en 1954-55 et 1965 en pourcentages de la population des ménages (1).

| C.S.P.                                                                            | 1954-1955 | 1965 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|
| $G_1$ Petits industriels et commerçants - Artisans                                | 12        | 11   |
| $G_2$ Gros industriels et commerçants - Cadres supérieurs - Professions libérales | 6         | 7    |
| $G_3$ Cadres subalternes - Employés                                               | 12        | 14   |
| $G_4$ Ouvriers                                                                    | 30        | 32   |
| $G_5$ Inactifs - Personnel de service                                             | 17        | 17   |
| $G_6$ Agriculteurs                                                                | 23        | 19   |
| Ensemble                                                                          | 100       | 100  |

(1) - Population des institutions exclue.

2° - LES HYPOTHESES CONCERNANT LE REVENU

Il a été reconnu que le revenu constituait le facteur le plus important dans l'explication de la demande de chaussures. Aussi, pour faire une prévision raisonnable de cette demande, conviendrait-il d'extrapoler ce facteur de façon précise. C'est malheureusement chose impossible. L'extrapolation des revenus sur une longue période donne en effet des résultats beaucoup plus aléatoires que celle de la structure socio-professionnelle de la population qui vient d'être exposée. Contrairement aux prévisions strictement démographiques, qui reposent sur une donnée de fait, la pyramide des âges actuelle, la projection du revenu résulte en dernière analyse, d'une longue chaîne de calculs établis sur un ensemble d'hypothèses relativement plus fragiles (1).

Le processus de raisonnement suit schématiquement plusieurs étapes.

La prévision démographique globale a donné, avec une chance d'erreur minime, l'effectif global de la population active à la fin de la période du plan. On a pu prévoir par ailleurs, avec moins de certitude sans doute, mais sans risque d'erreur considérable, l'évolution de la population active employée dans l'agriculture. On connaît approximativement les besoins en personnel des administrations publiques au cours de la prochaine décennie, quoique ici le risque d'erreur augmente en raison notamment de besoins éventuels en personnel militaire. Il reste alors à ventiler le solde de la population active entre les secteurs industriels et commerciaux, les transports et les services. Or, cette ventilation ne peut être que forfaitaire et, bien qu'empreinte d'un certain caractère volontariste, il est impossible d'affirmer que la répartition jugée souhaitable de l'emploi pourra être en fait réalisée.

---

(1) - Voir Perspectives de l'Economie Française en 1965, Commissariat Général au Plan, Paris 1956, pour plus de détails sur les hypothèses adoptées et les raisonnements suivis, et pour les résultats. Les "Perspectives de l'Economie Française en 1965" ont été reproduites dans les "Problèmes Economiques" n°s 444 et 445 - Juillet 1956.

Les deux premières étapes du raisonnement étant couvertes, correspondant respectivement à l'évaluation de la population active globale et à sa répartition par secteur d'activité, on parvient à la troisième étape, qui consiste à postuler des taux d'accroissement annuel de productivité horaire par secteur. On conçoit, sans peine, le caractère extrêmement hasardeux de cette démarche, en dépit de toutes les précautions dont on s'entoure : expérience récente et plus ancienne du pays ; réalisations de pays étrangers au même stade ou à un stade plus avancé du développement économique ; avis des techniciens les plus compétents. En pratique, on tente de limiter les conséquences d'une erreur trop facilement concevable en se donnant plusieurs taux d'accroissement vraisemblables, afin de raisonner en termes de zone de vraisemblance en fin de période, plutôt que sur une grandeur unique d'une précision factice.

En combinant, dans une quatrième étape, les résultats de la deuxième et de la troisième - effectifs par secteur  $\times$  productivité horaire par secteur - et en introduisant une hypothèse sur la durée annuelle du travail, on déduit, de la valeur ajoutée par secteur en début de période, la valeur ajoutée par secteur dans l'année terminale de la projection. Cela suppose une hypothèse supplémentaire sur la stabilité de la structure des prix au cours de la période puisqu'ils interviennent dans l'évaluation de la valeur ajoutée de l'année de base de la projection et, par conséquent, de celle de l'année terminale.

Par définition, cette valeur ajoutée est égale au chiffre d'affaires du secteur diminué des achats de biens et services aux autres secteurs. Cela revient à dire que la valeur ajoutée correspond à la somme des charges salariales, des impôts et des profits du secteur considéré.

La somme des salaires, des impôts et des revenus bruts d'exploitation de l'ensemble des secteurs donne une première approximation des revenus dans l'année terminale de la projection. Mais pour parvenir au revenu disponible des consommateurs qui est la seule variable significative pour déterminer la demande, plusieurs corrections et hypothèses sont encore nécessaires. Il faut d'abord défalquer du revenu brut d'exploitation l'amortissement du capital investi dans chaque secteur, ce qui nécessite une évaluation des immobilisations et d'un taux de dépréciation convenable. Moyennant ce premier calcul, on obtient un revenu net d'exploitation qui doit être ventilé - sur des bases forfaitaires - entre revenus des entreprises individuelles et bénéfices des sociétés, ces derniers se subdivisant à leur tour, non moins forfaitairement, entre bénéfices distribués et non distribués.

Tableau III.4.

Compte d'exploitation schématique de secteur

| D                           | C                                  |
|-----------------------------|------------------------------------|
| Achats de biens et services | Chiffre d'affaires                 |
| Salaires                    |                                    |
| Impôts                      |                                    |
| Revenu brut d'exploitation  |                                    |
| A - Avant consolidation     |                                    |
| D                           | C                                  |
| Salaires                    | C.A. - Achats de biens et services |
| Impôts                      |                                    |
| Revenu brut d'exploitation  | = Valeur ajoutée                   |
| B - Après consolidation     |                                    |

Ces calculs, de même que la détermination des impôts, nécessitent des hypothèses sur la pression fiscale et sa structure. Pour simplifier, on la prend généralement constante, au moins en première analyse.

Des opérations précédentes, il se déduit alors le montant des salaires<sup>(1)</sup> versés par l'économie productive auxquels il convient d'ajouter les traitements,<sup>(1)</sup> connus par ailleurs, des fonctionnaires des administrations et les gages du personnel domestique employé par les ménages, ainsi que les bénéfices distribués par les sociétés. Mais le revenu des particuliers comprend en outre les revenus des entrepreneurs individuels, qu'il faut ajouter à la somme précédente non sans avoir au préalable défalqué les investissements, arbitrairement évalués, effectués par ces mêmes entrepreneurs. Le chiffre ainsi obtenu correspond au revenu brut des ménages. Le revenu disponible, qui est la variable recherchée, s'obtient en en déduisant le montant des impôts directs prélevés sur les ménages, projeté lui aussi à l'année terminale.

(1) - Charges sociales comprises.

En pratique, la longue chaîne de calculs qui vient d'être décrite est simplifiée et raccourcie dès l'instant qu'est connue la valeur ajoutée par secteur. La somme des valeurs ajoutées des secteurs donne en effet la production intérieure brute, c'est-à-dire la somme des biens et services mis à la disposition de la collectivité par le secteur productif. Il faut y ajouter les biens et services fournis en nature par les administrations, qu'on évalue au prix coûtant. Celui-ci est considéré comme égal à la somme des traitements versés par les administrations (1). Il faut enfin inclure les services fournis par les ménages, qui consistent essentiellement en services domestiques, évalués au prix coûtant (salaires des domestiques), et en location d'immeubles et de terrains.

La somme de la production intérieure brute et des services rendus par les administrations et les ménages représente alors l'ensemble des biens et services dont la collectivité peut disposer au cours d'une année. Sa contrepartie est la somme des revenus formés à l'occasion de la production de ces biens et services. Si on retranche de ces revenus, d'une part la formation brute de capital de l'ensemble de la collectivité, qui peut être estimée directement par divers procédés se recoupant les uns les autres, d'autre part les achats de biens et services par les administrations, dont l'évaluation résulte aussi d'une extrapolation directe, on obtient un résidu qui correspond aux sommes dont les ménages disposeront pour leurs achats courants de biens et de services, c'est-à-dire leur revenu disponible.

---

(1) - Cette convention se justifie si l'on se reporte au compte d'exploitation schématique du tableau III.4. On désire évaluer la valeur ajoutée par les administrations aux produits qu'elles achètent afin de mettre certains biens et services collectifs (enseignement, justice, défense,....) à la disposition de la communauté nationale. Cette valeur ajoutée est la différence entre le total des biens et services ainsi fournis et les achats faits par les administrations. Elle est par ailleurs égale au débit du compte d'exploitation diminué des achats. Mais dans le compte d'exploitation fictif des administrations, il n'existe pas de rubrique "impôts". Le "revenu brut d'exploitation" disparaît lui aussi puisqu'il n'y a pas en fait de recettes d'exploitation. Il en résulte une identité entre les traitements versés et la valeur ajoutée des services rendus.

Ce processus, moins lourd que la chaîne de calculs évoquée ci-dessus, évite de poser explicitement des hypothèses, difficiles à formuler en tout état de cause, sur la pression fiscale, l'amortissement, les bénéfices distribués et non distribués, etc... Mais, pour ne pas être explicitées, ces hypothèses n'en sont pas moins posées dans l'évaluation rapide du revenu disponible qui vient d'être faite. Et rien ne garantit que certaines d'entre elles ne soient pas incompatibles.

En outre, le revenu disponible ainsi estimé est un revenu global : rien ne peut être dit sur sa distribution entre catégories socio-professionnelles, ni à l'intérieur de chaque catégorie.

L'économiste chargé de la prévision de la demande d'un produit n'a cependant pas les moyens de refaire une projection du revenu disponible ; la longue chaîne de calculs exposée ci-dessus, et même la chaîne courte utilisée en pratique, ne sont en fait réalisables que par une équipe gouvernementale de comptables nationaux. Force est donc d'adopter leurs prévisions sur le revenu, tout en ayant pleinement conscience du caractère relatif des calculs sur lesquels elles reposent. Mais on doit reconnaître par contre que ces prévisions, étant considérées comme réalisables par leurs auteurs - sous réserve que les hypothèses de calcul ne sont pas incompatibles et que les hypothèses fondamentales de stabilité seront vérifiées - acquièrent, de par leur origine même, un certain caractère déterministe qui les transforme en une des données de base de l'économie française de la prochaine décennie. Le seul fait, par exemple, de considérer ce revenu disponible prévu comme le facteur primordial de la demande de chaussures en 1965, aidera à fixer des plans de production de chaussures destinés à satisfaire cette demande, et ceci dégagera des revenus supplémentaires dans l'industrie de la chaussure correspondant peu ou prou à l'estimation de l'accroissement des revenus utilisée dans la projection.

Au demeurant, dans le cas d'un produit de grande consommation comme les chaussures, où il n'y a pas de tendance à l'accroissement spontané de la demande indépendamment d'une hausse du revenu, il est moins important de prévoir ce qui se passera à une échéance déterminée qu'à escompter l'effet sur la demande d'une augmentation donnée du revenu. Autrement dit, la hausse prévue de la demande de chaussures est celle qui se produira si le revenu par tête croît de 28 % ou de 40 % quel que soit le terme où cette hausse sera réalisée : 1960, 1965 ou 1970. Il en serait tout autrement si la demande de chaussures accusait une tendance à croître même en période de revenu stable comme cela se produit pour les biens nouveaux - téléviseurs, appareils électro-ménagers, automobiles -- qui connaissent

un effet de diffusion spontanée. Dans le cas de ces produits, la durée de la période sur laquelle porte la prévision - c'est-à-dire le choix de l'année terminale de la projection - influe sur le résultat final : le facteur temps ne peut absolument pas être négligé, alors que son influence est peu significative comparée à celle du revenu dans le cas des chaussures.

Malgré les incertitudes qui pèsent tant sur leur formulation que sur leur réalisation, nous adopterons donc les prévisions du revenu disponible chiffrées par le Commissariat Général au Plan, en collaboration d'ailleurs avec le Service des Etudes Economiques et Financières du Ministère des Finances.

Ces services ont adopté deux variantes du revenu disponible global en 1965, par rapport à 1954, correspondant à deux hypothèses sur l'accroissement annuel de la productivité au cours de la période : dans la première hypothèse la productivité augmenterait de 3,5 %, dans la seconde de 4 % (1).

Le tableau III.5. résume l'accroissement du revenu disponible par tête qui résulte des travaux du Commissariat au Plan.

Tableau III.5.

Evolution des revenus entre 1955 et 1965

1955 = 100

|                                                                                                       | Revenu global | Revenu par tête |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|
| Variante I - Hypothèse d'accroissement de la productivité de 3,5 % par an, en moyenne de 1955 à 1965  | 133           | 128             |
| Variante II - Hypothèse d'accroissement de la productivité de 4,0 % par an, en moyenne de 1955 à 1965 | 146           | 140             |

(1) - Perspectives ..... Op. cit., p. 20. Notons qu'entre 1949 et 1954, la productivité a augmenté en France de 3,5 % par an, en Allemagne de 6,7 %, aux Pays-Bas de 5,2 % et aux Etats-Unis de 2,7 %.

3° - LES HYPOTHESES CONCERNANT LES PRIX

On a vu que l'influence des variations de prix sur la demande était difficile à déterminer de façon précise. Il n'existe par ailleurs aucune donnée, dans le cas de la chaussure, sur la relation (prix : demande) en France, la seule documentation disponible étant de source américaine. Rappelons aussi que parmi les hypothèses fondamentales de stabilité retenues par les auteurs des "Perspectives de l'Economie Française en 1965" et reprises ici, figure celle de la stabilité des prix. Or, l'influence des prix sur la demande s'exprime à la suite d'une variation relative du prix du produit considéré par rapport aux prix des autres produits avec lesquels il est en concurrence.

Il n'était pas de notre propos de prévoir l'évolution du prix des chaussures par rapport à celle de l'indice général des prix d'ici à 1965, mais nous pouvons essayer de prévoir ce que sera la demande de chaussures dans l'hypothèse d'une variation du prix relatif des articles chaussants. Nous dresserons donc une gamme de positions possibles pour l'indice du prix relatif des chaussures en 1965 par rapport à l'indice général des prix de détail, et en calculerons l'effet sur la demande :

- dans une position moyenne, les prix des chaussures évolueraient comme l'ensemble des prix de détail, c'est-à-dire seraient constants en 1965 par rapport à 1955, il n'y aurait dans ce cas pas d'influence des prix sur la demande ;
- dans des positions extrêmes, les prix relatifs des chaussures se situeraient respectivement à 5 %, puis à 10 % au-dessus et à 5 %, puis à 10 % au-dessous du niveau général des prix en 1965, par rapport à 1955.

Le tableau III.6. donne cette gamme.

Tableau III. 6.

Prix relatif des chaussures en 1965 par rapport à 1955  
(1955 = 100)

|                                   | 1955 | 1965      |
|-----------------------------------|------|-----------|
| Indice général des prix de détail | 100  | 100       |
| Indice des prix des chaussures :  |      |           |
| a) Hypothèse de stabilité         | 100  | 100       |
| b) Hypothèse de hausse relative   | 100  | 105 - 110 |
| c) Hypothèse de baisse relative   | 100  | 95 - 90   |

4° - LE CORPS D'HYPOTHESES RETENU

Trois séries d'hypothèses ont été posées, dans les paragraphes 1, 2 et 3 respectivement, sur l'évolution des variables qui déterminent la demande de chaussures au cours de la période de projection. Certaines de ces hypothèses, concernant l'évolution démographique, l'évolution des revenus et l'évolution des prix relatifs, comportent plusieurs variantes afin de donner une plage de sécurité à la projection. Il a paru utile de récapituler ces hypothèses et leurs variantes dans le tableau III.7. ci-après.

Tableau III.7.

Evolution des facteurs déterminant la demande de chaussures en 1965  
par rapport à 1955 (= 100)

| Hypothèses retenues                                          | 1955 | 1965                |
|--------------------------------------------------------------|------|---------------------|
| HYPOTHESES DEMOGRAPHIQUES :                                  |      |                     |
| - Evolution de la population globale                         | 100  | 104                 |
| - Evolution de la structure par âge et sexe                  |      | Voir tableau III.1. |
| - Evolution de la structure par C.S.P.                       |      | Voir tableau III.3. |
| HYPOTHESES SUR L'EVOLUTION DU REVENU DISPONIBLE PAR TETE :   |      |                     |
| - Variante I                                                 | 100  | 128                 |
| - Variante II                                                | 100  | 140                 |
| HYPOTHESE SUR L'EVOLUTION DES PRIX RELATIFS DES CHAUSSURES : |      |                     |
| - Variante a                                                 | 100  | 100                 |
| - Variante b                                                 | 100  | 105 - 110           |
| - Variante c                                                 | 100  | 95 - 90             |

## B-La projection de la demande de chaussures en 1965

Partant des estimations globales de la demande de chaussures en 1955 du Chapitre I, et en combinant les paramètres de comportement déterminés par l'analyse statistique du chapitre II avec les hypothèses posées ci-dessus sur l'évolution des déterminants de la demande, on peut faire une projection de la demande de 1955 à 1965.

Le principe de cette projection est simple : il consiste à multiplier la consommation globale de l'année de base par un produit dont les termes sont l'accroissement du revenu disponible par tête affecté du coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu, l'accroissement de la population et l'effet éventuel de la variation des prix relatifs.

On obtient ainsi l'expression suivante :

$$D_{65} = D_{55} \left[ \left( \frac{R_{65}}{R_{55}} \right)^E \cdot \left( \frac{P_{65}}{P_{55}} \right)^1 \cdot \left( \frac{(p/I)_{65}}{(p/I)_{55}} \right)^e \right]$$

où D est la demande en milliards de francs, en 1955 ou 1965,  
E, l'élasticité de la dépense par rapport au revenu R,  
e, l'élasticité de la dépense par rapport au prix relatif,  
p, l'indice des prix des chaussures,  
I, l'indice des prix de détail,  
P, la population.

Cette expression est un "modèle" prévisionnel qui permet de calculer la demande de chaussures en France en 1965 quand on connaît la valeur numérique des divers coefficients.

Ce processus d'apparence très simple appelle cependant quelques mises en garde. Il convient en premier lieu de remarquer que le coefficient d'élasticité dont on dispose caractérise une relation entre le revenu et la dépense à une époque donnée, la période de l'enquête. C'est pour cela qu'il est parfois appelé coefficient statique. Or, l'utilisation de ce coefficient dans une projection repose sur une analogie qui est certainement discutable. On admet en effet que si l'échelle des revenus s'élève en bloc de  $x\%$  au cours d'une période, l'effet sur la demande sera analogue à celui qui se produit à un instant donné lorsqu'on passe d'un revenu de 100 à un revenu de  $100 + x\%$ . Ceci implique au moins deux hypothèses :

- qu'il ne se produira pas de distorsions dans l'échelle des revenus lorsqu'elle s'élèvera, c'est-à-dire que la distribution des revenus restera inchangée ;
- que les goûts et les habitudes des consommateurs ne se modifieront pas au cours de la période, malgré une élévation sensible de l'ensemble des revenus individuels.

On retrouve là des hypothèses déjà formulées à l'occasion des prévisions portant sur l'évolution des revenus, ce qui nous autorise à les maintenir ici. Par ailleurs, il convient de rappeler que l'analogie sous-jacente au processus employé s'est révélée satisfaisante dans le cas de la demande de chaussures<sup>(1)</sup> aux Etats-Unis, à en juger par le parallélisme des courbes du graphique ci-dessus : le comportement des consommateurs américains à l'égard d'une variation du revenu est presque identique après la guerre (et une forte hausse des revenus) à ce qu'il était en 1935-1936.

Enfin, rappelons qu'on a utilisé les données américaines pour essayer de préciser la forme de la relation dépense/revenu en France dans la zone des revenus élevés : on a vu (graph. II.3) que la courbe américaine prolongeait linéairement la courbe française et ceci semble justifier, en première approximation, une extrapolation des données françaises correspondant à une hausse des revenus par tête de 30 à 40 %.

Une précaution fondamentale s'impose cependant dans ces calculs : le coefficient d'élasticité mesure l'accroissement relatif de la demande rapporté à un petit accroissement relatif donné de la variable explicative (revenu ou prix).

---

(1) - Graphique II.3.

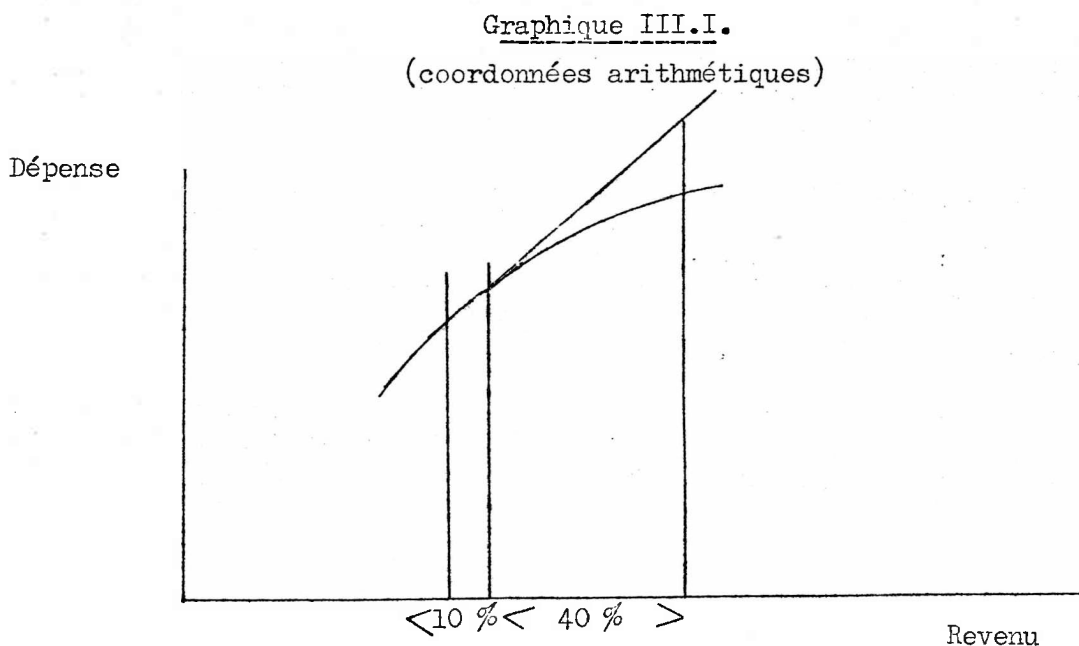
Le processus d'extrapolation schématisé ci-dessus n'est donc valable en toute rigueur que lorsque l'accroissement du revenu est faible, inférieur pratiquement, à 10 %. Quand cet accroissement est important, ce processus n'est plus légitime et il faut considérer alors le coefficient d'élasticité comme une puissance et non comme un multiplicateur de la demande. En effet, l'élasticité par rapport au revenu est la pente de la droite de régression de la dépense sur le revenu quand ces deux termes sont exprimés en logarithmes :

$$\log d = \log k + a \log r$$

Mais cette expression donne, en coordonnées arithmétiques :

$$d = k r^a \quad \text{qui est l'équation d'une courbe exponentielle.}$$

Tant qu'on ne considère que de petites variations de  $r$ , il est légitime d'assimiler le segment de courbe sur lequel on raisonne à un segment de droite ; mais si l'on veut étudier l'effet d'une forte variation de  $r$ , cette assimilation conduirait en fait à raisonner sur la tangente à la courbe et donnerait ainsi des résultats erronés (voir graphique III.1.)



Dans de tels cas, il faut utiliser l'équation de la courbe :  $d = k r^a$  pour déterminer d à partir de r et de a.

Si p est l'accroissement relatif de r et q l'accroissement relatif de d, il vient :  $1 + p = (1 + q)^a = 1 + a q + \frac{a(a-1)}{2} q^2 + \dots$

Moyennant cette précaution de calcul, qui a comme pour effet de traduire un phénomène de saturation de la demande dans le cas d'une forte hausse du revenu(1), on peut procéder comme il a été indiqué plus haut.

On fera d'abord une extrapolation globale en tenant compte des hypothèses d'évolution démographique adoptées et des variations de prix ; on procédera ensuite à une extrapolation par catégorie socio-professionnelle et une ventilation toute forfaitaire par type de chaussures (hommes, femmes, . enfants).

1° - L'EXTRAPOLATION DE LA DEMANDE GLOBALE.

Le coefficient d'élasticité de la dépense, par rapport au revenu, de l'ensemble de la population, s'élèverait actuellement à environ 0,82 (voir tableau II.3. ci-dessus). Toutefois, la structure socio-professionnelle de la population, ainsi que les consommations par U.C. dans chaque C.S.P. étant différentes en 1965 de ce qu'elles sont actuellement, il convient de redresser éventuellement ce coefficient d'ensemble pour en tenir compte (2). Le coefficient d'ensemble pour 1965, après redressement, est en définitive presque exactement le même que pour 1955 (0,82 à 0,83).

---

(1) - Lorsque  $a < 1$ , ce qui est le cas pour l'élasticité de la demande de chaussures.

(2) - On rappelle que le coefficient d'ensemble est la moyenne des coefficients relatifs à chaque C.S.P. pondérés par le produit des effectifs et de la dépense par U.C. dans chaque C.S.P. Ce produit est par définition égal à la dépense globale par C.S.P. Les coefficients de pondération employés sont donc ceux des deux dernières colonnes du tableau III.11. ci-dessous, qui résume l'extrapolation de la demande par C.S.P.

En substituant dans l'expression  $(1 + p) = (1 + q)^a$  ci-dessus les valeurs correspondant d'une part à l'accroissement prévu du revenu -- dans ses deux variantes -- d'autre part au coefficient d'élasticité, il vient (colonne 2 du tableau III.8.) :

Tableau III.8.

|             | 1<br>Hausse du revenu<br>disponible par tête<br>1965/1955 | 2<br>Accroissement de la<br>dépense par tête<br>1965/1955 | 3<br>Accroissement de la<br>dépense globale<br>1965/1955 |
|-------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Variante I  | 28 %                                                      | 22,7 %                                                    | 27,6 %                                                   |
| Variante II | 40 %                                                      | 32,2 %                                                    | 37,5 %                                                   |

L'accroissement prévu de la population globale étant de 4 %, il faut multiplier par 1,04 les résultats précédents pour obtenir la demande globale en 1965 (colonne 3 du tableau III.8.).

La colonne 2 du tableau III.8. donne l'augmentation de la dépense résultant de l'accroissement du revenu dans l'hypothèse où les prix relatifs restent stables (variante a de l'évolution des prix). Si les prix relatifs des chaussures devaient varier, atteignant les valeurs prévues dans les variantes b et c respectivement, il faudrait corriger le résultat précédent, compte tenu de l'élasticité de la demande par rapport au prix relatif de - 0,3 (forfaitairement empruntée à l'expérience américaine faute de données françaises). Les résultats de la correction sont donnés dans le tableau III.9.

Tableau III.9.

Effet du prix sur la demande de chaussures en 1965 en %

| Variation du prix relatif de : | Variation de la demande due aux prix | Effet combiné du prix et du revenu sur la demande par tête 1955 = 100 |             | Effet combiné du prix et du revenu sur la demande globale 1955 = 100 |             |
|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------------------------------------------------|-------------|
|                                |                                      | Variante I                                                            | Variante II | Variante I                                                           | Variante II |
| - 10 %                         | 103,2                                | 126,5                                                                 | 136,5       | 131,7                                                                | 142,0       |
| - 5 %                          | 101,5                                | 124,5                                                                 | 134,0       | 129,5                                                                | 139,4       |
| 0                              | 100                                  | 122,7                                                                 | 132,2       | 127,6                                                                | 137,5       |
| + 5 %                          | 98,5                                 | 121,0                                                                 | 130,0       | 125,8                                                                | 135,2       |
| + 10 %                         | 97,2                                 | 199,0                                                                 | 128,5       | 123,8                                                                | 133,7       |

Tableau III.10

Dépense globale de chaussures en 1965, en milliards de francs  
(dépense globale en 1955 = 200 milliards de Fr)

| Variation du prix relatif | Accroissement du revenu par tête de : |                    |
|---------------------------|---------------------------------------|--------------------|
|                           | 28 % (Variante I)                     | 40 % (Variante II) |
| - 10 %                    | 263,4                                 | 284,0              |
| - 5 %                     | 259,0                                 | 278,8              |
| 0                         | 255,2                                 | 275,0              |
| + 5 %                     | 251,6                                 | 270,4              |
| + 10 %                    | 247,6                                 | 267,4              |

Si on applique les taux d'accroissement de la dépense globale au montant de cette dernière en 1955 (1), évaluée à 200 milliards, on obtient les résultats donnés dans le tableau III.10.

L'absence de paramètres de comportement valables concernant les quantités demandées exclut une projection analogue exprimée en nombre de paires. Si on admet toutefois que le prix moyen actuel n'augmentera pas, dans l'hypothèse de la stabilité des prix relatifs, on aurait au moins un ordre de grandeur des quantités demandées, en 1965, de tous les articles chaussants. Le prix moyen actuel de la paire (2), considéré comme le quotient de la dépense totale en 1955 par le nombre de paires achetées (Cf. tableau I.9.), est de l'ordre de 1.400 Fr. Il y aurait donc une demande de 180 à 195 millions de paires en 1965, selon l'accroissement du revenu considéré, contre 146 millions en 1955, pour le marché intérieur seulement, sans compter la demande des administrations.

Ce calcul très grossier ne serait cependant valable qu'au cas où la demande ne s'orienterait pas vers des chaussures de meilleure qualité à mesure que le revenu s'élèverait. Or, rien ne justifie une telle supposition : quand le revenu croît, les consommateurs achètent non seulement plus de produits mais aussi des articles de meilleure qualité, celle-ci étant caractérisée par un prix unitaire plus élevé.

Telle est l'expérience américaine en ce qui concerne les chaussures (3), l'effet qualité paraissant toutefois plus marqué chez les hommes que chez les femmes. Dans le cas de la France, les seuls renseignements disponibles concernant l'effet qualité proviennent de l'enquête spéciale chaussures de 1952.

---

(1) - 1955 a été choisie comme base de la projection parce qu'intermédiaire entre 1954, année pour laquelle le recensement donne des résultats démographiques très sûrs, et 1956 où l'enquête budgets de ménage fournit des données globales également très solides.

(2) - Tous articles chaussants.

(3) - Cf. Chapitre II : La différence de comportement entre les hommes et les femmes.

Nous avons vu que les coefficients d'élasticité calculés sur les dépenses et les revenus moyens par C.S.P. donnés par cette enquête étaient fortement sous-estimés. Admettons toutefois, que le rapport du coefficient d'élasticité de la dépense au coefficient d'élasticité de la quantité achetée (dont la différence donne le coefficient d'élasticité de la qualité) qui ressort de cette enquête est valable(1); s'il en est ainsi, le coefficient d'élasticité de la quantité achetée serait, en France, de l'ordre de 0,55 pour un coefficient d'élasticité de la dépense de 0,8 environ. Il en résulterait en 1965 une demande, exprimée en nombre de paires, un peu moins forte que celle indiquée ci-dessus : 170 à 180 millions, au lieu de 180 à 195 millions. Une plus forte proportion qu'actuellement serait toutefois composée de chaussures de femmes, comme on le verra au paragraphe 3° ci-dessous.

## 2° - L'EXTRAPOLATION DE LA DEMANDE PAR CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES

L'enquête sur les dépenses et les consommations des ménages en 1956, de l'I.N.S.E.E. et du C.R.E.D.O.C., donne la dépense globale de chaussures en 1956, ventilée en 12 catégories socio-professionnelles (voir tableau I.5.).

Ces 12 catégories ont été ramenées à six, correspondant aux groupes  $G_1$  à  $G_6$  pour lesquels on a établi des coefficients d'élasticité (voir tableau II.3) Moyennant les hypothèses déjà formulées, selon lesquelles la distribution des revenus entre les ménages ne se déformera pas et que le comportement des ménages classés par catégorie socio-professionnelle restera constant au cours de la période de projection, on peut appliquer le taux moyen d'accroissement des revenus au coefficient d'élasticité de chaque C.S.P. Cette opération donnera l'accroissement de la dépense de chaussures par C.S.P. par rapport à 1955, à population

---

(1) - Cf. Chapitre II, tableau II.1.

constante. Il faudra corriger ce dernier chiffre pour tenir compte des variations d'effectifs par C.S.P. intervenues entre 1955 et 1965. Le tableau III.11. résume les résultats de ces calculs(1).

Il ressort du tableau III.11. que le plus fort accroissement de la demande globale en valeur absolue et relative viendra des catégories  $G_3$  et  $G_4$ . La demande venant des catégories  $G_1$  et  $G_6$ , essentiellement composées d'indépendants - resterait, en revanche, pratiquement stable. Ces résultats traduisent l'effet combiné d'une élasticité assez élevée et d'un fort accroissement des effectifs dans le cas des catégories dont la demande augmente le plus, et au contraire d'une élasticité plus faible et d'une diminution des effectifs dans les cas où la demande reste étale.

Sous réserve que les hypothèses adoptées au long de cette étude se vérifient - et certaines sont très aléatoires - cette conclusion devrait aider à orienter les productions envisagées en fonction de l'expansion distincte des divers types de clientèles qui composent le marché français.

---

(1) - On remarquera que la somme des extrapolations de la demande par C.S.P. dans ce tableau n'est pas absolument identique à l'extrapolation de la demande globale (Cf. tableau III.10., variation du prix relatif = 0). Cela vient de ce que les extrapolations de la demande par C.S.P., faites selon la méthode exposée, page 121, ne sont pas additives. Il convient à ce propos de signaler que s'il est souvent commode d'extrapoler la demande globale à partir de l'élasticité moyenne pondérée de l'ensemble de la population, il est plus légitime de sommer les extrapolations partielles de la demande par C.S.P. : l'élasticité étant une loi de comportement, il peut n'y avoir aucun sens à calculer une loi de comportement moyenne (même pondérée) pour des groupes à comportement très distincts.

Nous avons vu que les coefficients d'élasticité calculés sur les dépenses et les revenus moyens par C.S.P. donnés par cette enquête étaient fortement sous-estimés. Admettons toutefois, que le rapport du coefficient d'élasticité de la dépense au coefficient d'élasticité de la quantité achetée (dont la différence donne le coefficient d'élasticité de la qualité) qui ressort de cette enquête est valable(1); s'il en est ainsi, le coefficient d'élasticité de la quantité achetée serait, en France, de l'ordre de 0,55 pour un coefficient d'élasticité de la dépense de 0,8 environ. Il en résulterait en 1965 une demande, exprimée en nombre de paires, un peu moins forte que celle indiquée ci-dessus : 170 à 180 millions, au lieu de 180 à 195 millions. Une plus forte proportion qu'actuellement serait toutefois composée de chaussures de femmes, comme on le verra au paragraphe 3° ci-dessous.

## 2° - L'EXTRAPOLATION DE LA DEMANDE PAR CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES

L'enquête sur les dépenses et les consommations des ménages en 1956, de l'I.N.S.E.E. et du C.R.E.D.O.C., donne la dépense globale de chaussures en 1956, ventilée en 12 catégories socio-professionnelles (voir tableau I.5.).

Ces 12 catégories ont été ramenées à six, correspondant aux groupes  $G_1$  à  $G_6$  pour lesquels on a établi des coefficients d'élasticité (voir tableau II.3) Moyennant les hypothèses déjà formulées, selon lesquelles la distribution des revenus entre les ménages ne se déformera pas et que le comportement des ménages classés par catégorie socio-professionnelle restera constant au cours de la période de projection, on peut appliquer le taux moyen d'accroissement des revenus au coefficient d'élasticité de chaque C.S.P. Cette opération donnera l'accroissement de la dépense de chaussures par C.S.P. par rapport à 1955, à population

---

(1) - Cf. Chapitre II, tableau II.1.

constante. Il faudra corriger ce dernier chiffre pour tenir compte des variations d'effectifs par C.S.P. intervenues entre 1955 et 1965. Le tableau III.11. résume les résultats de cas de calculs(1).

Il ressort du tableau III.11. que le plus fort accroissement de la demande globale en valeur absolue et relative viendra des catégories  $G_3$  et  $G_4$ . La demande venant des catégories  $G_1$  et  $G_6$ , essentiellement composées d'indépendants - resterait, en revanche, pratiquement stable. Ces résultats traduisent l'effet combiné d'une élasticité assez élevée et d'un fort accroissement des effectifs dans le cas des catégories dont la demande augmente le plus, et au contraire d'une élasticité plus faible et d'une diminution des effectifs dans les cas où la demande reste étale.

Sous réserve que les hypothèses adoptées au long de cette étude se vérifient - et certaines sont très aléatoires - cette conclusion devrait aider à orienter les productions envisagées en fonction de l'expansion distincte des divers types de clientèles qui composent le marché français.

---

(1) - On remarquera que la somme des extrapolations de la demande par C.S.P. dans ce tableau n'est pas absolument identique à l'extrapolation de la demande globale (Cf. tableau III.10., variation du prix relatif = 0). Cela vient de ce que les extrapolations de la demande par C.S.P., faites selon la méthode exposée, page 121, ne sont pas additives. Il convient à ce propos de signaler que s'il est souvent commode d'extrapoler la demande globale à partir de l'élasticité moyenne pondérée de l'ensemble de la population, il est plus légitime de sommer les extrapolations partielles de la demande par C.S.P. : l'élasticité étant une loi de comportement, il peut n'y avoir aucun sens à calculer une loi de comportement moyenne (même pondérée) pour des groupes à comportement très distincts.

Tableau III.11.

Dépenses de chaussures par catégories socio-professionnelles en 1965  
(dans l'hypothèse de la stabilité des prix relatifs des chaussures)

| Catégories<br>socio-professionnelles                                                        | Accroissement de la<br>dépense par tête en% |                | Accrois-<br>sement de<br>la popu-<br>lation en<br>% | Accroissement de la<br>dépense globale en% |                | Dépense<br>globale<br>en 1955<br>milliards<br>de Fr | Dépense globale en<br>(65 Milliards de Fr) |                | Dépense globale en % |           |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------|----------------------|-----------|------------|
|                                                                                             | Variante<br>I                               | Variante<br>II |                                                     | Variante<br>I                              | Variante<br>II |                                                     | Variante<br>I                              | Variante<br>II | 1955                 | 1965<br>I | 1965<br>II |
| G <sub>1</sub> Petits industriels<br>et commerçants -<br>artisans                           | 14,6                                        | 20,3           | - 1                                                 | 13,2                                       | 18,9           | 26                                                  | 29,4                                       | 30,9           | 12,8                 | 11,3      | 11,0       |
| G <sub>2</sub> Gros industriels et<br>commerçants -<br>cadres supérieurs<br>prof. libérales | 13,4                                        | 18,7           | + 19                                                | 35,3                                       | 41,6           | 15                                                  | 20,3                                       | 21,2           | 7,7                  | 7,8       | 7,6        |
| G <sub>3</sub> Cadres subalternes-<br>employés                                              | 26,1                                        | 37,2           | + 22                                                | 54,4                                       | 67,9           | 33                                                  | 51,0                                       | 55,4           | 16,6                 | 19,6      | 19,7       |
| G <sub>4</sub> Ouvriers                                                                     | 23,0                                        | 32,6           | + 10                                                | 35,1                                       | 45,6           | 63                                                  | 85,1                                       | 91,7           | 31,4                 | 32,6      | 32,7       |
| G <sub>5</sub> Inactifs - person-<br>nel de service                                         | 33,5                                        | 48,2           | + 4                                                 | 38,9                                       | 54,1           | 29                                                  | 40,3                                       | 44,7           | 14,3                 | 15,5      | 15,9       |
| G <sub>6</sub> Population agricole                                                          | 18,9                                        | 26,6           | - 14                                                | 1,7                                        | 8,2            | 34                                                  | 34,6                                       | 36,8           | 17,2                 | 13,2      | 13,1       |
| Ensemble                                                                                    | 22,7                                        | 32,2           | + 4                                                 | 27,6                                       | 37,5           | 200                                                 | 260,7                                      | 280,7          | 100,0                | 100,0     | 100,0      |

### 3° - L'EXTRAPOLATION DE LA DEMANDE SELON L'AGE ET LE SEXE DE LA CLIENTELE

Nous arrivons ici à la partie la plus incertaine de l'extrapolation, puisque nous ne disposons que de la ventilation, selon l'âge et le sexe de la clientèle, des chaussures achetées en 1955 (1).

En ce qui concerne le comportement, en effet, nos seuls éléments proviennent de l'expérience américaine d'avant-guerre (2), puisque l'exploitation de l'enquête spéciale chaussures de 1952 ne donnait pas de résultats variables. Faute de mieux, il sera nécessaire d'utiliser ces renseignements étrangers pour tenter de caractériser forfaitairement le comportement des consommateurs français. En vertu des données américaines, on supposera par conséquent que l'élasticité de la demande de chaussures de femmes est plus forte que celle des chaussures d'hommes et que le rapport des coefficients correspondants est le même qu'aux Etats-Unis, où ils valent respectivement 0,75 et 0,60. L'élasticité de la demande de l'ensemble de la population étant connue - 0,82 - il reste à déterminer le coefficient d'élasticité de la dépense pour les chaussures d'enfants de moins de 16 ans. Nous admettrons qu'il ne doit pas être supérieur à celui des hommes, limite supérieure, et nous lui attribuerons une limite inférieure arbitraire fixée à 0,55. Il y a tout lieu de penser en effet, que cette demande est plutôt fonction de la croissance des enfants que du revenu.

On peut donc déterminer des coefficients d'élasticité de la dépense de chaussures pour les hommes, les femmes et les enfants, à partir des hypothèses formulées ci-dessus, du coefficient d'élasticité de l'ensemble de la population en 1955 (0,82) et de la part des dépenses de chaussures, d'hommes, de femmes et d'enfants respectivement en 1955.

Ces coefficients sont donnés dans le tableau III.12.

---

(1) - Cf. supra - Chapitre I, § B 3°.

(2) - Cf. supra - Chapitre II, § B 1°, alinéa 3.

Tableau III.12.

Coefficients d'élasticité de la dépense selon l'âge et le sexe  
(en 1955)

| Age et sexe                  | % de la dépense<br>globale en 1955<br>(1) | Variante I<br>Coefficient "enfant"<br>limite inférieure<br>(2) | Variante II<br>Coefficient "enfant"<br>limite supérieure<br>(3) |
|------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Hommes                       | 39                                        | 0,80                                                           | 0,75                                                            |
| Femmes                       | 39                                        | 1,00                                                           | 0,93                                                            |
| Enfants<br>(moins de 16 ans) | 22                                        | 0,55                                                           | 0,75                                                            |
| Ensemble                     | 100                                       | 0,82                                                           | 0,82                                                            |

Compte tenu de l'accroissement du revenu disponible par tête, sous les deux variantes adoptées (voir tableau III.8.) et de l'accroissement des effectifs dans chacun des trois groupes considérés (voir tableau III.3.), on peut évaluer à l'aide de ces coefficients l'augmentation de la dépense globale de chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants respectivement. Etant donné la ventilation de cette dépense en 1955, il est donc possible de chiffrer en milliards de francs la dépense correspondante en 1965. Les résultats sont donnés dans le tableau III.13. ci-après.

Il ressort de ce tableau qu'en dépit d'un accroissement des effectifs adultes féminins inférieur à l'augmentation de l'ensemble de la population, la part de la dépense de chaussures de femmes tend significativement à augmenter en 1965 par rapport à 1955. Corrélativement, la part des chaussures d'enfants diminue, malgré une assez forte augmentation du nombre de jeunes de moins de 16 ans.

Tableau III.13.

Dépense globale de chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants en 1965  
(milliards de francs)(1)

|          | 1955 | 1965(2) Hausse du<br>revenu par tête |         | Accroissement<br>1965/55 en % |                | Structure de la<br>consommation en % |      |
|----------|------|--------------------------------------|---------|-------------------------------|----------------|--------------------------------------|------|
|          |      | I 28 %                               | II 40 % | Variante<br>I                 | Variante<br>II | 1955                                 | 1965 |
| Hommes   | 78   | 100                                  | 107     | 128                           | 137            | 39                                   | 39   |
| Femmes   | 78   | 102                                  | 112     | 131                           | 144            | 39                                   | 40   |
| Enfants  | 44   | 53                                   | 56      | 121                           | 127            | 22                                   | 21   |
| Ensemble | 200  | 255                                  | 275     | 128                           | 138            | 100                                  | 100  |

Exprimée en nombre de paires, la proportion de chaussures de femmes est encore plus forte : le coefficient d'élasticité de la quantité achetée (nombre de paires) est en effet sensiblement plus fort pour les femmes que pour les hommes. Ceux-ci ont plutôt tendance à consacrer un accroissement de leur revenu à acheter des articles de meilleure qualité (plus chers), celles-ci à en acheter davantage afin de diversifier leur garde robe. Si l'on admet un coefficient d'élasticité-quantité de 0,8 environ pour les femmes et de 0,4 environ pour les hommes et les enfants (3), on obtient les résultats suivants, en nombre de paires (tableau III.14.), compte tenu des effectifs par âge et sexe.

(1) - dans l'hypothèse de la stabilité des prix relatifs des chaussures

(2) - seuls les coefficients d'élasticité de la colonne (2) du tableau III.12. ont été utilisés.

(3) - en prenant les résultats de l'enquête spéciale chaussures de 1952 pour corriger les valeurs forfaitaires des coefficients d'élasticité de la dépense pour les hommes, les femmes et les enfants, donnés dans le tableau III.12.

Tableau III.14.

Demande globale de chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants en 1965  
en volume (milliers de paires)(1)

|          | 1955    | 1965 - Hausse du<br>revenu par tête |         | Accroissement<br>1965/1955 en % |     | Structure de la<br>demande en % |      |
|----------|---------|-------------------------------------|---------|---------------------------------|-----|---------------------------------|------|
|          |         | I 28 %                              | II 40 % | I                               | II  | 1955                            | 1965 |
| Hommes   | 44.000  | 51.000                              | 53.000  | 116                             | 120 | 30                              | 29   |
| Femmes   | 58.000  | 72.000                              | 78.000  | 124                             | 134 | 40                              | 42   |
| Enfants  | 44.000  | 51.000                              | 53.000  | 116                             | 120 | 30                              | 29   |
| Ensemble | 146.000 | 174.000                             | 184.000 | 119                             | 126 | 100                             | 100  |

(1) - voir notes 1 et 2 du tableau III.13.

Il résulte de ce tableau que la demande de chaussures de femmes, exprimée en quantité, augmenterait de façon sensible relativement aux chaussures d'hommes et d'enfants ; la demande de ces derniers articles s'orienterait, au contraire, plutôt vers des produits d'une meilleure qualité qu'actuellement.

Ces conclusions résultent des grandeurs forfaitairement attribuées aux coefficients d'élasticité des groupes considérés. De telles grandeurs ne paraissent cependant pas totalement invraisemblables et, en l'absence de données permettant de les déterminer de façon plus satisfaisante, on pourra considérer que les résultats qui s'en déduisent sont du domaine des choses possibles.

## C - La vérification de la projection

La dernière étape d'une prévision de la demande consiste à vérifier, d'une part que la projection effectuée est cohérente, c'est-à-dire qu'elle repose sur un modèle économétrique expérimentalement satisfaisant, d'autre part, qu'elle est compatible avec d'autres prévisions plus générales.

Nous examinerons seulement ici la compatibilité entre la prévision de la demande de chaussures et d'autres données sur 1965 ; le modèle utilisé au cours de notre analyse, qui considère la demande globale comme une fonction du revenu par tête, de l'accroissement de la population et de la variation des prix relatifs (1), pourrait en effet être testé sur la période récente en France en donnant aux coefficients d'accroissement du revenu et de la population, les valeurs observées pendant cette période. On déduirait alors du modèle des valeurs calculées de la dépense de chaussures qui seraient comparées aux valeurs observées au cours de la période : l'efficacité de l'ajustement entre les valeurs observées et les valeurs calculées, serait une bonne indication de la qualité du modèle en tant qu'instrument d'interprétation économique et de prévision.

Nous ne procéderons cependant pas à ce test parce que dans le cas présent, il est inutile : les séries temporelles de la demande de chaussures et de la dépense totale en France entre 1950 et 1956, exprimées en francs constants, donnent en effet, un coefficient d'élasticité "dynamique" tellement voisin du coefficient "statique" calculé d'après l'enquête de 1951, que l'ajustement qui résulterait d'un tel test serait tout à fait satisfaisant (2). Nous considérerons par conséquent que le modèle proposé donne une explication suffisamment correcte

---

(1) - voir page 118.

(2) - Cf. Chapitre II - C ; l'Etude de séries temporelles.

de l'évolution récente de la demande de chaussures pour qu'il soit légitime de l'employer à extrapoler cette demande - rappelons que l'explication proposée , à savoir que la demande de chaussures est essentiellement fonction du revenu par tête , est justifiée aussi par l'expérience américaine . Nous nous borneront donc à examiner dans quelle mesure les résultats de la prévision faite ci-dessus sont compatibles avec les autres données disponibles sur 1965 :

- les "Perspectives de l'économie française en 1965" du Commissariat Général au Plan et du Service des Etudes Economiques et Financières (1),
- les "Perspectives des dépenses d'habillement des Français (1954-1965)" de H. L.M. GOREUX (2).

Le tableau III.15. récapitule les prévisions faites dans ces deux documents et les compare à la projection de la demande de chaussures de la présente étude.

Les lignes 2 et 3 de ce tableau ne sont pas absolument comparables : la ligne 3 ne comprend ni les achats de chaussures, de chapeaux et d'accessoires du vêtement, ni les frais de réparation de vêtements et de chaussures ; ces dépenses sont en revanche comprises dans celles de la ligne 2 ; la somme des lignes 3 et 4 est pour cette raison inférieure à la ligne 2.

Sous cette réserve, le tableau III.15. présente toutefois une certaine incompatibilité entre la ligne 2 d'une part, les lignes 3 et 4 d'autre part. Ces deux dernières ne sont pas, en effet, incompatibles entre elles : M. GOREUX a trouvé un coefficient d'élasticité-revenu pour l'habillement de l'ordre de 1,0, alors que pour la chaussure nous avons vu que ce coefficient était d'environ 0,8. Cette différence suffit à expliquer l'écart des tendances des lignes 3 et 4.

La tendance de la ligne 2 devrait, en revanche, correspondre à la somme des tendances des lignes 3 et 4 et de celle des dépenses d'habillement non comprises en 3. (chapeaux, accessoires, réparations). Il est peu vraisemblable que ces dépenses, qui s'élevaient en 1954 à environ 130 milliards, augmentent sensiblement plus vite que le reste de l'habillement d'ici à 1965.

---

(1) - Reproduit dans Problèmes Economiques - 3-10 Juillet 1956 n°s 444 - 445.

(2) - Etudes et conjoncture n° 10 - Octobre 1956.

Tableau III.15.

Perspectives 1965

| Source                          |   | Produit                                                                 | Valeurs en milliards de Fr<br>(chiffres arrondis) |        |         | Accroissement<br>1965/1955 en %<br>1954 = 100 |         |
|---------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------|---------|-----------------------------------------------|---------|
|                                 |   |                                                                         | 1954                                              | 1965 I | 1965 II | 1965 I                                        | 1965 II |
| Commissa-<br>Général<br>au plan | 1 | Consommation<br>globale                                                 | 10.230                                            | 14.960 | 16.350  | 146                                           | 160     |
|                                 | 2 | Habillement<br>(ensemble)                                               | 1.370                                             | 2.060  | 2.275   | 150                                           | 166     |
| L.GOREUX                        | 3 | Habillement<br>(n.c. chaussu-<br>res et acces-<br>soires -<br>chapeaux) | 1.045                                             | 1.515  | 1.650   | 145                                           | 158     |
| Présente<br>étude               | 4 | Chaussures                                                              | 195                                               | 260    | 280     | 135                                           | 145     |

Lignes 1 et 2 - Source : Perspectives de l'Economie Française en 1965. Op. cit.,  
tableau V, page 12.

ligne 3 - Valeur en 1954 : Tableau Général de la Consommation 1950 à 1956  
C.R.E.D.O.C. à paraître.  
Accroissements 1965/1955 : Perspectives des dépenses d'habillement  
des Français, op. cit., tableau XVIII, p. 920.

Ligne 4 - Valeur en 1954 : Tableau I.12. ci-dessus. Valeurs en 1965  
Tableau III.11. ci-dessus.

En fait, la prévision très globale des dépenses d'habillement données dans les Perspectives de l'économie française, semble surestimée par rapport aux analyses plus détaillées de l'article de M. GOREUX et de la présente étude. La divergence entre la tendance de la ligne 2 d'une part, et celle des lignes 3 et 4 réunies d'autre part, n'est cependant pas considérable - de l'ordre de 5 % à 6 % environ, pour l'année terminale de la projection, ce qui demeure très tolérable.

Si donc il semble que les Perspectives de l'économie française soient un peu optimistes concernant la prévision de la demande d'habillement, par rapport aux possibilités du marché déduites d'une analyse approfondie de la situation actuelle et du comportement effectif des consommateurs, il ne faudrait pas en déduire que cette prévision soit irréalisable. L'expérience de certains produits de consommation très courante, tels que les détersifs, montre que leur diffusion peut croître rapidement grâce à des efforts d'expansion commerciale (1). Ceux-ci sont encore très peu pratiqués dans les industries de l'habillement. Il n'est nullement inconcevable qu'une politique commerciale un peu plus active - et peut être organisée sur un plan professionnel plutôt que laissée à la seule initiative individuelle des entreprises - provoquerait un accroissement de la consommation plus voisin de celui prévu par le Commissariat Général au Plan que de ceux proposés par M. GOREUX et par nous-mêmes.

En ce sens, on pourrait considérer que l'accroissement de la demande de chaussures prévu dans la présente étude constitue un minimum (sous réserve que les hypothèses adoptées au départ se vérifient). Ce minimum serait réalisable dans les conditions actuelles de commercialisation de la chaussure.

Le maximum, ou plus exactement le possible, serait constitué par un niveau de consommation plus proche de celui prévu par le Commissariat Général au Plan. Sa réalisation dépendrait d'un effort d'expansion commerciale plus intense qu'actuellement, toutes choses égales par ailleurs. Une telle prévision prendrait ainsi l'allure d'un véritable objectif que la profession s'assignerait. L'écart entre la prévision- objectif et la prévision minimale formulée dans la présente étude devrait alors être comparé aux frais de commercialisation et aux investissements accrus nécessaires à la réalisation de l'objectif. C'est sur la base de telles comparaisons entre plusieurs politiques d'expansion commerciale et plusieurs objectifs possibles que serait prise la décision - sous l'arbitrage éventuel des pouvoirs publics - de viser tel ou tel objectif et de mettre en oeuvre les moyens de l'atteindre.

---

(1) - Cette expression, utilisée dans certaines entreprises françaises, semble une meilleure traduction de Sales promotion que l'anglicisme promotion des ventes.

Les travaux de prévision économique, tels que la présente étude, ne visent, en définitive, qu'à tracer un cadre à l'intérieur duquel la politique économique, avec ce qu'elle comporte de volontarisme, reprend tous ses droits.

## D - Caractéristiques de la demande de chaussures en 1965

Si l'on tente maintenant de résumer les résultats de l'extrapolation de la demande faite ci-dessus, il semble qu'on puisse en dégager les caractéristiques suivantes :

- la dépense globale de chaussures augmenterait d'ici à 1965 exactement dans la même proportion (28 %) que le revenu disponible par tête, si celui-ci croît de 28 %, et dans une proportion un peu moindre (38 %), s'il augmente de 40 %, compte tenu de l'accroissement de la population. La moindre augmentation relative de la dépense de chaussures dans l'hypothèse d'un fort accroissement du revenu (hausse de 40 %) s'explique par l'élévation du niveau de vie : les besoins fondamentaux (alimentation, habillement....) étant satisfaits en priorité une hausse du revenu tend à être employée dans une proportion de plus en plus grande à satisfaire des besoins moins vitaux : loisirs, confort ménager, élégance (Cf. 3) alinéa de ce paragraphe).
- la demande accrue de chaussures en 1965 proviendrait dans une proportion plus importante qu'actuellement (52 % contre 48 % environ)(1) de la clientèle des cadres subalternes, employés et ouvriers. En revanche, la demande émanant de la population agricole (exploitants et salariés) d'une part, des petits industriels, petits commerçants et artisans d'autre part, passerait de 30 % en 1955 à environ 25 % du total en 1965 (1).

---

(1) - Cf. Tableau III.11.

- la proportion de la demande imputable à la population adulte féminine devrait croître, malgré une diminution relative des effectifs de cette population. Un revenu croissant permettra en effet de mieux satisfaire le besoin d'élégance qu'actuellement, ce qui devrait suffire à éviter tout risque de saturation de la demande, au moins en ce qui concerne les chaussures de femmes.
- l'accroissement de la demande serait plus fort exprimé en valeur (28 % à 38 %) qu'en nombre de paires (19 % à 26 %). Ceci tient à l'effet qualité : les consommateurs demandent des produits de meilleure qualité (donc en général plus chers) lorsque leur revenu s'élève. L'effet qualité serait toutefois plus marqué dans le cas des chaussures d'hommes et d'enfants que dans celui des articles de femmes ; celles-ci cherchent en effet une plus grande diversité - un plus grand nombre de paires - qu'une qualité supérieure. En nombre de paires la demande de chaussures de femmes s'élèverait ainsi de 24 % à 34 %, contre 16 % à 20 % pour les articles d'hommes et d'enfants.
- par tête de la population les femmes achèteraient entre 4,2 et 4,6 paires de chaussures par an et les hommes 3,3 à 3,5. En admettant que la "vie" d'une paire de chaussures est en moyenne de 18 mois, cela signifierait que chaque Français disposerait d'environ 5 paires de chaussures et chaque Française de 6 à 7 paires.

Ce stock de chaussures par tête serait ainsi légèrement inférieur à ce qu'il est actuellement aux Etats-Unis (5,5 paires par homme, 8 par femme)(1), tout en étant supérieur à ce qu'il est actuellement en France (5 paires par personne en moyenne). Cette dernière référence à l'exemple nord-américain permet de souligner le caractère éminemment raisonnable et réalisable de la prévision qui a été tentée.

---

(1) - Source : Le Marché Français de la Chaussure. Op. cit., page 13.

# A N N E X E

L'INFLUENCE DE LA "DEPENSE TOTALE" ET DE LA CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE  
SUR LES DEPENSES DE CHAUSSURES  
(Analyse de budgets familiaux)

## 1- Les sources utilisées

11. L'analyse a été menée à partir des résultats d'une enquête sur les budgets familiaux effectuée au cours des mois d'Octobre et Novembre 1951 auprès de 2.000 ménages environ (1). L'enquête a porté uniquement sur les villes siège des Directions Régionales de l'I.N.S.E.E. (2) où un échantillon aléatoire de ménages appartenant aux différentes classes sociales a été tiré.

Le taux de réponse a été d'environ 75 %. Ce taux, variable selon les catégories socio-professionnelles, a été plus élevé dans les catégories supérieures (industriels par exemple). L'échantillon, bien que redressé reste cependant défectueux de ce point de vue, car il est à craindre que les non-répondants des catégories supérieures n'aient pas le même comportement que ceux appartenant aux mêmes catégories et ayant répondu (3).

- 
- (1) - H. BERTAUD : "Les dépenses et les consommations des ménages à Paris, Rennes et dans 17 grandes villes de province", Bulletin Mensuel de Statistique, supplément d'octobre-décembre 1953.
- (2) - Bordeaux, Clermont-Ferrand, Dijon, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nancy, Nantes, Orléans, Paris, Poitiers, Reims, Rouen, Strasbourg, Toulouse.
- (3) - On observe bien en fait (Cf. paragraphe 2) que les variances calculées sur les log des dépenses de chaussures diffèrent moins que l'on pourrait s'y attendre d'une catégorie socio-professionnelle à l'autre.

12. En principe, chaque ménage devait indiquer le détail de toutes ses dépenses de consommation. Les dépenses ont été observées sur des durées variables. Pour l'alimentation, l'enquête a été basée sur une période d'observation d'une semaine au cours de laquelle les ménagères devaient transcrire leurs dépenses au jour le jour sur un carnet de comptes. En pratique, l'enquête s'étant déroulée vers Octobre-Novembre, tous les ménages n'ont pas été interrogés exactement la même semaine. Les résultats de l'enquête alimentaire s'étalent ainsi sur six semaines environ. Pour les autres dépenses, on a eu recours à l'interview. Cette méthode est évidemment moins précise mais s'imposait en raison de la plus grande périodicité des dépenses non alimentaires en général. Les dépenses de loyer, eau, gaz, électricité demandées correspondaient à la période indiquée sur les quittances ; celles d'entretien, toilette, hygiène, transport et loisirs à une période de 15 jours, les autres dépenses dont celles de chaussures, à l'année entière précédant l'interview; les dépenses de chaussures correspondent en principe à tous les articles chaussants (chaussures, chaussons, sandales, bottes, etc....)

Les dépenses antérieures à la date de l'enquête ont été redressées pour tenir compte de l'inflation de 1951. Ainsi toutes les dépenses ont été exprimées en francs d'octobre-Novembre 1951. La "Dépense annuelle totale" de chaque ménage a été calculée en effectuant la somme pondérée de toutes les dépenses déclarées les coefficients de pondération étant proportionnels aux périodes d'observation des différentes dépenses. La "Dépense totale annuelle calculée" ainsi déterminée ne constitue malheureusement qu'une mesure approchée de la véritable dépense totale annuelle des ménages. Les revenus, par ailleurs, avaient été très mal déclarés dans l'enquête. Finalement, les dépenses de chaussures des ménages ont du être analysées en fonction du critère "Dépense totale annuelle calculée".

La dépense annuelle de chaussures déclarée se rapporte à l'ensemble des membres du ménage de même que la "Dépense totale" : l'enquête ne permettait pas de dissocier valablement les résultats selon les catégories d'usagers (enfants, adultes, etc....).

13. Les dépenses totales et les dépenses de chaussures de chaque ménage ont été divisées par le nombre d'unité de consommation du ménage pour permettre une estimation correcte de l'influence de la première variable sur la seconde. Ce procédé s'impose en raison de la corrélation positive élevée existant entre le nombre d'unités de consommation et la dépense totale des différents ménages. L'échelle adoptée a été la suivante :

- 1 unité pour le premier adulte du ménage,
- 0,7 unité pour les autres adultes,
- 0,5 unité pour les enfants de moins de 16 ans.

Lorsque le ménage comportait une bonne, elle a été comptée pour 0,4 en ce qui concerne la dépense totale et 0 en ce qui concerne la dépense de chaussures. Enfin, les enfants pensionnaires ont été comptés pour 0,3 et 0,5 s'agissant de la dépense totale et de la dépense de chaussures respectivement.

14. On a classé ensuite les dépenses annuelles totales calculées par U.C. et les dépenses annuelles de chaussures par U.C. en fonction de la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage donnée par l'enquête. Les cinq groupes suivants ont été constitués à partir de la nomenclature réduite des activités socio-professionnelles de l'I.N.S.E.E.

G<sub>1</sub> : Petits industriels - artisans - petits commerçants (Nomenclature I.N.S.E.E. de 1951, C.S.P. 1 et 2, sauf 29).

G<sub>2</sub> : Cadres supérieurs - professions libérales (id. C.S.P. 29 et 3).

G<sub>3</sub> : Cadres subalternes - employés (id. C.S.P. 4 et 5).

G<sub>4</sub> : Ouvriers (id. C.S.P. 6).

G<sub>5</sub> : Inactifs - personnel de service (id. C.S.P. 8 et 9).

15. Enfin, pour réduire les calculs, les dépenses annuelles totales par U.C. et les dépenses de chaussures ont été, pour chaque catégorie socio-professionnelle, classées dans un tableau de fréquence à double entrée dont on a extrait les moyennes de classe des dépenses totales par U.C. et les dépenses moyennes de chaussures par U.C. correspondantes. Les données figurent au tableau A.1. Dans les tableaux de fréquence à double entrée, le classement des dépenses a été effectué dans des tranches dont les amplitudes de variation sont égales en logarithmes, ce qui explique l'accroissement irrégulier des intervalles correspondant aux dépenses totales dans le tableau A.1.

Les graphiques A.1. à A.5. correspondent aux données du tableau A.1. On remarque que le recours à une loi linéaire en logarithme est assez justifié dans l'intervalle des variations des observations.

L'analyse de covariance qui suit est effectuée à partir des données groupées du tableau A.1. (1), données dont on vient, dans ce paragraphe, de préciser l'origine et la présentation, l'objet principal de cette analyse est de révéler s'il existe une influence significative de la catégorie socio-professionnelle sur la dépense de chaussures indépendamment de l'effet "dépense totale".

---

(1) - S.J. AITCHISON; J. BROWN - The grouping of observations in regression analysis. The Review of the International Statistical Institute, n° 1/3 1954.

Tableau A.1.

Dépenses de chaussures suivant la catégorie socio-professionnelle et le niveau de la dépense totale grandes villes 1951. (moyennes par tranches de dépense totale par U.C. - francs par an - 1951)

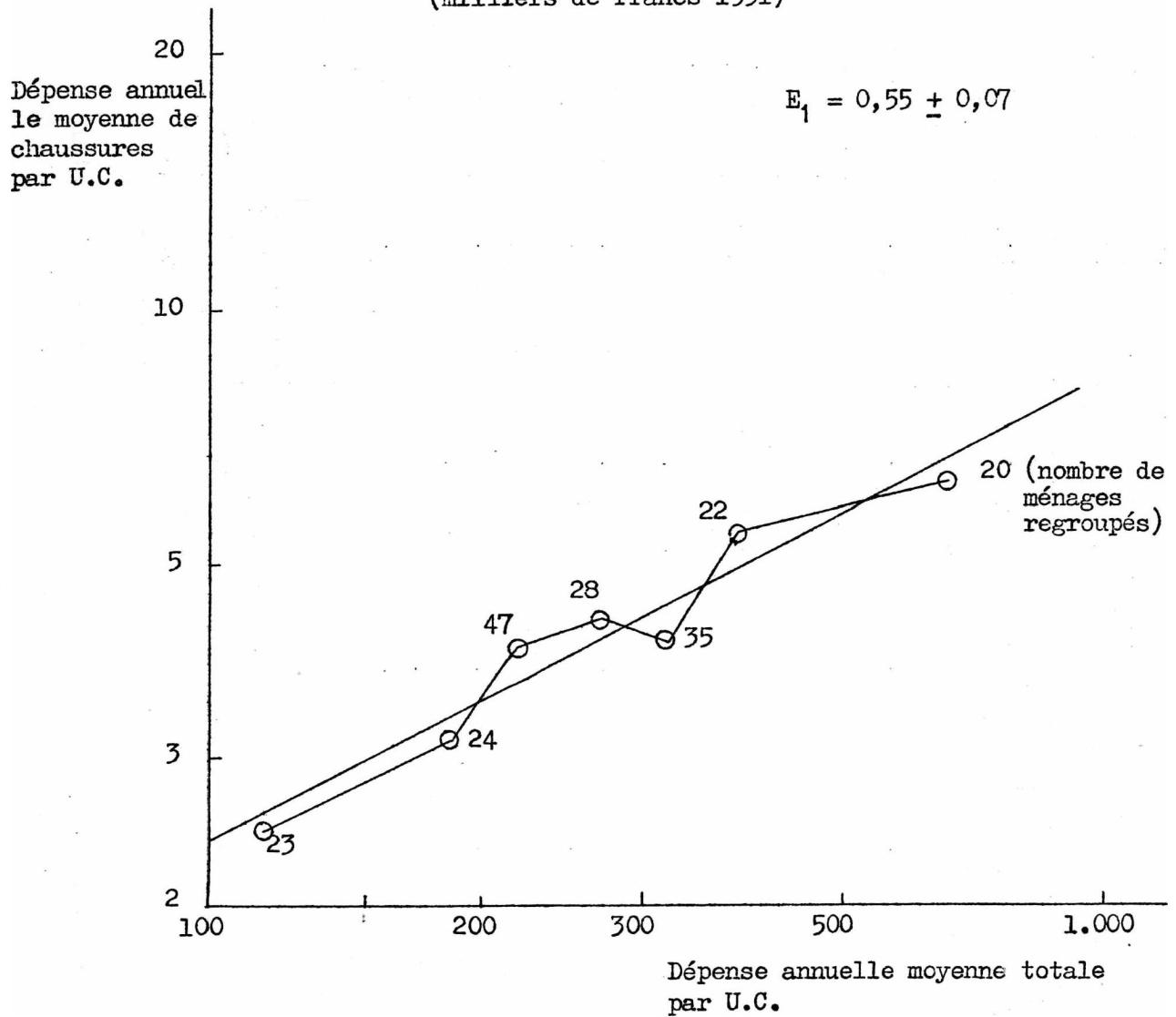
| Dépense totale calculée par U.C. - moyennes des tranches | Groupe I<br>petits industriels | Groupe II<br>Cadres supérieurs | Groupe III<br>Employés | Groupe IV<br>Ouvriers | Groupe V<br>Inactifs |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|
| (1) 64.590                                               |                                |                                |                        |                       | 1.000 (22)           |
| (2) 94.450                                               |                                |                                |                        | 2.000 (32)            |                      |
| (3) 103.900                                              | 2.500 (23)*                    |                                | 1.870 (5)              |                       | 1.250 (27)           |
| (4) 125.600                                              |                                |                                | 2.140 (8)              |                       | 1.870 (29)           |
| (5) 151.900                                              |                                | 4.360 (14)                     | 2.730 (33)             | 2.790 (69)            | 2.330 (44)           |
| (6) 183.600                                              | 3.190 (24)                     |                                | 3.570 (61)             | 3.270 (128)           | 3.340 (55)           |
| (7) 222.100                                              | 4.080 (47)                     | 4.460 (15)                     | 3.990 (90)             | 4.360 (130)           | 3.410 (60)           |
| (8) 268.500                                              | 4.360 (28)                     | 5.960 (26)                     | 4.770 (94)             | 4.770 (88)            | 4.660 (53)           |
| (9) 324.700                                              | 4.170 (35)                     | 6.520 (16)                     | 6.230 (68)             | 5.330 (53)            | 5.210 (38)           |
| (10) 392.600                                             | 5.570 (22)                     | 6.370 (23)                     | 6.090 (30)             |                       |                      |
| (11) 431.800                                             |                                |                                |                        | 6.660 (29)            |                      |
| (12) 474.800                                             |                                | 7.280 (15)                     |                        |                       |                      |
| (13) 522.100                                             |                                |                                |                        |                       |                      |
| (14) 574.200                                             | 6.370 (20)                     | 9.310 (10)                     |                        |                       |                      |
| (15) 763.500                                             |                                | 10.070 (15)                    |                        |                       |                      |
| Dépense moyenne de chaussures par U.C.                   |                                |                                |                        |                       |                      |
| (16) 3.910                                               | 4.110                          | 6.410                          | 4.330                  | 3.880                 | 2.820                |
| Dépense moyenne totale par U.C.                          |                                |                                |                        |                       |                      |
| (17) 225.500                                             | 261.100                        | 349.400                        | 238.600                | 215.500               | 179.000              |

\* Les chiffres entre parenthèses correspondent au nombre d'observations (ménages) regroupées. Il y a au total 1.569 ménages. Les données concernant Paris sont exclues.

Nota : Pour les observations extrêmes, il peut s'agir soit d'un centre de classe, soit d'une limite de classe selon que le nombre de classes regroupées est pair ou impair.

Graphique A.1.

Groupe I : Petits industriels - artisans - commerçants  
(milliers de francs 1951)

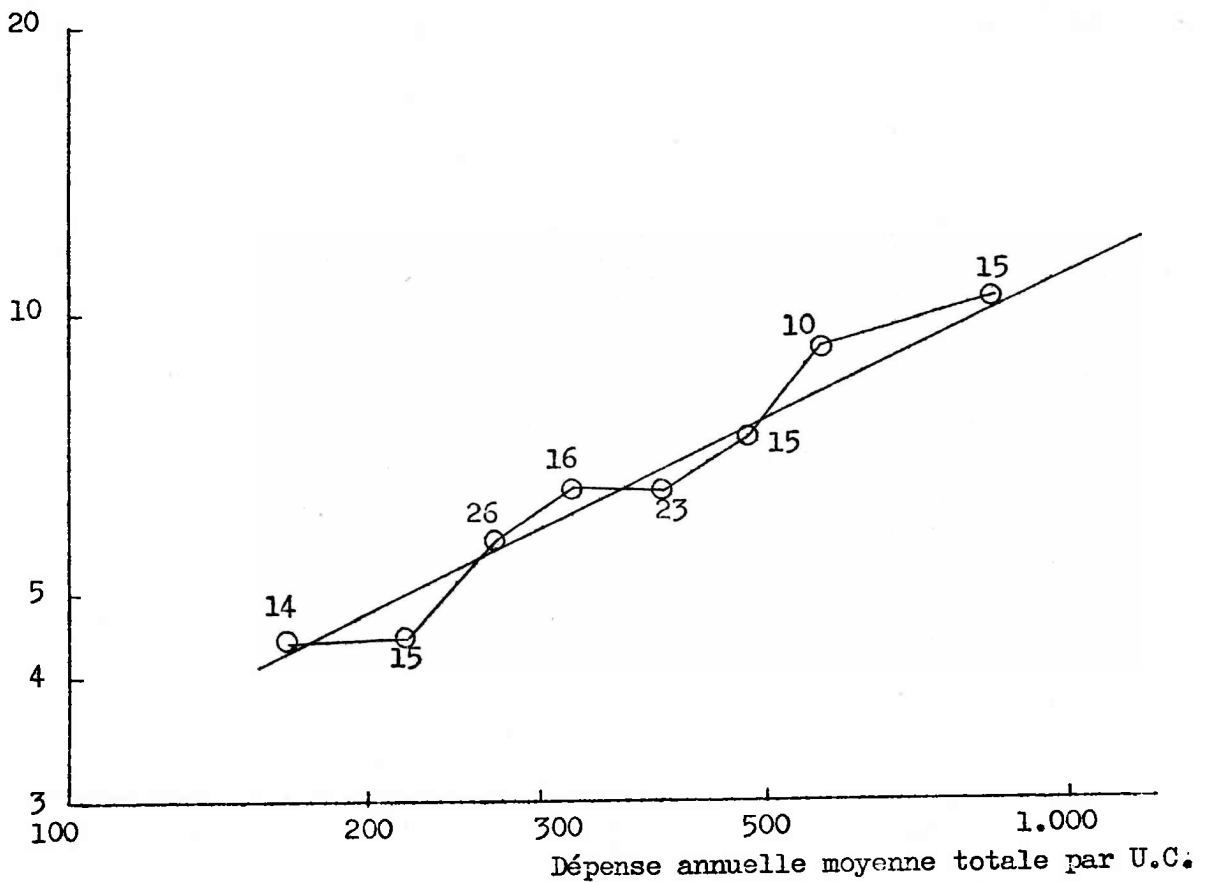


Graphique A.2.

Groupe II : Cadres supérieurs - professions libérales  
(milliers de francs 1951)

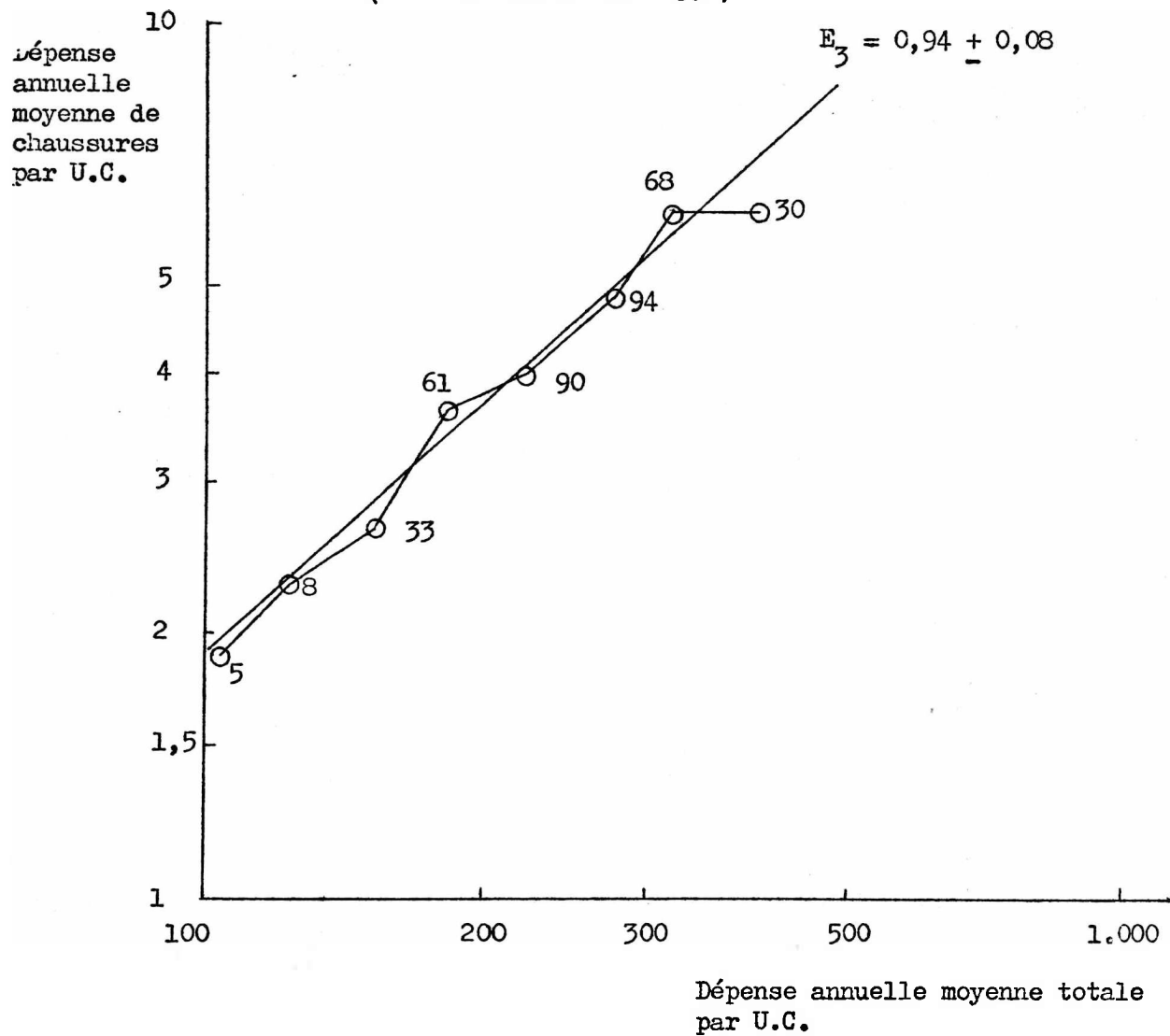
Dépense annuelle moyenne  
de chaussures par U.C.

$$E_2 = 0,51 \pm 0,10$$



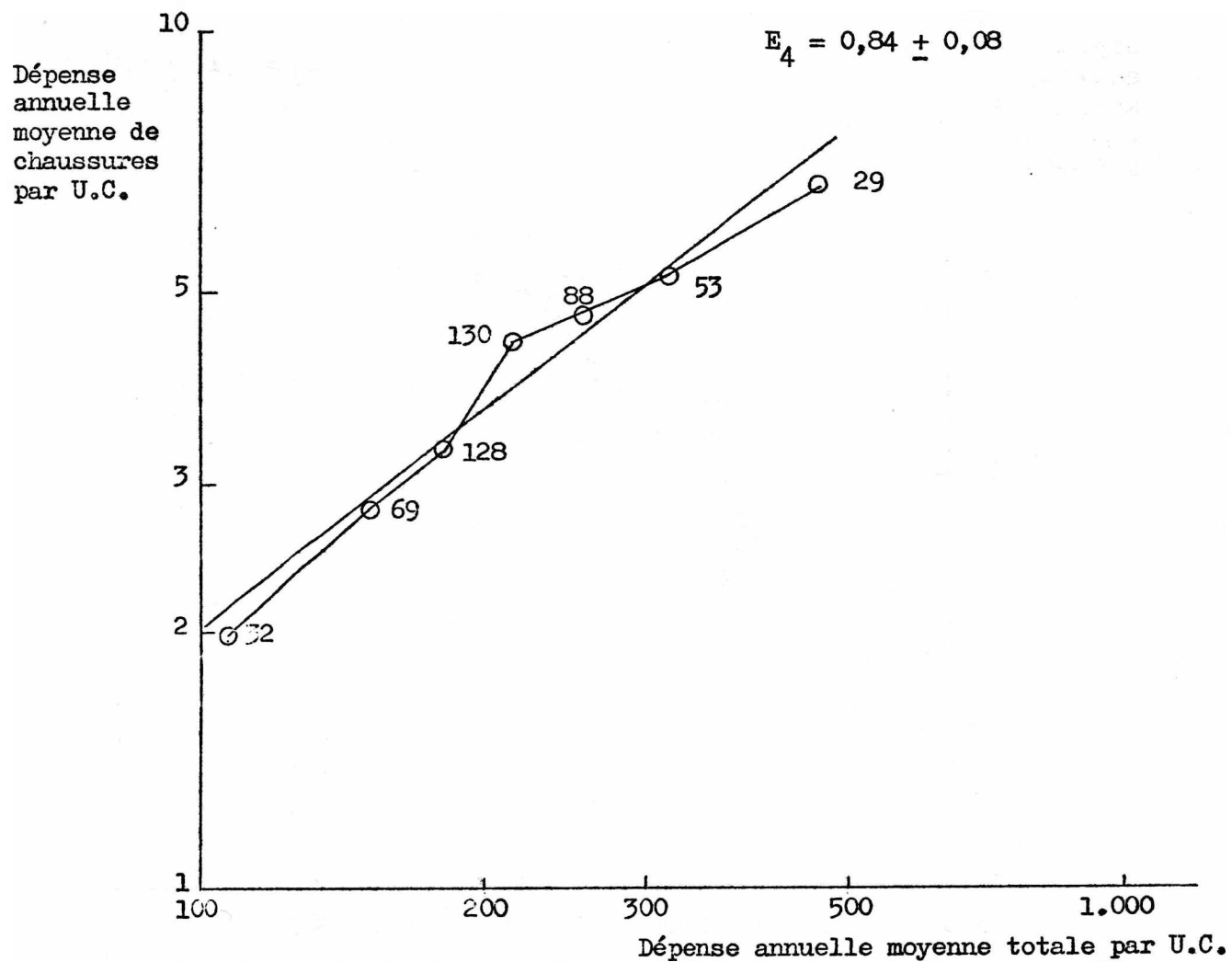
Graphique A.3.

Groupe III : Cadres subalternes - employés  
(milliers de francs 1951)



Graphique A.4.

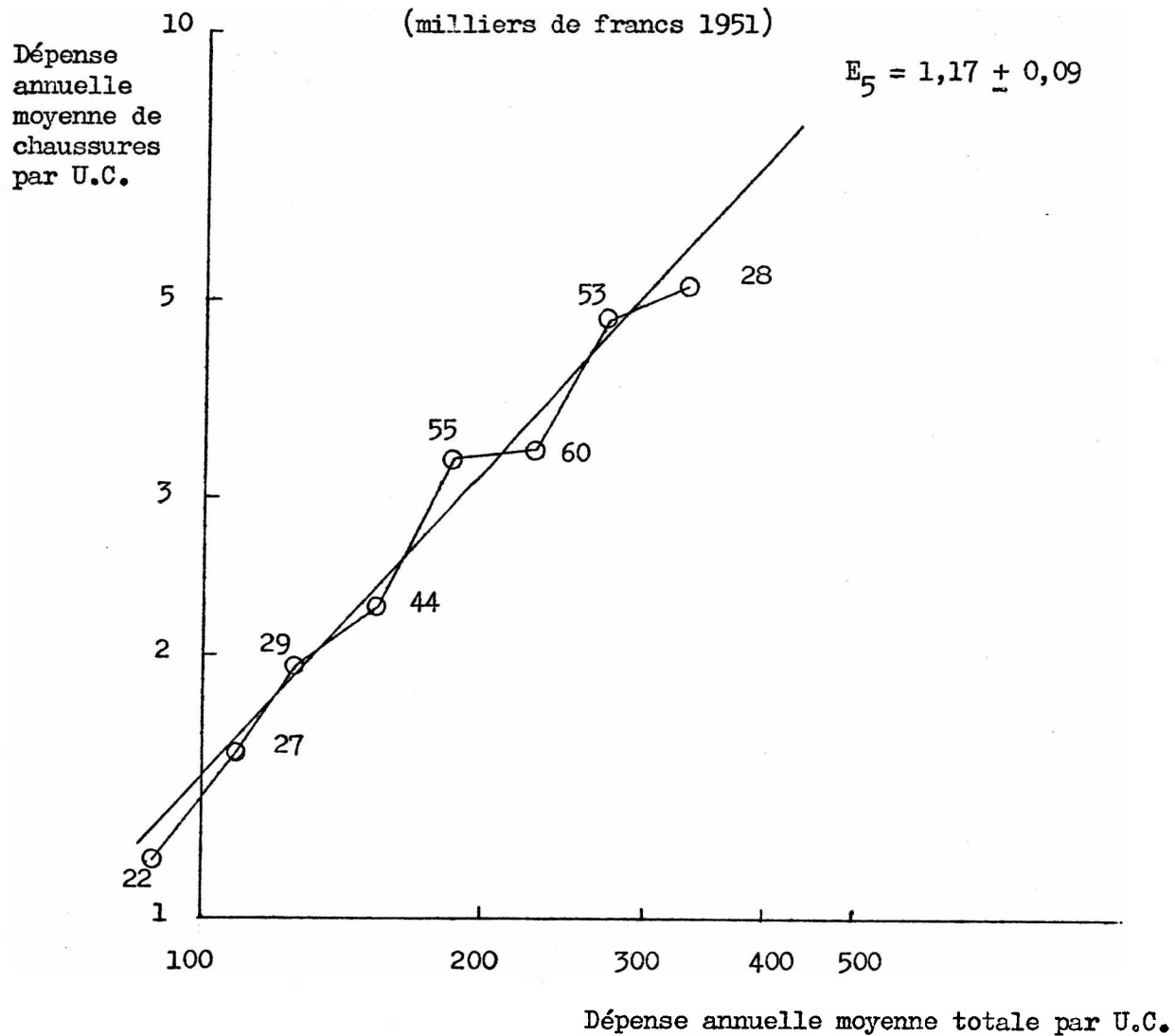
Groupe IV : Ouvriers (milliers de F 1951)



Graphique A.5.

Groupe V : Personnel de service - inactifs

(milliers de francs 1951)



## 2 - Analyse de l'influence de la dépense totale et de la catégorie socio professionnelle<sup>1</sup>

21. Le tableau A.2. donne les sommes pondérées des carrés et des termes produits relative aux variables  $d_{ij}$  et  $D_{ij}$  centrées.

$d_{ij}$  = log des dépenses annuelles moyennes déclarées de chaussures par unité de consommation (francs 1951)

$D_{ij}$  = log des dépenses annuelles totales moyennes calculées, par unité de consommation (francs 1951)

$i$  = numéro de la tranche de dépense totale par U.C.

$j$  = numéro du groupe socio-professionnel ( $J = 1, 2, 3, 4, 5$ )

Les sommes déterminées d'abord sur la totalité des points sont décomposées en deux parties, l'une est relative à la variation entre les groupes socio-professionnels, l'autre à la variation dans les groupes (lignes 2 et 1).

---

(1) - L'effectif réduit de l'échantillon n'a pas permis d'étudier simultanément plus de deux facteurs.

Tableau A.2.

Sommes des carrés et des termes produits

| Variation         | Degré<br>de<br>liberté | Somme des<br>carrés ( $D_{ij}$ ) | Somme des<br>carrés $d_{ij}$ | Somme des<br>produits | Variance<br>$d_{ij}$ | Coefficient<br>de régression<br>E | F     |
|-------------------|------------------------|----------------------------------|------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------------|-------|
| dans les groupes  | 33                     | 41,82220                         | 32,64646                     | 34,72594              | 0,98929              | $0,83 \pm 0,05$                   | 3,40* |
| entre les groupes | 4                      | 9,27957                          | 13,44139                     | 10,71955              | 3,36035              | $1,16 \pm 0,19$                   |       |
| Totaux            | 37                     | 51,10177                         | 46,08785                     | 45,44549              | 1,24560              | $0,89 \pm 0,06$                   |       |

\* significatif au seuil 5 %

La comparaison des variances des dépenses de chaussures, que l'on peut calculer à partir des données du tableau A.3. "entre les groupes" et "dans les groupes" montre qu'il existe une influence socio-professionnelle significative. Le rapport de FISCHER-SNEDECOR est égal à  $F = 3,40 *$ . On peut donc écrire chaque dépense sous la forme :

$$(1) \quad d_{ij} = d_j + U_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots) \quad (J = 1, 2, 3, 4, 5)$$

dans laquelle  $d_j$  représente l'effet socio-professionnel et  $U_{ij}$ , une quantité aléatoire résiduelle. Les quantités telles que  $U_{ij}$  de la relation (1) sont supposées indépendantes, gaussiennes, d'espérance nulle et de variance constante. Ces hypothèses différentes sont pratiquement acceptables. La constance de la variance des  $U_{ij}$  dans les différents groupes est à priori l'hypothèse la moins fondée, nous l'avons retenue cependant, l'examen des distributrices de fréquence ayant montré que dans le cas particulier de l'enquête actuelle les écarts-type des  $d_{ij}$  sont peu différents d'un groupe social à l'autre ( $s_1 = 0,30$  ;  $s_2 = 0,27$  ;  $s_3 = 0,27$  ;  $s_4 = 0,30$  ;  $s_5 = 0,37$ )

Les hypothèses que l'on vient de rappeler concernant les propriétés des  $U_{ij}$  de la relation (1) seront admises implicitement pour les résidus des relations figurant la suite.

22. L'analyse précédente doit être complétée pour tenir compte du fait que la dépense totale varie d'un groupe socio-professionnel à l'autre. L'effet imputé au facteur socio-professionnel risque de traduire en partie au moins une influence sous-jacente de la dépense totale sur la dépense de chaussures. On doit donc :

1° - s'assurer de l'existence d'une relation significative entre la dépense de chaussures et la dépense totale

---

1 sauf évidemment 0, hypothèse d'espérance nulle qui peut toujours être remise en question.

2° - rechercher s'il subsiste un effet socio-professionnel ou un éventuel effet de courbure significatif. L'existence d'une régression significative entre la dépense de chaussures et la dépense totale est mise en évidence en comparant "dans les groupes" la variance résiduelle à la variance expliquée par la dépense totale, soit (cf : tableau A.2.) d'une part

$$\left( \frac{34,72594}{41,82220} \right)^2 \times 41,82220 = 28,83348 \text{ avec un degré de liberté, et d'autre part : } 32,64646 - 28,83348 = 3,81298 \text{ avec 32 degrés de liberté}$$

Le rapport de FISCHER-SNEDECOR est égal à  $F = 7,56^{**}(1)$ . L'influence de la dépense totale sur la dépense de chaussures apparaît hautement significative. En conséquence, il est permis d'écrire la relation (2) ci-après :

$$(2) \quad (d_{ij} - d_{.j}) = E (D_{ij} - D_{.j}) + V_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots) \quad (j = 1, 2, 3, 4, 5)$$

dans laquelle

$E$  = l'élasticité de la dépense de chaussures par rapport à la dépense totale,

$V_{ij}$  = résidu aléatoire représentant l'effet des variables non explicitées (les erreurs qui affectent la dépense totale ont été considérées finalement comme assez faibles par rapport aux résidus  $V_{ij}$ , c'est pourquoi on les a négligées dans la relation(2)).

La relation (2) représente la regression calculée sur les nuages des graphiques 1 à 5 ramenés à un même centre. On trouve, pour  $E$ , la valeur  $0,83 + 0,05$ .

---

(1) - Pour la signification des étoiles se reporter au tableau A.3., page 157.

23. On peut étudier maintenant s'il subsiste ou non un effet socio-professionnel significatif, ou un effet de courbure significatif. Une première réponse est fournie par la comparaison de la variance résiduelle "dans les groupes" à la variance résiduelle totale diminuée de la précédente, soit (Cf. tableau A.3.) 0,11915 avec 32 degrés de liberté et  $5,67257 - 3,81271 = 1,85986$  avec 4 degrés de liberté. Le rapport de FISCHER-SNEDECOR :  $F = 3,91^*$ . On peut conclure au maintient probablement de l'effet socio-professionnel, ce qui conduit à formuler une relation plus complexe que celle envisagée au début, à savoir :

$$(3) d_{ij} = E D_{ij} + d'_j + V_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots) \quad (j = 1, 2, 3, 4, 5)$$

La constante  $d'_j$  représente une translation des courbes d'Engel par rapport à l'axe des dépenses de chaussures.

Avant d'examiner l'hypothèse d'une élasticité unique  $E$  pour les différents groupes, on peut chercher à décomposer plus avant la variance  $1,85986/4$ . Il est indispensable en effet, d'examiner si la régression établie sur la base des dépenses totales et spécifiques moyennes déterminées à travers les catégories socio-professionnelles diffère significativement de la régression "dans les groupes" (équation 2). Les élasticités sont en fait très différentes ;  $1,16 \pm 0,19$  contre  $0,83 \pm 0,05$ . Le rapport de FISCHER-SNEDECOR  $F = 6,73^*$  accusant un effet de pente significatif. En conséquence, le recours à des moyennes déterminées sur des groupes socio-professionnels risquait dans le cas actuel de conduire à une erreur assez importante, proche de 30 % sur l'élasticité de la demande de chaussures. Il semble utile de souligner ce fait, car on recourt souvent, par manque d'information, à un tel procédé d'analyse.

La totalité de la variance n'est pas absorbée par l'effet de pente, il subsiste une différence significative entre la variance résiduelle déduite de la régression des moyennes par catégorie socio-professionnelle et la variance résiduelle "dans les groupes" ( $F = 2,96^*$ ).

24. Il reste à voir une dernière hypothèse, celle de l'égalité des régressions dans les différents groupes. Il suffit de comparer la moyenne pondérée des variances résiduelles des groupes  $1,26482/28 = 0,04517$  et la variance expliquée par les différences entre les régressions des différents groupes  $2,54789/4 = 0,63697$ .

On trouve  $F = 14,10$  \*\*\*. Les élasticités sont significativement différentes d'un groupe à l'autre. Il en résulte que le modèle final s'écrit :

$$(4) \quad d_{ij} = E_j D_{ij} + d_j'' + W_{ij} \quad \begin{array}{l} i = 1,2,\dots \\ j = (1,2,3,4,5) \end{array}$$

$E_j$  = l'élasticité pour le groupe socio-professionnel n° J. L'ensemble de l'analyse de la covariance est donné au tableau A.3.

Le tableau A.4. présente les résultats par groupe, on obtient :

$$E_1 = 0,55 \pm 0,07$$

$$E_2 = 0,51 \pm 0,10$$

$$E_3 = 0,94 \pm 0,08$$

$$E_4 = 0,84 \pm 0,08$$

$$E_5 = 1,17 \pm 0,09$$

Tableau A.3.  
Analyse de covariance

| Décomposition                                                   | degré de liberté | Estimation des variances | F         |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------|-----------|
| 1. Variance résiduelle autour des régressions par groupe        | 28               | $1,264482/28 = 0,04517$  | 14,10 *** |
| 2. Variance estimée à partir des régressions par groupe         | 4                | $2,54789 /4 = 0,63697$   |           |
| 3. Variance résiduelle autour de la régression moyenne          | 32               | $3,81271 /32 = 0,11915$  |           |
| 4. Variance résiduelle autour de la régression sur les moyennes | 3                | $1,05841 /3 = 0,35280$   | 2,96*     |
| 5. Variance expliquée par la régression sur les moyennes        | 1                | $0,80145 /1 = 0,80145$   | 6,73*     |
| 6. Variance résiduelle autour de la régression totale           | 36               | $5,67257 /36 = 0,15757$  |           |

\* significatif au seuil 5 %  
 \*\* " " 1 %  
 \*\*\* " " 0,1 %

Tableau A.4.

Somme des carrés et des termes produits par groupe

| Variation     | Degré<br>de liberté | Somme des<br>carrés -<br>variable $D_i$ | Sommes des<br>carrés<br>variable $d_i$ | Somme des<br>produits | Coefficients<br>de régression<br>E |
|---------------|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------|------------------------------------|
| 1. Groupe I   | 6 (195)             | 7,71094                                 | 2,49016                                | 4,20513               | $0,55 \pm 0,07$                    |
| 2. Groupe II  | 7 (134)             | 6,48701                                 | 1,70157                                | 3,31450               | $0,51 \pm 0,10$                    |
| 3. Groupe III | 7 (388)             | 6,27264                                 | 5,77688                                | 5,90137               | $0,94 \pm 0,08$                    |
| 4. Groupe IV  | 6 (529)             | 11,34470                                | 8,43337                                | 9,55715               | $0,84 \pm 0,08$                    |
| 5. Groupe V   | 7 (318)             | 10,00691                                | 14,24448                               | 11,74779              | $1,17 \pm 0,09$                    |

( ) nombre d'observations.

Les élasticités varient de  $0,51 \pm 0,10$  à  $1,17 \pm 0,09$ . Une partie de ces différences est due à l'influence du niveau de la dépense totale. L'ajustement d'une loi à élasticité constante ne convient plus en effet au delà d'un certain intervalle de variation, il est certain que l'élasticité tend à diminuer lorsque le niveau de la dépense totale augmente.

La moyenne pondérée (1) de l'élasticité par groupe est égale à  $E = 0,81 \pm 0,04$ . On constate que cette valeur est finalement peu différente de celle obtenue sur l'ensemble des données compte non tenu du facteur socio-professionnel  $E \text{ (total)} = 0,89 \pm 0,06$  (Cf. tableau A.2.)

### 3 - Conclusion

On peut dégager les conclusions suivantes qui, bien entendu, ne valent que pour l'enquête et le bien étudié.

- 1° - L'élasticité des dépenses de chaussures (toute catégorie) par rapport à la dépense totale des particuliers atteindrait dans les grandes villes  $0,81 \pm 0,04$ , d'après l'enquête sur les budgets familiaux de 1951.

---

(1) - Les coefficients de pondération sont proportionnels à la dépense moyenne de chaussures par U.C. du groupe et au nombre moyen d'U.C. du groupe.

- 2° - Le recours à des dépenses moyennes déterminées sur un classement préalable des données selon un critère socio-professionnel introduit une erreur importante dans la détermination de l'élasticité, on obtient  $1,16 \pm 0,19$ .
- 3° - Le fait d'ignorer le facteur socio-professionnel n'introduit qu'un léger biais dans l'élasticité puisqu'on observe  $0,89 \pm 0,06$  au lieu de  $0,81 \pm 0,04$

