

# CONSOMMATION ET STATUT SOCIAL

## ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE DES BUDGETS FAMILIAUX (1)

par

**Nicole TABARD**

*Cette analyse de budgets familiaux met en évidence des différences de consommation entre classes sociales qui ne se réduisent pas à des différences de revenu monétaires et vont dans le même sens que celles-ci. En termes statistiques, ce qui précède s'exprime ainsi :*

*Le premier axe factoriel résultant d'une analyse des correspondances, effectuée sur des données individuelles de budgets familiaux, absorbe complètement les variations dues au revenu — on ne retrouve pas le revenu sur les autres axes. Mais toute la variation systématique de cet axe ne se réduit pas à cette grandeur. A revenu constant, on observe, sur ce même axe, un décalage des professions dans l'ordre hiérarchique des statuts : ouvriers, employés, cadres.*

*La consommation n'est pas fonction du revenu, elle est expression du statut social dont le revenu, lui, dépend. 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. Le statut professionnel est encore plus discriminant pour les comportements de consommation qu'il ne l'est pour les ressources ; le cycle économique individuel (espérance de revenu ou revenu permanent) semble avoir peu d'influence sur les profils de budget. Il est remarquable que le pouvoir discriminant du statut sur la consommation soit renforcé ici par l'appartenance à deux institutions traditionnelles et intégratives : la famille (les associations familiales) et la religion.*

*On interprète ces décalages comme la dynamique du phénomène consommation. La démarche s'éloigne de l'analyse classique qui s'intéresse plus à la recherche de lois de comportement qu'à celle des causes. Et cependant, tout ce qui suit sera strictement descriptif. On cherche seulement à présenter des données de consommation sous la forme d'un système dont le fonctionnement est pour nous ailleurs.*

---

(1) Travail réalisé dans le cadre d'une convention de recherche avec le CORDES (Comité d'Organisation des Recherches appliquées sur le Développement Économique et Social). Convention n° 5/1970.

Le travail informatique : gestion de fichiers, programme d'analyse statistique, exploitation à la calculatrice, a été réalisé par Danièle PRANGERF. Les exploitations ont été exécutées au Centre Inter-Régional de Calcul Électronique (CIRCE) du CNRS.

## SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	43
1. ANALYSE DES CORRESPONDANCES SUR LES BUDGETS FAMILIAUX .....	44
1.1. Points de méthode.....	45
1.2. Configuration du premier plan d'inertie .....	46
2. PRÉCISIONS SUR L'ASPECT ÉCONOMIQUE DU PREMIER AXE .....	52
2.1. Les charges familiales .....	53
2.2. Les investissements en cours .....	54
3. LE PREMIER AXE COMME AXE DE STATUT SOCIAL .....	55
4. DIGRESSION SUR LE PROCESSUS DE CONSOMMATION ..	62
ANNEXE .....	65

## INTRODUCTION

L'orientation poursuivie ici ne relève pas de l'analyse classique des budgets familiaux. La coupure ne se réduit pas à une question de méthode. On pourrait s'y méprendre, cette présentation pas à pas étant volontairement *descriptive*, à ras de l'observation. En réalité, l'analyse (on devrait dire l'utilisation) traditionnelle des budgets familiaux n'est *explicative* que formellement, propriété inhérente aux modèles ; elle transfère à l'individu, au consommateur, une forme de rationalité, très simple d'ailleurs, qui est celle de l'instance de décision ; les concepts ou plutôt les grandeurs qu'elle manipule doivent être opératoires, même s'ils ne procèdent pas de catégories analytiques ; son produit est un calcul prévisionnel, non un élément de connaissance véritable — même si les résidus des modèles, après avoir épuisé le registre économique, tentent de récupérer : la psychanalyse, la psychologie sociale, la sociologie... ou l'idée que s'en fait l'économiste.

Mais si ce qui précède exprime un malaise commun à beaucoup de chercheurs, ce qui suit ne le dissipera pas. Tout au plus trouvera-t-on que l'analyse des budgets familiaux peut révéler autre chose que ce qu'on y voit d'ordinaire. Les détours eux-mêmes que nous avons suivis, sont révélateurs : cherchant dans la consommation quelque chose qui ait valeur de signe, on trouve d'abord quelque chose qui classe. Concrètement, on a d'abord cherché à analyser les relations (corrélations) entre biens et services à revenu constant, avec pour objectif de faire ressortir les facteurs à l'origine de ces corrélations autres que les facteurs déjà connus, de découvrir des partitions des objets qui ne soient plus fondées sur leur utilité, leur fonction, notions arbitraires. Résultat surprenant : *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 constant <sup>(1)</sup> concernaient justement les dépenses dont l'élasticité par rapport au revenu était elle-même le plus élevée. Ce résultat s'éclairera un peu dans les pages qui suivent : les proximités les plus apparentes entre les dépenses impliquent entre elles plus une relation d'ordre, que des partitions en classes ; avant tout autre système de valeur, la « valeur statutaire » <sup>(2)</sup> ressortant des structures de consommation (entendues comme ensemble de relations entre dépenses) domine et fait passer au second plan les aspects typologiques.

Cette primauté des effets de statut tient peut-être au matériau statistique utilisé : des dépenses, réduction de la consommation qui permet des comparaisons entre objets. L'analyse sous l'aspect signe ou code requiert d'abord des hypothèses sur la signification sociale des objets <sup>(3)</sup>, ensuite la constitution d'une information statistique spécifique, certainement très différente d'une enquête sur les budgets familiaux.

Les apports de la sociologie aux analyses de la consommation, en particulier la critique systématique de la notion de besoin comme finalité rationnelle, devraient conduire à un renouvellement de l'analyse écono-

(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.

(2) Expression empruntée à J. BAUDRILLARD.

(3) Les publications de BAUDRILLARD sont assez riches à cet égard, voir en particulier : *La société de consommation, ses mythes, ses structures*. Collection Le Point de la Question. S.G.P.P. (1970). *La morale des objets*, Communication 1969 (13). *Le système des objets*, Gallimard (1968).

mique classique, du moins de cette partie que l'on désigne sous le nom d'analyse des comportements. Lorsque Baudrillard dénonce la démarche finaliste où la «représentation consciente» de l'individu est prise « comme logique des événements », il aborde, semble-t-il, l'essentiel. 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.

La description qui suit présente des observations faites sur des grands strictement économiques : la consommation réduite à l'ensemble des dépenses d'un ménage, c'est-à-dire à son aspect monétaire, le plus neutre, le moins chargé de signe. Nous voudrions montrer que cette analyse débouche sur le domaine non économique.

C'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 traduit une discrimination entre classes sociales 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, la mesure seule étant économique.

Les progrès en statistique réalisés au Laboratoire de M. le Professeur Benzecri ont largement contribué à une réorientation de ces travaux. En particulier, l'analyse des correspondances permet une synthèse de l'information sans la dénaturer. Elle a été largement utilisée ici. Ses propriétés concernant la représentation simultanée des deux espaces : variables (ici dépenses) et observations (ici ménages), en particulier, ont permis les analyses qui suivent (1).

## 1. ANALYSE DES CORRESPONDANCES SUR LES BUDGETS FAMILIAUX

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 ; ces dépenses correspondent aux biens fongibles et semi-durables et aux services.

---

(1) Nous ne nous étendons pas sur la nature de l'information étudiée, l'enquête UNCAF-CREDOC, 1963 ayant déjà été présentée en détail (cf. Les Conditions de Vie des Familles, UNCAF-CREDOC, 1967). 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. (Par exemple le taux d'allocataires-logement est 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, un an. 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.

Les résultats 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 correspondances. Les calculs proprement dits, moyennes, distances de chi-deux, et autres paramètres utilisés, ne peuvent être présentés ici pour des raisons matérielles.

## 1.1. POINTS DE MÉTHODE

La méthode utilisée permet de résumer toute notre information de la façon visualisable (un plan) qui déforme le moins, soit les distances <sup>(1)</sup> 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.

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 économétrique. On ne suppose pas de modèle figurant un calcul rationnel ; on ne privilégie pas a priori, de variables dites explicatives du comportement économique. On recherche une structure se manifestant spontanément à partir du seul domaine de la consommation. Ainsi, aucune variable ayant un caractère explicatif ou plutôt discriminant 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.

(1) Les notations ci-dessous sont celles de Ludovic LEBART auxquelles nous reportons le lecteur pour un exposé de la méthode : L. LEBART et J. P. FENELON, *Statistique et Informatique Appliquées*, Dunod, 1971, pages 220 et suivantes.

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 :

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

elle est nulle s'ils ont mêmes coefficients budgétaires  $p_{ij}/p_{i.}$  et  $p_{i'j}/p_{i'.}$  pour chaque poste 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.

## 1.2. CONFIGURATION DU PREMIER PLAN D'INERTIE

Le plan des deux premiers facteurs fait l'objet des graphiques 1 et 2 ; les 47 dépenses y figurent en italiques. Ces graphiques diffèrent par le choix des groupes sociaux remplaçant l'espace-ménage complet repérés en caractères droits (1).

Sur le graphique 1, les classes de revenu s'échelonnent régulièrement dans l'ordre du revenu croissant, de la droite vers la gauche (2) et les biens et services de consommation s'opposent selon que leur élasticité par rapport au revenu est inférieure 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'origine (3). 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 « contremaitre » et les dépenses de beurre. La position de chaque ménage (ou groupe de ménages) est, à un coefficient près, le barycentre de toutes les consommations, chacune d'elles étant pondérée par son coefficient budgétaire dans le budget du 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 des autres dépenses 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 fami-

---

(1) On se limite ici au plan des deux premiers axes d'inertie. Les coordonnées des dépenses et leur contribution aux six premiers axes ont été étudiées.

(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'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.

liales (1) et séparé 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.

Du fait que *tous les types démographiques 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. Les premières analyses, portant sur la totalité du budget, fournissaient des résultats ambigus (2) : il semblait que le second axe traduise 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'analyse difficile, et l'opposition entre les ménages accédant à la propriété ou s'équipant et les autres semblait l'emporter sur le phénomène démographique.

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 ayant pas et surtout celles comptant des adolescents de 17 ans ou plus se situent au-dessous (3). 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 plus loin, d'une analyse systématique du premier axe ;

— 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.

\* \* \*

---

(1) Les effectifs de ces catégories sont déjà intéressants (on anticipe sur le graphique 5) les appartenances religieuses se rencontrent plus fréquemment avec des appartenances familiales (45 familles) que syndicales (9 familles) par exemple.

(2) Cf. B. JOUSSELLIN, *Les Choix de consommation et les budgets des ménages*, Ronéo, CREDOC, 1971.

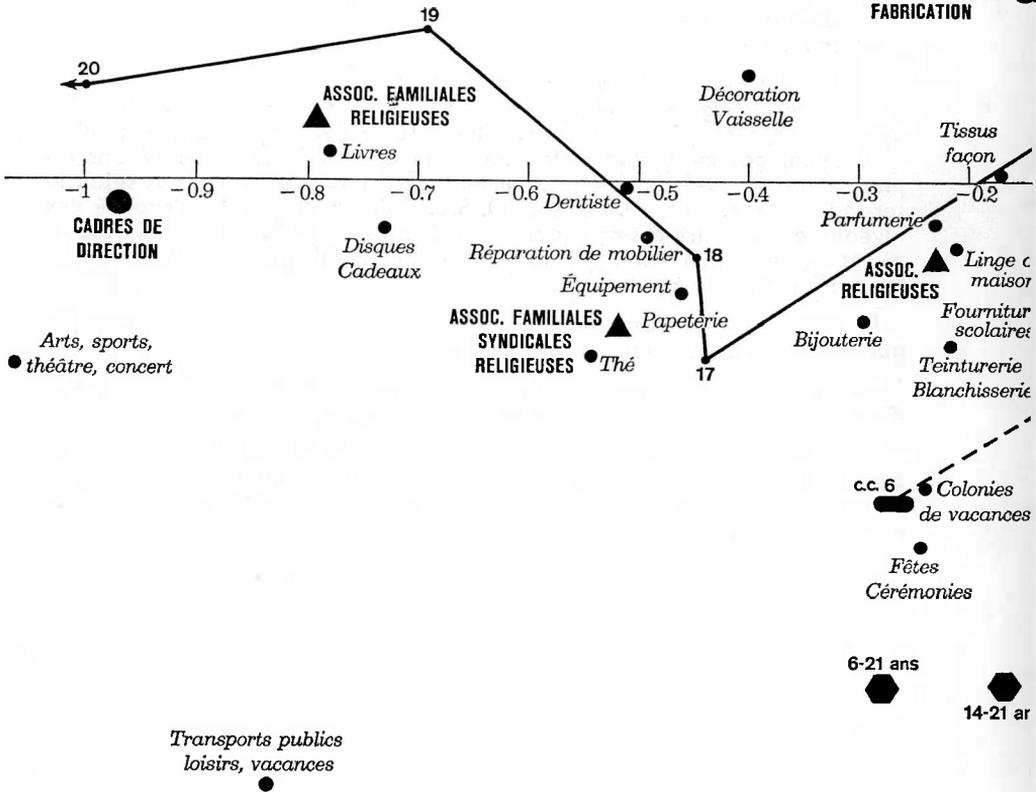
(3) On a vérifié que cette configuration restait inchangée lorsqu'on tenait compte, en outre, du stade d'équipement.

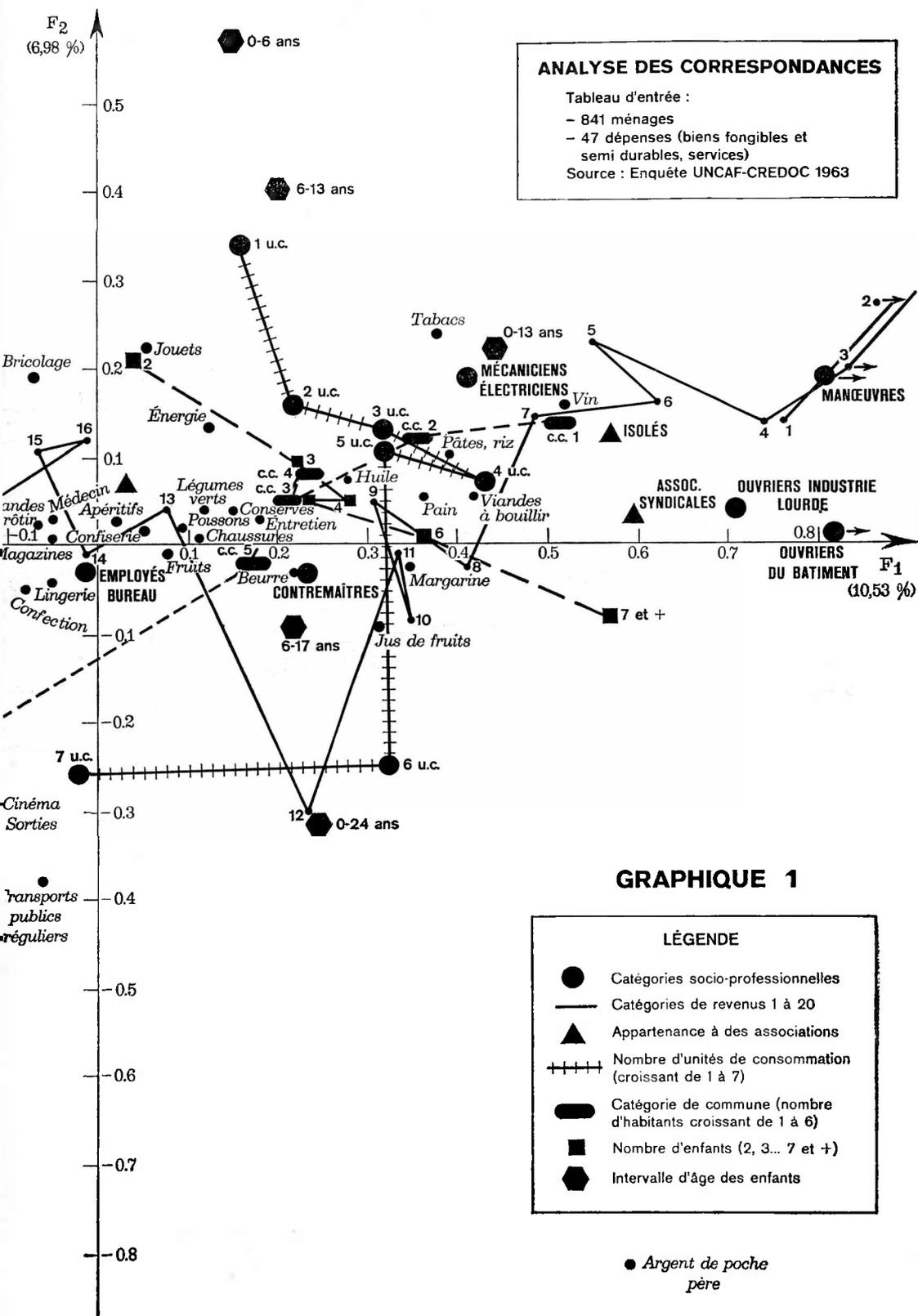
● Carburants

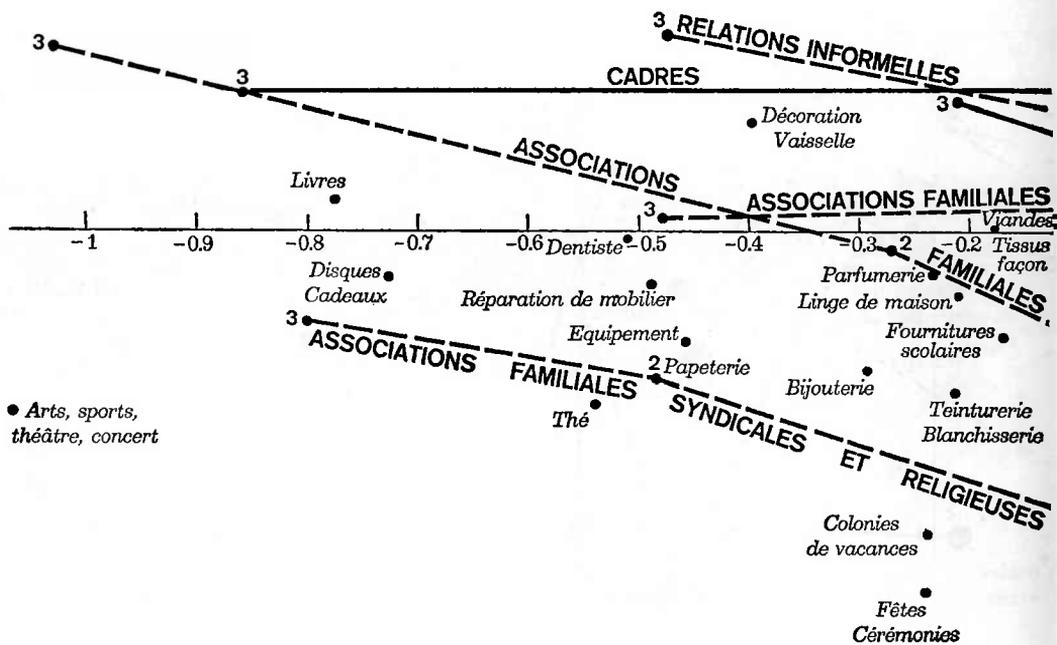
● CADRES COMMERCIAUX

COMPTABLES ●

CADRES TECHNICIENS  
FABRICATION ●



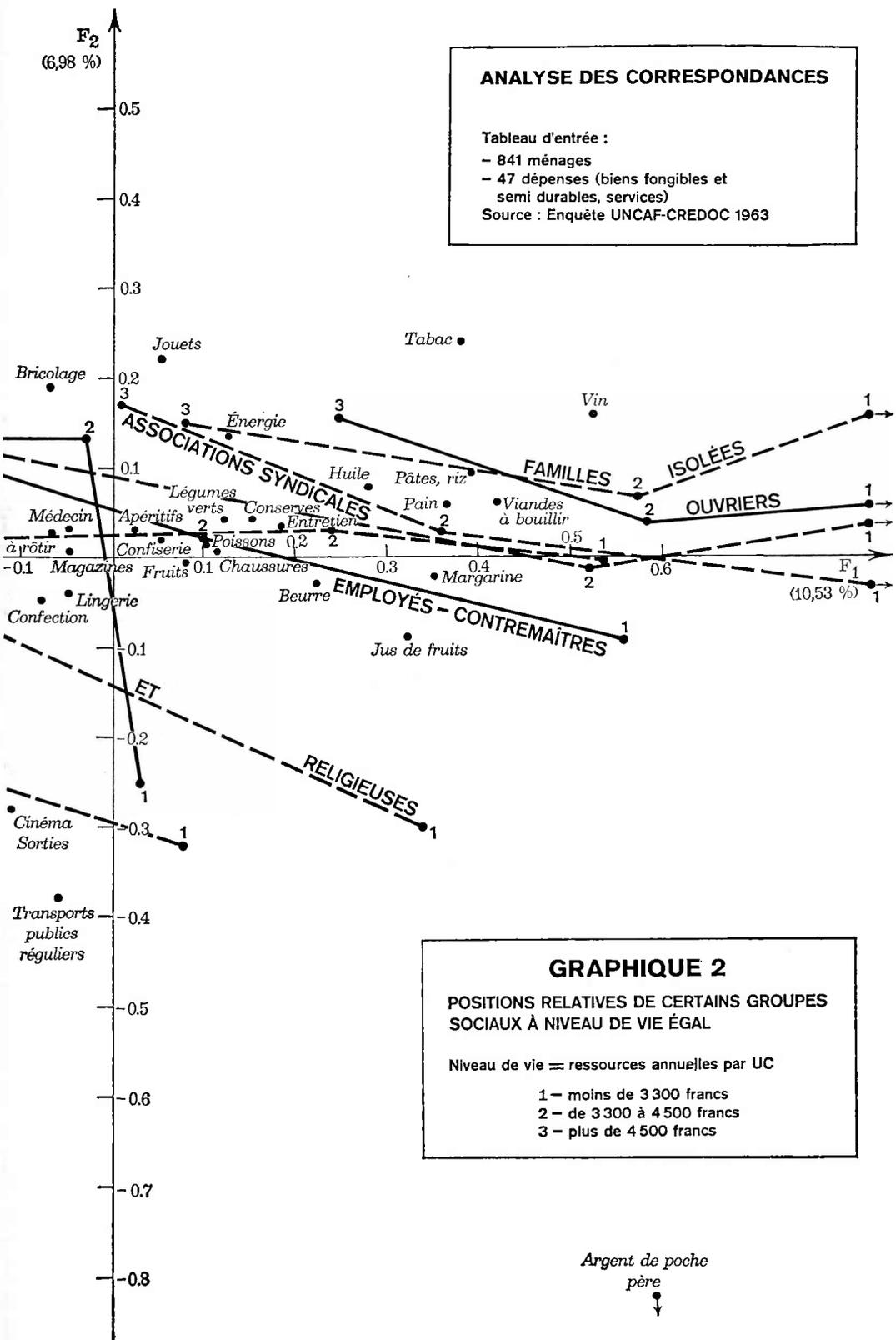




● Arts, sports, théâtre, concert

● Transports publics  
loisirs, vacances

● Argent de poche  
enfant



## 2. PRÉCISIONS SUR L'ASPECT ÉCONOMIQUE DU PREMIER AXE

L'exposé qui suit concerne uniquement le premier axe d'inertie (1). Disons, dès maintenant, que son interprétation ne nous semble pas relever de l'économie. Il existe des *variations systématiques* de la position des groupes sociaux sur F1 à *ressources égales*. C'est de leur analyse que ressortira une interprétation du premier axe. Le graphique 2 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 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 ; il permettait seulement de visualiser et 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.

Le revenu est bien corrélé avec le premier axe **et seulement avec celui-ci** (2). Mais si les ressources ont une signification concrète, le premier facteur n'en a pas. Il est construit comme la direction selon laquelle les

(1) De nombreuses expériences ont été faites avant celle-ci : seul, le premier axe d'inertie est stable, c'est-à-dire opère entre les 841 ménages étudiés une hiérarchie qui ne varie pas significativement, quelles que soient les dépenses incluses dans l'analyse (même lorsqu'il s'agit d'achat d'équipement ou de dépenses d'accèsion à la propriété) ou les partitions de nomenclature qui en ont été faites.

Cette stabilité justifie notre analyse. Le fait que la signification de ce facteur est peu sensible à des modifications de nomenclature 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 contribution 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 de 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 (a acheté ou n'a pas acheté). C'est ainsi que nous avons été amenés à éliminer des dépenses à caractère très aléatoire : biens durables ou accessions à la propriété. Leur signification pour une année de comptes et pour un ménage, est ambiguë ; ils introduisent une source d'hétérogénéité particulière par rapport au domaine divisible.

Ces difficultés n'empêchent pas d'explorer l'information plus loin, vers la recherche d'autres axes significatifs. Mais l'analyse du premier facteur fournissait des résultats suffisamment importants pour retenir toute l'attention.

(2) 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

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.

La démarche qui va suivre est une analyse systématique de la relation entre les ressources et le premier axe, pour des groupes sociaux différents.

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

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 *simple* (1).

Le graphique 3 présente la relation qui existe entre l'abscisse de chaque ménage sur  $F_1$  et son revenu (2). 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 4a et 4b). Sans même se livrer à un comptage, on constate bien sur le graphique 3 que les cadres sont plus fréquemment au-dessus de l'ensemble du nuage et en particulier 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.

Les présentations suivantes (graphiques 4 et 5) sont identiques à celle du graphique 3 ; mais on y remplace les données individuelles trop confuses pour permettre la comparaison de groupes sociaux, par les droites d'ajustement qui les résument (3).

## 2.1. 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 1. L'abscisse sur  $F_1$  croît avec les ressources, mais *décroit*, à ressources égales, lorsque le

(1) L'emploi de tests est assez injustifié ; les hypothèses qu'ils impliquent sont rarement vérifiées sur des données économiques individuelles, 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 cf. annexe, page 65).

(2) Le signe (arbitraire) de  $F_1$  est changé de façon à ce que la corrélation entre  $F_1$  et les ressources soit positive.

(3) Observations sur les graphiques 4 et 5 :

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

nombre d'enfants augmente (graphique 4a). 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 4b.

Cela ne signifie pas que l'on entérine l'échelle d'unité de consommation utilisée ici (1). 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, mais certainement pas 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 structure d'âge des enfants. Il était plus adroit de réserver de telles subdivisions pour d'autres critères absolument quantifiables (2).

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 axe (3).

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 revenu (4).

## 2.2. LES INVESTISSEMENTS EN COURS

L'existence de flux d'équipement ou d'investissement en cours joue comme une réduction (temporaire) du pouvoir d'achat, parmi les contraintes économiques. Sans présenter le graphique correspondant (4), on décrit la configuration obtenue :

Les accédants à la propriété se situent très nettement au-dessous des autres catégories ; leur comportement de budget est celui des non-accédants de revenu très inférieur au leur. Ce sont ceux pour lesquels la réduction du niveau de vie est la plus sensible. Viennent ensuite les ménages achetant des biens d'équipement en recourant au crédit. Ils sont situés au-dessous des ménages n'achetant rien. 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 au comptant ; soit qu'ils s'opposent à la solution « crédit », soit qu'ils aient les moyens suffisants pour s'en passer ; ce dernier trait n'explique pas qu'ils aient un comportement de consommation au-dessus de leur niveau. Ce comportement résulte d'une attitude significative : ces ménages désap-

(1) 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	au delà de 19 ans = 1,0

(2) Par contre, on pourrait utiliser cette démarche pour calculer de nouvelles échelles d'unité de consommation. Opérant dans un groupe socio-professionnel homogène, il suffirait de mesurer le déplacement parallèle à l'axe des revenus nécessaire pour superposer les droites relatives à des familles de structure démographique différente. Cette méthode impliquerait l'hypothèse que les différences sur  $F_1$  sont des différences de niveau de vie économique.

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

(4) Il nous est impossible de présenter, dans cette revue, les graphiques relatifs à chacune des partitions étudiées. Le tableau donné en annexe permet d'imaginer aisément la configuration de ces graphiques. Les lignes 1 et 2 de l'annexe page 65 correspondent aux graphiques 4a et 4b. Lorsqu'on décompose l'échantillon selon le nombre d'enfants dans le ménage, on obtient 6 droites (graphique 4a). Une estimation de la pente commune à ces droites supposées parallèles est  $a_p = 1,07$ . Sans regarder le graphique, on présume que ces droites doivent être décalées, car les moyennes des 6 groupes de ménages sont alignées sur une droite de pente très différente :  $a_m = -0,58$ . On peut même imaginer exacte-

prouvent le crédit comme « une chose dangereuse ». Les familles les plus opposées au crédit (en 1963) appartiennent plus fréquemment à des associations familiales, plus encore à des associations religieuses, comptent rarement des syndiqués, se rencontrent davantage chez les cadres...

### 3. 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 les deux partitions suivantes :

- selon la catégorie socio-professionnelle (graphique 5a) ;
- selon l'appartenance à des associations ou l'isolement social (graphique 5b).

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 (négatives, en réalité non significatives, chez les manœuvres). Si l'on interprète cet axe comme le résultat d'un comportement de « différenciation sociale », ce comportement est accentué chez les cadres <sup>(1)</sup> et même chez les employés, beaucoup moins chez les ouvriers, inexistant chez les manœuvres.

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 ressources <sup>(2)</sup>.

Mais le décalage est encore plus important lorsque la stratification porte sur les **appartenances à des associations**. 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 5b). **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 corrélées dans l'échantillon, mais les décalages observés concernant les asso-

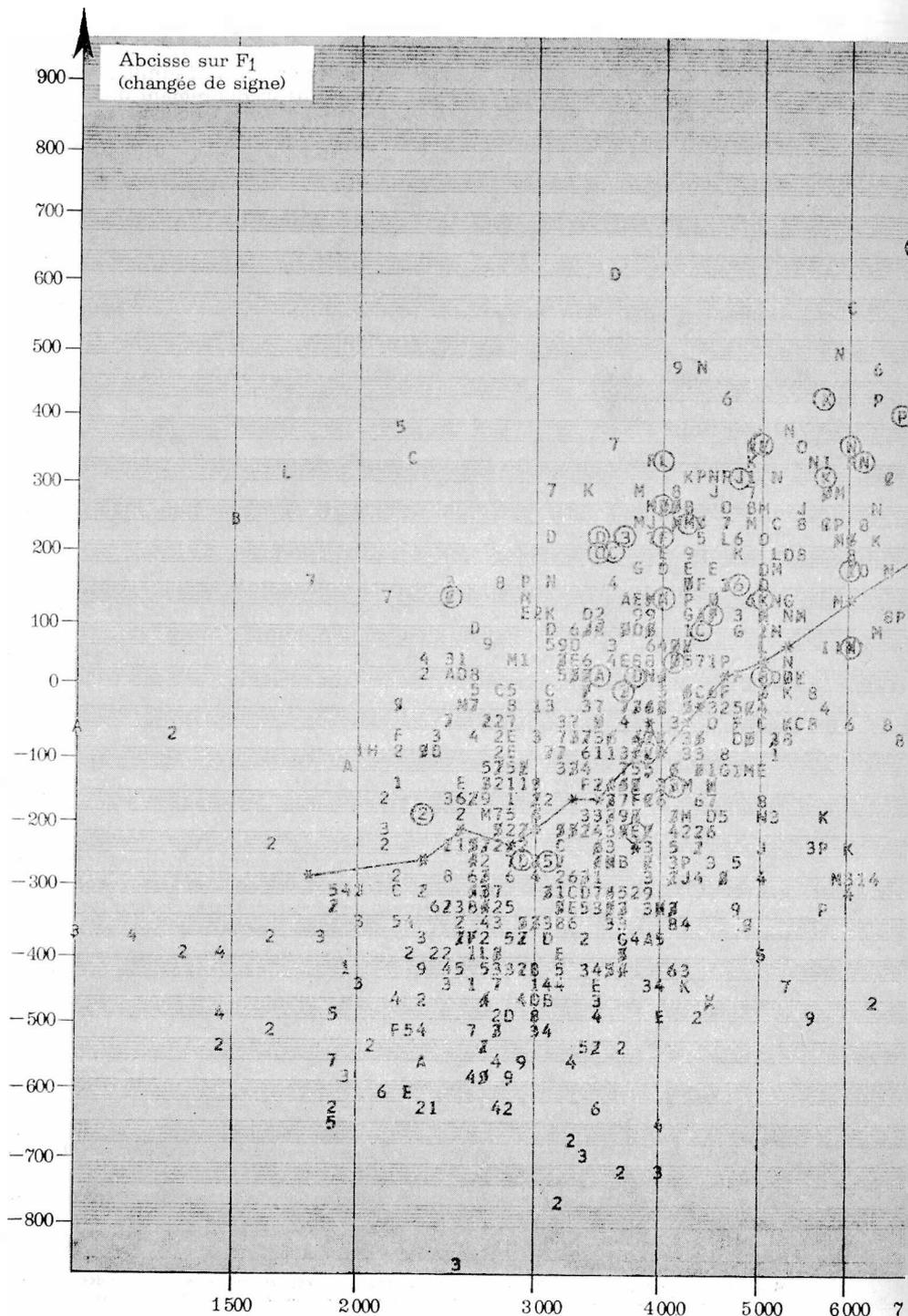
---

ment la position respective des 6 groupes si l'on sait que revenu par ménage et nombre d'enfants sont en relation inverse. Enfin, même si les conditions d'application du test ne sont pas remplies, la valeur énorme du rapport  $F3$  (120,7) laisse supposer un décalage important. Lorsqu'on remplace le revenu par le revenu par unité de consommation, les pentes  $a_p$  et  $a_m$  se rapprochent (0,96 et 0,75 respectivement) et le rapport  $F3$  diminue (1,7), les droites relatives aux 6 groupes se superposent.

L'annexe mentionne des partitions qui ne sont pas évoquées dans le texte, en particulier selon la catégorie de commune. Les différences de profil de consommation lues au graphique 1 semblent résorbées par les différences de niveau de vie (ligne 6 de l'annexe).

(1) Les coefficients de corrélations ( $r^2$ ) 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 de 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.

(2) Seule, la dispersion de la variable  $\log(R/UC)$  figure aux graphiques 5a et 5b, 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  $F1$ .

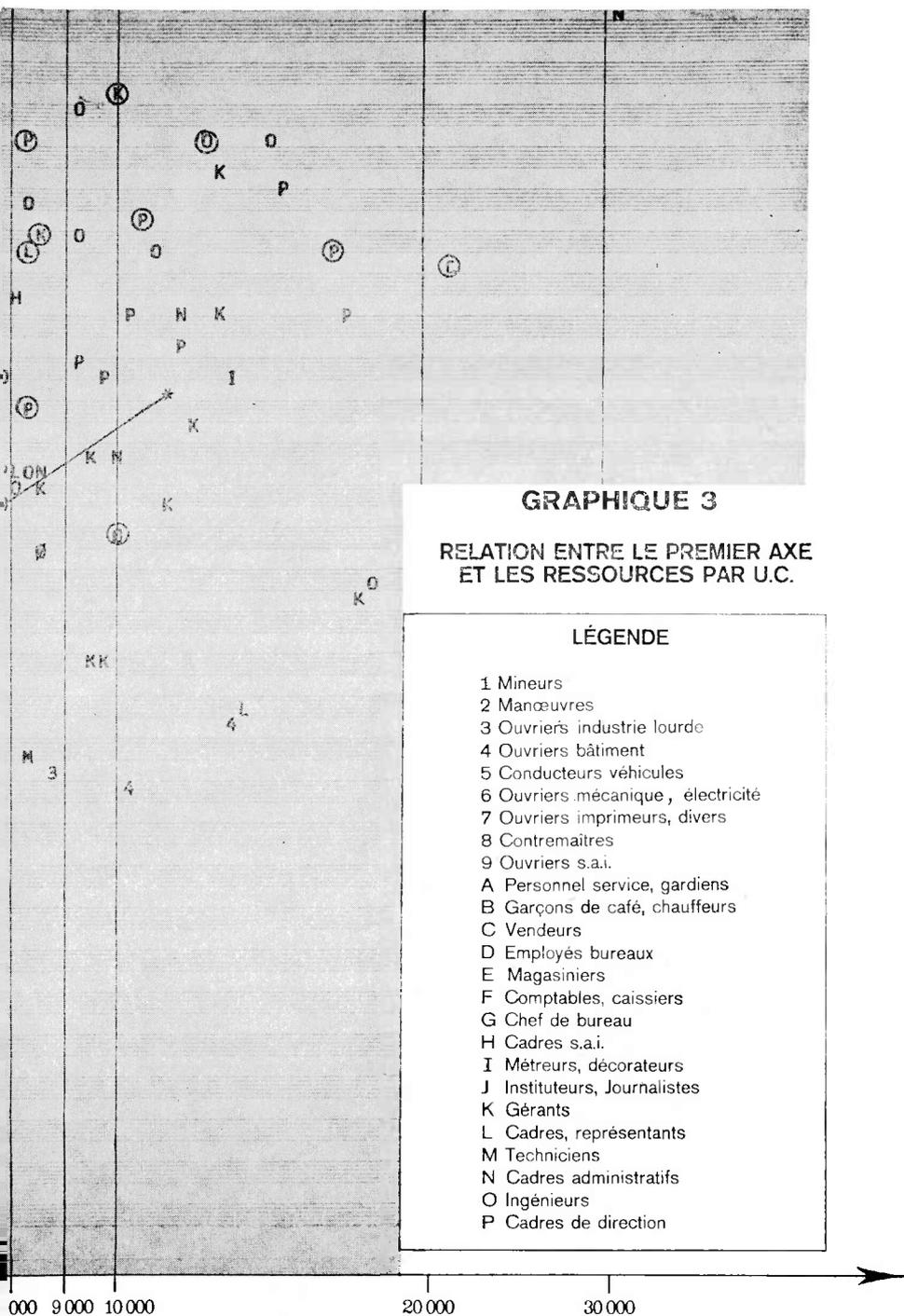


— Les 841 ménages analysés sont présentés ici individuellement, chacun est repéré par sa catégorie socio-professionnelle avec la nomenclature ci-contre en 25 catégories.

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

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

— Les observations entourées à une association familiale.



### GRAPHIQUE 3

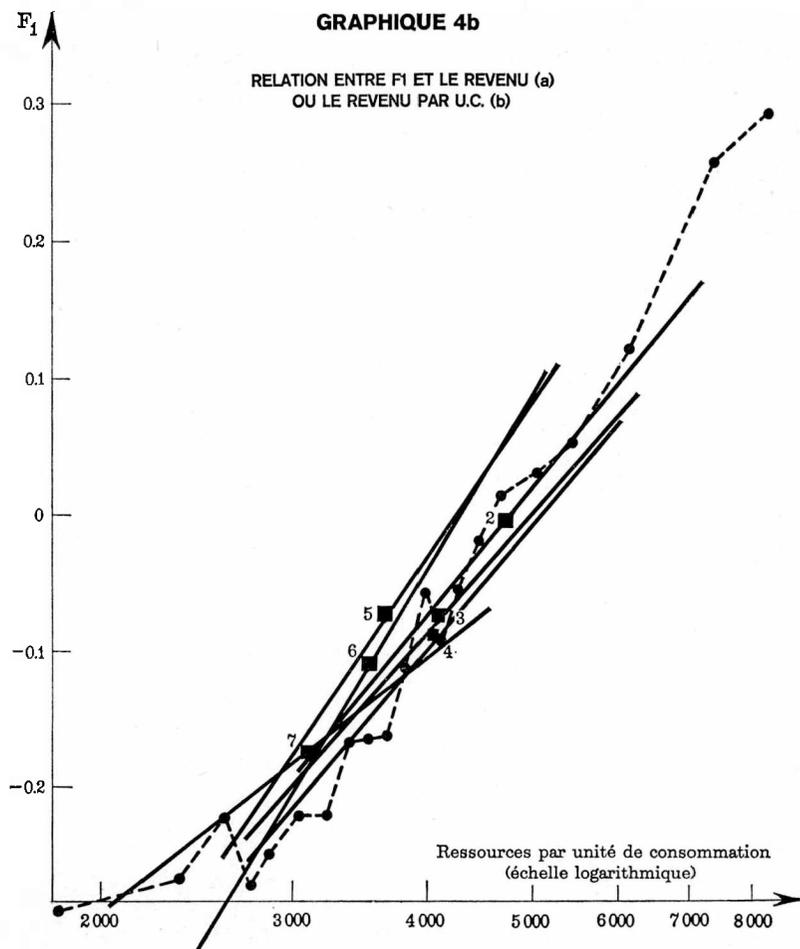
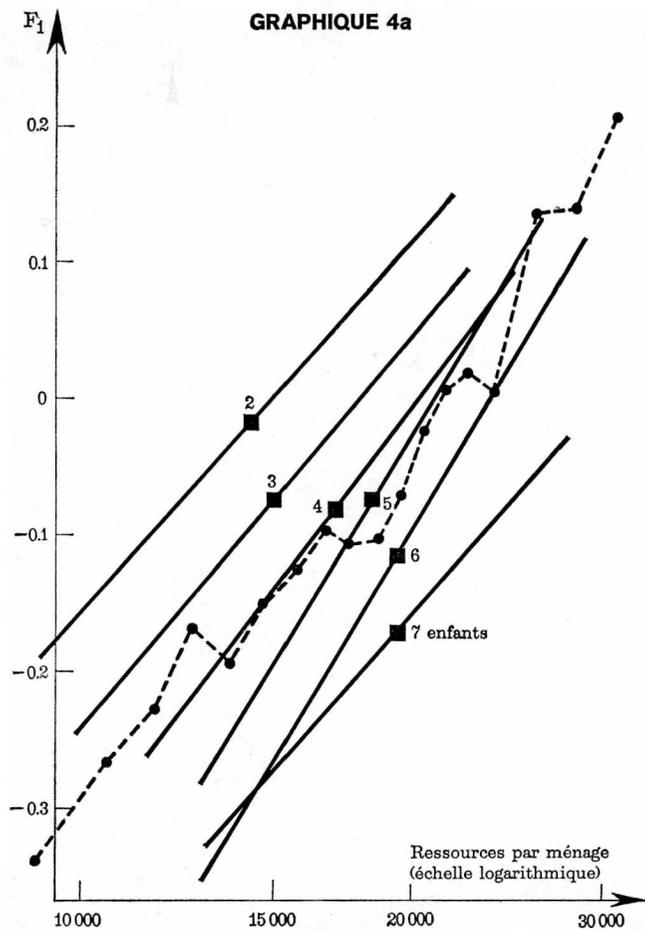
RELATION ENTRE LE PREMIER AXE  
ET LES RESSOURCES PAR U.C.

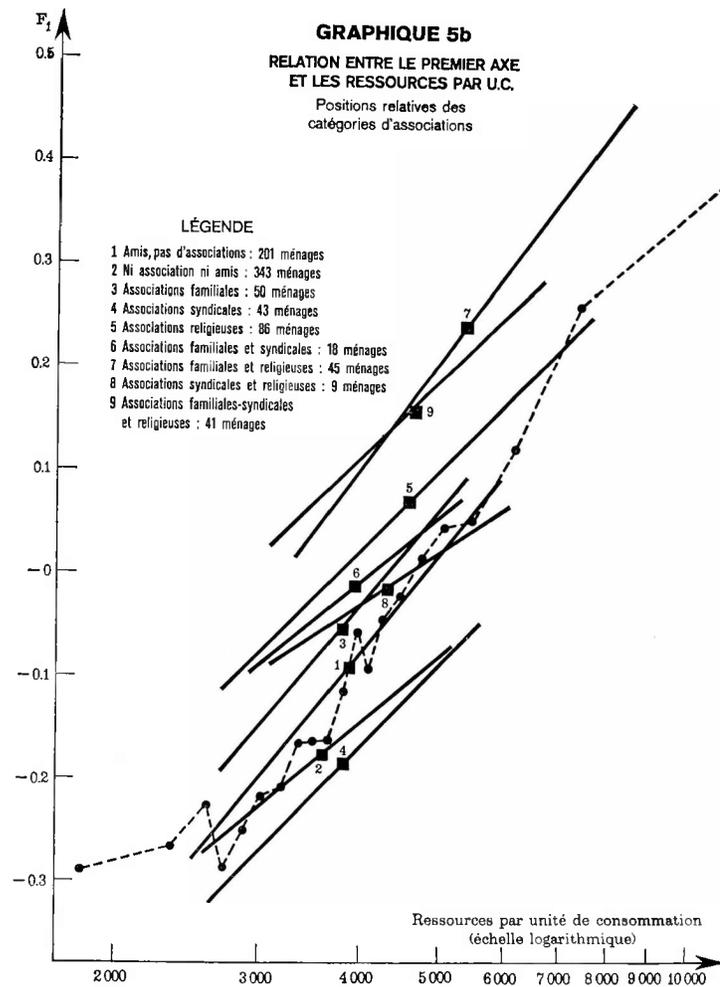
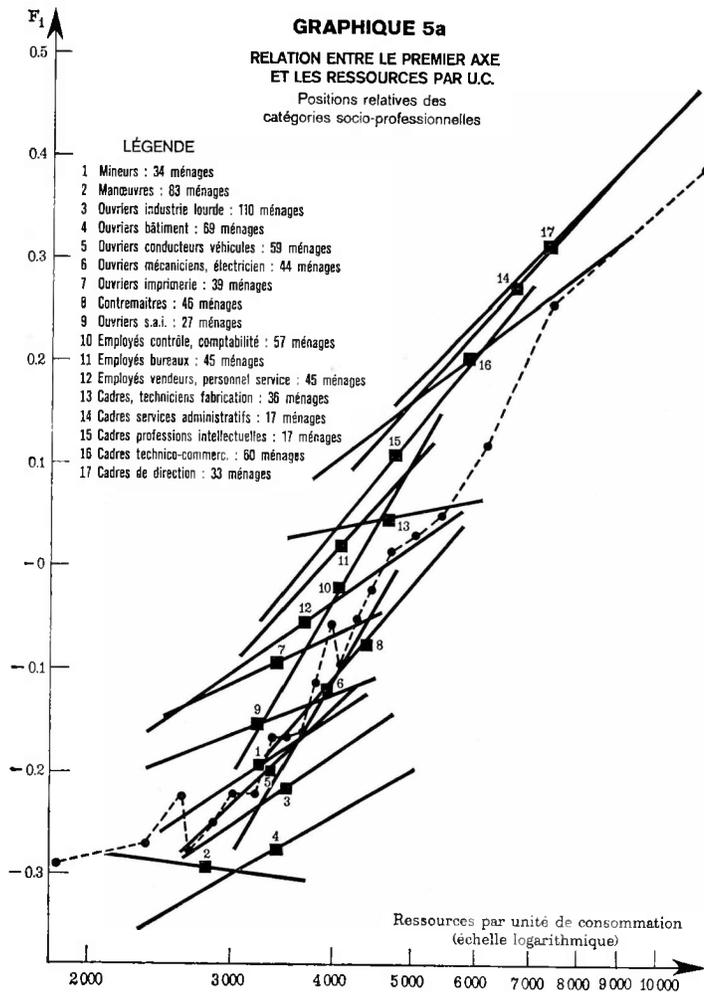
#### LÉGENDE

- 1 Mineurs
- 2 Manœuvres
- 3 Ouvriers industrie lourde
- 4 Ouvriers bâtiment
- 5 Conducteurs véhicules
- 6 Ouvriers mécanique, électricité
- 7 Ouvriers imprimeurs, divers
- 8 Contremaîtres
- 9 Ouvriers s.a.i.
- A Personnel service, gardiens
- B Garçons de café, chauffeurs
- C Vendeurs
- D Employés bureaux
- E Magasiniers
- F Comptables, caissiers
- G Chef de bureau
- H Cadres s.a.i.
- I Métieurs, décorateurs
- J Instituteurs, Journalistes
- K Gérants
- L Cadres, représentants
- M Techniciens
- N Cadres administratifs
- O Ingénieurs
- P Cadres de direction

Ressources annuelles par unité  
de consommation R/UC  
(échelle logarithmique)

1 cercle correspondent aux ménages appartenant à la fois  
une association religieuse (45 ménages dans ce cas).





ciations ne sont pas dus à cette dépendance (1). L'appartenance à certaines associations renforce les effets de statut, l'isolement social les réduit.

On peut trouver une analogie entre ce résultat et l'illustration que donne M. Friedman de sa théorie du revenu permanent (2). Le profil de consommation (3), résumé par l'ordonnée F1, dépend non des ressources observées au moment de l'enquête qui comporte une part « transitoire », mais d'une perspective de revenu à long terme. Le décalage entre les professions tiendrait alors à des différences concernant le revenu permanent, non à des expressions de statut : les cadres de revenu bas ont en probabilité, un revenu permanent plus élevé que leur revenu observé à la date de l'enquête. C'est l'inverse pour les ouvriers de revenu élevé. En fonction du revenu permanent, au lieu du revenu actuel, les strates du graphique 5a pourraient être rigoureusement alignées. Les résultats ne semblent pas confirmer cette hypothèse ; on examine ici seulement deux partitions de l'échantillon, l'une en fonction de la durée du mariage (annexe, ligne 6), l'autre en fonction des variations de salaire subies dans les cinq dernières années et attendues pour les cinq années à venir (annexe, ligne 7).

— La partition, selon la durée du mariage, est probablement trop sommaire pour illustrer une variation systématique du revenu permanent par rapport au revenu observé. Cependant, en période de croissance économique, le profil de carrière est en moyenne croissant au moins jusqu'à un certain âge. Comme il s'agit de familles jeunes (35 ans en moyenne pour le père), on peut les supposer en majorité en période ascendante. La différence entre revenu permanent et revenu observé devrait être en fonction inverse de l'âge. Dans ce cas, les résultats sont à l'opposé de notre attente. Le décalage des groupes est important, mais ce sont les ménages les plus anciens qui sont au-dessus des autres. Éliminons tout de suite une explication par les investissements immobiliers : le pourcentage d'accédants à la propriété augmente (dans cette enquête) avec la durée du mariage. Les ménages anciens devraient donc avoir un profil de consommation inférieur aux autres (paragraphe 2.2.).

— La partition selon les variations passées et futures du salaire répond plus directement à la question posée. Encore que ces variations peuvent être liées à d'autres variables : dynamisme de la branche d'activité ou de la région, activité des adolescents du ménage... qui exigeraient une partition plus fine. Toujours est-il que les droites résumant les groupes retenus se superposent (annexe, ligne 7).

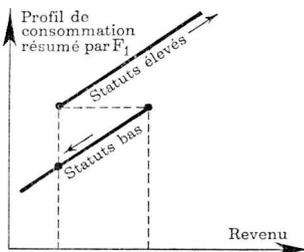
Le revenu permanent, pas plus que le revenu tout court, ne semble absorber les différences de consommation entre groupes sociaux. Il faudrait pousser plus loin cette analyse ; encore peut-on se demander si l'utilisation de ces concepts qui présuppose *l'individu seul au milieu des objets* ne conduit pas à une impasse. **L'analyse qui se limite à des opérations sur la consommation, le revenu, les prix... comme domaine autonome semble tautologique. Il est probable que l'explication, le sens de la consommation est à l'extérieur.** Les décalages observés ci-dessus entre classes sociales nous en rapprochent. Ils ne peuvent se résorber à l'intérieur du domaine économique.

(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. (cf. annexe page 65, ligne 10).

(2) Cette suggestion nous a été faite par M. Malinvaud. Son étude telle qu'elle est présentée ci-dessus est très succincte et ne permet pas de se prononcer quant à une infirmation de l'hypothèse du revenu permanent. Le fait qu'il y ait seulement un doute nous incite à reprendre cette partie dans une analyse ultérieure.

(3) Qui ne comporte ici, rappelons-le, que le domaine fongible et semi-durable ; les dépenses transitoires sont exclues.

Sans prétendre expliquer, on interprète ces décalages de consommation entre niveaux de statut comme la dynamique du « phénomène consommation » ou son expression visible sur des dépenses. Allant même plus loin, on est tenté de penser qu'il n'y aurait pas de croissance économique au sens où nous l'entendons actuellement, s'il n'y avait pas ces décalages c'est-à-dire ces différenciations indicées sur une variable, le statut professionnel, qui elle-même exprime la hiérarchie dans ce système économique.



Il s'agit d'une description, la mise en évidence d'un phénomène dont l'explication est ailleurs, hors du champ de la rationalité économique individuelle. Les sociologues parlent de dialectique de la conformité et de la différenciation qui d'ailleurs n'implique à l'origine ni infériorité, ni supériorité. Mais ici, la différenciation n'est pas n'importe laquelle. Il n'y a qu'un seul axe. Devant cette dichotomie, l'économiste peut être tenté 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. Rien n'autorise à 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 une contrainte de budget, l'autre le statut social ou une composante sociologique. Un seul axe témoigne d'une stratégie dominante, inconsciente, se manifestant ici au niveau des plus **anonymes dépenses**. Ce point est à souligner : notre analyse ne portait pas sur des biens, sur ce qui pouvait avoir un caractère ostentatoire, d'exposant, 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 ni même de profil idéal de consommation vers lequel tendraient les ménages. Eux-mêmes n'ont aucune conscience de leur répartition de budget <sup>(1)</sup> ; il s'agit d'une circulation continue, absorption de biens et services de consommation par le haut de l'échelle sociale dont le paragraphe suivant amorce une autre illustration <sup>(2)</sup>.

\* \* \*

(1) Le mode de gestion proprement dit ne semble pas intervenir dans cette question. Cf. Benoît RIANDEY, 1971, *La gestion des ménages*, ronéo CREDOC.

(2) La critique principale qui pourrait 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 ; 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 tout autre dépense importante impliquant 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.

#### 4. DIGRESSION SUR LE PROCESSUS DE CONSOMMATION

Voici une autre façon de rendre compte du mode de circulation des biens de consommation qui, cette fois, utilise des paramètres très classiques.

L'opposition entre biens nécessaires et biens de luxe (ou discrétionnaires...) apparaît essentiellement contingente. C'est une interprétation née d'une conception de la consommation comme domaine autonome, individuel, de satisfaction des besoins. 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 l'impasse 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 voisins mais nouveaux s'introduiront sur le marché et lui feront perdre sa valeur (sociale).

On ne fait qu'illustrer (graphique 6) la loi empirique énoncée ci-dessus, en utilisant des paramètres connus.

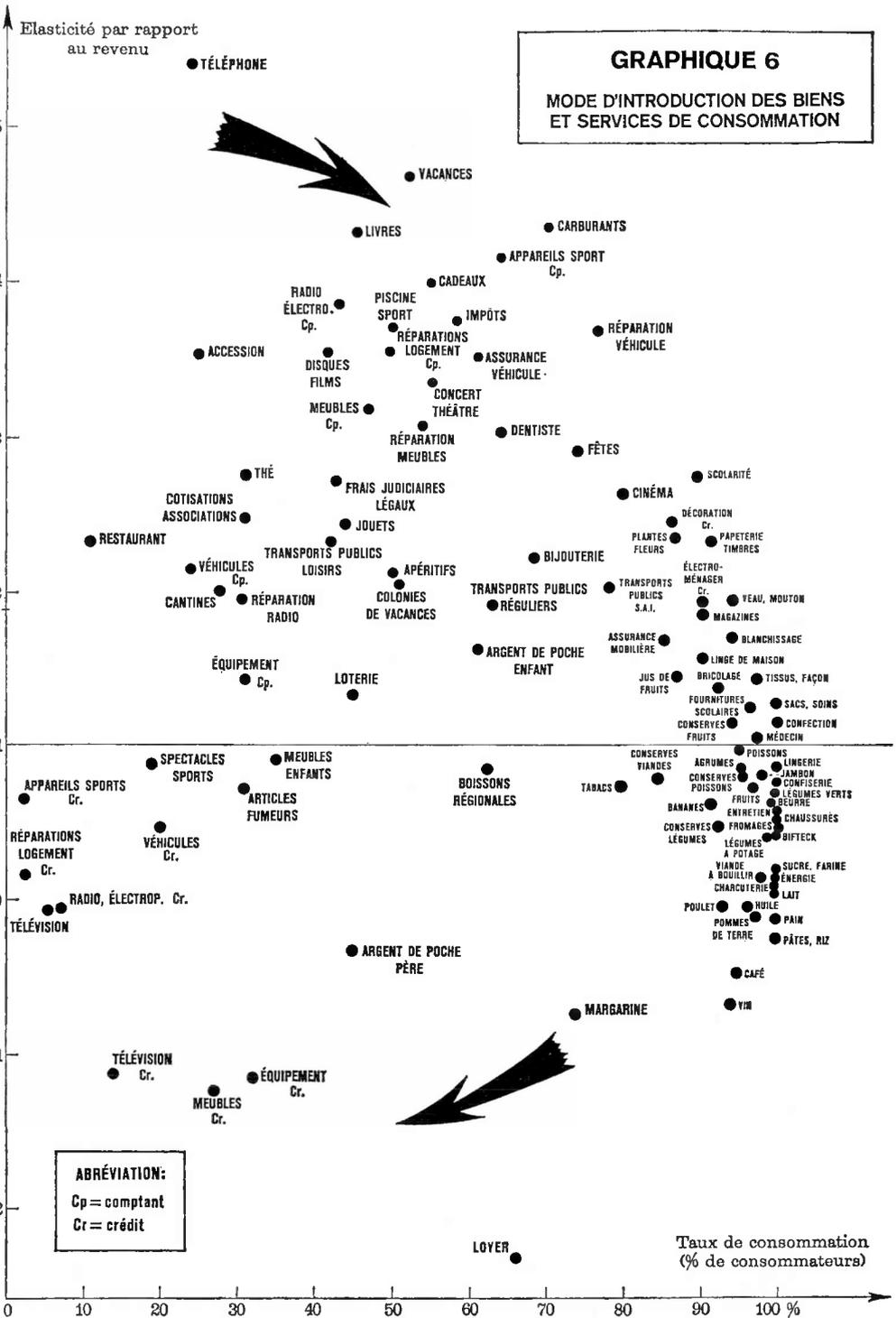
Ce qu'on appelle taux de consommation d'un produit est le pourcentage par rapport au nombre d'enquêtés des ménages ayant effectivement acheté le produit en question au cours de l'enquête (1). Les valeurs faibles de ce taux de consommation correspondent à des biens rarement consommés :

— 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 élevée (2)] ;

---

(1) Sur un petit échantillon, c'est une mesure relativement fragile, ce qui explique les dispersions sur le graphique 6. Ce taux de consommation 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... Il faudrait éliminer toutes ces sources de différenciation pour mettre au point une partition pertinente pour ce problème.

(2) Relation bien connue : l'élasticité d'une consommation est la somme de l'élasticité du taux de consommation plus celle de la consommation ramenée aux consommateurs effectifs.



— 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 père (1), 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 ragoût, de papier à cigarette ou de bas de coton !

Cette introduction mériterait une réflexion théorique plus poussée. Nous n'avons rien « démontré ». Extrapoler le graphique 6 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 de Engel comme s'il s'agissait **d'un seul individu de la pauvreté à l'opulence**.

Si cette loi est vérifiée, elle a une conséquence directe **du point de vue de la redistribution** (2) : une intervention de l'État stimulant un type de consommation (par subvention, prise en charge, barèmes dégressifs...) n'est redistributive (3) 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, mais stimule la consommation donc la croissance économique.

\* \* \*

---

(1) 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.

(2) 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. L'analyse classique n'étudiait ce paramètre que lorsqu'il s'agissait de biens durables (taux de possession).

(3) Au sens économique le plus restrictif.

## ANNEXE

## RÉSULTAT DES ANALYSES DE COVARIANCE POUR QUELQUES PARTITIONS DE L'ÉCHANTILLON

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

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 :  $v_1 = N - 2K$ ,  $v_2 = K - 1$ ,  $v_3 = K - 2$ . Pour  $F_1$  :  $v_1, v_2$  ; pour  $F_2$  :  $v_1, v_3$  ; pour  $F_3$  :  $v_1, 1$ .  
 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.