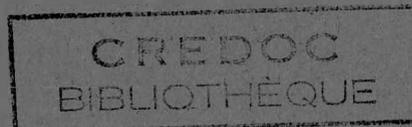


CENTRE DE RECHERCHES
ET DE DOCUMENTATION
SUR LA CONSOMMATION

COMITE D'ORGANISATION
DES RECHERCHES APPLIQUEES
SUR LE DEVELOPPEMENT
ECONOMIQUE ET SOCIAL



CONVENTION DE RECHERCHE N°5/1970

COMPTE-RENDU DE FIN DE CONTRAT

CONSOMMATION ET STATUT SOCIAL

analyse multidimensionnelle des budgets familiaux

Sou1971-2092

Consommation et statut social.
Analyse multidimensionnelle des
budgets familiaux / N. Tabard.
(Oct. 1971).

CREDOC•Bibliothèque



PARIS - OCTOBRE 1971

CENTRE DE RECHERCHES
ET DE DOCUMENTATION
SUR LA CONSOMMATION

COMITE D'ORGANISATION
DES RECHERCHES APPLIQUEES
SUR LE DEVELOPPEMENT
ECONOMIQUE ET SOCIAL

CONVENTION DE RECHERCHE n°5/1970
COMPTE RENDU DE FIN DE CONTRAT

CONSOMMATION ET STATUT SOCIAL

Analyse multidimensionnelle des budgets familiaux



Le travail informatique : gestion de fichiers, élaboration des programmes statistiques et exploitation à l'ordinateur a été réalisé par Danièle PRANGERE.

Les analyses portant sur la totalité du budget ont été réalisées et rédigées par Brigitte JOUSSELLIN.

Enfin nous avons bénéficié au cours de ces travaux de la collaboration précieuse de Ludovic LEBART en matière de statistique et spécialement d'analyse des données.

SOMMAIRE

- I - Analyse des correspondances sur des budgets familiaux. Configuration générale du premier plan d'inertie.
- II - Interprétation du premier axe.
 - 1) Stabilité du premier axe, instabilité des suivants.
 - 2) Analyse systématique de la relation entre le premier axe et le revenu.
 - a) Les contraintes économiques.
 - les charges familiales
 - les investissements en cours.
 - b) Le premier axe comme axe de statut social.
 - c) Proximités entre biens et services de consommation.
- III - Autres observations importantes faites dans le cadres de cette convention.
 - 1) A propos de l'opposition "nécessité-luxe" ou de la logique d'absorption des biens de consommation.
 - 2) A propos d'une mesure des charges familiales.

Ce compte rendu de fin de contrat est rédigé comme un dossier de travail relatant une expérimentation, non comme un document publiable. C'est un exposé assez bref de résultats qui mériteraient maintenant un temps de réflexion.

On trouvera ici une orientation assez différente de l'analyse classique des budgets familiaux. Le tournant était déjà pris lorsque nous avons abordé l'étude de la consommation par celle des relations (corrélations ou corrélations à revenu égal) entre biens et services¹. L'objectif était bien de faire ressortir les facteurs à l'origine de ces corrélations, autres que les facteurs déjà connus et de découvrir des partitions des objets qui ne soient plus fondées sur leur utilité, leur fonction, notion finalement arbitraire. Il s'avèrait en effet à l'expérience, que l'analyse traditionnelle par produit (courbes d'Engel) relevait du calcul prévisionnel plus qu'elle ne contribuait à l'amélioration des connaissances.

C'est bien dans la voie de l'analyse multi-dimensionnelle du comportement économique, analyse de l'ensemble des biens et services de consommation simultanément, que les travaux ont été poursuivis. Mais on s'est peu à peu éloigné de l'analyse des relations entre dépenses qui fut la démarche initiale (références 6 et 7), du moins sous l'aspect partition de nomenclatures. Pour aller plus loin dans cette voie il faudrait avoir une meilleure connaissance de la signification sociale des objets de consommation et constituer un matériau statistique en conséquence. En outre il ressort de nos analyses que les proximités les plus apparentes entre les dépenses impliquent entre elles plus une relation d'ordre, que des partitions en classes ; qu'avant tout autre système de valeur, la "valeur statutaire" (J. Baudrillard²) ressortant des structures de consommation (entendues comme ensemble de relations entre biens et services) domine et fait passer au second plan les aspects typologiques.

Ce travail est un travail d'expérimentation. Les résultats ne sont pas séparés des méthodes qui y ont conduit. Il est pour nous équivalent de dire : la consommation est en premier lieu une manifestation de statut social que de dire : la plus forte source de variation ressortant d'une analyse automatique des budgets opère une discrimination entre groupes sociaux qui ne peut se réduire à des différences de revenu mais les accentue. La seconde formule précise l'outil qui a été construit. Cela situe aussi notre démarche, systématique, reproductible et pouvant orienter les enquêtes sur les budgets familiaux à des fins de vérification d'hypothèses sociologiques, seule la mesure étant économique.

1 - Convention de recherche D.G.R.S.T. 1967 - 1969

2 - J. BAUDRILLARD (1970) : La société de consommation, ses mythes, ses structures. Collection Le point de la question. S.G.P.P.

Les apports de la sociologie aux analyses de la consommation et surtout la récente contribution des travaux de Baudrillard renouvellent complètement semble-t-il l'analyse économique classique, du moins celle concernant le comportement individuel. La rupture avec la démarche finaliste où la "représentation consciente (de l'individu est prise) comme logique des événements" est presque tacitement acquise. Mais dans la perspective qu'Il trace de la consommation comme logique de différenciation sociale, il s'agit plus de convaincre par la convergence des exemples et des signes recueillis, que de prouver.

Nous voudrions montrer ici que l'analyse de la consommation déborde largement le domaine économique, même si cette consommation est prise sous son aspect monétaire le plus neutre, le moins chargé de signe.

Nous ne nous étendrons pas sur la nature de l'information étudiée, l'enquête UNCAF - CREDOC 1963 ayant été déjà présentée en détail (cf. réf. 8). On rappellera seulement ce qu'il faut savoir pour l'interprétation des résultats et pour mettre en garde contre des extrapolations à l'ensemble de la population des ménages.

Il s'agit de salariés. Ce qui est sans doute un critère d'homogénéité assez fort en ce qui concerne le mode de consommation mais aussi l'image idéale du statut et la stratégie.

Ce sont des familles avec enfants, au moins deux. Probablement plus intégrées (on y trouvera un taux de participation à des associations relativement élevé), attachées aux valeurs traditionnelles que les autres ménages. Et ceci d'autant plus que le fait d'accepter de participer à une enquête en général, à une enquête astreignante en particulier, opère une certaine sélection de la population. On se souvient que le taux d'allocataires - logement¹ était plus élevé dans notre échantillon que dans la population mère.

L'analyse porte sur l'échantillon non redressé, c'est-à-dire un ensemble d'observations indépendantes, les 841 familles ayant tenu leurs comptes pendant toute la durée de l'enquête. La répartition de ces familles est à peu près uniforme selon le nombre d'enfants (de 2 à 6), les taux de sondage ayant été calculés en conséquence. Cette répartition est très différente de celle que l'on observe dans la population totale.

1 - Au point que ce critère a du être pris en compte au redressement de l'échantillon pour la publication des résultats moyens (cf. réf. 8).

Les résultats présentés ici porteront sur une partie seulement du budget : le domaine fongible et semi-durable et les services, 47 types de dépenses représentant 54% du budget total, traitées par l'analyse des correspondances¹.

Les résultats des calculs proprement dits font l'objet d'annexes présentées dans un document séparé.

1 - Des analyses effectuées dans le cadre de ce même programme on retiendra :

- Partition A - ensemble du budget réparti en 100 postes. Les analyses faites sur cet ensemble ont fait l'objet d'une description détaillée par B. JOUSSELLIN (réf. 3 et 4).
- Partition B - 69 postes de consommation excluant, par rapport à la partition précédente, certaines dépenses dont la mesure sur un an n'était pas très significative soit les dépenses d'accession à la propriété (en corollaire les loyers) et les achats d'équipement, meubles et véhicules. C'est à partir de cette partition qu'on s'est orienté vers une comparaison des groupes socio-professionnels (réf. 2).
- Partition C - 49 postes excluant d'autres dépenses dont les flux sur un an étaient encore très aléatoires : réparation de logement, achats d'équipements de loisirs et de sport ... On a en outre, mais ceci uniquement pour alléger les calculs, exclu bon nombre de dépenses alimentaires peu influentes.
- Partition D - 47 postes - identique à la précédente à l'exception de deux dépenses particulières celles de vacances et de scolarité, expliquant à elles seules le second facteur. C'est cette dernière analyse qui sera présentée ici.

Une comparaison entre ces quatre analyses est donnée à l'annexe VII.

ANALYSE DES CORRESPONDANCES SUR DES BUDGETS FAMILIAUX. CONFIGURATION GENERALE DU PREMIER PLAN D'INERTIE

Toute cette présentation repose sur l'analyse par la méthode des correspondances d'un ensemble de 47 dépenses effectuées pendant un an par 841 familles. Cet ensemble couvre le domaine des biens fongibles et semi-durables et les services.

Le tableau analysé a pour élément k_{ij} la dépense annuelle effectuée par le ménage i pour le poste de consommation j .

Cet ensemble est homogène et peut être considéré - par analogie avec un tableau de contingence classique - comme la répartition d'une certaine somme ($\sum_i \sum_j k_{ij} = k$) entre des ménages et des consommations, le ménage i consommant la proportion $p_{ij} = \frac{k_{ij}}{k}$ du produit j . Les marges de ce tableau ont un sens : en ligne la dépense totale $k_{i.}$ du ménage i , en colonne la somme totale $k_{.j}$ affectée au poste j par tous les ménages.

La distance d entre deux ménages est définie par

$$d^2(i, i') = \sum_j \frac{1}{p_{.j}} \left[\frac{p_{ij}}{p_{i.}} - \frac{p_{i'j}}{p_{i'.}} \right]^2$$

nulle s'ils ont mêmes coefficients budgétaires $p_{ij}/p_{i.}$ et $p_{i'j}/p_{i'.$ pour tous les postes de consommation.

La distance entre deux dépenses est définie de façon identique. Elle sera nulle entre deux dépenses j et j' si $p_{ij}/p_{.j} = p_{i'j'}/p_{.j'}$, comme si chaque ménage prélevait, sur le total disponible pour tous, une part égale de chacune d'elles.

La méthode utilisée permet de résumer toute notre information de la façon visualisable (un plan) qui déforme le moins soit les distances entre les ménages, soit celles entre leurs dépenses.

Mais elle n'a d'intérêt que s'il existe une certaine "organisation" de ces observations, une structure, que si les proximités entre certains ménages (respectivement, certaines dépenses de consommation) sont systématiques, liées à des caractères communs.

- les notations sont celles de Ludovic LEBART auquel nous reportons le lecteur pour un exposé de la méthode (réf. 1, page 220 et sq).

Ainsi l'analyse permettra du même coup :

- de vérifier l'existence de sources de variations systématiques (facteurs...) du comportement économique des ménages.
- sans connaître ces facteurs, de connaître leurs conséquences : les associations ou oppositions qu'ils opèrent sur les biens et services d'une part, sur les ménages d'autre part.
- de les hiérarchiser du point de vue de la dispersion des comportements qui leur est due.

La démarche est fondamentalement différente de la démarche classique de l'analyse économique (ou économétrique). On ne suppose pas de modèle, on ne privilégie pas, a priori, de variables dites explicatives. On recherche une structure se manifestant spontanément à partir du seul domaine de la consommation. Il est même important de noter qu'aucune variable ayant un caractère explicatif n'est incluse dans cette analyse, elles interviendront après.

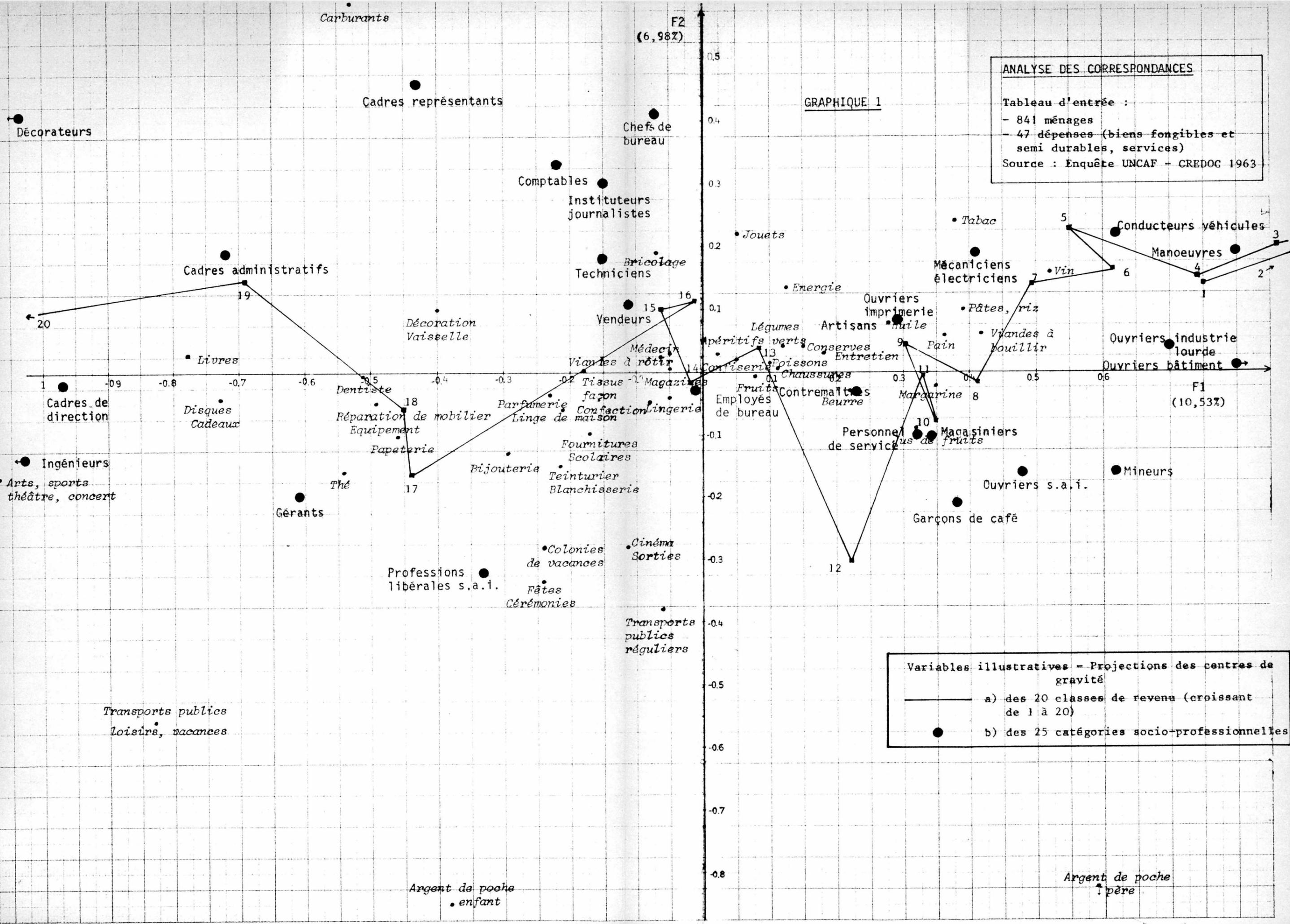
Les deux ensembles mis en correspondance peuvent être projetés sur un même plan : les ménages et leurs consommations. Mais en ce qui concerne les ménages leur nombre est beaucoup trop grand pour cette présentation. Ils ne sont d'ailleurs que des numéros et cette présentation aurait peu d'intérêt. Leurs caractéristiques socio-économiques seules peuvent nous être utiles. Comme il s'agit de données individuelles la dispersion trop forte masquerait les relations existantes. On ne représentera donc que les centres de gravité des groupes sociaux auxquels ces ménages appartiennent.

Le plan des deux premiers facteurs fait l'objet des graphiques 1 à 3. Les 47 dépenses y figurent (italiques). Ces graphiques diffèrent par le choix des groupes sociaux remplaçant l'espace-ménage complet (caractères droits)¹.

Les groupes sociaux illustrant le graphique 1 se disposent surtout en fonction du premier axe.

Tout d'abord, de façon évidente, les classes de revenu s'échelonnent régulièrement dans l'ordre du revenu croissant, de la droite vers la gauche². Quant aux dépenses leur abscisse sur cet axe varie en fonction de leur élasticité par rapport au revenu³ : elles s'opposent selon que cette élasticité est infé-

-
- 1 - On se limite ici au plan des deux premiers axes d'inertie. Les coordonnées des dépenses et leur contribution aux six premiers axes sont reportées en annexe.
 - 2 - Le coefficient de corrélation entre les ressources et l'abscisse sur F1 des 841 ménages étudiés est de 0,6, valeur très élevée pour des données individuelles.
 - 3 - L'annexe II fournit l'abscisse de chaque dépense sur l'axe F1; l'annexe VI, son élasticité par rapport au revenu. On pourra vérifier la parfaite relation entre ces deux grandeurs.



rieure à 1, à droite de l'origine - les dépenses alimentaires, par exemple, et toutes les dépenses dont le coefficient budgétaire décroît lorsque le revenu augmente - ou supérieure à 1, à gauche de l'origine¹. A l'extrême gauche se situent les dépenses les plus élastiques.

C'est une des propriétés les plus fondamentales de l'analyse des correspondances de permettre la représentation simultanée des deux espaces étudiés, ici : les ménages et leurs dépenses. La correspondance ne se fait pas point par point : on ne peut interpréter la proximité entre le point "contremaître" et les dépenses de beurre. La position de chaque ménage (ou groupes de ménages) est le barycentre de toutes les consommations, chacune d'elles étant pondérée par son coefficient budgétaire dans le budget de ce ménage. Ainsi les catégories de revenu faible qui se situent à droite ont des coefficients budgétaires élevés pour les dépenses situées à droite, faibles pour les dépenses situées à gauche et la déformation est régulière le long du premier axe. Sans tableau de chiffres on sait à la lecture du graphique 1 que les mineurs - manoeuvres - ouvriers de l'industrie lourde et du bâtiment consacrent en moyenne, et par rapport aux autres catégories sociales la plus grande part de leur budget aux dépenses situées à droite - tabac, argent de poche, vin... - et une part d'autant moins importante aux autres qu'elles se situent plus à gauche - papeterie - thé - livres... - Le clivage social est très brutal sur ces résultats : tous les ouvriers sont à droite, tous les cadres à gauche. On pourrait croire dans l'ensemble à un effet "revenu", le statut socio-professionnel ne reflétant que des différences de cette nature. L'apport serait finalement mince. On verra plus loin que la réalité est plus complexe et plus instructive. Retenons seulement pour l'instant que d'une réduction automatique des profils de consommation il sort en premier lieu une échelle, une double hiérarchie sur les revenus et les classes sociales d'un côté sur les biens et services de consommation de l'autre.

C'est encore en fonction du premier axe que se répartissent les ménages selon le type d'associations auquel ils appartiennent. Nous avons retenu les associations les plus discriminantes : syndicales, religieuses et familiales² et séparés les autres ménages en deux groupes ceux fréquentant des amis "souvent" ou "très souvent", ceux n'en voyant que "rarement" ou "jamais". Les isolés (ni association, ni amis) sont le plus à droite avec les associations syndicales, les ménages appartenant à des associations familiales et religieuses sont le plus à gauche. On devine qu'il y a un lien entre ces appartenances et le revenu. Mais on verra que ceci ne suffit pas à expliquer l'échelonnement de ces catégories sur le premier axe.

On verra en revanche que la position relative des catégories de communes S.O. - N.E. résulte d'un double effet revenu - composition de la famille.

-
- 1 - L'analyse des correspondances élimine d'office les "facteurs de taille" puisqu'elle opère sur des rapports, ici des coefficients budgétaires - cela explique par exemple que le premier axe représente une part de la variance moins élevée avec cette méthode qu'avec l'analyse en composantes principales. Mais surtout, puisqu'il s'agit de budgets familiaux, il ne faut pas oublier qu'il ne peut ressortir que des déformations du budget impliquant une variation systématique des coefficients budgétaires des dépenses. Les dépenses dont le coefficient budgétaire ne varie pas - a fortiori ne varie pas avec le revenu, donc d'élasticité égale à 1 - occuperont le centre du graphique. Si toutes les dépenses étaient également élastiques, donc d'élasticité égale à 1, donc proportionnelles, aucun facteur ne serait corrélé avec le revenu.
 - 2 - Les effectifs de ces catégories sont déjà intéressants (on anticipe sur le graphique 8) les appartenances religieuses se rencontrent plus fréquemment avec des appartenances familiales (45 familles) que syndicales (9 familles) par exemple.

Les autres groupes illustrant le graphique 2 varient à la fois en fonction du premier et second axe.

Du fait que tous les types de ménages sont également représentés dans notre échantillon, de 2 à 6 enfants, on s'attend à ce qu'une analyse automatique des budgets mette en évidence des disparités de comportement en fonction de ce critère. Il a été étudié de façon détaillée par B. JOUSSELLIN à partir de l'analyse portant sur l'ensemble du budget, dépenses d'équipement et d'accession comprises (référence 4).

Il semblait que le second axe de cette analyse traduisait une évolution des comportements selon le cycle de vie démographique des familles, mesuré par l'âge des enfants. Mais le parallélisme entre le cycle de vie et le stade d'équipement rendait l'entreprise difficile et l'opposition entre les ménages accédant à la propriété ou s'équipant et les autres semblait l'emporter sur le phénomène démographique¹.

Ici les biens immobiliers ou durables sont exclus, la situation est un peu plus claire et l'âge des enfants varie le long du second axe. Les familles ayant des enfants de 0 à 6 ans se situent (en moyenne) au-dessus ; celles n'en n'ayant pas et surtout celles comptant des adolescents de 17 ans ou plus se situent au-dessous². Le nombre des enfants ne varie pas selon le second axe mais selon un axe N.O - S.E. Cela résulte de la disparité des niveaux de vie entre ces catégories : les familles comptant le plus d'enfants ayant un pouvoir d'achat plus faible. Le nombre d'enfants varie donc à la fois en fonction de F1 et de F2.

Il semble que la composition de la famille surgisse de cette analyse automatique de deux façons différentes :

- comme contrainte économique, frein à une manifestation de statut. Ceci ressortira d'une analyse systématique du premier axe et n'est pas perceptible.
- comme un élément spécifique, indépendant du niveau de vie, ressortant ici sur le second axe. Nous sommes beaucoup moins sûrs de ce second aspect que du premier, ceci à cause de l'instabilité du second axe et des suivants. Nous y venons maintenant.

-
- 1 - La corrélation significative entre le second axe de la partition A et celui de la partition D semblerait indiquer que le facteur démographique est déjà contenu dans l'analyse sur la totalité du budget mais déformé par la présence des dépenses invisibles.
 - 2 - On a vérifié que cette configuration restait inchangée lorsqu'on tenait compte, en outre, du stade d'équipement.

Carburants

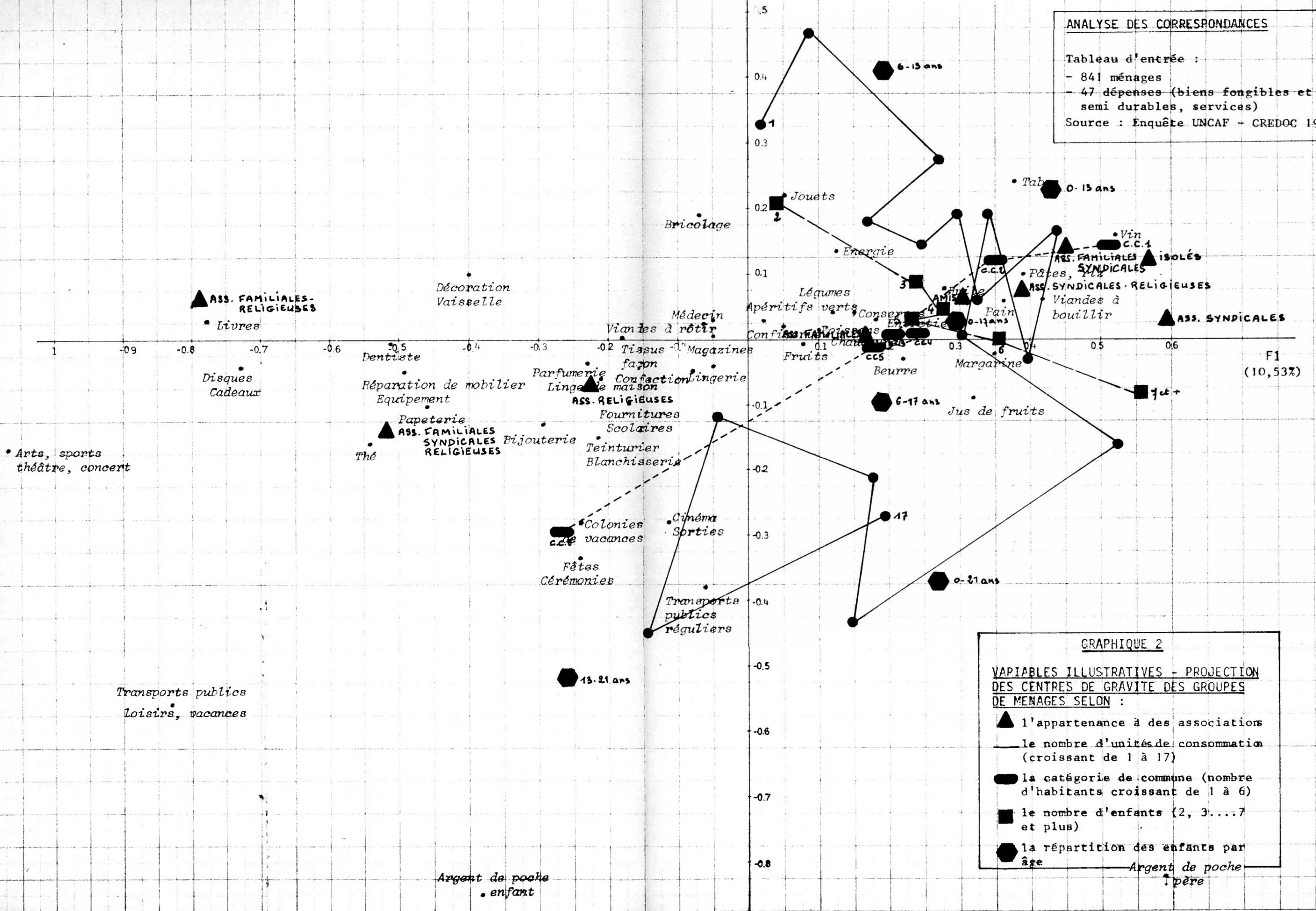
F2
(6,987)

ANALYSE DES CORRESPONDANCES

Tableau d'entrée :

- 841 ménages
- 47 dépenses (biens fongibles et semi durables, services)

Source : Enquête UNCAF - CREDOC 1963



GRAPHIQUE 2

VARIABLES ILLUSTRATIVES - PROJECTION DES CENTRES DE GRAVITE DES GROUPES DE MENAGES SELON :

- ▲ l'appartenance à des associations
- le nombre d'unités de consommation (croissant de 1 à 17)
- la catégorie de commune (nombre d'habitants croissant de 1 à 6)
- le nombre d'enfants (2, 3, ..., 7 et plus)
- la répartition des enfants par âge

Argent de poche
↑ père

II

INTERPRETATION DU PREMIER AXE D'INERTIE1 - STABILITE DU PREMIER AXE - INSTABILITE DES SUIVANTS

Nous avons cité en introduction quatre analyses factorielles parmi celles qui ont été faites sur cette enquête, correspondant à quatre partitions différentes de la nomenclature des biens et services.

Seul le premier axe d'inertie est stable, c'est-à-dire opère entre les 841 ménages étudiés une hiérarchie qui ne varie pas significativement¹. Il résiste à tous types de stratification, à toute partition de nomenclature ou suppression de dépenses. Les corrélations entre les premiers facteurs des quatre analyses (6 combinaisons possibles) sont toutes supérieures à 0.7. Il est remarquable de constater que la présence des dépenses d'accession et d'achats d'équipement (partition A) ne change pas la signification de ce premier axe². Leur contribution relative au premier axe n'était d'ailleurs pas trop élevée, tandis qu'elle était très élevée pour les axes 2 à 4.

Cette stabilité justifie notre analyse. Le fait que la signification de ce facteur est peu sensible aux modifications des nomenclatures implique l'existence d'un phénomène continu, permanent. Ainsi toutes les dépenses se situent sur le premier axe en fonction de leur élasticité par rapport au revenu, même celles dont la contribution³ au premier facteur est peu élevée.

On a cherché d'autres facteurs stables, ayant les mêmes propriétés que le premier : faisant intervenir toutes les dépenses - ou plutôt le plus grand nombre des postes de consommation dont la mesure sur un an est pertinente - et impliquant un classement continu des ménages, par opposition à un facteur entièrement imputable à une ou quelques dépenses particulières et conduisant seulement à une partition des ménages. C'est ainsi que nous avons été amené à éliminer des dépenses à caractère très aléatoire, dont la contribution aux axes est généralement très élevée et exprimant un phénomène relativement contingent si l'on tient compte du fait que les comptes analysés portent sur une période d'un an seulement. Non seulement la corrélation entre les facteurs (autres que le premier) des quatre analyses est faible, mais certains sont entièrement dus à quelques dépenses isolées, au point qu'en enlevant ces dépenses on aboutit à un décalage des facteurs⁴.

-
- 1 - On trouvera à l'annexe VII les coefficients de corrélation entre les facteurs de ces quatre analyses, coefficients calculés sur les 841 observations.
 - 2 - La corrélation est cependant meilleure entre les analyses portant sur les partitions B, C et D - supérieure à 0.8.
 - 3 - Le calcul des contributions figure à l'annexe III.
 - 4 - C'est ce qui se passe entre les analyses C et D. Le deuxième facteur de l'analyse C était entièrement imputable aux dépenses de scolarité et de vacances (contribution = 89%). En enlevant ces deux dépenses on obtient (analyse D) comme nouveaux axes 2, 3 et 4 les anciens axes 3, 4 et 5 de l'analyse C.

Nous aurions pu explorer l'information plus loin vers la recherche d'un second axe significatif. Mais l'analyse du premier facteur fournissait des résultats suffisamment importants pour retenir toute l'attention.

2 - ANALYSE SYSTEMATIQUE DE LA RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET LES RESSOURCES.

Le revenu est bien corrélé avec le premier axe F1 et seulement avec celui-ci. Le coefficient de corrélation entre les ressources annuelles de chaque ménage et leur abscisse sur chacun des six premiers axes d'inertie est en effet :

avec F1 : - 0,611
 F2 : - 0,077
 F3 : - 0,080
 F4 : - 0,058
 F5 : - 0,014
 F6 : - 0,032

Si les ressources ont une signification concrète, le premier facteur n'en a pas. Il est construit comme l'axe selon lequel les comportements varient le plus, mais on ne connaît pas la cause de cette variation. La forte corrélation avec le revenu ne suffit pas. Le revenu n'est pas une variable "explicative" du comportement de consommation ; c'est pour le ménage un moyen, ou une contrainte ; pour l'analyse une variable témoin du pouvoir d'achat, repère d'autant plus précieux qu'il est mesurable et dans le même système d'unité que la consommation.

Il existe des variations systématiques de la position sur F1 à ressources égales. C'est de leur analyse que ressortira une interprétation du premier axe.

Avant de passer à l'analyse systématique des appartenances liées à l'abscisse sur F1, nous allons changer de méthode.

Tout repose en effet sur les variations "à revenu égal". C'est bien en projetant sur le plan des deux premiers facteurs des groupes sociaux de même revenu¹ que nous avons découvert à F1 une signification dépassant le revenu ou le niveau de vie. Le graphique 3 fournit deux exemples frappants. A revenu égal les catégories socio-professionnelles ne se situent pas au même niveau sur l'axe F1, mais d'autant plus à gauche qu'on monte dans l'échelle sociale. De même l'appartenance à certains types d'associations, familiales et surtout religieuses, s'accompagne d'une anticipation des comportements de budgets par rapport aux appartenances syndicales. Ainsi non seulement les cadres, les membres d'associations familiales ou religieuses (plus encore les familles cumulant ces trois types d'appartenance) ont un comportement de consommation différent des ouvriers ou des membres d'associations

1 - Autrement dit, des centres de gravité résultant de tableaux croisés dont une dimension était toujours la classe de revenu.

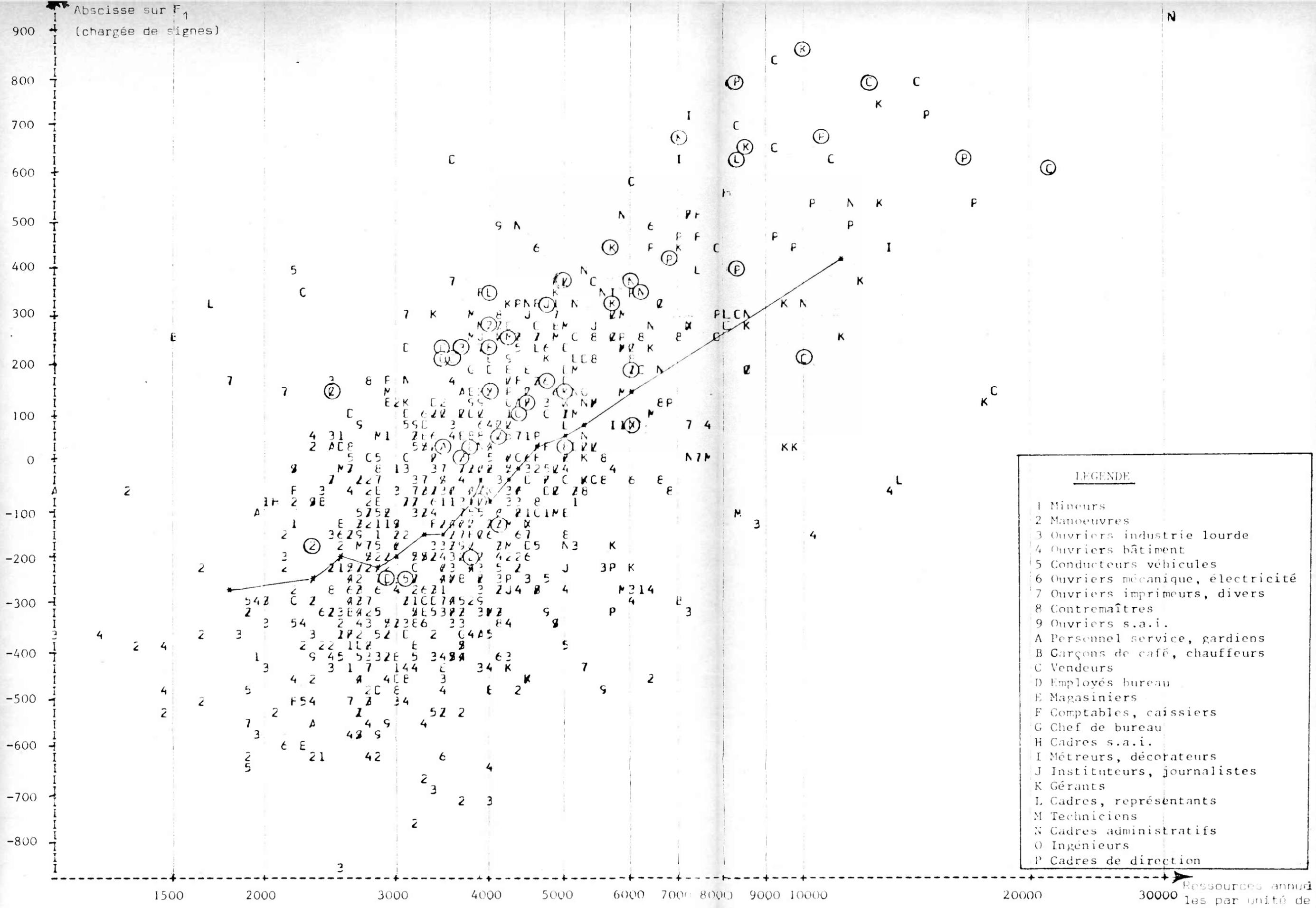
syndicales ou des isolés ayant le même revenu que le leur, mais ce qui est le résultat fondamental c'est que tous ces comportements s'inscrivent sur le même axe : les statuts les plus élevés ayant le même comportement que les statuts plus bas de revenu supérieur au leur. Comme si le même salaire - ou le franc - avait une valeur d'autant plus grande qu'on se situait plus haut dans l'échelle sociale. Ce résultat surprendra probablement peu de sociologues; ce qui est surprenant c'est qu'il se manifeste d'emblée dans une analyse automatique de budgets familiaux, comme plus grande source de variation des profils de consommation. Cette observation valait une analyse de ce premier facteur plus systématique et rigoureuse que le procédé de projection utilisé jusqu'ici qui permettait seulement de visualiser et qui impliquait un découpage de l'échantillon - déjà très petit - alors qu'une des variables du découpage, mesurable (le revenu), pouvait être prise en compte plus économiquement.

Nous avons cherché une transformation appropriée qui permette de ramener la relation entre premier axe et ressources à une relation linéaire pour un ajustement classique. Puis nous avons utilisé l'analyse de covariance¹ pour comparer la position relative des différents groupes sociaux résumés chacun par une droite.

Qu'on ne cherche pas ici l'idée d'un modèle autre que descriptif, les paramètres calculés n'ont pas de sens. Il s'agit seulement d'un procédé commode pour résumer en quelques paramètres la position de nuages de points très dispersés, sans autre objectif que d'être fidèle aux observations et simple².

Le graphique 4 présente la relation qui existe entre l'abscisse de chaque ménage et son revenu³. Les 841 ménages y figurent, repérés par un chiffre qui indique la catégorie socio-professionnelle du père de famille. C'est un exemple de corrélation très élevée pour des données individuelles ($r = 0,61$) en dépit de la dispersion de ce nuage de points. La transformation logarithmique du revenu suffit à donner à l'ensemble une forme à peu près linéaire. On reviendra plus loin sur la substitution du revenu par unité de consommation au revenu total (graphiques 5a et 5b). Sans même se livrer à un comptage on constate bien sur le graphique 4 que les cadres sont plus fréquemment au-dessus de la ligne des moyennes qu'au-dessous, que les familles appartenant à des associations familiales et religieuses (qui sont rarement des familles ouvrières) sont presque toutes au-dessus.

-
- 1 - Nous avons publié un exposé très simple de la méthode dans un article ancien : N. TABARD : Consommation et niveau de vie de quelques groupes sociaux. Consommation n°2 - 1961. Nous suivons ici le même "mode d'emploi". Cependant, nous conseillons l'approche proposée par L. LEBART beaucoup plus générale et élégante (réf. 1 pages 279 et sq). Malheureusement il ne présente pas l'analyse de covariance complète.
 - 2 - L'emploi de tests est assez injustifié du fait des hypothèses qu'ils impliquent, rarement vérifiées sur des données économiques individuelles et du fait de la complexité des erreurs de mesure. Les rapports de SNEDECOR ont cependant été calculés à titre de comparaison entre les stratifications choisies.
 - 3 - A partir de maintenant le signe (arbitraire) de F1 est changé de façon à ce que la relation entre F1 et les ressources soit positive.



GRAPHIQUE 4
 RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET LES RESSOURCES PAR U.C.

- Les 841 ménages analysés sont présentés ici individuellement, chacun est repéré par sa catégorie socio-professionnelle avec la nomenclature ci-contre en 25 catégories.

- Les points multiples sont signalés par un signe "/".

- Coefficient de corrélation entre F et $\log(R/UC)$, $r = 0,6$

- Les observations entourées d'un cercle correspondent aux ménages appartenant à la fois à une association familiale et à une association religieuse (45 ménages dans ce cas).

Les présentations suivantes (graphiques 5 à 9) sont identiques à celles ci mais les groupes sociaux y seront remplacés par leur résumé sous forme d'une droite¹.

a) - Les contraintes économiques

- Les charges familiales

Le nombre et l'âge des enfants jouent un rôle très important dès le premier facteur ce qui n'était pas très manifeste au graphique 2. L'abscisse sur F1 croît avec les ressources, mais décroît, à ressources égales², lorsque le nombre d'enfants augmente (graphique 5a). Cette variation est à peu près résorbée lorsqu'on remplace le revenu par le revenu par unité de consommation. Ceci est évident d'après le graphique 5b.

Cela ne signifie pas que l'on entérine l'échelle d'unité de consommation utilisée ici³. C'est une correction grossière indispensable dans le cas présent où les disparités de charges familiales sont très importantes. Elle se trouve suffisante pour éliminer des sources de variation systématique des comportements en évitant à nouveau un découpage, non sans doute comme correctif d'une mesure du pouvoir d'achat étudié en tant que tel. La taille de l'échantillon, 841 familles ne permettait pas un découpage en classes homogènes du point de vue nombre et structures d'âge des enfants. Il était plus adroit de réserver de telles subdivisions pour d'autres critères absolument inquantifiables.

Ainsi ressources et charges familiales apparaissent comme un ensemble totalement imbriqué de contraintes au comportement de consommation. Il n'y a pas un premier axe "revenu" puis un autre "nombre d'enfants". D'emblée ces deux variables interviennent sur le premier axe⁴. La corrélation de F1 avec le revenu par unité de consommation n'est pas pour autant supérieure à celle que l'on observait avec le revenu page 9. Elle est en effet :

avec F1 :	- 0,577	F4 :	- 0,029	
	F2 :	0,056	F5 :	- 0,177
	F3 :	- 0,151	F6 :	0,038

1 - Observations sur les graphiques 5 à 9 :

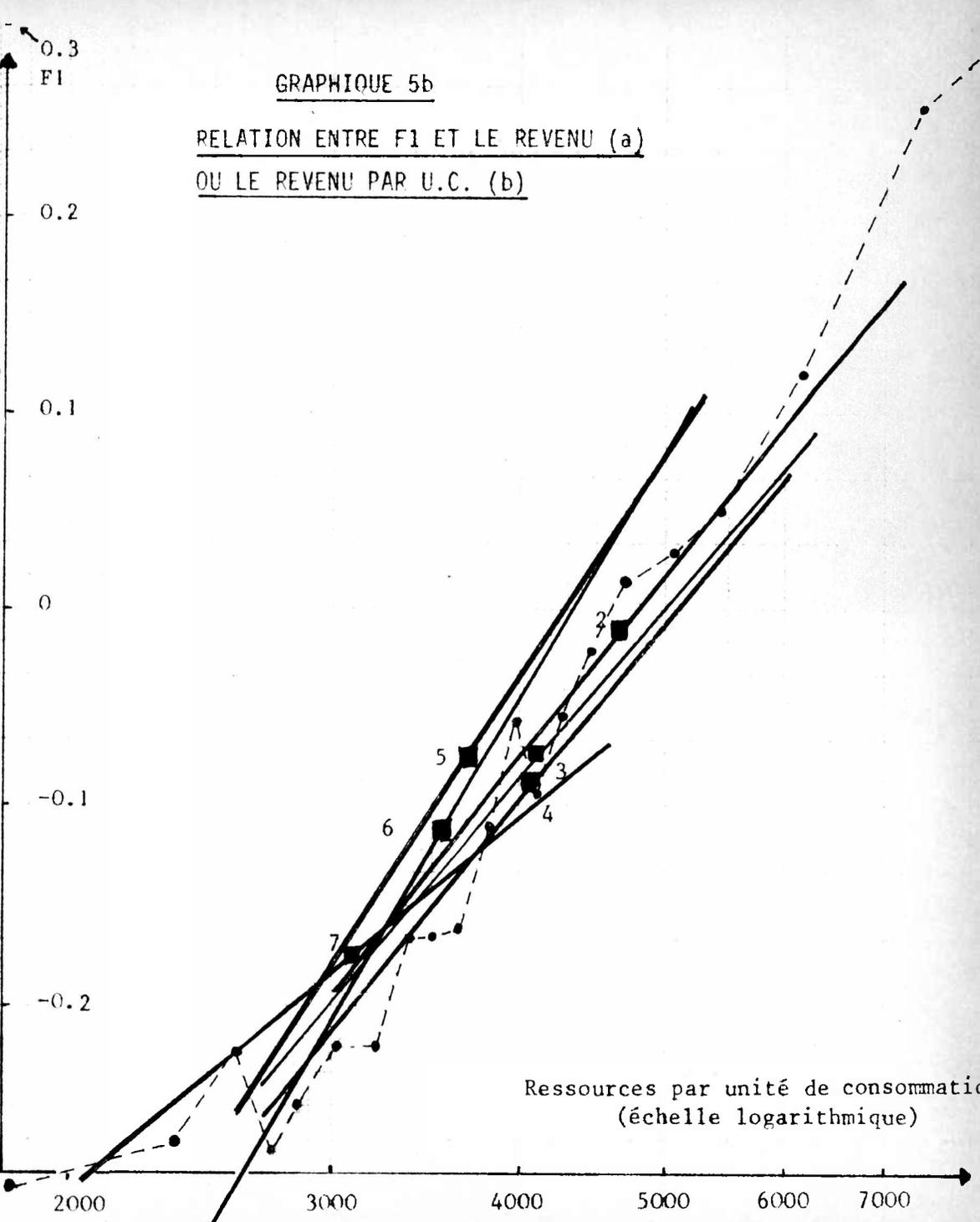
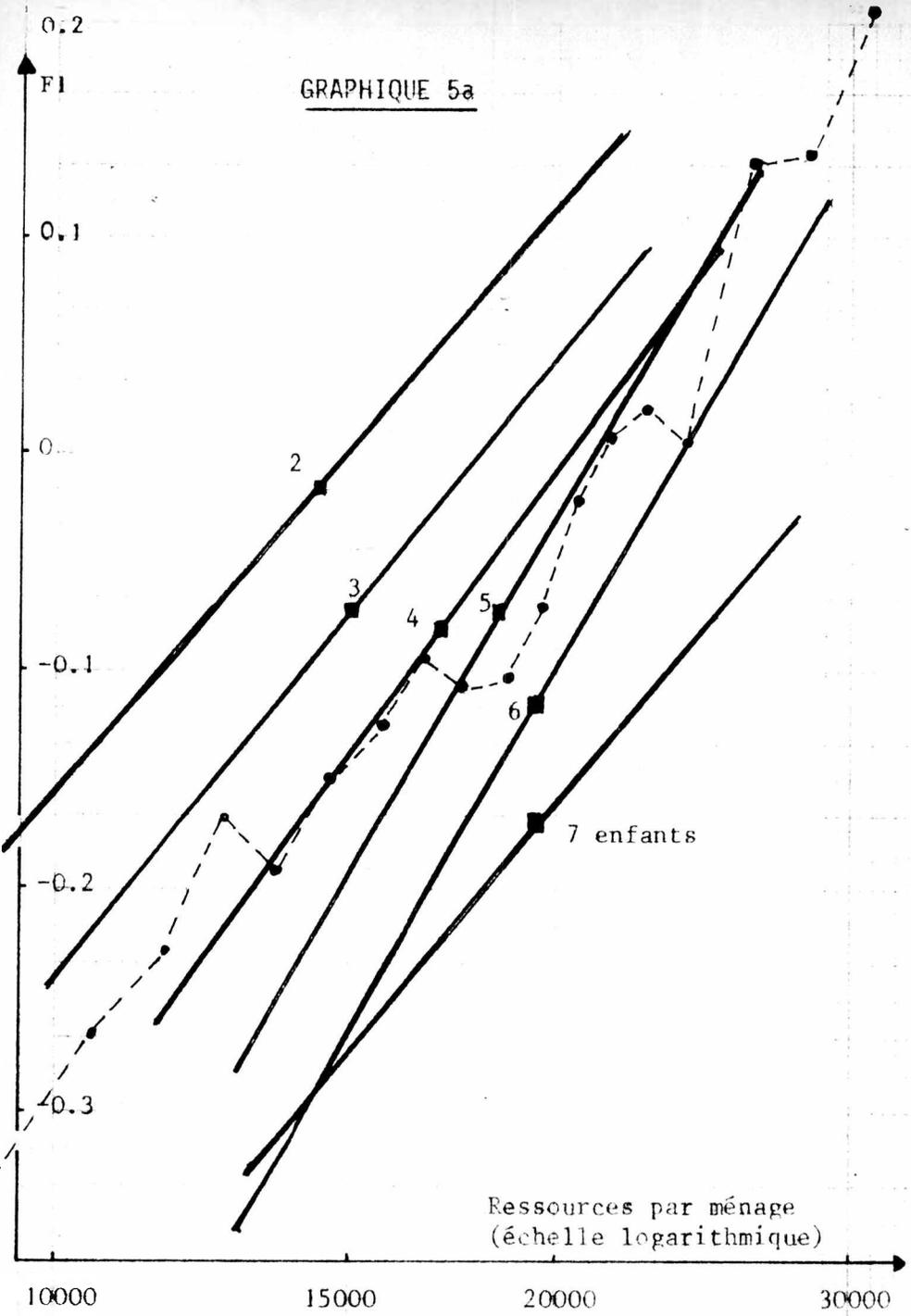
- Sur le graphique on a présenté le résultat de l'ajustement par la méthode des moindres carrés de la relation : $F_1(i,k) = a_k \log(R/UC)_{ik} + b_k$
ou $F_1(i,k)$ et $(R/UC)_{ik}$ désignent respectivement l'abscisse sur l'axe F1 et le revenu par unité de consommation du ménage i appartenant au groupe social k
- La ligne brisée en pointillé représente la ligne des moyennes des deux variables F1 et $\log(R/UC)$ calculée pour chacune des 21 classes de revenu par unité de consommation
- Le segment représenté a une longueur limitée correspondant à un intervalle de variation des ressources égal à 2 écart-type de $\log(R/UC)_k$, 1 de chaque côté du point moyen.

2 - Information supplémentaire par rapport au graphique 2.

3 - Coefficient retenu pour l'échelle-revenu d'unité de consommation

0 à 2 ans = 0,20	7 à 10 ans = 0,50	14 à 16 ans = 0,80
3 à 6 ans = 0,35	11 à 13 ans = 0,65	17 à 19 ans = 0,90
		1 au delà

4 - Ce qui n'exclut pas que des choix spécifiques à certaines structures familiales se manifestent sur un autre axe, probablement d'ailleurs le second.



La signification économique du premier axe se précise. Indépendamment de leur nombre d'enfants les familles se situent sur cet axe en fonction de leur revenu par unité de consommation, niveau de vie, variable qui désormais remplacera le revenu¹.

- Les investissements en cours

Moins fondamentale que la question des charges familiales, mais figurant comme elles dans le cadre des contraintes économiques, l'existence de flux d'équipement ou d'investissement en cours peut jouer comme une réduction (temporaire) du pouvoir d'achat.

Les accédants à la propriété se situent en effet au dessous des autres catégories (graphique 6) : leur comportement de budget est celui de non-accédants de revenu très inférieur au leur. Ce sont ceux pour lesquels la réduction du niveau de vie est le plus sensible. Viennent ensuite les ménages achetant des biens d'équipement en recourant au crédit, catégories 2 et 4. Ils sont situés au-dessous des ménages n'achetant rien (catégorie 5).

Cependant ce ne sont pas les ménages "non investisseurs" qui se situent au-dessus des autres comme on s'y serait attendu, ce sont les ménages achetant des biens d'équipement mais au comptant, soit qu'ils s'opposent à la solution "crédit", soit qu'ils aient les moyens suffisants pour s'en passer. S'il n'y avait que ce dernier trait, cela n'expliquerait pas qu'ils aient un comportement de consommation au-dessus de leur niveau. Il est déjà plus intéressant de savoir qu'ils désapprouvent en majorité le crédit comme "une chose dangereuse" alors que moins d'un quart des autres ménages sont dans ce cas.

Le fait de ne pas recourir au crédit et d'être contre ce système n'est pas seulement lié aux ressources. Il implique évidemment des ressources plus élevées, mais surtout sa concomitance avec un système d'attitudes traditionnelles en fait un indicateur assez discriminant et moins fragile - du point de vue de la mesure - qu'un indicateur d'opinion². Ils appartiennent plus fréquemment à des associations familiales, encore plus à des associations religieuses, sont rarement syndiqués, se rencontrent davantage chez les cadres...

1 - Les graphiques 5 suffiraient à justifier cet artifice. On peut se reporter en outre au tableau de la page 15. La valeur du rapport F3 très significative avec le modèle en fonction du revenu ne l'est plus avec le modèle en fonction du revenu par unité de consommation.

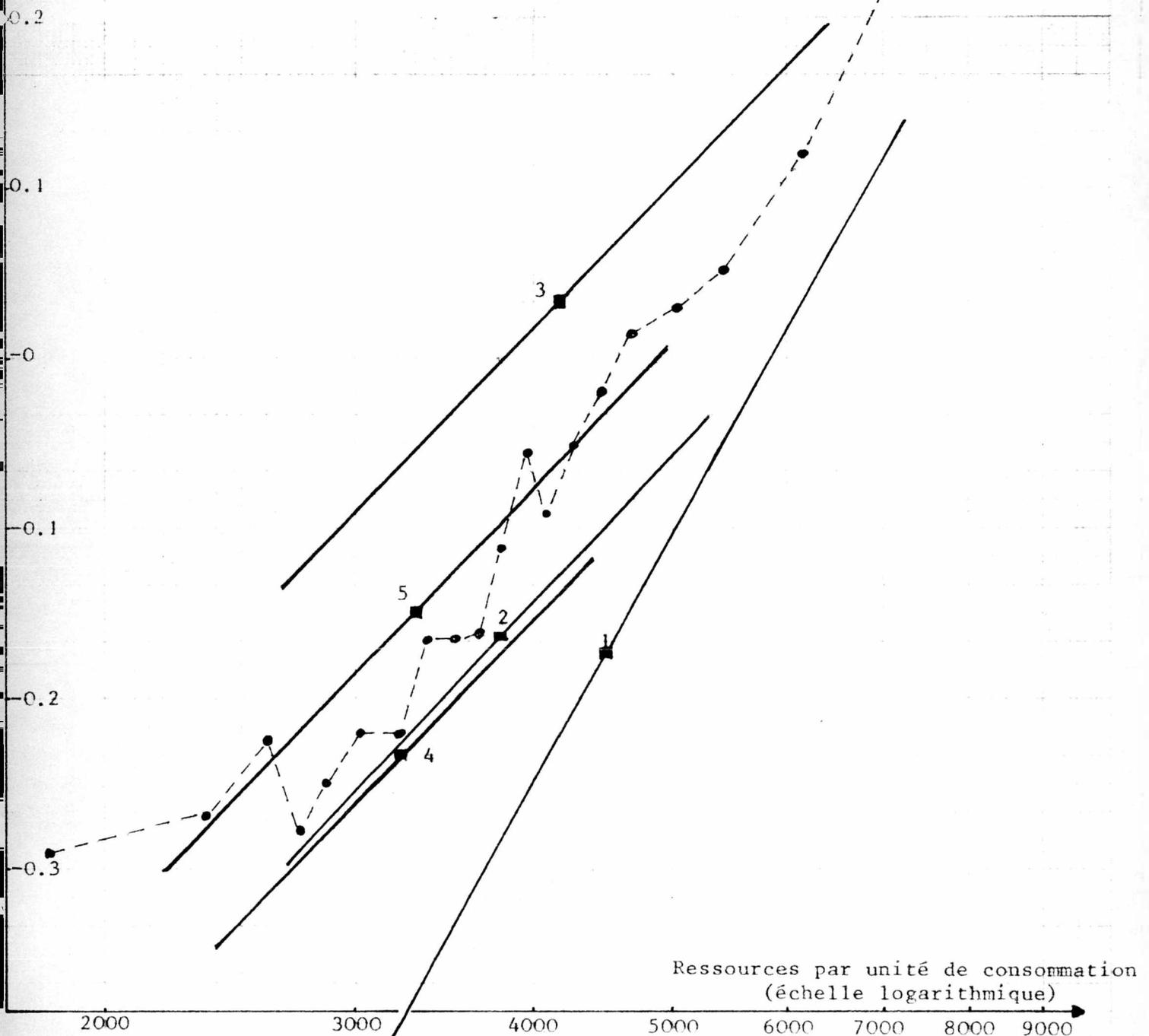
2 - Rappelons que l'enquête a eu lieu en 1963. Les préjugés contre le crédit étaient encore tenaces surtout dans les milieux aisés et traditionnels.

RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET
LES RESSOURCES PAR U.C.

Positions relatives des groupes
selon qu'ils s'équipent ou accè-
dent à la propriété.

LEGENDE

- 1 Accession à la propriété : 214 ménages
2 Achat d'équipement au comptant
ou à crédit : 313 ménages
3 Achat comptant seulement : 177 ménages
4 Achat crédit seulement : 75 ménages
5 Ni accession ni équipement : 62 ménages



b) - Le premier axe comme axe de statut social

Les critères précédents se voulaient strictement économiques, même s'ils orientent déjà vers d'autres interprétations. Comparant toujours des positions relatives sur le premier axe à niveau de vie égal (R/UC), on étudie maintenant d'autres partitions de l'échantillon :

- selon la catégorie socio-professionnelle (graphique 7)
- selon l'appartenance à des associations ou l'isolement social (grap.8)
- selon l'ancienneté du ménage (âge au mariage) (graphique 9).

La lecture de ces graphiques pourra s'appuyer sur les estimations du tableau (page 15). Les valeurs importantes du rapport $F3^1$ donnent une idée du décalage entre les groupes sociaux - même si les conditions d'application du test ne sont pas remplies - les comparaisons entre la pente des points moyens relatifs à chaque groupe (paramètre a_e) et la pente moyenne de chacun des groupes (résumée par a_m) précise le sens de ce décalage². Dans les trois cas la pente moyenne est très supérieure aux pentes individuelles (le contraire de ce qui se passait au graphique 5a).

Ainsi en ce qui concerne les catégories socio-professionnelles par exemple, non seulement les décalages entre les professions sont très significatifs, les variations sur l'axe F1 des comportements des ménages d'une même profession imputables à leur différence de niveau de vie sont beaucoup moins importantes (coefficient de régression) et beaucoup plus ténues (coefficient de corrélation) que la variation entre les professions elles-mêmes.

Il est intéressant de remarquer que les variations sur le premier axe imputables au niveau de vie sont beaucoup plus faibles chez les ouvriers que chez les cadres. Si l'on interprète cet axe comme le résultat d'un comportement de "différenciation sociale", ce comportement est accentué chez les cadres³ et même chez les employés, beaucoup moins chez les ouvriers, inexistant chez les manoeuvres.

-
- 1 - Qui dans l'hypothèse où les critères étudiés n'ont aucun rôle dans la relation entre le premier axe et le niveau de vie, devrait être peu supérieure à 1.
 - 2 - On est dans le cas où la description fournie par l'analyse de covariance est le plus spectaculaire, celui où les strates peuvent s'ordonner en fonction de la variable prise comme variable indépendante.
 - 3 - Les coefficients de corrélation (r^2) sont compris entre 0,30 et 0,50 pour les cadres de direction des professions intellectuelles et des services administratifs et pour les employés de contrôle et les comptables, tandis qu'ils sont inférieurs à 0,20 pour 7 catégories d'ouvriers et contremaîtres sur 9. Mais il faut ajouter que l'intervalle de variation des revenus (proportionnel à la longueur des segments) est supérieur chez les premiers. Cette restriction ne vaut pas pour les différences de pente lues sur les graphiques.

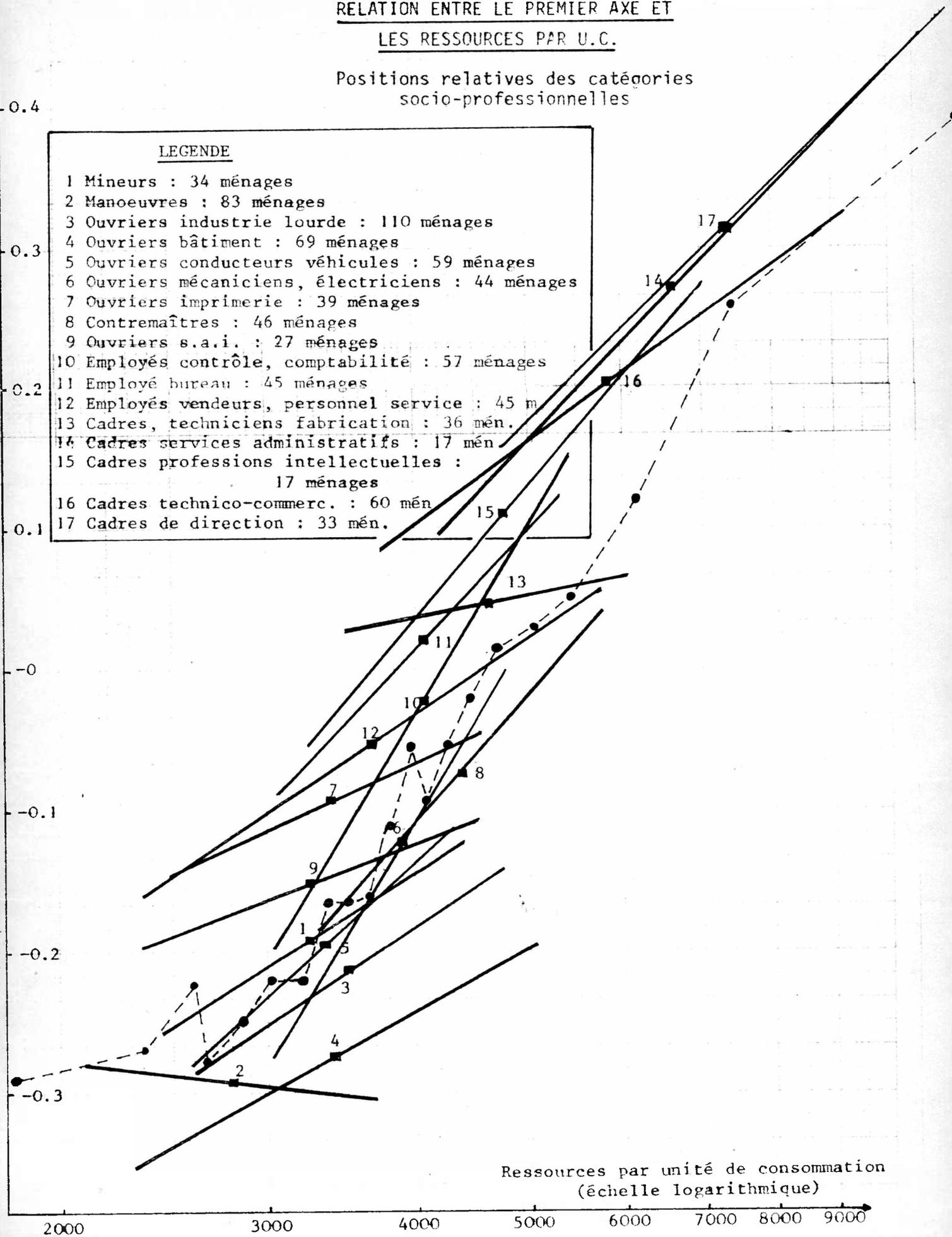
GRAPHIQUE 7

RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET
LES RESSOURCES PAR U.C.

Positions relatives des catégories
socio-professionnelles

LEGENDE

- 1 Mineurs : 34 ménages
- 2 Manoeuvres : 83 ménages
- 3 Ouvriers industrie lourde : 110 ménages
- 4 Ouvriers bâtiment : 69 ménages
- 5 Ouvriers conducteurs véhicules : 59 ménages
- 6 Ouvriers mécaniciens, électriciens : 44 ménages
- 7 Ouvriers imprimerie : 39 ménages
- 8 Contremaîtres : 46 ménages
- 9 Ouvriers s.a.i. : 27 ménages
- 10 Employés contrôle, comptabilité : 57 ménages
- 11 Employé bureau : 45 ménages
- 12 Employés vendeurs, personnel service : 45 m
- 13 Cadres, techniciens fabrication : 36 mén.
- 14 Cadres services administratifs : 17 mén
- 15 Cadres professions intellectuelles :
17 ménages
- 16 Cadres technico-commerc. : 60 mén
- 17 Cadres de direction : 33 mén.



Ressources par unité de consommation
(échelle logarithmique)

Mais le décalage est encore plus important lorsque la stratification porte sur les appartenances à des associations¹. Les groupes 5, 9, 7 qui ont en commun les associations religieuses sont au-dessus de tous les autres - avec aussi le niveau de vie le plus élevé - (graphique 8). Les adhérents des seules associations syndicales sont au-dessous de tous les autres, assez proches des "isolés" : ceux qui ne fréquentent ni ami ni groupement. Il est évident que professions et appartenances sont corréliées dans cet échantillon, mais les décalages observés concernant les associations ne sont pas dûs à cette dépendance. L'appartenance à certaines associations renforce les effets de statut, l'isolement social les réduit.

Le décalage observé aurait pu être dû à des différences concernant l'espérance des ressources. C'est dans cette hypothèse que nous avons effectué une partition des ménages en fonction de la durée du mariage. En période de croissance économique le profil des carrières est en moyenne croissant au moins jusqu'à un certain âge. Comme il s'agit de familles jeunes on peut les supposer en majorité en période ascendante. Ainsi, à revenu égal, l'espérance mathématique des ressources est en fonction inverse de l'âge. Dans ce cas les résultats (graphique 9) sont à l'opposé de notre attente. Les ménages les plus anciens, sont au-dessus des autres. Ils comptent plus d'adolescents ; ceux-ci ont-ils un effet accélérateur sur les comportements de consommation comme expression de statut² ? Ont-ils terminé leurs achats d'équipement, ce qui leur laisserait plus de choix dans la répartition du budget² ?... En tous cas l'hypothèse précédente concernant l'espérance des ressources ne se vérifie pas du moins en terme de profil de carrière³ et d'attente strictement monétaire. Par contre la situation observée (graphique 8) des "isolés sociaux" - plus fréquemment rencontrés vers les statuts bas - leur situation nettement au-dessous des familles ayant des "amis" et encore plus nettement au-dessous des familles appartenant à des associations (syndicats exceptés - ce qui est d'ailleurs significatif) pourrait conduire à une autre version de la sécurité en termes d'intégration sociale.

-
- 1 - Nous n'avons pas fait figurer le croisement des deux critères : professions x appartenances, trop lourd pour la visualisation, mais seulement les estimations correspondantes au tableau page 15.
 - 2 - Ces hypothèses qu'il est possible de vérifier avec ce matériau n'ont pas encore été étudiées. Elles le seront dans une prochaine exploitation.
 - 3 - On avait étudié cette hypothèse à partir de questions directes concernant l'existence d'une augmentation de salaire dans les 5 années précédant l'enquête et les espérances pour les 5 années à venir. Cette partition des nuages ne donne aucun résultat significatif (tableau page 15).

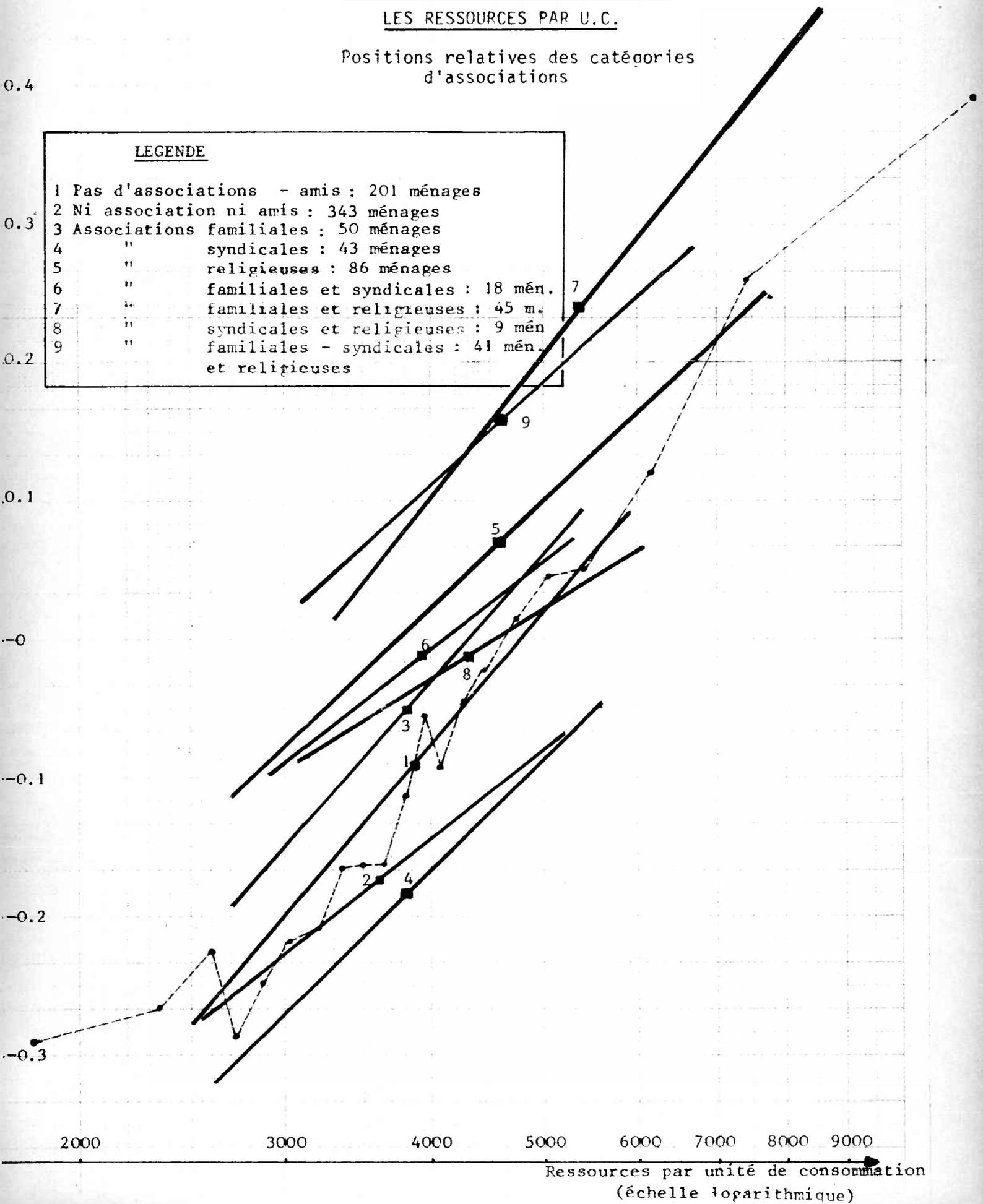
GRAPHIQUE 8

RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET
LES RESSOURCES PAR U.C.

Positions relatives des catégories
d'associations

LEGENDE

- 1 Pas d'associations - amis : 201 ménages
- 2 Ni association ni amis : 343 ménages
- 3 Associations familiales : 50 ménages
- 4 " syndicales : 43 ménages
- 5 " religieuses : 86 ménages
- 6 " familiales et syndicales : 18 mén.
- 7 " familiales et religieuses : 45 m.
- 8 " syndicales et religieuses : 9 mén
- 9 " familiales - syndicales : 41 mén.
et religieuses



GRAPHIQUE 9

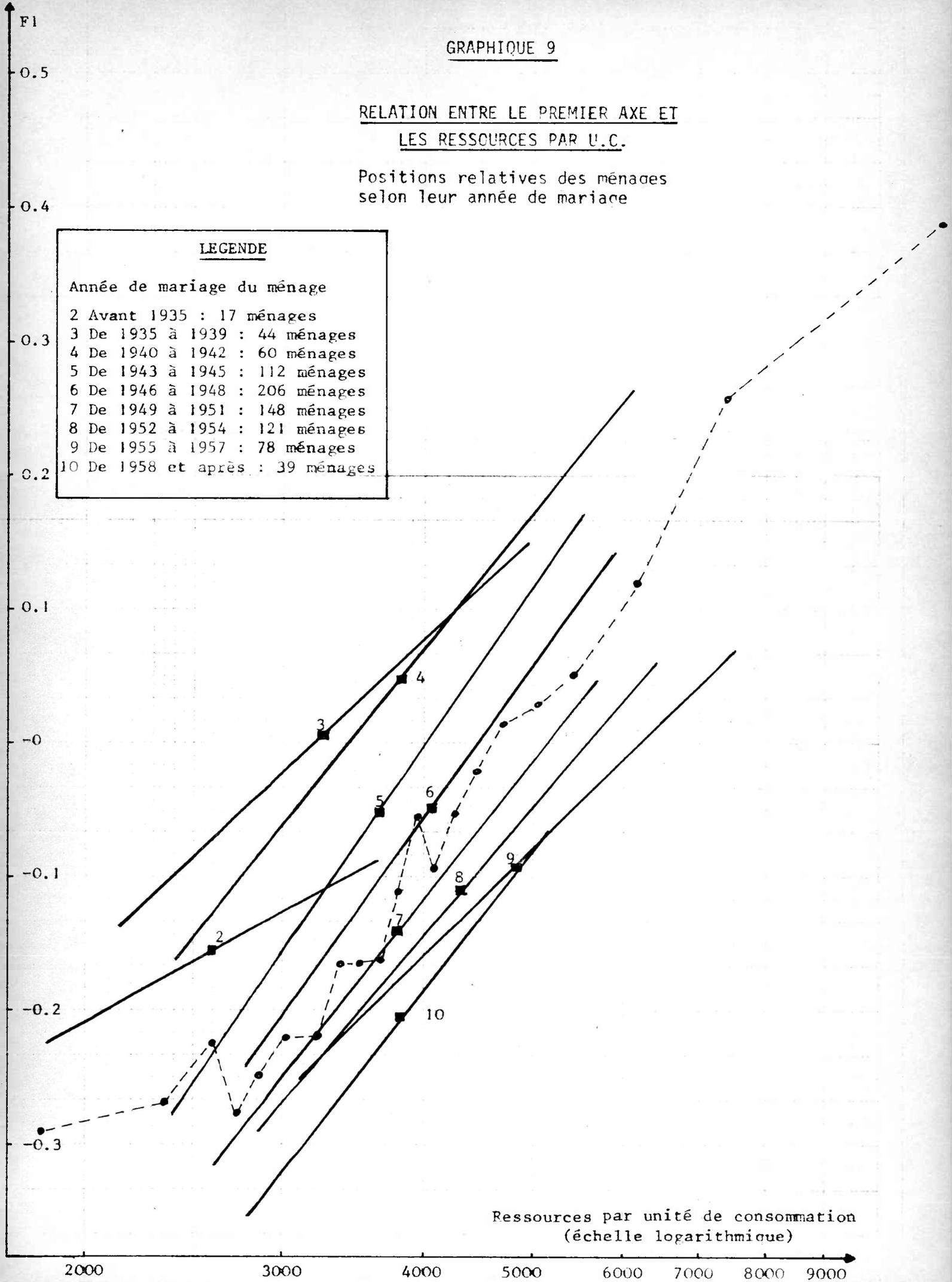
RELATION ENTRE LE PREMIER AXE ET
LES RESSOURCES PAR U.C.

Positions relatives des ménages
selon leur année de mariage

LEGENDE

Année de mariage du ménage

- 2 Avant 1935 : 17 ménages
- 3 De 1935 à 1939 : 44 ménages
- 4 De 1940 à 1942 : 60 ménages
- 5 De 1943 à 1945 : 112 ménages
- 6 De 1946 à 1948 : 206 ménages
- 7 De 1949 à 1951 : 148 ménages
- 8 De 1952 à 1954 : 121 ménages
- 9 De 1955 à 1957 : 78 ménages
- 10 De 1958 et après : 39 ménages



RESULTAT DES ANALYSES DE COVARIANCE POUR QUELQUES PARTITIONS DE L'ECHANTILLON

Partition des ménages selon :	K	Hypothèse des régressions parallèles $y_{ij} = a_e x_{ij} + b_j + \Sigma_{ij}$			Hypothèse d'un alignement des moyennes $\bar{y}_j = a_m \bar{x}_j + b_m + \eta_j$			Hypothèse d'une régression unique $y_{ij} = a x_{ij} + b + \Sigma_{ij}$
		a_e	r	F_1	a_m	r	F_2	F_3
La profession (grap. 7)	17	0,62	0,16	2,8	1,55	0,90	4,3	136,0
La participation à des associations (grap. 8)	10	0,85	0,33	2,8	2,50	0,90	3,7	109,1
Le niveau d'instruction	10	0,70	0,20	2,1	1,56	0,94	3,8	98,5
L'année de mariage (grap. 9)	10	1,03	0,42	1,6	1,20	0,01	8,0	52,4
La catégorie de commune	6	0,97	0,36	2,9	0,85	0,78	1,7	0,5
Les investissements en cours (graphique 6)	5	0,89	0,34	0,4	1,82	0,76	14,4	33,7
La profession x les associa- tions	42	0,71	0,24	2,5	1,71	0,81	3,1	135,4
Augmentation salaire prévue x réalisée depuis 5 ans	9	0,94	0,34	0,43	1,05	0,72	4,07	0,7
Le nombre d'enfants (grap. 5b)	6	0,96	0,36	3,4	0,75	0,84	1,0	1,7
Le nombre d'enfants avec x=log R et non log(R/UC) (graphique 5a)	6	1,07	0,44	4,2	0,58	0,56	3,2	120,7

Ajustement $y_{ij} = a x_{ij} + b$ avec y_{ij} = valeur de F_1 (changée de signe) pour le ménage i appartenant à la strate j
 $x_{ij} = \log(R/UC)_{ij}$ = logarithme de son revenu par unité de consommation

K = nombre de strates - N = 841 = nombre d'observations - r = coefficients de corrélation respectifs.

Degrés de liberté : $\nu_1 = N-2K$ $\nu_2 = K-1$ $\nu_3 = K-2$ - Pour F_1 : ν_1, ν_2 ; pour F_2 : ν_1, ν_3 ; pour F_3 : $\nu_1, 1$.

A titre d'exemple, avec 6 strates, les valeurs des F ayant la probabilité 1% d'être dépassées dans le cas de l'hypothèse d'homogénéité sont respectivement : $F_1 = 3,0$ $F_2 = 3,3$ $F_3 = 6,7$. Celles de F_3 sont ici largement dépassées sauf dans 3 cas.

c) - Proximité entre biens et services de consommation

L'analyse qui précède concernait l'"espace - ménages". Celle de l'"espace consommation" ne permet pas de pousser très loin l'interprétation du premier axe. Le fait que les dépenses s'y classent en fonction de leur élasticité par rapport au revenu tendrait à limiter son interprétation au revenu seul. L'information supplémentaire par rapport aux analyses descriptives classiques de la consommation étant seulement le fait que dans un traitement automatique du budget cette variable "sort en premier". On peut remarquer que l'ordre des dépenses selon le premier axe n'est pas tout à fait leur ordre d'élasticité. Avec une nomenclature plus appropriée l'analyse de ces différences d'ordre serait intéressante, les dépenses sur-classées par rapport au premier axe seraient celles ayant un pouvoir de différenciation sociale plus grand. On peut noter que les dépenses de thé, d'arts - sport - théâtre, décoration, parfumerie, confection, lingerie, figurent parmi celles-ci. Au contraire celles de magazines - journaux, de cinéma, de tabac, d'argent de poche du père figurent parmi les autres...

Les limites de l'analyse de l'espace - consommation tiennent à ce qu'aucune hypothèse n'a présidé à la nomenclature étudiée. Il aurait fallu faire un choix des rubriques en fonction de critères à chacun desquels seraient attachées des hypothèses de comportement. Cependant, l'analogie avec l'espace - ménages ne peut être poussée très loin. Il n'y a pas symétrie entre les deux espaces d'un point de vue heuristique. Les critères de partition des dépenses impliqueraient une connaissance préalable des comportements et des hypothèses très structurées tandis que les simples caractéristiques socio-économiques des ménages et leurs appartenances nous ont fourni une information exogène très utile.

Nous reportons en annexe IV le calcul des distances entre biens et services de consommation, cette présentation posant principalement des problèmes de méthode pourrait intéresser surtout le statisticien. On y remarquera que les dépenses les plus éloignées de toutes les autres (donc de leur centre de gravité) sont celles dont la mesure est la plus ambiguë : leur taux de consommation est le plus faible donc leur coefficient de variation le plus élevé¹. Or Ludovic LEBART a observé qu'il y a identité (à une pondération près) entre le coefficient de variation d'une dépense et sa distance au centre de gravité. Ce résultat est important pour les applications de l'analyse des correspondances à des variables de mesure hétérogène. L'interprétation des proximités entre dépenses basée sur des χ^2 - corrélation - annexe V est semble-t-il moins influencée par des problèmes de mesure.

1 - Il y a une relation stricte entre taux de consommation $t = \frac{n'}{n}$ et coefficient de variation C. Si l'on désigne par C' le coefficient de variation calculé sur les seuls ménages consommateurs n' on vérifiera sans peine que :

$$C^2 = 1 + \frac{1}{t}(1 + C'^2)$$

or les variations de C' entre les dépenses sont relativement faibles, celles de C beaucoup plus importantes dès que t est faible.

Ce qui précède nous éclaire sur l'un des résultats les plus surprenants des premières analyses faites sur les corrélations entre dépenses : on n'arrivait jamais à se débarrasser de l'influence du revenu. Plus précisément les valeurs les plus élevées pour les corrélations entre dépenses calculées à revenu constant¹ concernaient justement les dépenses dont l'élasticité par rapport au revenu était elle-même la plus élevée.

La répartition des biens et services de consommation n'est qu'apparemment fonction du revenu. Consommation et revenu sont liés à une certaine situation dans la hiérarchie sociale et la consommation est à cet égard, encore plus discriminante que les ressources².

Il n'est pas contesté que l'individu vivant dans une société donnée dispose librement de son budget, un équilibre dans la répartition est inconsciemment respecté. Mais il est artificiel de considérer deux stades : l'un pré-contraint (expliquant qu'à chaque niveau de revenu chaque type de dépense se situe autour d'une certaine moyenne), l'autre de libre choix à partir duquel l'individu se différencierait. Il n'y a pas lieu de penser que les mécanismes sociaux qui déterminent le premier stade diffèrent de ceux déterminant le second ; comme s'il y avait d'un côté : de la conformité - du nécessaire - de l'autre : de la différenciation - du discrétionnaire. Il n'y a pas deux axes principaux : l'un qui exprimerait le statut social ou une composante sociologique. Un seul axe témoigne d'une stratégie dominante, stratégie inconsciente se manifestant ici au niveau des plus anonymes dépenses - notre analyse en effet ne portait pas sur des biens, sur ce qui pouvait avoir un caractère ostentatoire ni même sur des nomenclatures ayant un élément qualitatif. Il n'y a probablement pas de calcul rationnel en vue d'aboutir à un profil budgétaire. Les ménages eux-mêmes n'ont aucune conscience de leur répartition de budget³ et il n'existe pas de profil idéal de consommation vers lequel ils tendraient. Il s'agit d'une circulation continue, absorption de biens et services de consommation par le haut de l'échelle sociale dont le chapitre suivant amorce une autre illustration⁴.

-
- 1 - Corrélations calculées soit par classes de revenu, soit pour l'ensemble des ménages une fois éliminé le revenu ou la dépense totale par ajustement - corrélations sur des résidus (références 6 et 7).
 - 2 - Seule la dispersion de la variable $\log(R/UC)$ figure aux graphiques 5 à 9, non celle de $F1$. En terme d'écart-type le recouvrement des 17 catégories socio-professionnelles est plus important en ce qui concerne $\log(R/UC)$ qu'en ce qui concerne $F1$.
 - 3 - Le mode de gestion proprement dit ne semble pas intervenir dans cette répartition (Cf. RIANDEY, référence 5).
 - 4 - La critique principale qui pouvait faire contester ces résultats porterait sur la qualité de la mesure du revenu qui est une variable fondamentale dans notre analyse. Son estimation par enquête est généralement sujette à caution et on tourne cette difficulté en économétrie en utilisant comme estimation du niveau de vie, la dépense totale. Le seul avantage de cette dernière est d'être moins sous-estimée par enquête que ne le sont les ressources. Elle a un inconvénient beaucoup plus important. Un classement des ménages selon cette variable est systématiquement biaisé : surestimant le rang des acquéreurs de biens d'équipement ou de toute autre dépense importante impliquant des épargne ou anticipation - ces ménages se trouvent alors avoir une dépense totale anormalement élevée pendant cette période - sous-estimant le rang des non-acquéreurs mais utilisateurs de ces biens.

Dans le cas présent, la dépense totale n'avait plus aucun avantage sur les ressources. On rappelle que l'enquête a duré un an. Les réticences dans les déclarations de ressources ont disparu au cours des premiers mois. Finalement il y a équilibre entre ressources et dépense totale dans notre échantillon - fait très rare - et la corrélation entre ces deux variables est très élevée.

III

AUTRES OBSERVATIONS IMPORTANTES FAITES DANS LE CADRE DE CETTE CONVENTION1 - A PROPOS DE L'OPPOSITION "NECESSITE - LUXE" ET DE LA LOGIQUE D'ABSORPTION DES BIENS DE CONSOMMATION.

L'opposition classique entre biens nécessaires et biens de luxe (ou discrétionnaires...) trace une voie sans issue bien que restant encore une image tenace malgré le caractère contingent de ces notions. C'est une interprétation née d'une conception de la consommation comme domaine autonome, individuel, de satisfaction des besoins. Perspective rassurante où la consommation est supposée apporter le bien-être, le revenu appelé à croître et l'individu à se libérer progressivement des contraintes du "nécessaire".

L'obsolescence, le renouvellement accéléré des biens de consommation s'opposent au maintien de cette dichotomie, tandis que l'observation sur laquelle elle repose, elle, demeure : il y a des consommations élastiques, d'autres inélastiques, ce ne sont plus les mêmes.

Le résultat d'observation est simple : sont inélastiques tous les biens et services de consommation universels. Plus précisément l'élasticité par rapport au revenu est en fonction inverse du degré de pénétration d'un produit dans une société donnée. Elle atteint le seuil 1 lorsque tous les individus en consomment.

La perspective est fondamentalement différente : on analyse la position relative des biens et services en fonction de leur mode (stade) d'absorption par un groupe social. Une courbe d'Engel, par exemple, n'est pas le profil de consommation d'un produit par un individu (solitaire) dont le revenu croîtrait indéfiniment. Cette vision est largement responsable de la stérilité des analyses de la consommation - c'est un schéma essentiellement statique. L'individu en question n'a aucune chance de parcourir le chemin décrit en ce qui concerne son revenu. Mais il fera certainement un bout de chemin plus long en ce qui concerne la consommation du produit. Les facilités d'accès à cette consommation iront croissant au fur et à mesure que des biens d'usage voisin mais nouveaux s'introduiront sur le marché et lui feront perdre sa valeur (sociale).

La loi empirique que nous avons amorcée trouvera un début de vérification au graphique 10¹. Le taux de consommation d'un produit est le pourcentage de ménages ayant effectivement acheté le produit en question au cours

1 - En dépit du fait que la nomenclature utilisée n'a pas été choisie pour étudier ce problème. C'est la partition A portant sur l'ensemble des biens et services. (Les chiffres ayant servi au graphique 10 se trouvent à la référence 3 pour les élasticités, 4 pour les taux de consommation).

de l'enquête, par rapport au nombre total de ménages enquêtés¹.

Les valeurs faibles de ce taux de consommation correspondent à des biens rarement consommés.

- soit qu'ils n'entrent pas encore dans le circuit de consommation : accession, vacances, livres, téléphone... Ces biens ont une élasticité élevée. Leur taux de consommation vient des classes supérieures (l'élasticité du taux de consommation par rapport au revenu est elle-même élevée²).
- soit qu'ils disparaissent : obsolescence ou saturation (tous les ménages sont pourvus). Le taux de consommation vient des classes les plus pauvres, il diminue avec le revenu, son élasticité par rapport au revenu est négative. Ici équipement à crédit, argent de poche du père³, margarine...

Lorsque ce taux augmente son élasticité diminue : les classes moyennes et inférieures affluent. L'élasticité totale diminue. Lorsqu'elle atteint 1 les biens et services concernés sont universels.

Même avec une nomenclature appropriée à une analyse approfondie de ce phénomène il sera difficile de trouver des produits en voie de disparition par désuétude (par saturation, pour des biens d'équipement c'est possible) : un système économique fondé sur la croissance ne peut guère se permettre de produire des biens à élasticité négative; tout au plus une sorte de "volant de chômage des objets" sous forme de ragout, de papier à cigarette ou de bas de coton !

Tout ceci n'était qu'une introduction et mérite maintenant une théorisation plus poussée qui ne pouvait être menée complètement dans le cadre de cette convention de recherche. Nous n'avons rien "démontré". Extrapoler le graphique 10 comme s'il s'agissait de production ou de consommation d'un seul bien de la naissance à la désuétude conduit certainement à une explication plus satisfaisante des phénomènes de consommation, que d'extrapoler des courbes d'Engel comme s'il s'agissait d'un seul individu de la pauvreté à l'opulence.

-
- 1 - Sur un petit échantillon c'est une mesure relativement fragile. Il dépend des intervalles d'achat entre les produits, du mode de gestion, stockage ou non. Il peut signifier, pour les biens, renouvellement ou première acquisition. Il sépare brutalement des populations particulières pour certaines dépenses spécifiques : colonies de vacances là où il y a des adolescents... C'est évidemment tous ces problèmes qu'il faudrait aborder avant de mettre au point une partition pertinente pour ce problème.
 - 2 - Ceci peut être vérifié sur les chiffres publiés à la référence 3. Mais on peut prévoir ce résultat puisque l'élasticité d'une consommation est la somme de l'élasticité du taux de consommation plus celle de la consommation ramenée aux consommateurs effectifs.
 - 3 - Ce sont en général les sommes versées par la mère à son mari pour ses frais quotidiens. C'est un comportement fréquent dans les milieux modestes lorsque le mari remet intégralement sa paye à sa femme.

Si cette loi est vérifiée, elle a une conséquence directe du point de vue de la redistribution¹ : une intervention de l'Etat stimulant un type de consommation (par subvention ou prise en charge) n'est redistributive que si cette consommation a une élasticité - revenu inférieure à 1 (et d'autant plus redistributive que cette élasticité est plus faible) elle est anti-redistributive pour les valeurs supérieures.

2 - A PROPOS D'UNE MESURE DES CHARGES FAMILIALES

Nous avons centré cette présentation sur les clivages sociaux qu'opère la consommation. Le problème d'une mesure des charges familiales n'a été abordé qu'en incidente². Il est apparu sous plusieurs aspects que nous rassemblons brièvement :

- comme contrainte économique dans l'analyse des relations entre le premier axe et le revenu. Nous l'avons escamoté en utilisant une échelle d'unité de consommation a priori pour les besoins du moment. On aurait pu faire l'inverse : étudier la position relative des différents types de familles dans la relation entre le premier axe et les ressources pour des groupes sociaux homogènes et en tirer une échelle d'unités de consommation (échelle-revenu) a posteriori. Cette analyse n'est certainement pas simple d'autant que les axes suivants ne semblent pas non plus indépendants de la composition de la famille et que leur analyse systématique implique l'élimination du revenu.
- du point de vue des échelles-spécifiques (par produit). On a remarqué, en ajustant à toutes les consommations, le modèle

$$\log C_j = \alpha_j \log R + \beta_j \log UC + \gamma_j,$$

que les paramètres α_j et β_j étaient fréquemment opposés. Si notre échelle - revenu d'unité de consommation UC n'est pas trop mal choisie, et pour les biens pour lesquels l'échelle - revenu est identique à l'échelle-spécifique, on devrait effectivement avoir $\alpha_j + \beta_j = 1$. Il se trouve que le classement des biens correspondant à la même valeur de $\alpha_j + \beta_j = C$ n'est pas dépourvu d'intérêt du point de vue des économies d'échelle^j par exemple.

L'analyse approfondie de ces résultats n'est pas commencée. Seules les premières estimations ont été présentées, sans commentaire (Cf. B. JOUSSE-LIN, référence 3).

1 - C'est en réfléchissant sur les problèmes de création de services et équipements sociaux, et en étudiant les travaux de sociologues sur les bénéficiaires de certains équipements - P. BOURDIEU et J.C. PASSERON pour l'enseignement supérieur, A. PITROU pour les équipements collectifs - que nous avons été amenés à analyser le mode d'introduction des biens de consommation dans le budget, c'est-à-dire les taux de consommation.

2 - Des travaux plus approfondis sont actuellement en cours de réalisation par Y. HOUZEL.

Après les pages qui précèdent, cette dernière orientation paraîtra un retour à l'économétrie classique. En réalité, là encore, il ne s'agit pas de recherche sur des modèles (au sens fonctionnaliste) de comportement de consommation - les modèles utilisés sont des résumés descriptifs facilitant la comparaison entre type de ménage et conduisant à des mesures. La mesure des charges familiales vaut une analyse sérieuse du point de vue de la décision. La confusion dans ce domaine ne peut que servir au maintien des incohérences entre les systèmes de politique sociale : politique familiale et politique fiscale du point de vue de la redistribution¹.

1 - On se reportera en particulier à la comparaison de ces systèmes présentée par F. SELIER : Dynamique des besoins sociaux - Ed. Economie et humanisme - Ed. Ouvrières - 1970.

CONCLUSION

Les résultats présentés ici marquent peut-être une étape importante dans l'analyse des budgets familiaux. On aurait souhaité ne les publier qu'après un temps de réflexion et des expérimentations plus nombreuses portant sur des indicateurs d'attitude. Cette rédaction encore trop elliptique et technique est nécessitée par les contraintes administratives.

La consommation n'est pas fonction du revenu, elle est fonction ou plutôt expression du statut social dont le revenu, lui, dépend.

Il n'y a pas deux axes principaux manifestant l'un l'influence du revenu ou du niveau de vie, l'autre la profession ou le type d'appartenance, mais un seul. Le premier axe d'inertie obtenu par une analyse de l'ensemble des consommations¹ restitue l'échelle sociale.

Le statut est repéré ici par la profession. Il est remarquable que le pouvoir discriminant du statut professionnel sur les profils de consommation soit renforcé ici par l'appartenance à deux institutions traditionnelles et assez intégratives : la famille et la religion².

La dimension économique, quoique ressortant sans ambiguïté à la fois en ce qui concerne les ressources et en ce qui concerne les charges familiales, semble passer au second plan : la catégorie socio-professionnelle est encore plus discriminante pour les comportements de consommation qu'elle ne l'est pour les ressources et le cycle économique individuel (avancement passé ou espéré) semble avoir peu d'influence sur les profils de consommation.

L'analyse économétrique classique - estimation par produit des relations entre consommation et revenu, courbes d'Engel - pouvait difficilement conduire à ce résultat ; encore aurait-on pu remarquer, en analysant les déplacements de ces courbes entre catégories socio-professionnelles, que c'était précisément pour les biens et services les plus élastiques que l'on observait un décalage de ces courbes vers le haut, et pour les produits dits "nécessaires" que l'on observait un décalage vers le bas. Il semble qu'on cherchait davantage des variations qualitatives, des typologies socio-professionnelles, plutôt qu'un classement, une hiérarchie. La démarche elle-même impliquait la fragmentation, démarche que condamnait à juste titre les sociologues ; on "expliquait" la consommation, considérée comme une grandeur essentiellement économique, par des variables économiques, le revenu, les prix... laissant le "résidu" - c'est ainsi qu'on désigne la part non expliquée d'un ajustement, le décalage entre l'observation et le modèle - aux sociologues. Cette analyse portait en outre, non sur une synthèse de la consommation, mais sur des fonctions ou des types de biens et services pris indépendamment les uns des autres, analyse plus proche de l'étude de marché des biens que du phénomène "consommation".

1 - Par la méthode des correspondances.

2 - Ce sont d'ailleurs les résultats des recherches en sociologie de la famille qui nous ont conduit à étudier ces appartenances. En particulier les travaux de W. GOODE.

C'est d'ailleurs moins les résultats de la démarche classique que leur interprétation qui sont ainsi remis en cause. Ainsi la loi esquissée dans les pages précédentes concernant le mode d'introduction des biens de consommation par les statuts supérieurs, et la relation entre élasticité - revenu et universalité, s'illustre de façon suggestive au seul examen de paramètres très classiques.

Il serait très souhaitable que les analyses précédentes soient appliquées à d'autres données plus représentatives, en particulier aux enquêtes nationales sur les budgets familiaux réalisées par l'INSEE, celle de 1963 ou l'une des plus récentes. L'exploitation serait relativement simple puisque les programmes existent. Notre échantillon était assez particulier ; nous ne doutons guère du fait que les résultats précédents soient tout-à-fait généraux. Il serait néanmoins important de vérifier cette hypothèse. Si elle l'était, on saurait du même coup à quel niveau se situent dans l'échelle des statuts certaines catégories professionnelles qui n'ont pu être prises en compte ici : professions libérales, commerçants, artisans, entrepreneurs individuels.

- - - - -

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1 - L. LEBART et J.P. FENELON 1971 - Statistique et Informatique Appliquées - DUNOD - Analyses de l'enquête UNCAF-CREDOC, citées dans le texte :
- 2 - L. LEBART et N. TABARD 1971 - Deux exemples d'application de l'analyse des correspondances - ronéo CREDOC - n° 3790 bis (Cf. exemple 2).
- 3 - B. JOUSSELLIN 1970 - Influences comparatives du revenu et du nombre d'enfants sur les budgets des familles - CREDOC - ronéo n° 3724.
1971 - Les choix de consommation et les budgets des ménages
Ronéo CREDOC - n° 3892.
- 5 - B. RIANDEY 1971 - La gestion des ménages.
- 6 - N. TABARD 1968 - Structures de consommation I. Corrélation entre les biens et services de consommation à revenu constant.
- 7 - N. TABARD 1969 - Structures de consommation II. Etude de quelques caractéristiques des ménages.
- 8 - Les conditions de vie des familles 1967 - UNCAF - CREDOC.

8² - 17? 1

24 NOV. 1975



R5