

C R E D O C

ATTITUDES DES CONSOMMATEURS FRANCAIS FACE A LA CRISE ECONOMIQUE (Rapport complémentaire)

Sou1975-2142

Attitudes des consommateurs
français face à la crise / P. Kendé,
P. Lanco, P. Rozenblatt.
(Décembre 1975).

CREDOC•Bibliothèque

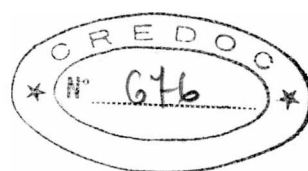


1975

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

CENTRE DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION
SUR LA CONSOMMATION

ATTITUDES DES CONSOMMATEURS FRANCAIS
FACE A LA CRISE ECONOMIQUE
(Rapport complémentaire)



*Etude effectuée pour le compte du Ministère de l'Industrie
et de la Recherche*

P. KENDE, P. LANCO, P. ROZENBLATT / B.B., C.P. N° 4 485

Décembre 1975

R¹49(2)

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : <u>RAPPEL DES PRINCIPAUX COMPORTEMENTS DEGAGES PAR L'ENQUETE</u>	3
CHAPITRE II : <u>LES ATTITUDES DE CONSOMMATION DES MENAGES :</u> <u>QUELQUES RESULTATS COMPLEMENTAIRES</u>	11
2.1. <u>Modalités de réduction des dépenses en fonction des différents</u> <u>critères socio-économiques</u>	11
2.2. <u>Les situations des Français face à la voiture</u>	33
2.2.1. Possession d'une voiture	33
2.2.2. Pourquoi utiliser une voiture ?	33
2.2.3. Attitude face à une augmentation du prix de l'essence	35
2.2.4. Quelles mesures vous amèneraient à vous passer de votre voiture ?	39
2.2.5. Opinions sur la voiture	41
2.2.6. Les transferts de la voiture vers d'autres consommations	42
2.2.7. Quels transferts ?	42
2.2.8. La voiture a-t-elle été utilisée moins souvent cette année les précédente ?	47
2.2.9. Attitude de consommation sur le poste voiture	47
Conclusion : quel avenir pour la voiture ?	48
2.3. <u>Questions spécifiques : l'évolution des attitudes de consommation</u> <u>dans l'année écoulée</u>	50
2.3.1. Réduction des dépenses de chauffage	50
2.3.2. Attitude des Français face aux vacances	50
2.3.3. Les modifications de certaines attitudes de consommation dans l'année qui vient de s'écouler	53
CHAPITRE III : <u>INFLUENCE DES OPINIONS ET COMPORTEMENTS DES MENAGES</u> <u>SUR LEURS ATTITUDES DE CONSOMMATIONS PREVUES</u>	57
3.1. <u>Construction de nouveaux critères : vision générale de l'avenir,</u> <u>affectation par la crise, mobilité</u>	57
3.1.1. Vision générale de l'avenir	57
3.1.2. Affectation par la crise	58
3.1.3. Mobilité	60
3.1.4. Autres critères	60

Pages

3.2. <u>Relations entre les critères d'opinion et les caractéristiques socio-démographiques des ménages</u>	61
3.2.1. Vision générale de l'avenir	61
3.2.2. Résultats de la variable AFPE	66
3.2.3. Résultats concernant l'emploi et la mobilité professionnelle	66
3.2.4. Situation face à l'argent et évolution du pouvoir d'achat	71
3.2.5. Situation des ménages face au logement	79
3.3. <u>Influence de ces critères sur les attitudes de consommation</u>	81
3.1.1. L'influence de la vision de l'avenir sur les attitudes vis-à-vis de la consommation	81
3.3.2. Influence de l'affectation par la crise	83
3.3.3. L'influence de la menace sur l'emploi	84
3.3.4. Influence de l'évolution du pouvoir d'achat durant l'année écoulée sur les attitudes vis-à-vis de la consommation	84
3.4. TABLEAUX	87
CHAPITRE IV : <u>CONCLUSION GENERALE : LES RESULTATS DE NOTRE ENQUETE ET LA PREVISION</u>	105
LISTE DES PRINCIPAUX TABLEAUX	115

* *

*

INTRODUCTION

Le premier rapport sorti dans le cadre de la convention de recherche du Ministère de l'Industrie et de la Recherche - C R E D O C n° 290 779 avait pour objectif de préciser les attitudes des consommateurs français face à la crise économique telles qu'elles ont pu être cernées à la suite d'une enquête par sondage menée en février 1975.

Le présent "rapport final" apporte des compléments d'information sur ces mêmes attitudes (chapitre II et III). Mais, il cherche avant tout à mettre en perspective les résultats obtenus (chapitre I et IV) pour éclairer le débat sur la validité des projections et pour fournir, en définitive, quelques conclusions quantifiables.

Notre enquête était fondée sur les considérations suivantes : avec la crise énergétique de l'automne 1973 - suivie des bouleversements et des réadaptations que l'on sait - on est entré dans une situation relativement inédite qui ne peut pas ne pas provoquer des modifications dans le comportement des ménages. Dans une période de stabilité relative, ces comportements sont cernés sans difficulté - sans risque d'erreur majeure - par l'analyse économétrique classique du fait même qu'il restent plus ou moins stables. En période de discontinuité toutes les variables topiques (prix relatifs, expectations de revenus, approvisionnement des marchés, stratégies d'épargne et de sécurité individuelles) sont remises en cause simultanément, au point de compromettre à l'avance tout raisonnement qui serait basé sur les comportements du passé. Dans ces conditions, il est donc important de sonder les "prédispositions" en fonction desquelles les consommateurs - différenciés selon des critères sociologiques - affrontent les données économiques nouvelles.

L'originalité de l'enquête a été double. Premièrement on a cherché à dégager des réponses indépendamment du moment du sondage en invitant les personnes interrogées à se déterminer en fonction de toute une gamme d'hypothèses (dont l'accroissement et la diminution du revenu disponible). Deuxièmement, on a introduit dans l'analyse les perceptions subjectives de l'avenir, celles que les individus pouvaient avoir sur la situation générale et aussi sur leur situation personnelle. Par cette double "conditionnalité" l'enquête s'est donc nettement distinguée par rapport à la démarche suivie dans les enquêtes banales sur les intentions d'achat.

Il faut cependant reconnaître les limites d'une méthode qui consiste à faire parler les ménages. La première limite vient du fait que tout exercice mental est inévitablement influencé par le contexte. Quelle que fût la bonne volonté des ménages interrogés - et il faut souligner à ce propos le grand intérêt que le questionnaire a suscité auprès de la majorité - il est certain que les réponses sont "datées" par une conjoncture (cf. chapitre IV) qui n'est pas forcément éclairante sur ce qui peut advenir à moyen terme. En toute rigueur, les résultats obtenus ne nous révèlent que les prédispositions d'un moment donné ; et il faudrait procéder à plusieurs sondages identiques - espacés dans le temps - pour savoir si les indications recueillies correspondent à des dispositions fermes et stables.

La deuxième incertitude qui s'attache à des "intentions conditionnées" provient du caractère verbal, non contraignant, des conditions énoncées. Il ne faut pas dramatiser cette faiblesse ; des affirmations, même verbales, autorisent des présomptions, et rien n'interdit en principe de les soumettre à l'épreuve des faits. C'est ce que nous nous proposons de faire plus loin (cf. chapitre IV).

Une troisième limite des résultats concerne la quantification même. Comme il a été expliqué dans le rapport d'avril 1975 (pp. 71-72), le croisement des trois questions clefs de l'enquête - les questions 23 à 25 - a permis de dégager une sorte "d'élasticité". En réalité, ces élasticités ne sont que des "indices de propension" (à consommer plus ou moins selon l'évolution du revenu) dont seule est quantifiée la fréquence dans la population, non l'intensité (1). D'où les limites d'utilisation de ces indices. Ils permettent de présumer des stratégies budgétaires, non de les quantifier avec précision.

Nous estimons que l'apport de la recherche effectuée est avant tout méthodologiques. Pour valider les conclusions tirées d'une telle enquête, il faudrait que d'autres enquêtes analogues viennent jeter une lumière sur l'évolution des attitudes dans les différentes conjonctures. Ce n'est qu'au terme d'une telle expérience prolongée dans le temps qu'il serait possible de déterminer avec quelque précision le rapport entre, d'une part, les attitudes annoncées par les sondages (leur fréquence, etc...) et, d'autre part, les stratégies réelles adoptées par les ménages.

On devrait bien entendu simplifier le sondage pour le rendre faisable. C'est ainsi qu'une partie des questions pourrait être reprise dans le cadre des enquêtes périodiques de l'I.N.S.E.E. (ou d'autres sondages conjoncturels auprès des ménages).

CHAPITRE I

RAPPEL DES PRINCIPAUX COMPORTEMENTS DEGAGES PAR L'ENQUETE

C H A P I T R E I

RAPPEL DES PRINCIPAUX COMPORTEMENTS DEGAGES PAR L'ENQUETE

- 1.1. La première partie du questionnaire avait pour objet d'amener les ménages, à travers une série de questions sur leur perception des dix années à venir, et de la France en 1985, à reconstituer des "scénarios subjectifs" plus ou moins cohérents sur l'évolution de notre pays à moyen terme.

Très globalement on peut distinguer :

- Un ensemble d'opinions relativement "pessimistes" ; on ne croit pas au changement, ou, du moins on le perçoit comme brutal ; la crise est prévue, et elle semble générale. Cet ensemble s'accompagne le plus souvent d'opinions politiques de gauche.
- A l'autre extrémité, on trouve des opinions relativement "optimistes" qui nient la crise, et reflètent l'idée d'un changement progressif ; en général, il s'agit d'opinions d'interviewés se situant dans la majorité.
- Au-delà de ces deux scénarios exprimés, on peut distinguer un scénario "médian" et quelques scénarios "en rupture" : croyance en une solution de droite, négation de la crise globale, mais perception d'une crise en ce qui concerne la catégorie - ou l'ensemble géographique - auquel on appartient, pessimisme sur certaines questions, optimisme sur d'autres : c'est une situation de crise latente, encore mal située dans le contexte général, mais qui risque de déboucher sur un changement d'attitude brutal (comme illustration de cet ensemble de perceptions et d'attitudes, on peut citer l'ouest de la France).

Les différentes catégories de Français se retrouvent plus ou moins dans ces différents scénarios. Les jeunes (18 à 24 ans) sont sur-représentés dans le premier (crise, gauche) ainsi que les ouvriers et parfois une partie des cadres supérieurs ; ceux qui sont plus âgés, les catégories traditionnelles moyennes (agriculteurs, artisans, dans une moindre mesure, cadres moyens), adoptent plutôt le second, ainsi que ceux qui habitent le sud-est.

2.2. La deuxième partie du questionnaire essayait de cerner les attitudes des ménages par rapport aux grands secteurs de consommation par trois questions :

" Si dans les années à venir vous disposiez de plus d'argent à quoi utiliseriez-vous principalement vos revenus supplémentaires ? " (Q. 22).

" Si vos revenus diminuaient dans quels domaines réduiriez-vous le plus vos dépenses par rapport à ce que vous dépensez actuellement ?" (Q. 23).

" Y a-t-il un domaine où, de toute façon, vous n'envisagez absolument pas de réduire vos dépenses même si vos revenus baissaient ? " (Q. 25)

Nous avons regroupé les réponses aux trois questions en une seule variable qui caractérise le comportement de l'enquêté par rapport à un poste donné. Cette variable est construite ainsi : pour chaque poste, les questions 22, 23 et 25 sont binaires suivant que le poste fait partie ou non de ceux choisis par l'enquêté, et nous avons ainsi pour l'ensemble des trois questions huit réponses possibles correspondant au tableau suivant :

		Q. 22 OUI		Q. 22 NON	
		Q. 23		Q. 23	
		Oui	Non	Oui	Non
Q. 25	OUI	Contradiction	E + et cliquet	Contradiction	E o et cliquet
	NON	E + -	E +	E -	E o

Nous avons appelé "élasticité" la variable à 7 modalités ainsi créée, l'analogie avec l'élasticité-revenu utilisée en macro-économie nous paraissant assez nette. Cette variable introduit l'effet "cliquet" qui correspond à la réponse oui à la question 25. Nous avons en revanche considéré comme contradictoire le fait de répondre oui à la fois aux questions 23 et 25.

Les deux tableaux ci-après donnent pour chaque catégorie de dépenses la répartition de cette variable élasticité. Dans le tableau I, les postes de dépenses sont ordonnées en ordre croissant de E o qui, dans un sens, est un indicateur d'indifférence (ou d'oubli). Dans le tableau II, les postes apparaissent en ordre décroissant de E + et croissant de E - (voir commentaire ci-après).

TABLEAU I

REPERTOIRE DES "ELASTICITES"

Degré d'indifférence (E _o =)	Poste de dépense (a)	E ⁺	E ⁻	E ⁺	(dont cliquet)	E _o et cliquet
< 20 %	Vacances (16,7)	31,4	12,6	34,1	6,3	1,8
De 20 à 40 %	Repas quotidien (37,1)	3,0	22,3	6,9	3,1	21,9
	Habillement (38,0)	10,3	42,2	5,9	0,8	1,6
De 40 à 50 %	Sorties (40,0)	14,3	30,7	12,7	1,0	0,9
	Aménagement du logement (40,1)	17,0	18,9	21,5	1,0	0,6
	Equipement de loisirs (40,3)	9,7	36,3	9,6	0,6	2,1
	Voiture (40,7)	6,1	37,6	7,0	1,1	5,0
	Ameublement (45,0)	13,3	24,4	16,3	0,5	0,2
	Electro-ménager (47,1)	6,8	39,0	5,6	0,3	0,5
> 50 %	Logement (52,0)	11,9	14,4	16,7	2,8	3,1
	Hygiène - santé (53,7)	0,3	0,5	20,0	8,4	25,3
	Invitations (53,8)	6,0	21,9	11,4	2,0	4,1
	Chauffage (59,0)	2,6	26,5	5,4	1,1	4,5
	Enfants (62,1)	1,1	1,6	27,3	8,2	7,6
	Livres (64,5)	2,2	14,1	23,6	8,0	1,0
	Soins de beauté (69,6)	1,7	21,5	4,1	0,7	1,7
	Revues - journaux (69,8)	1,8	20,7	4,5	0,6	2,7

(a) Entre parenthèses : E_o

TABLEAU II

REGROUPEMENT DES POSTES SELON LA
 PREDOMINANCE D'UNE E + OU D'UNE E -

Classe	N°	Poste de dépense	[E +] - [E -]	% total "cliquet"
E + forte	1	Enfants	25,7	15,8
	2	Vacances	21,5	8,1
	3	Hygiène et santé	19,5	33,7
	4	Livres	9,5	9,0
Classe		Poste de dépense	Prédominance	% total "cliquet"
E + balancée	1	Logement	Plutôt +	5,9
	2	Aménagement du logement	Plutôt +	1,6
	3	Ameublement	Plutôt -	0,7
Classe		Poste de dépense	[E -] - [E +]	% total "cliquet"
E - forte	1	Invitations	10,5	6,1
	2	Repas quotidien	15,4	25,0
	3	Revue, journaux	16,2	3,3
	4	Soins de beauté	17,4	2,4
	5	Sorites	18,0	1,9
	6	Chauffage	21,1	5,6
	7	Equipement de loisirs	26,7	2,7
	8	Voiture	30,6	6,1
	9	Electro-ménager	33,4	0,8
	10	Habillement	36,3	2,4

Les tableaux I et II appellent quelques observations :

Au point de vue du taux "d'indifférence", un seul poste se distingue : vacances, qui est d'une façon ou d'une autre cité par plus de 80 % des ménages. Pour les autres postes l'oubli, ou l'indifférence est considérable : 8 postes (sur 17) ne sont cités que par moins de 50 % des personnes interviewées ; et 6 autres postes encore ne sont évoqués que par 50 à 60 % d'entre elles.

C'est l'indication $E^{\pm}$ qui est la plus proche du sens classique de l'élasticité-revenu (puisque une variation du revenu provoque des effets dans les deux sens). Elle correspond donc à une élasticité forte alors qu'une E^+ seule (et a fortiori E^+ avec cliquet) dénote une rigidité ou une réticence à l'égard de l'idée d'abstention ou de réduction, et qu'une E^- seule permet de conclure à une certaine saturation.

En matière d'élasticité, il ne suffit pas de se reporter à $E^{\pm}$, il faut aussi considérer la balance qui s'établit entre les E^+ et les E^- , c'est-à-dire entre le nombre de ceux qui se prononcent dans l'un ou l'autre sens. Quand ces deux effectifs sont peu différents - ce qui se produit en trois cas : cf. tableau II - on peut, là aussi conclure à l'existence d'une élasticité normale, du moins à l'échelle de la population globale (car pour les individus, il n'y a "balance" qu'en cas de $E^{\pm}$).

Mais, pour la plupart des postes il y a prédominance soit de E^+ , soit de E^- . Le fait que E^- domine dans 10 cas (tandis que E^+ seulement dans 4) s'explique sans doute en partie par l'accent qui a été mis au début du questionnaire sur les problèmes de la crise. Cela étant noté, il est néanmoins instructif de comparer les fréquences respectives des E^+ et des E^- . On peut le faire par simple soustraction (cf. tableau II).

Il est rassurant de constater que les effet "cliquet" notables accompagnent généralement la prédominance d'une E^+ . Quand c'est bien le cas, on est en face d'un "standard minimum" rigide qui n'exclut cependant pas une élasticité "vers le haut". Inversement, plus la prédominance de E^- est nette, plus on est fondé à assigner au poste en question une faible élasticité qui tend à diminuer avec l'accroissement du revenu.

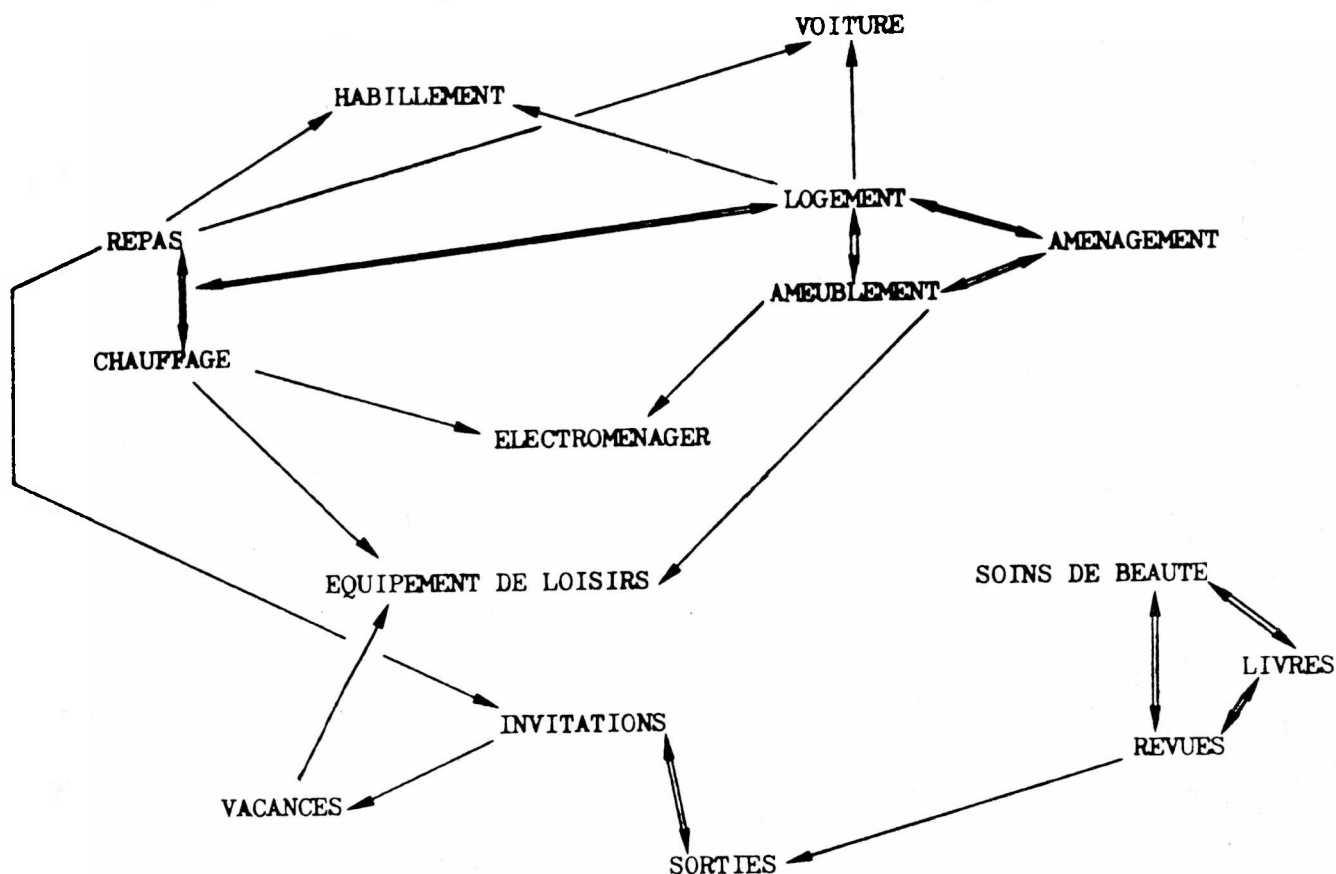
Plus troublant est le cas des postes où l'affirmation d'une forte E^- (ou d'une prédominance forte de E^- sur E^+) s'accompagne d'un effet cliquet non négligeable : ce qui se produit notamment pour le poste deux (repas quotidiens) et plus modérément pour le poste 6 (chauffage) et 8 (voiture) dans la partie inférieure du tableau II. Force est alors de constater un certain clivage dans les attitudes ; pour savoir quel type de groupe ou de personnalité se trouve de part et d'autre, il faut bien entendu se reporter à des analyses plus fines. (cf. plus loin).

Il convient de rappeler à propos de ces indices composés qu'ils ne portent que sur les fréquences des différentes "prédispositions" dans la population. Ils ne fournissent pas d'indications précises sur le taux de réduction (ou d'accroissement) de la dépense que les ménages envisageraient le cas échéant.

Dans un troisième tableau, on trouve les modalités selon lesquelles s'effectueront - d'après les interviews - les réductions envisagées par les ménages au cas de domination de leurs revenus.

SI LEURS REVENUS DIMINUAIENT

Réduiraient le plus leurs dépenses dans :	Les réduiraient surtout en :
Habillage	- Achetant moins de vêtements de luxe 7,3 - Achetant des vêtements de tous les jours moins chers 8,2 - Faisant durer plus longtemps les vêtements que l'on porte 31,0 - Utilisant davantage de vêtements faits à la maison 9,5
Le loyer (ou l'achat) du logement	- Prenant un logement plus petit 6,3 - Habitant dans un quartier moins cher 6,2 - Renonçant à être (ou à devenir) propriétaire de son logement principal 10,4 - Renonçant à être (ou à devenir) propriétaire d'une résidence secondaire 11,3
L'ameublement du logement	- Achetant moins de nouveaux meubles (ou tapis etc...) 17,3 - Achetant des meubles moins chers 11,4 - Bricolant davantage, en faisant des meubles soi-même 17,4
L'aménagement et l'entretien du logement	- Aménageant, en peignant, en bricolant, en refaisant soi-même 34,7 - Renonçant à modifier, à changer le logement 11,4
Les appareils électro-ménagers	- Achetant moins d'appareils électro-ménagers 10,9 - Achetant autant d'appareils électro-ménagers mais en s'en servant moins souvent 2,6 - Conservant plus longtemps les appareils que j'ai 41,3
Le chauffage	- Se chauffant moins 14,9 - Trouvant un système de chauffage moins cher 25,5
Les dépenses pour les repas de tous les jours	- Mangeant plus simplement 13,0 - Faisant plus de cuisine et en prenant moins de plats préparés 5,6 - Mangeant moins 2,7 - Allant chez des commerçants moins chers .. 17,2
Les équipements de loisirs (télévision, électrophones, photo, etc...)	- Renouvelant moins souvent les appareils que j'ai 14,7 - Achetant des appareils moins chers 4,7 - Renonçant à acheter un appareil, dont j'avais envie 32,8
La voiture	- Utilisant moins souvent ma voiture 21,8 - Vendant ma voiture pour en acheter une autre plus économique 11,2 - La renouvelant moins souvent 11,8 - Vendant ma voiture sans la remplacer 5,5
Les sorties (théâtre, cinéma, café, restaurant)	- Sortant moins souvent 37,7 - Allant dans des endroits moins chers 10,6
Les invitations d'amis ou de parents	- Recevant moins souvent 14,9 - Recevant plus simplement 20,7
Les vacances, les voyages	- Partant moins longtemps ou moins souvent 19,4 - Partant moins loin 8,8 - Partant dans des endroits moins chers 11,4 - Voyageant par des moyens plus économiques 10,5



Notre interprétation des résultats de ce graphique est que la crise a probablement amené une partie non négligeable des enquêtés à envisager une baisse coordonnée des dépenses sur des biens correspondant à des besoins de type physiologique (repas, chauffage, logement), baisse liée alors à celle d'autres dépenses concernant également la vie courante, électro-ménager, habillement, etc... alors qu'il n'y a en revanche aucune relation avec les dépenses généralement considérées comme surnuméraires : soins de beauté, livres, etc... Il nous paraît probable qu'une enquête analogue effectuée il y a deux ou trois ans n'aurait pas amené ce type de résultats, significatif d'une appréhension réelle de la crise par une bonne partie des ménages.

* *

*

CHAPITRE II

**LES ATTITUDES DE CONSOMMATION DES MENAGES :
QUELQUES RESULTATS COMPLEMENTAIRES**

C H A P I T R E I I

LES ATTITUDES DE CONSOMMATION DES MENAGES : QUELQUES RESULTATS COMPLEMENTAIRES

2.1. MODALITES DE REDUCTION DES DEPENSES EN FONCTION DES DIFFERENTS CRITERES SOCIO-ECONOMIQUES (Q. 24)

Lors de notre rapport d'enquête "Attitudes des consommateurs Français face à la crise économique" nous n'avons pas , faute de temps et de place, abordé les résultats concernant la question 24 de notre questionnaire qui portait sur les moyens concrets qui seraient employés par les français s'ils étaient amenés à dépenser moins sur les différents postes de leur budget.

Nous procéderons ici de la manière suivante :

Pour chaque poste nous donnerons en référence la ou les principales caractéristiques qui ressortent de la question 23 selon le critère socio-économique le plus discriminant c'est-à-dire généralement le pourcentage E - (cf. définition page 4). Puis nous donnerons les résultats sur la question 24. Ensuite nous procéderons à une comparaison entre la question 23 et la question 24 pour étudier la logique des consommateurs. Enfin, après avoir étudié poste par poste les modes de réduction nous essayerons de dégager le sens général induit par ces attitudes.

Mise en garde à propos de la question numéro 24 :

- 1) Seuls les Français qui prévoient de diminuer sur un poste répondent à la question sur les modalités de restriction. Les pourcentages sont cependant calculés sur l'ensemble de l'échantillon.
- 2) Les enquêtés qui ont répondu à la question 24 ont parfois mis en avant, non pas un seul item mais deux.

Habillement

Référence C.S.P.
Q. 23

: E - : 42,2

Agr.	I	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
50,4	42,5	44,4	42,0	37,5	41,4	39,0	42,8

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Achetant moins de vêtements de luxe	7,3
- Achetant des vêtements de tous les jours moins chers	8,2
- Faisant durer plus longtemps les vêtements que l'on porte	31,0
- Utilisant davantage de vêtements faits à la maison	9,5

L'item "faire durer plus longtemps ses vêtements" se dégage largement avec 31 % de réponses. Les trois autres items se suivent par ordre décroissant de 9,5 % pour "utiliser davantage de vêtements faits à la maison" à 7,3 % pour "acheter moins de vêtements de luxe" en passant par 8,2 % pour "acheter des vêtements moins chers".

Cette dernière réponse semble concerner plus particulièrement des couches urbaines avec les ouvriers qualifiés (12,4 %), la région parisienne (22,5 %) et les jeunes (11,4 %).

Pour ce qui est de l'item principal il concerne surtout les catégories socio-professionnelles : agriculteurs (41,1 %), non actifs (39,7 %) et ingénieurs, cadres supérieurs, professions libérales (37,7 %), la tranche d'âge de 45 à 55 ans, la région ouest du pays et les deux extrémités de la distribution des revenus.

Nous noterons également que pour la solution consistant à utiliser l'autoproduction de vêtements du ménage les réponses se répartissent également pour tous nos critères : catégories socio-professionnelles, âges, régions et revenus.

Les agriculteurs, qui apparaissent comme les plus prêts à diminuer sur le poste habillement le feraient donc en choisissant très majoritairement de faire durer plus longtemps leurs vêtements.

SI LES FRANÇAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES D'HABILLEMENT...

en %

	Non réponse	Acheterons moins de vêtements de luxe	Acheterons des vêtements de tous les jours moins chers	Feront durer plus longtemps les vêtements qu'ils portent	utiliseront davantage de vêtements faits à la maison
ENSEMBLE	44,1	7,3	8,2	31,0	9,5
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE					
. Agriculteur, salarié agricole	34,0	8,0	7,5	41,0	9,5
. Industriel, profession libérale	42,6	8,8	7,1	37,7	3,8
. Artisan, petit commerçant	44,8	12,9	6,4	26,6	9,4
. Cadre moyen	51,2	3,7	7,5	25,2	12,4
. Employé	43,4	10,1	8,7	27,5	10,4
. Ouvrier qualifié	42,4	5,9	12,4	32,5	6,9
. Autre ouvrier, service	51,5	7,0	5,6	25,0	10,9
. Non actif	35,1	4,6	10,5	39,7	10,1
AGE					
. 18 à 24 ans	50,7	5,3	11,4	27,1	5,5
. 25 à 34 ans	45,3	8,7	8,5	26,6	10,9
. 35 à 44 ans	39,8	10,8	8,5	32,1	8,7
. 45 à 55 ans	44,6	2,9	6,0	35,8	10,7
REGION					
. Nord-Est	42,1	3,8	10,5	34,1	9,5
. Bassin Parisien	45,4	9,0	9,0	30,6	6,1
. Ouest	41,9	4,4	2,7	40,4	10,5
. Sud-Ouest	45,9	4,3	8,8	32,5	8,4
. Sud-Est	51,1	10,8	4,3	22,6	11,2
. Région Parisienne	38,1	8,8	12,5	30,4	10,2
NIVEAU SCOLAIRE					
. Primaire	39,7	6,7	9,2	33,3	11,3
. Primaire supérieure	50,5	4,5	4,4	28,2	12,4
. Technique commerciale	53,3	7,8	6,5	28,9	3,4
. Secondaire	40,6	9,7	10,5	32,6	6,6
. Supérieur	45,5	9,3	8,6	28,0	8,7
REVENU DU MENAGE					
. Moins de 1 400 F.	37,9	7,4	6,2	38,2	10,2
. 1 400 F. à 2 000 F.	44,3	6,5	7,7	31,3	10,2
. 2 000 F. à 2 900 F.	43,9	6,9	11,1	29,8	8,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	47,8	6,3	7,1	29,9	8,9
. 4 000 F. à 6 000 F.	43,8	9,2	10,6	27,0	9,4
. 6 000 F. et plus	35,8	5,7	3,9	51,6	3,0
TAUX D'EQUIPEMENT					
. Peu équipé	43,0	10,3	10,8	18,0	17,9
. Assez bien équipé	45,3	5,0	6,5	35,4	7,7
. Bien équipé	41,8	8,8	10,2	27,9	11,4
. Très bien équipé	46,4	6,6	6,2	34,9	5,9

Loyer (ou achat du logement)

Référence C.S.P.
Q. 23

: E - : 14,4

Agr.	I	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
14,4	9,8	13,1	12,8	14,0	17,8	13,0	18,8

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Prenant un logement plus petit	6,3
- Habitant dans un quartier moins cher	6,2
- Renonçant à être (ou à devenir) propriétaire de son logement principal	10,4
- Renonçant à être (ou à devenir) propriétaire d'une résidence secondaire	11,3

Ce serait donc surtout en renonçant à être (ou à devenir) propriétaire de leur logement principal ou d'une résidence secondaire que les ménages réduiraient leurs dépenses de logement.

Chaque mode de restriction paraît correspondre ici à une situation sociale particulière :

- La recherche d'un logement plus petit semble être plutôt le fait des non actifs, des plus de 45 ans et des revenus inférieurs à 1 400 F., ceci étant plutôt sensible dans l'ouest.
- Changer de quartier touche, en général, les ouvriers qualifiés et les gens de 25 à 35 ans ainsi que les revenus inférieurs à 1 400 F.
- Renoncer à la propriété concerne les couches moyennes des cadres et des employés, les personnes de 25 à 35 ans, surtout dans la région du Bassin Parisien.
- Renoncer à la propriété de résidences secondaires touche plus particulièrement les industriels, cadres supérieurs et professions libérales, les artisans, les régions du Bassin Parisien et du Sud-Ouest, les revenus de 4 000 à 6 000 F. et ceux de moins de 1 400 F. Cette apparente contradiction peut s'expliquer par le libellé de la question : renoncer à être ou à devenir propriétaire, les ménages à revenus élevés songeant à vendre leur logement, ceux à revenus faibles abandonnant le projet d'en acquérir un.

Les ouvriers qualifiés qui étaient les plus nombreux à envisager de diminuer leurs dépenses pour le logement le feraient donc principalement en choisissant de s'installer dans un quartier moins cher (10,9 %) et en renonçant à la propriété de leur logement principal (11,0 %).

SI LES FRANCAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES DE LOYER...

en %

	Non réponse	Prendront un logement plus petit	Habiteront dans un quartier moins cher	Renonceront à être (ou à devenir) propriétaire de leur logement principal	Renonceront à être (ou à devenir) propriétaire d'une résidence secondaire.
<u>ENSEMBLE</u>	65,8	6,3	6,2	10,4	11,3
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	65,4	8,2	3,6	7,8	15,0
. Industriel, profession libérale	66,9	3,3	2,2	12,1	<u>15,4</u>
. Artisan, petit commerçant	66,4	7,5	5,2	1,8	<u>19,1</u>
. Cadre moyen	<u>71,4</u>	3,7	3,8	<u>16,9</u>	4,2
. Employé	63,4	4,7	2,6	<u>17,8</u>	11,5
. Ouvrier qualifié	60,6	7,8	<u>10,9</u>	11,0	9,7
. Autre ouvrier, service	68,9	4,5	8,7	9,3	8,6
. Non actif	62,4	<u>11,2</u>	6,4	7,0	13,0
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	<u>73,7</u>	5,3	5,2	8,1	7,8
. 25 à 34 ans	<u>60,3</u>	3,0	<u>9,6</u>	<u>14,3</u>	12,8
. 35 à 44 ans	68,4	6,8	4,9	9,7	10,2
. 45 à 55 ans	64,6	<u>9,6</u>	4,9	8,3	12,6
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	67,3	6,9	7,6	10,3	8,0
. Bassin Parisien	<u>59,3</u>	2,1	5,5	<u>14,2</u>	<u>18,9</u>
. Ouest	56,7	<u>13,2</u>	6,3	11,0	12,8
. Sud-Ouest	<u>71,2</u>	5,0	4,4	4,9	<u>14,6</u>
. Sud-Est	<u>70,3</u>	6,7	6,2	10,5	6,3
. Région Parisienne	67,5	5,5	6,8	10,2	9,9
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	62,5	8,6	8,2	10,3	10,4
. Primaire supérieure	<u>72,9</u>	4,0	4,3	5,1	13,7
. Technique commerciale	59,5	5,4	7,5	<u>13,7</u>	<u>14,0</u>
. Secondaire	67,4	5,9	5,9	12,8	7,9
. Supérieur	<u>74,1</u>	4,4	2,3	9,6	9,6
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	56,1	<u>11,5</u>	<u>13,1</u>	4,3	<u>15,1</u>
. 1 400 F. à 2 000 F.	68,3	7,5	3,2	11,1	9,9
. 2 000 F. à 2 900 F.	65,0	5,8	7,4	11,6	10,3
. 2 900 F. à 4 000 F.	65,3	6,8	6,7	9,4	11,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	60,4	7,3	6,0	11,7	<u>14,5</u>
. 6 000 F. et plus	<u>79,6</u>	1,7	1,8	9,6	7,2
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>					
. Peu équipé	64,1	7,9	<u>10,7</u>	8,9	8,3
. Assez bien équipé	62,4	8,7	8,7	11,4	8,8
. Bien équipé	67,8	6,1	5,6	9,2	11,3
. Très bien équipé	66,9	3,8	3,2	11,4	<u>14,6</u>

Ameublement du logement

Référence C.S.P. Q. 23	: E - : 24,4	Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
		21,4	19,9	22,0	26,0	17,5	30,1	27,0	23,5

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Achetant moins de nouveaux meubles (ou tapis, etc...)	17,3
- Achetant des meubles moins chers	11,4
- Bricolant davantage, en faisant des meubles soi-même	17,4

Parmi les trois possibilités offertes aux enquêtés, deux se détachent légèrement. Il s'agit de "bricoler" et "d'acheter moins". Parmi les critères socio-démographiques l'âge apparaît le plus discriminant, les personnes de 18 à 35 ans envisageant plus spécialement de bricoler, la couche des 35 à 45 ans d'acheter moins de nouveaux meubles et les "45 ans et au-dessus" d'acheter des meubles moins chers.

Par catégorie socio-professionnelle, l'achat de meubles moins chers semble concerner plus les agriculteurs et surtout les non actifs (17,8 %) ; le bricolage semble être la voie choisie pour restreindre leurs dépenses par les cadres moyens et les autres ouvriers, enfin l'item "acheter moins de nouveaux meubles" touche les ouvriers qualifiés, les employés et surtout les ingénieurs, cadres supérieurs, professions libérales avec 28,4 %. Les ouvriers qualifiés qui apparaissent comme les plus prêts à diminuer sur ce poste le feraient plutôt en achetant moins (21,1 %).

Aménagement du logement

Référence C.S.P. Q. 23	: E - :	Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
		10,0	22,2	16,2	21,2	14,7	17,5	21,0	29,7

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Aménageant, en peignant, en bricolant, en refaisant soi-même	34,7
- Renonçant à modifier, à changer le logement	11,4

SI LES FRANÇAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES D'AMEUBLEMENT...

en %

	Non réponse	Achèteront moins de meubles (ou tapis, etc.)	Achèteront des meubles moins chers	Bricoleront davantage en faisant des meubles eux-mêmes
<u>ENSEMBLE</u>	53,9	17,3	11,4	17,4
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>				
. Agriculteur, salarié agricole	56,7	11,3	<u>14,9</u>	17,2
. Industriel, profession libérale	55,7	<u>28,4</u>	4,0	11,9
. Artisan, petit commerçant	53,5	19,4	10,9	16,3
. Cadre moyen	57,9	12,8	8,6	<u>20,8</u>
. Employé	<u>59,3</u>	<u>24,9</u>	6,8	9,0
. Ouvrier qualifié	46,2	<u>21,1</u>	12,9	19,9
. Autre ouvrier, service	53,8	12,0	11,5	<u>22,7</u>
. Non actif	53,0	18,6	<u>17,8</u>	10,6
<u>AGE</u>				
. 18 à 24 ans	<u>62,2</u>	5,7	9,7	<u>22,5</u>
. 25 à 34 ans	49,6	19,1	9,2	<u>22,2</u>
. 35 à 44 ans	54,9	<u>21,2</u>	9,5	14,4
. 45 à 55 ans	53,3	16,5	<u>16,4</u>	13,8
<u>REGION</u>				
. Nord-Est	47,9	<u>27,9</u>	10,7	13,4
. Bassin Parisien	52,7	18,9	8,0	<u>20,5</u>
. Ouest	52,7	14,3	<u>15,8</u>	17,2
. Sud-Ouest	<u>58,8</u>	19,1	10,4	11,7
. Sud-Est	<u>55,6</u>	9,7	<u>14,7</u>	20,0
. Région Parisienne	55,4	16,5	9,1	19,0
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>				
. Primaire	53,6	14,8	13,8	17,8
. Primaire supérieure	<u>59,7</u>	17,7	10,9	11,7
. Technique commerciale	48,7	17,1	14,0	<u>20,2</u>
. Secondaire	57,3	17,6	7,6	17,5
. Supérieur	50,6	<u>23,5</u>	6,5	19,4
<u>REVENU DU MENAGE</u>				
. Moins de 1 400 F.	49,0	18,4	12,3	20,3
. 1 400 F. à 2 000 F.	<u>59,8</u>	10,5	12,4	17,3
. 2 000 F. à 2 900 F.	53,8	14,1	14,2	17,9
. 2 900 F. à 4 000 F.	45,0	20,2	9,9	<u>24,9</u>
. 4 000 F. à 6 000 F.	55,3	20,3	12,4	12,0
. 6 000 F. et plus	51,8	<u>35,2</u>	4,8	8,3
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>				
. Peu équipé	57,2	7,3	12,3	<u>23,2</u>
. Assez bien équipé	57,1	13,1	11,7	18,1
. Bien équipé	50,0	<u>21,1</u>	11,8	17,1
. Très bien équipé	55,3	19,3	10,1	15,3

D'AMENAGEMENT ET D'ENTRETIEN DU LOGEMENT...

	en %		
	Non réponse	Aménageront, en peignant en bricolant, en refai- sant eux-mêmes	Renonceront à modifier, à changer le logement
<u>ENSEMBLE</u>	53,2	34,7	11,4
<u>CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	49,3	34,1	16,6
. Industriel, profession libérale	59,0	32,5	8,5
. Artisan, petit commerçant	53,4	31,8	14,8
. Cadre moyen	59,6	31,5	8,9
. Employé	54,8	39,4	5,9
. Ouvrier qualifié	55,2	33,4	11,4
. Autre ouvrier, service	53,7	37,8	7,6
. Non actif	44,9	34,8	20,4
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	57,9	34,8	7,3
. 25 à 34 ans	52,0	37,9	9,5
. 35 à 44 ans	57,3	34,1	8,6
. 45 à 55 ans	49,4	32,1	18,5
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	52,9	38,8	8,3
. Bassin Parisien	48,0	43,7	8,2
. Ouest	48,9	34,8	16,3
. Sud-Ouest	60,8	25,2	14,0
. Sud-Est	55,7	30,1	14,2
. Région Parisienne	55,3	34,8	9,0
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	52,9	34,7	12,3
. Primaire supérieure	59,1	28,6	12,3
. Technique commerciale	52,8	35,2	12,0
. Secondaire	52,7	38,8	8,5
. Supérieur	53,5	33,7	12,8
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	34,5	44,4	21,1
. 1 400 F. à 2 000 F.	57,6	31,8	10,6
. 2 000 F. à 2 900 F.	55,6	30,3	14,1
. 2 900 F. à 4 000 F.	47,7	44,1	8,2
. 4 000 F. à 6 000 F.	57,4	36,6	6,0
. 6 000 F. et plus	63,3	21,4	15,3
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>			
. Peu équipé	52,3	30,7	14,7
. Assez bien équipé	54,8	29,7	15,5
. Bien équipé	50,4	40,5	9,1
. Très bien équipé	57,7	32,7	9,6

C'est une attitude positive qui est choisie nettement (34,7 %) par ceux qui se trouveraient obligés de diminuer leurs dépenses sur ce poste, à savoir développer une auto-production du ménage pour maintenir les projets envisagés. Mais il se trouve néanmoins une minorité qui renoncerait à modifier son logement.

Dans la première catégorie, on trouve les couches urbaines des employés et autres ouvriers alors que dans la seconde se trouvent plutôt les agriculteurs, artisans, non actifs et la classe d'âge des 45 à 55 ans.

Nous avons là, d'une part, des couches pour lesquelles l'intérieur du logement est un lieu de repos très important surtout dans le cadre du développement actuel des villes et de leurs banlieues, d'autre part des couches qui soit ont moins de temps pour s'employer eux-mêmes à ces tâches d'aménagement intérieur (agriculteurs, artisans), soit se trouvent être moins dynamiques (45 - 55 ans et non actifs). Les non actifs qui apparaissent comme les plus prêts à diminuer sur ce poste le feraient en renonçant à modifier ou à changer leur logement.

Appareils électro-ménagers

Référence C.S.P.									
Q. 23	:	E -	:	39					
		Agr.	I.	Art.	C.M.	F.	O.Q.	A.O.	N.A.
		34,9	43,4	32,4	36,7	28,3	45,2	42,5	43,4

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Achetant moins d'appareils électro-ménagers	10,9
- Achetant autant d'appareils électro-ménagers mais en s'en servant moins souvent	2,6
- Conservant plus longtemps les appareils que j'ai	41,3

Au vu de ces résultats on peut exclure l'hypothèse d'une diminution massive de l'utilisation des appareils électro-ménagers. Parmi les deux modalités de réduction des dépenses qui se détachent, c'est celle d'une conservation plus longue des appareils électro-ménagers qui est majoritaire par rapport à celle d'un achat moindre d'appareils : 41,3 % contre 10,9 %. Tout en montrant leur refus de se restreindre en appareils électro-ménagers, qui apparaissent donc indispensables, les ménages envisagent un entretien accru de ces biens de consommation.

Notons que ceux qui seraient prêts à se restreindre sur la possession de ces appareils se rencontrent surtout parmi les bas revenus (moins de 1 400 F. : 21,8 %) qui se trouvent sans doute dans l'impossibilité d'acheter, vu les prix des appareils, parmi les jeunes (de 18 à 25 ans) et les français de formation supérieure c'est-à-dire une partie de la population qui remet en cause plus que d'autres notre "société de consommation" et qui serait peut-être prête à se passer d'un certain nombre de "gadgets électriques".

EN APPAREILS MÉNAGERS...

en %

	Non réponse	Achèterons moins d'appareils électro-ménagers	Achèterons autant d'appareils électro-ménagers mais s'en serviront moins souvent	Conserveront plus longtemps les appareils qu'ils ont
<u>ENSEMBLE</u>	44,6	10,9	2,6	41,8
<u>CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>				
. Agriculteur, salarié agricole	44,2	8,3	2,0	<u>45,4</u>
. Industriel, profession libérale	44,1	12,5	0,9	42,5
. Artisan, petit commerçant	<u>54,8</u>	8,0	1,3	36,0
. Cadre moyen	<u>55,4</u>	9,4	0	35,2
. Employé	<u>51,8</u>	7,7	1,1	39,4
. Ouvrier qualifié	34,7	12,3	4,7	<u>48,3</u>
. Autre ouvrier, service	38,4	13,0	5,1	43,0
. Non actif	44,3	<u>14,7</u>	1,2	39,8
<u>ÂGE</u>				
. 18 à 24 ans	<u>53,7</u>	<u>16,7</u>	0	29,6
. 25 à 34 ans	42,5	<u>11,7</u>	2,7	42,7
. 35 à 44 ans	47,3	8,3	2,0	42,4
. 45 à 55 ans	39,5	10,5	4,2	<u>45,8</u>
<u>RÉGION</u>				
. Nord-Est	35,9	8,2	1,4	<u>54,5</u>
. Bassin Parisien	43,3	11,9	3,7	41,2
. Ouest	38,8	14,1	0	47,0
. Sud-Ouest	<u>51,0</u>	8,5	1,0	39,5
. Sud-Est	48,4	11,6	<u>6,4</u>	33,5
. Région Parisienne	47,9	11,1	1,3	39,2
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>				
. Primaire	41,3	11,1	4,2	43,5
. Primaire supérieure	47,0	9,3	4,6	39,1
. Technique commerciale	43,8	11,5	1,0	43,8
. Secondaire	47,4	8,7	0,6	43,3
. Supérieur	<u>50,7</u>	<u>15,1</u>	0,5	33,6
<u>REVENU DU MÉNAGE</u>				
. Moins de 1 400 F.	39,9	<u>21,8</u>	0	38,4
. 1 400 F. à 2 000 F.	<u>49,8</u>	<u>10,2</u>	4,7	35,3
. 2 000 F. à 2 900 F.	45,5	11,9	4,1	38,6
. 2 900 F. à 4 000 F.	36,9	10,7	0,6	<u>51,9</u>
. 4 000 F. à 6 000 F.	45,8	7,6	0	<u>46,6</u>
. 6 000 F. et plus	46,4	7,2	1,3	<u>45,1</u>
<u>TAUX D'ÉQUIPEMENT</u>				
. Peu équipé	45,1	12,9	5,4	35,5
. Assez bien équipé	43,4	<u>16,7</u>	5,0	35,0
. Bien équipé	42,4	8,0	1,6	<u>48,1</u>
. Très bien équipé	48,8	8,7	0,7	41,7

Au contraire de ces derniers ce sont les agriculteurs et les ouvriers qualifiés qui, sûrement de par leur situation au travail (horaires importants), trouvent le plus d'utilité à ces appareils et qui pensent les conserver plus longtemps.

Le même comportement semble être également le fait de la classe d'âge des 45 - 55 ans, des enquêtés de la région Nord-Est (54,5 %), la gamme des revenus de 2 900 à plus de 6 000 F.

Les ouvriers qualifiés et les non actifs qui apparaissent comme les plus prêts à diminuer sur ce poste divergent sur la méthode à employer. Les premiers le feraient plus en conservant et en entretenant leurs appareils, les seconds en achetant moins de ceux-ci.

Chauffage

Référence : revenu Q. 23	: E - : 26,5	- 2 000 F.	2 000 à 2 900 F.	2 900 à 4 000 F.	4 000 F. et plus
		30,6	26,1	28,8	22,4

Q. 24 : Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Chauffant moins	14,9
- Trouvant un système de chauffage moins cher	25,5

Se chauffer moins concerne plus particulièrement les enquêtés des régions de l'Ouest de la France (respectivement 23,2 % pour l'Ouest et 27,8 % pour le Sud-Ouest), le climat tempéré permettant de diminuer l'emploi du chauffage en contrôlant son fonctionnement. L'installation d'un système moins cher serait volontiers envisagée par les agriculteurs (31,1 %).

Il est important de noter que les revenus inférieurs à 1 400 F. se retrouvent tant sur l'item "chauffer moins" (22,8 %) que sur celui "d'adaptation d'un système moins cher" (34,6 %).

En comparant ces résultats à ceux de la question 23 il apparaît que les bas revenus sont amenés, pour diminuer leurs dépenses sur ce poste, tant à chauffer moins qu'à trouver un système moins cher.

Repas

Référence : revenu Q. 23	: E - : 22,3	- 2 000 F.	2 000 à 2 900 F.	2 900 à 4 000 F.	4 000 F. et plus
		26,6	22,9	26,2	15,7

SI LES FRANCAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES DE CHAUFFAGE...

	en %		
	Non réponse	Se chaufferont moins	Trouveront un système de chauffage moins cher
<u>ENSEMBLE</u>	59,7	14,9	25,5
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	50,8	18,0	<u>31,1</u>
. Industriel, profession libérale	<u>71,2</u>	4,8	24,0
. Artisan, petit commerçant	56,3	<u>22,9</u>	20,8
. Cadre moyen	<u>70,7</u>	9,3	20,0
. Employé	61,3	11,7	27,0
. Ouvrier qualifié	54,8	<u>19,5</u>	25,7
. Autre ouvrier, service	57,8	<u>14,8</u>	27,3
. Non actif	63,0	11,4	25,6
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	<u>69,9</u>	15,1	15,0
. 25 à 34 ans	56,7	15,0	28,3
. 35 à 44 ans	61,9	13,4	24,6
. 45 à 55 ans	55,2	16,2	28,5
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	<u>64,7</u>	9,8	25,5
. Bassin Parisien	57,8	12,1	<u>30,1</u>
. Ouest	55,8	<u>23,2</u>	21,0
. Sud-Ouest	46,6	<u>27,8</u>	25,7
. Sud-Est	58,9	12,2	<u>28,9</u>
. Région Parisienne	<u>68,2</u>	10,4	21,4
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	51,5	<u>19,1</u>	<u>29,5</u>
. Primaire supérieure	<u>64,0</u>	14,4	21,5
. Technique commerciale	61,7	13,1	25,2
. Secondaire	<u>67,3</u>	10,4	22,3
. Supérieur	<u>69,8</u>	9,4	20,8
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	42,6	<u>22,8</u>	<u>34,6</u>
. 1 400 F. à 2 000 F.	54,8	<u>19,9</u>	25,2
. 2 000 F. à 2 900 F.	<u>65,2</u>	12,5	22,3
. 2 900 F. à 4 000 F.	58,4	16,9	24,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	57,5	13,9	<u>28,5</u>
. 6 000 F. et plus	<u>69,9</u>	7,2	22,9
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>			
. Peu équipé	55,3	16,5	<u>28,2</u>
. Assez bien équipé	54,9	<u>19,1</u>	26,1
. Bien équipé	59,7	14,8	25,5
. Très bien équipé	<u>65,6</u>	10,4	24,0

SI LES FRANÇAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES

POUR LES REPAS QUOTIDIENS...

en %

	Non réponse	Mangeront plus simplement	Feront plus de cuisine et prendront moins de plats préparés	Mangeront moins	Iront chez des commerçants moins chers
<u>ENSEMBLE</u>	61,5	13,0	5,6	2,7	17,2
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	65,7	15,2	7,6	0	11,6
. Industriel, profession libérale	68,0	10,0	0,9	3,6	17,5
. Artisan, petit commerçant	63,4	19,2	5,4	1,5	10,5
. Cadre moyen	66,5	11,8	6,5	3,9	11,3
. Employé	59,4	12,1	4,9	3,0	20,6
. Ouvrier qualifié	53,4	12,3	6,6	3,6	24,2
. Autre ouvrier, service	59,0	11,8	6,5	3,3	19,3
. Non actif	64,2	11,8	2,3	2,5	19,2
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	73,6	4,1	3,2	5,9	13,1
. 25 à 34 ans	58,2	14,8	8,8	2,1	16,1
. 35 à 44 ans	63,8	11,4	5,2	1,7	17,8
. 45 à 55 ans	56,4	17,1	3,9	3,1	19,5
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	57,3	12,5	4,6	0,6	25,0
. Bassin Parisien	54,7	16,7	7,3	1,8	19,4
. Ouest	66,1	8,3	3,7	3,5	18,4
. Sud-Ouest	62,1	12,4	5,4	4,8	15,4
. Sud-Est	66,3	14,1	4,4	1,4	13,7
. Région Parisienne	61,7	12,7	7,4	4,5	13,7
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	56,1	15,5	5,9	2,5	20,0
. Primaire supérieure	65,6	8,7	1,5	0,6	23,6
. Technique commerciale	60,2	12,7	8,8	1,3	16,9
. Secondaire	64,9	11,9	4,5	5,6	13,1
. Supérieur	70,2	11,9	5,4	3,5	9,1
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	63,9	16,8	7,4	1,4	10,6
. 1 400 F. à 2 000 F.	58,5	14,8	2,6	1,9	22,2
. 2 000 F. à 2 900 F.	60,0	14,0	5,4	2,6	18,0
. 2 900 F. à 4 000 F.	59,3	12,6	10,4	2,8	14,9
. 4 000 F. à 6 000 F.	61,3	7,8	0,8	3,2	26,9
. 6 000 F. et plus	75,7	8,7	0	3,5	12,1
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>					
. Peu équipé	63,7	12,8	4,4	7,3	11,8
. Assez bien équipé	62,1	11,3	5,5	2,2	19,0
. Bien équipé	57,0	14,0	6,0	2,5	20,5
. Très bien équipé	66,2	13,4	5,5	2,1	12,8

Q. 24 : Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Mangeant plus simplement	13,0
- Faisant plus de cuisine et en prenant moins de plats préparés	5,6
- Mangeant moins	2,7
- Allant chez des commerçants moins chers	17,2

Par ordre croissant deux solutions sont retenues : faire une cuisine plus simple (13 %), et surtout acheter chez des commerçants moins chers (17,2 %). Cela tend à montrer que dans ce domaine délicat qu'est la nourriture, c'est dans l'achat des denrées et dans leur accommodement que va être orienté l'effort de restriction. Ceci devrait entraîner le développement des organismes de défense des consommateurs.

Pour ce qui est de la cuisine plus simple ce sont les artisans, les revenus inférieurs à 1 400 F. et la tranche des 45 à 55 ans qui restreindraient le plus ainsi leurs dépenses de repas. Les employés et les ouvriers qualifiés (24,2 %), les revenus de 1 400 à 2 000 F. et surtout ceux de 4 000 à 6 000 F. (26,9 %) rechercheraient plus que les autres enquêtés des commerçants moins chers.

Les revenus inférieurs à 2 000 F. et ceux compris entre 2 900 F. et 4 000 F. qui apparaissent comme les plus prêts à diminuer leurs dépenses de repas se différencient selon les modalités de restriction. Les premiers comme nous l'avons déjà vu prévoient soit une alimentation plus simple, soit l'achat chez des commerçants moins chers alors que les seconds paraissent également vouloir diminuer leur consommation de plats préparés (10,4 %).

Equipements de loisirs

Référence : C.S.P. : E - = 36,3
Q. 23

Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.O.	A.O.	N.A.
35,4	38,5	34,0	33,9	27,6	48,2	38,9	24,2

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Renouvelant moins souvent les appareils que j'ai	14,7
- Achetant des appareils moins chers	4,7
- Renonçant à acheter un appareil, dont j'avais envie	32,8

EN EQUIPEMENTS DE LOISIRS...

en %

	Non réponse	Renouveleront moins souvent les appareils qu'ils ont	Achèteront des appareils moins chers	Renonceront à acheter un appareil dont ils ont envie
<u>ENSEMBLE</u>	47,7	14,7	4,7	32,8
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>				
. Agriculteur, salarié agricole	47,4	14,4	3,6	34,6
. Industriel, profession libérale	48,5	<u>22,9</u>	0	28,6
. Artisan, petit commerçant	45,3	10,3	4,8	<u>39,6</u>
. Cadre moyen	<u>52,3</u>	14,1	3,2	30,4
. Employé	<u>55,3</u>	11,0	3,2	30,5
. Ouvrier qualifié	36,6	<u>19,3</u>	6,8	<u>37,4</u>
. Autre ouvrier, service	49,6	13,7	<u>7,6</u>	28,7
. Non actif	<u>52,0</u>	13,3	2,4	32,3
<u>AGE</u>				
. 18 à 24 ans	<u>53,5</u>	5,8	6,0	34,6
. 25 à 34 ans	45,2	16,9	3,1	34,4
. 35 à 44 ans	49,0	15,0	4,3	31,8
. 45 à 55 ans	46,1	16,5	6,0	31,4
<u>REGION</u>				
. Nord-Est	<u>51,7</u>	18,4	3,3	26,6
. Bassin Parisien	47,1	14,1	2,0	<u>36,8</u>
. Ouest	46,6	11,4	0,8	<u>41,2</u>
. Sud-Ouest	49,9	8,7	6,6	34,8
. Sud-Est	44,7	<u>18,4</u>	<u>10,7</u>	26,2
. Région Parisienne	47,5	14,7	3,0	34,3
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>				
. Primaire	45,8	14,9	5,2	34,0
. Primaire supérieure	<u>55,9</u>	12,8	<u>8,6</u>	22,8
. Technique commerciale	41,3	11,6	<u>6,7</u>	<u>40,4</u>
. Secondaire	<u>52,8</u>	18,0	1,5	<u>27,7</u>
. Supérieur	47,4	16,5	1,4	34,7
<u>REVENU DU MENAGE</u>				
. Moins de 1 400 F.	50,7	17,8	4,4	27,1
. 1 400 F. à 2 000 F.	47,7	14,0	8,8	29,5
. 2 000 F. à 2 900 F.	48,1	14,6	5,4	31,9
. 2 900 F. à 4 000 F.	40,2	<u>19,2</u>	2,5	<u>38,1</u>
. 4 000 F. à 6 000 F.	<u>54,9</u>	10,9	2,2	32,0
. 6 000 F. et plus	51,1	12,8	0	<u>36,1</u>
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>				
. Peu équipé	<u>56,3</u>	9,8	<u>8,8</u>	23,9
. Assez bien équipé	50,5	14,0	5,9	29,5
. Bien équipé	45,0	13,1	4,9	<u>37,1</u>
. Très bien équipé	46,0	<u>19,2</u>	1,9	32,9

Un faible pourcentage d'enquêtés se propose d'acheter des appareils moins chers, et c'est plutôt en les renouvelant moins fréquemment et surtout en renonçant à des achats nouveaux (32,8 %) que les Français s'organiseraient pour dépenser moins sur ce poste. Si ceux qui renouvelleraient moins se rencontrent notamment chez les industriels, professions libérales, cadres supérieurs, renoncer à acheter du matériel concerne des catégories plus populaires comme les artisans ou les ouvriers qualifiés. Il semble donc que l'on puisse nettement différencier les catégories très aisées qui renouvelleraient moins souvent leurs appareils des catégories plus modestes qui elles, doivent plutôt renoncer à leurs achats.

Les ouvriers qualifiés qui sont les plus nombreux à prévoir de diminuer ce poste (48,2 %) envisagent de le faire soit en renonçant à des achats nouveaux (37,4 %), soit en renouvelant moins souvent les appareils déjà en leur possession. Certains peuvent combiner les deux attitudes. Pour cette question il est évident que le niveau d'équipement déjà atteint joue un rôle déterminant.

Voiture

Référence : C.S.P. Q. 23	: E - = 37,6	Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
		41,8	44,0	39,3	42,9	44,6	42,0	26,0	30,2

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Utilisant moins souvent ma voiture	21,8
- Vendant ma voiture pour en acheter une autre plus économique	11,2
- La renouvelant moins souvent	11,8
- Vendant ma voiture sans la remplacer	5,5

Peu de personnes sont prêtes à vendre leur voiture sans la remplacer, (un peu plus cependant parmi les ouvriers qualifiés et les jeunes de 18 à 25 ans) : l'attitude qui domine est celle de l'utilisation modérée des véhicules (21,8 %). Viennent ensuite à égalité la vente de sa voiture pour en acheter une plus économique et son renouvellement moins fréquent. Ces deux items où se retrouvent plus spécialement les industriels, cadres supérieurs et professions libérales ainsi que les revenus élevés semblent être liés à des attitudes qui tendent à maintenir le transport individuel comme principal. L'utilisation modérée de la voiture concerne particulièrement les agriculteurs (32,9 %) et les ouvriers qualifiés (30,6 %). On peut penser que cette attitude entraînerait un choix pour l'utilisation du véhicule entre, par exemple, s'en servir pour se rendre au travail ou s'en servir pour les loisirs ou bien encore pour les courses afférentes au foyer.

SI LES FRANÇAIS DOIVENT RÉDUIRE LEURS DÉPENSES POUR LA VOITURE...

en %

	Non Réponse	Utiliseront moins souvent leur voiture	Vendront leur voiture pour en acheter une autre plus économique	La renouvelleront moins souvent	Vendront leur voiture sans la remplacer
<u>ENSEMBLE</u>	49,7	21,8	11,2	11,8	5,5
<u>CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	41,0	32,9	13,8	10,8	1,6
. Industriel, profession libérale	41,9	20,6	15,9	16,5	5,1
. Artisan, petit commerçant	48,4	16,8	19,2	11,0	4,5
. Cadre moyen	48,9	18,4	10,3	19,5	2,8
. Employé	51,3	17,7	10,1	14,1	6,9
. Ouvrier qualifié	42,5	30,6	7,9	10,2	8,7
. Autre ouvrier, service	58,5	16,5	9,8	9,1	6,0
. Non actif	60,7	18,7	6,3	6,9	7,5
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	56,2	12,4	13,8	7,7	9,9
. 25 à 34 ans	47,5	20,4	11,9	14,9	5,3
. 35 à 44 ans	46,9	25,4	10,8	13,6	3,2
. 45 à 55 ans	52,1	23,5	9,6	8,6	6,3
<u>RÉGION</u>					
. Nord-Est	52,9	18,6	8,8	13,8	6,0
. Bassin Parisien	41,6	25,0	13,9	12,7	6,9
. Ouest	51,7	26,2	11,0	6,3	4,8
. Sud-Ouest	45,7	30,0	12,2	9,5	2,6
. Sud-Est	54,7	18,6	10,8	13,1	2,8
. Région Parisienne	50,0	17,4	10,6	13,2	8,8
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	49,1	22,8	11,2	8,8	5,1
. Primaire supérieure	61,2	22,9	6,3	5,7	3,9
. Technique commerciale	38,1	19,3	18,5	18,7	5,5
. Secondaire	51,1	17,6	9,6	15,1	6,4
. Supérieur	53,1	17,6	11,1	11,9	6,4
<u>REVENU DU MÉNAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	55,7	11,8	13,1	10,2	9,1
. 1 400 F. à 2 000 F.	52,6	22,6	6,6	10,3	7,8
. 2 000 F. à 2 900 F.	51,0	24,1	11,4	9,1	4,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	41,0	25,3	14,3	15,3	4,1
. 4 000 F. à 6 000 F.	47,1	22,5	15,0	10,7	4,7
. 6 000 F. et plus	49,5	20,5	13,2	15,3	1,5
<u>TAUX D'ÉQUIPEMENT</u>					
. Peu équipé	63,4	13,7	8,0	7,2	7,7
. Assez bien équipé	60,0	19,6	8,7	7,1	4,6
. Bien équipé	42,6	26,1	14,4	11,1	5,8
. Très bien équipé	45,3	20,6	10,0	18,7	5,3

Sorties

Référence : C.S.P. Q. 23	: E - = 30,7	Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
		24,7	24,5	29,6	28,0	28,6	41,3	32,2	27,8

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Sortant moins souvent	37,7
- Allant dans des endroits moins chers	10,6

Aller dans des endroits moins chers semble une solution insuffisante aux enquêtés qui envisagent de réduire leurs dépenses de "sorties". La majorité d'entre eux prévoit donc de sortir moins souvent. C'est le cas plus particulièrement des jeunes et des ménages "bien équipés" (qui trouvent des compensations à leur domicile) ; également des ouvriers qualifiés qui étaient les plus nombreux à envisager une diminution de ces dépenses.

Invitations

Référence : C.S.P. Q. 23	: E - = 21,9	Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
		20,8	16,7	27,3	19,4	19,9	39,2	18,8	19,0

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Recevant moins souvent	14,9
- Recevant plus simplement	20,7

Contrairement à ce qui se passait pour les sorties, ce n'est pas tant sur la fréquence des invitations que sur leur "coût unitaire" que joueraient les enquêtés pour diminuer les dépenses. La majorité d'entre eux semble donc souhaiter maintenir le même niveau de relations sociales impliquées par les invitations. Notons au passage que ce sont les catégories socio-professionnelles qui, de par leur profession, ont le moins d'occasion de sortir (horaires élevés) qui tiennent le plus à maintenir ces invitations (c'est le cas des agriculteurs et des artisans).

Une fois encore ce sont les ouvriers qualifiés qui prévoient le plus souvent une diminution de dépenses sur ce poste budgétaire. Pour cela leur choix va à l'encontre de celui des autres catégories socio-professionnelles : les ouvriers qualifiés préfèrent en effet recevoir moins souvent (26,2 %) que recevoir plus simplement (15 %).

SI LES FRANCAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES DE SORTIES...

	en %		
	Non réponse	Sortiront moins souvent	Iront dans des endroits moins chers
<u>ENSEMBLE</u>	51,6	37,7	10,6
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	50,1	30,5	19,4
. Industriel, profession libérale	56,2	34,3	9,5
. Artisan, petit commerçant	54,2	36,4	9,4
. Cadre moyen	53,1	40,9	6,0
. Employé	53,6	40,4	6,0
. Ouvrier qualifié	41,6	50,2	8,2
. Autre ouvrier, service	54,3	32,3	12,9
. Non actif	55,5	33,8	10,7
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	45,8	42,1	12,2
. 25 à 34 ans	53,7	36,5	9,5
. 35 à 44 ans	53,0	37,3	9,8
. 45 à 55 ans	50,8	37,3	11,9
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	53,5	33,1	13,4
. Bassin Parisien	47,2	39,5	13,3
. Ouest	50,8	35,8	13,4
. Sud-Ouest	54,2	35,4	10,4
. Sud-Est	48,0	45,4	6,6
. Région Parisienne	55,9	34,8	8,9
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	51,9	35,1	13,0
. Primaire supérieure	44,9	44,2	10,8
. Technique commerciale	46,9	43,7	9,3
. Secondaire	56,2	37,5	6,3
. Supérieur	58,3	31,4	10,3
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	52,7	30,7	16,7
. 1 400 F. à 2 000 F.	49,1	38,1	12,7
. 2 000 F. à 2 900 F.	52,6	38,1	9,3
. 2 900 F. à 4 000 F.	46,2	45,2	8,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	56,5	32,1	11,4
. 6 000 F. et plus	57,0	36,2	6,9
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>			
. Peu équipé	47,3	39,0	12,6
. Assez bien équipé	55,2	33,2	11,7
. Bien équipé	49,8	41,5	8,7
. Très bien équipé	52,1	36,4	11,5

SI LES FRANCAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES D'INVITATIONS...

en %

	Non réponse	Recevront moins souvent	Recevront plus simplement
<u>ENSEMBLE</u>	64,2	14,9	20,7
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	56,7	13,0	<u>30,3</u>
. Industriel, profession libérale	<u>69,3</u>	8,6	22,1
. Artisan, petit commerçant	56,6	17,2	<u>26,2</u>
. Cadre moyen	<u>71,5</u>	11,2	17,3
. Employé	<u>71,7</u>	14,6	13,8
. Ouvrier qualifié	58,8	<u>26,2</u>	15,0
. Autre ouvrier, service	67,2	10,5	21,4
. Non actif	64,5	14,9	20,6
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	<u>70,3</u>	16,1	13,6
. 25 à 34 ans	62,7	13,9	22,8
. 35 à 44 ans	63,7	17,7	18,6
. 45 à 55 ans	63,5	12,3	<u>24,3</u>
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	65,8	11,3	23,0
. Bassin Parisien	64,0	17,5	18,5
. Ouest	61,3	14,1	<u>24,5</u>
. Sud-Ouest	66,9	17,0	16,1
. Sud-Est	61,5	16,3	22,3
. Région Parisienne	65,8	13,7	19,6
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	61,8	14,4	23,8
. Primaire supérieure	59,0	<u>26,1</u>	14,8
. Technique commerciale	62,2	11,7	<u>26,0</u>
. Secondaire	<u>73,8</u>	13,9	12,4
. Supérieur	<u>68,6</u>	8,6	22,8
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	61,9	7,6	<u>30,5</u>
. 1 400 F. à 2 000 F.	67,6	17,1	<u>15,4</u>
. 2 000 F. à 2 900 F.	65,5	14,1	20,5
. 2 900 F. à 4 000 F.	58,4	<u>18,7</u>	23,0
. 4 000 F. à 6 000 F.	62,1	18,3	19,6
. 6 000 F. et plus	67,6	8,1	<u>24,3</u>
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>			
. Peu équipé	68,0	15,2	14,5
. Assez bien équipé	<u>68,5</u>	11,2	20,3
. Bien équipé	60,6	17,4	22,1
. Très bien équipé	63,8	15,2	21,0

Vacances

Référence : C.S.P. : E - = 12,6
Q. 23

Agr.	I.	Art.	C.M.	E.	O.Q.	A.O.	N.A.
10,1	6,7	9,7	9,6	13,4	21,3	12,8	11,0

Q. 24. Si je devais diminuer sur ce poste je réduirais surtout mes dépenses en :

- Partant moins longtemps ou moins souvent ...	19,4
- Partant moins loin	8,8
- Partant dans des endroits moins chers	11,4
- Voyageant par des moyens plus économiques ..	10,5

Les vacances jouent un rôle de plus en plus important dans la vie des Français : aussi la majorité de ceux qui seraient amenés à réduire leurs dépenses sur ce poste essaieraient de le faire en gardant une même durée de leurs vacances et en essayant d'en réduire le coût : en allant dans des endroits moins chers, en voyageant plus économiquement ou en allant moins loin. Une forte minorité (deux sur cinq environ) envisage cependant de partir moins longtemps ou moins souvent. Elle est d'ailleurs plus forte encore dans des catégories comme les artisans, les cadres moyens ou les ouvriers qualifiés.

Ce sont ces derniers qui diminueraient le plus sur ce poste soit en choisissant de partir moins souvent ou moins longtemps (23,4 %), soit encore en recherchant des lieux de villégiature moins chers (15,2 %).

SI LES FRANÇAIS DOIVENT REDUIRE LEURS DEPENSES POUR LES VACANCES

en %

	Non réponse	Partiront moins long-temps ou moins souvent	Partiront moins loin	Partiront dans des endroits moins chers	Voyageront par des moyens plus économiques
<u>ENSEMBLE</u>	50,0	19,4	8,8	11,4	10,5
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	58,9	13,7	5,2	10,4	11,9
. Industriel, profession libérale	54,2	21,8	10,6	7,6	5,8
. Artisan, petit commerçant	37,6	25,1	9,8	13,6	13,9
. Cadre moyen	45,3	24,4	9,9	9,7	10,7
. Employé	52,6	22,8	10,3	6,7	7,7
. Ouvrier qualifié	43,2	23,4	9,8	15,2	8,4
. Autre ouvrier, service	55,9	12,5	9,6	10,9	11,0
. Non actif	51,4	17,1	4,5	13,8	13,3
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	57,7	18,4	3,4	14,0	6,5
. 25 à 34 ans	48,8	19,4	11,2	8,4	12,2
. 35 à 44 ans	50,5	17,4	11,4	12,1	8,6
. 45 à 55 ans	46,9	22,1	5,9	12,3	12,8
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	55,0	18,9	6,3	10,2	9,6
. Bassin Parisien	47,1	16,9	11,9	15,4	8,6
. Ouest	52,6	14,7	12,2	13,1	7,3
. Sud-Ouest	50,3	20,2	3,2	8,9	17,4
. Sud-Est	44,9	28,4	5,7	11,3	9,6
. Région Parisienne	51,4	15,3	12,4	9,7	11,1
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	50,3	18,9	6,0	12,9	12,0
. Primaire supérieure	43,3	32,3	6,8	8,9	8,8
. Technique commerciale	44,2	17,0	13,0	14,8	10,9
. Secondaire	59,5	16,4	8,8	4,2	11,1
. Supérieur	54,2	15,2	9,1	15,9	5,6
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	51,8	14,8	2,5	7,4	23,5
. 1 400 F. à 2 000 F.	54,5	15,4	9,4	10,3	10,4
. 2 000 F. à 2 900 F.	42,1	24,9	9,5	12,4	11,1
. 2 900 F. à 4 000 F.	46,2	23,1	7,2	16,8	6,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	55,5	16,9	11,4	8,3	7,9
. 6 000 F. et plus	61,0	16,3	3,7	12,0	7,0
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>					
. Peu équipé	51,6	14,9	12,4	8,1	13,0
. Assez bien équipé	48,7	19,6	7,7	12,1	12,0
. Bien équipé	49,2	21,7	8,7	12,1	8,4
. Très bien équipé	51,7	17,6	8,9	10,7	11,2

2.2. LES SITUATIONS DES FRANCAIS FACE A LA VOITURE (possession, comportements, transferts).

Nous avons jugé bon de reprendre dans ce chapitre une partie des résultats développés dans notre premier rapport d'enquête, de façon à ce qu'il constitue un tout (les parties empruntées au premier rapport sont signalées par un astérisque).

Ce chapitre étudie donc l'attitude des français face à la voiture, cherche à distinguer les principaux comportements qui se dessinent aujourd'hui pour l'avenir et aborde le problème des transferts qui pourraient se réaliser du poste voiture vers d'autres postes du budget des ménages en cas d'abandon ou d'utilisation moindre de ce moyen de transport.

L'ensemble de ces points nous permettra d'aborder en conclusion l'avenir ou les avenir prévisibles pour ce secteur.

2.2.1. Possession d'une voiture

Répartition de l'échantillon :

- Non possesseur d'une voiture	22,4
- Possesseurs, non utilisateurs	8,0
- Possesseurs	69,2

2.2.2. Pourquoi utiliser une voiture ? (Q. 52)

Pourquoi utilisez-vous votre voiture ?

- Ca n'est pas possible de faire autrement	48,6
- C'est plus rapide	33,3
- C'est plus agréable, plus confortable ...	11,1
- C'est plus économique	4,6
- Ca me permet de transporter d'autres personnes	10,6
- J'aime conduire	6,6

Voyons comment ces réponses se différencient selon les différents critères socio-démographiques.

POSSESSION ET USAGE D'UNE VOITURE

en %

	non possesseur	possesseur utilisateur	possesseur non utilisateur
<u>ENSEMBLE</u>	22,4	69,6	8,0
- Crise	<u>28,3</u>	65,6	6,1
- Inquiets	20,5	70,2	9,3
- Pas crise	21,4	71,3	7,2
- Très ou un peu concernés	14,7	<u>77,7</u>	7,7
- Pas concernés	25,6	66,3	8,1

C.S.P.

Les artisans, ce qui est fort compréhensible, ne peuvent pas faire autrement. Les ouvriers qualifiés sont dans la même situation mais se caractérisent également en pensant que c'est plus agréable et que l'on peut transporter d'autres personnes. Les couches moyennes de cadres et d'employés se réfèrent à la rapidité surtout pour les cadres moyens (50,8 %) alors que seuls les industriels, cadres supérieurs, professions libérales se distinguent sur l'item "j'aime conduire".

A travers les différentes catégories socio-professionnelles il semble se dégager une hiérarchie de l'utilisation utilitaire (artisans, ouvriers qualifiés) au superflu (industriels, cadres supérieurs, professions libérales, cadres moyens, employés).

Age

A partir de 35 ans "on ne peut pas faire autrement" : de 25 à 35 ans, ce sont contradictoirement la rapidité et l'économie qui priment alors que les plus jeunes aiment conduire ce qui est sûrement le fait de leur inexpérience.

Revenu

Les plus bas, inférieurs à 1 400 F., nous laissent un peu surpris car ils s'écartent de la moyenne pour plusieurs items : "il n'est pas possible de faire autrement", "c'est plus économique" (25,3 %) et "aime conduire" (34,9 %). De l'ensemble de ces positions, il semble ressortir une autojustification de l'utilisation de la voiture qui n'a rien de très rationnel.

Les revenus de 2 000 à 2 900 F. choisissent la voiture pour sa rapidité alors que les 2 900 à 4 000 F. le font, soit parce qu'il n'est pas possible de faire autrement, soit parce que l'on peut transporter d'autres personnes. Au-delà de 6 000 F. le choix devient celui du "confort".

Notons que dans toutes les explications données, si un certain nombre reposent sur des besoins concrets, nous pensons que la majorité de ces attitudes sont plutôt d'ordre idéologique.

2.2.3. Attitude face à une augmentation du prix de l'essence*

Si le prix de l'essence devait augmenter considérablement que feriez-vous ?

- Je l'utiliserais moins pour mes déplacements professionnels	8,1
- Je l'utiliserais moins pour aller à mon travail	12,4
- Je l'utiliserais moins pour les loisirs	31,3
- Je l'utiliserais moins pour les vacances	6,8
- Je vendrais ma voiture pour en acheter une autre plus économique	18,6
- Je vendrais ma voiture sans la remplacer	5,0

POURQUOI UTILISEZ-VOUS UNE VOITURE...

	en %						
	Pas possible autrement	Plus rapide	Plus agréable	Plus économique	Transporte d'autres personnes	Aime conduire	Sans réponse
ENSEMBLE	48,6	33,3	11,1	4,6	10,6	6,6	6,6
CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE							
. Agriculteur, salarié agricole	100,0	0	0	0	54,8	0	0
. Industriel, profession libérale	46,9	36,0	13,9	0	5,9	<u>13,8</u>	0
. Artisan, petit commerçant	<u>56,1</u>	22,5	3,6	4,5	4,1	0	13,3
. Cadre moyen	48,9	<u>50,8</u>	12,9	5,4	7,2	5,7	0
. Employé	29,0	<u>39,6</u>	13,8	7,5	8,4	10,1	3,8
. Ouvrier qualifié	<u>64,1</u>	15,5	<u>19,2</u>	2,8	<u>15,2</u>	2,5	3,0
. Autre ouvrier, service	31,6	33,6	6,3	5,0	10,5	2,6	20,3
. Non actif	77,4	33,5	6,7	8,4	21,9	31,0	0
AGE							
. 18 à 24 ans	48,2	36,7	14,8	3,6	6,2	<u>11,3</u>	0
. 25 à 34 ans	40,0	<u>39,7</u>	10,0	<u>8,2</u>	13,1	4,6	11,1
. 35 à 44 ans	<u>54,0</u>	25,6	9,1	0	13,8	9,9	4,0
. 45 à 55 ans	<u>59,4</u>	29,0	13,9	3,0	2,8	2,4	6,1
REGION							
. Nord-Est	<u>65,0</u>	20,7	2,7	7,5	10,9	4,6	4,5
. Bassin Parisien	48,4	29,4	8,8	0	8,8	2,0	10,1
. Ouest	39,5	<u>41,5</u>	9,9	0	<u>32,4</u>	2,7	9,8
. Sud-Ouest	<u>59,9</u>	33,3	3,8	3,8	3,8	0	6,8
. Sud-Est	51,2	<u>37,9</u>	12,5	<u>9,2</u>	4,7	9,5	0
. Région Parisienne	32,5	35,6	<u>24,1</u>	6,0	8,5	<u>17,8</u>	10,0
NIVEAU SCOLAIRE							
. Primaire	<u>52,6</u>	24,6	11,2	1,8	12,4	4,5	12,7
. Primaire supérieure	<u>61,6</u>	16,7	<u>17,5</u>	<u>14,7</u>	0	0	4,5
. Technique commerciale	45,6	<u>43,2</u>	4,6	0	10,1	8,3	6,2
. Secondaire	47,2	<u>41,5</u>	6,4	6,0	4,7	5,7	0
. Supérieur	45,7	37,1	<u>19,1</u>	5,9	<u>20,6</u>	<u>12,2</u>	0
REVENU DU MENAGE							
. Moins de 1 400 F.	<u>62,7</u>	34,9	0	<u>25,3</u>	12,0	<u>34,9</u>	14,4
. 1 400 F. à 2 000 F.	45,3	33,0	<u>15,3</u>	0	5,6	8,6	10,3
. 2 000 F. à 2 900 F.	42,0	<u>42,5</u>	12,2	6,4	10,9	5,4	4,5
. 2 900 F. à 4 000 F.	<u>61,1</u>	23,0	10,1	0	<u>20,1</u>	0	0
. 4 000 F. à 6 000 F.	45,1	35,4	6,9	6,6	7,2	8,0	4,1
. 6 000 F. et plus	<u>62,2</u>	34,9	<u>17,7</u>	4,0	12,4	4,9	0

Sur ces questions concernant la voiture les quatre critères discriminants sont l'âge, la catégorie socio-professionnelle, le revenu, la région. Voyons-les successivement.

- L'âge

Les jeunes (18 à 24 ans) s'en serviraient moins pour aller au travail (31,5 %), les vieux (45 à 55 ans) moins pour les loisirs (53,1 %).

- La catégorie socio-professionnelle

Les agriculteurs, (24,7 %) et les artisans (28,1 %) sont sensibles au déplacement professionnel avec, pour ces derniers, une volonté d'achat plus économique (39,6 %). Les industriels, professions libérales et cadres supérieurs (27,4 %), les cadres moyens (23,1 %), les employés (25,6 %) et les autres ouvriers (26,9 %) penchent vers une non utilisation de leur voiture pour se rendre à leur travail.

Dans deux catégories, près de la moitié des interviewés pense utiliser moins la voiture pour les loisirs. Il s'agit des employés et des ouvriers qualifiés. Quant à l'attitude, très minoritaire dans l'ensemble de l'échantillon (5 %), qui consisterait à la vendre sans remplacement, elle est un peu plus fréquente chez les ouvriers qualifiés (12,3 %) et les non actifs (13,2 %).

- Le revenu

S'il est compréhensible que ce soit les revenus mensuels inférieurs à 1 400 F. qui fortement envisagent de vendre sans le remplacer leur véhicule (21,7 %) au niveau de l'achat d'une voiture plus économique, nous retrouvons tous les niveaux de revenus : bien sûr, les moins de 1 400 F. (35,3 %) mais également les revenus plus élevés de 2 900 à 4 000 F. (35,2 %) et de plus de 6 000 F. (42,5 %) ce qui s'explique pour ces derniers par le fait que l'on puisse trouver plus d'un véhicule par ménage. Soulignons que ce sont les revenus situés entre 2 000 et 2 900 F. qui l'utiliseraient moins pour aller à leur travail (26,5 %) alors que les plus de 6 000 F. restreindraient également sur les déplacements professionnels (19,3 %) (et vraisemblablement emprunteraient certainement plus de taxis).

- La région

Généralement, c'est la moitié nord de la France qui semble être la plus touchée : la région parisienne penche vers une moindre utilisation pour aller au travail (27,1 %) ce qui est bien compréhensible vue les problèmes de circulation dans cette région, le bassin parisien est plus touché que les autres par la vente sans reprise (11,4 %), le nord-est par l'achat d'une voiture plus économique (32,8 %). Mais le sud de la France n'est pas complètement exclu de tels choix, ainsi le sud-ouest où 32,9 % de la population penche pour l'achat d'une voiture plus économique. Enfin, le sud-est se distingue pour la moindre utilisation pour les vacances (16 %) ainsi que l'ouest (15,7 %) où, par ailleurs, beaucoup d'interviewés pensent restreindre sur leur "utilisation - loisirs" (70,1 %).

Utilisation de la voiture

	SI LE PRIX DE L'ESSENCE AUGMENTE, QUE FEREZ-VOUS ?					
	Moins de déplacements profession.	Moins pour aller au travail	Moins pour les loisirs	Moins pour les vacances	En acheter une plus économique	La vendre sans la remplacer
Ensemble	12,3	18,0	48,3	10,6	28,0	6,7
Homme chef de ménage	16,3	18,7	41,6	7,9	28,8	7,9
Femme maîtresse de maison active	10,0	18,0	55,5	13,7	30,1	3,7
Femme maîtresse de maison non active	3,5	10,9	66,0	16,8	23,4	3,6
Femme chef de ménage	5,3	28,7	44,9	10,9	26,6	12,0
18 à 24 ans	4,2	31,5	28,3	4,6	27,2	9,9
25 à 34 ans	11,1	17,2	47,0	12,0	30,1	3,9
35 à 44 ans	12,8	16,7	52,3	9,8	27,9	9,3
45 à 55 ans	16,8	14,9	53,1	12,6	26,1	5,1
Agriculteurs, salariés agricoles	24,7	5,7	50,4	12,7	25,9	6,7
Industriels, professions libérales	13,9	27,4	44,0	11,9	29,4	5,4
Cadres supérieurs	28,1	6,9	43,8	7,1	39,6	1,7
Artisans, petits commerçants	8,5	23,1	51,9	12,3	27,2	4,1
Cadres moyens	7,5	25,6	53,5	3,8	25,1	5,8
Employés	3,6	19,3	53,7	14,0	26,6	12,3
Ouvriers qualifiés	6,8	26,9	41,7	12,7	24,0	5,3
Autres ouvriers, personnels de service	6,5	7,1	47,5	4,6	30,4	13,2
Non actifs	11,6	2,5	33,4	4,7	35,3	21,7
De 1 400 à 2 000 F.	13,9	9,4	48,3	7,2	21,0	10,4
De 2 000 à 2 900 F.	11,2	26,5	45,8	13,0	22,5	4,6
De 2 900 à 4 000 F.	10,8	19,5	50,1	15,0	35,2	5,2
De 4 000 à 6 000 F.	9,9	17,6	52,7	6,7	29,2	3,5
6 000 F. et plus	19,3	18,7	51,8	6,9	42,5	0
NORD-EST	5,9	18,9	48,2	9,7	32,8	3,8
Bassin Parisien	12,9	18,2	34,8	7,4	30,9	11,4
OUEST	16,1	13,4	70,1	15,7	18,7	2,1
SUD-OUEST	14,8	13,6	50,4	5,4	32,9	8,9
SUD-EST	12,6	15,3	46,9	16,0	29,3	5,7
Région de PARIS	11,7	27,1	46,0	8,1	23,6	7,1

2.2.4. Quelles mesures vous amèneraient à vous passer de votre voiture ? *

Quelles sont parmi les éventualités suivantes, celles qui conduiraient très certainement ou probablement à vous passer de votre voiture ?

- Une hausse importante du prix de l'essence	48,3
- L'accroissement des embouteillages et de grandes difficultés de stationnement	34,6
- Une limitation de vitesse très importante	9,9
- Un rationnement d'essence	38,0
- Aucune	23,8

NB : Sur cette question il y a eu plus d'une réponse pour chaque utilisateur d'une voiture.

Sur le résultat global, notons qu'il y a un quart de la population des possesseurs de voiture qui n'est sensible à aucune des mesures restrictives qui lui ont été présentées. La limitation de vitesse en tant que telle ne touche qu'une faible minorité des automobilistes. Pour cette question comme pour la précédente nous allons étudier les quatre critères discriminants :

- L'âge

Ce sont, là encore, essentiellement les jeunes de 18 à 24 ans qui sont le plus touchés que ce soit par la hausse de l'essence (60,9 %), l'accroissement des embouteillages (43,9 %) ou le rationnement (43,6 %).

- La catégorie socio-professionnelle

Si beaucoup de paysans (35 %) et d'industriels, professions libérales et cadres supérieurs (33,5 %) ne sont touchés par aucune des hypothèses les employés y sont très sensibles : sur la hausse de l'essence (58,4 %), les embouteillages (48,7 %), le rationnement (43,3 %). Les artisans forment une catégorie à part puisque les situations qui les gêneraient le plus sont celles qui sont particulièrement néfastes aux déplacements professionnels : embouteillages (41,9 %) et limitation de vitesse (19,7 %). Notons enfin que les ouvriers qualifiés (58,3 %) et les autres ouvriers (57,3 %) seraient surtout amenés à abandonner leur voiture en cas de hausse importante du prix de l'essence.

- Le revenu

Si les 1 400 à 2 000 F. semblent marquer un très fort attachement à leur voiture en se distinguant par la réponse "aucune" (31,5 %) il en est de même pour les revenus de plus de 6 000 F. (31,6 %). Les 2 000 à 2 900 F. sont touchés par l'augmentation forte du prix de l'essence (60,8 %) alors que les hauts revenus 4 000 à 6 000 F. (47,7 %) et plus 43,7 %) n'envisageraient surtout de se séparer de leur véhicule qu'en cas de rationnement d'essence.

Utilisation de la voiture

	SE PASSERAIT CERTAINEMENT OU PROBABLEMENT DE SA VOITURE SI..				
	Hausse de l'essence importante	accroissement des embouteillages	limitation de vitesse importante	rationnement de l'essence	Aucune
Ensemble	48,3	34,6	9,9	38,0	23,8
Homme chef de ménage	48,1	34,2	10,7	37,7	25,2
Femme maîtresse de maison active	52,9	<u>41,2</u>	7,8	41,8	16,1
Femme maîtresse de maison non active	42,6	24,3	7,2	36,6	<u>31,8</u>
Femme chef de ménage	49,5	44,0	<u>14,9</u>	33,8	<u>14,0</u>
18 à 24 ans	<u>60,9</u>	<u>43,9</u>	6,3	<u>43,6</u>	20,0
25 à 34 ans	45,5	29,8	11,7	37,1	23,8
35 à 44 ans	48,0	35,0	10,0	38,3	25,0
45 à 55 ans	46,5	36,0	9,0	36,4	23,6
Agriculteurs, salariés agricoles	42,3	23,4	11,7	36,9	<u>35,0</u>
Industriels, professions libérales cadres supérieurs	31,0	35,4	4,7	41,7	<u>33,5</u>
Artisans, petits commerçants	41,3	<u>41,9</u>	<u>19,7</u>	38,8	19,0
Cadres moyens	42,5	31,0	6,4	35,7	27,6
Employés	<u>58,4</u>	<u>48,7</u>	12,3	<u>43,3</u>	12,1
Ouvriers qualifiés	<u>58,3</u>	32,1	6,4	33,9	20,0
Autres ouvriers, personnels de service	<u>57,3</u>	33,3	10,2	39,5	21,6
Non actifs	43,9	<u>40,7</u>	6,1	37,7	20,5
Moins de 1 400 F.	39,5	39,4	10,1	36,1	26,8
De 1 400 à 2 000 F.	46,4	27,9	9,2	29,6	<u>31,5</u>
De 2 000 à 2 900 F.	<u>60,8</u>	36,7	10,8	37,3	17,6
De 2 900 à 4 000 F.	43,6	38,6	11,4	38,8	25,4
De 4 000 à 6 000 F.	38,1	34,6	6,4	<u>47,7</u>	18,8
6 000 F. et plus	28,1	24,7	3,6	<u>43,7</u>	<u>31,6</u>
NORD-EST	46,6	29,2	2,7	38,8	27,4
Bassin Parisien	43,4	28,9	10,3	31,8	21,0
OUEST	<u>54,5</u>	26,8	10,2	<u>43,2</u>	22,8
SUD-OUEST	52,1	36,5	12,7	<u>42,7</u>	19,3
SUD-EST	38,3	38,2	7,0	32,7	<u>33,6</u>
Région de PARIS	52,6	<u>45,3</u>	<u>16,2</u>	<u>43,1</u>	16,0

- La région

Là encore c'est la région parisienne qui semble être la plus touchée par l'augmentation du prix de l'essence (54,5 %), la limitation de vitesse (16,2 %) et le rationnement d'essence (43,1 %). Elle est suivie par l'ouest avec l'augmentation du prix de l'essence (59,5 %) et le rationnement (43,2 %), le sud-est étant le plus insensible à ces hypothèses : aucune n'étant retenue par le tiers de la population.

2.2.5. Opinions sur la voiture*

Etes-vous plutôt d'accord ou non avec les opinions suivantes :

	Plutôt d'accord	Ni d'accord ni pas d'ac cord	Pas d'accord
Les voitures devraient être conçues pour durer longtemps de sorte qu'on n'ait à les changer que tous les 10 ou 15 ans	47,1	14,8	6,7
Pour moi, une voiture n'est qu'un moyen de déplacement commode	52,8	11,7	4,0
En ce qui me concerne j'aime bien avoir une voiture jolie et bien entretenue	28,4	26,3	11,2
On devrait inciter les gens à moins se servir de leur voiture et à utiliser plus souvent les transports en commun	34,2	25,0	8,1
Les gens doivent être libres d'utiliser leurs voitures comme ils l'entendent	49,9	15,8	3,1

Sur ces opinions émises concernant la voiture nous ne ferons que quelques remarques. Ce sont les couches les plus âgées de notre échantillon qui pensent plutôt que c'est un moyen de déplacement, donc une vision utilitaire. Les interviewés entre 25 et 34 ans penchant plutôt vers une politique d'incitation à l'utilisation des transports en commun. Enfin les jeunes sont souvent plus sensibles à l'aspect esthétique de l'objet qu'à ses autres qualités (50,3 %).

Nous avons croisé les réponses à ces questions avec celles sur les mesures qui amèneraient un automobiliste à se passer de son véhicule (Q. 29). Nous pouvons en tirer ces quelques renseignements non négligeables sur les rapports du conducteur à sa voiture. Les utilisateurs les plus sensibles à une hausse de prix du carburant préfèrent que les voitures soient conçues pour durer (71,6 %). Ils sont sensibles à l'accroissement des embouteillages et sont favorables à une politique d'incitation à une utilisation moindre (52,9 %). Enfin, les irréductibles insensibles à toutes mesures se retrouvent à la fois chez les amateurs de belles voitures (44,7 %) et à la fois dans ceux qui défendent l'utilisation libre (76,4 %).

2.2.6. Les transferts de la voiture vers d'autres consommations

Si vous étiez conduit à ne plus avoir de voiture comment utiliseriez-vous l'argent que vous y consacrez actuellement pour l'essence, l'entretien, les réparations, l'assurance, la vignette ?

- Je le mettrais de côté	26,6
- Je le dépenserais à autre chose	54,2
- Je paierais plus cher pour le logement ..	1,7
- J'achèterais un logement	16,9

Dans cette situation, bien particulière pour les usagers actuels, la moitié redéploierait ses dépenses vers d'autres biens et notamment 17 % vers l'achat d'un logement ; alors qu'un quart mettrait cet argent de côté.

En ce qui concerne les différences d'attitudes en fonction de l'âge notons que les jeunes sont les plus prêts à dépenser leur argent à autre chose (64,9 %) et la catégorie des 25 à 34 ans à mettre cet argent de côté (31,7 %).

L'analyse par catégorie socio-professionnelle nous montre que pour les agriculteurs, les industriels, professions libérales et cadres supérieurs (63,9 %) et (66,3 %) et les employés (68,3 %) une telle situation les amènerait à dépenser leur argent à autre chose, que les ouvriers qualifiés (37,3 %) mettraient cet argent de côté et que les autres ouvriers portent leur demande vers l'achat d'un logement (22,5 %).

Au niveau du revenu, nous trouvons que ce sont les revenus inférieurs à 1 400 F. qui se caractérisent en voulant à la fois mettre cet argent de côté (35 %) et le dépenser pour acheter un logement (28,2 %), ce qui peut également être considéré comme une forme d'épargne-investissement.

2.2.7. Quels transferts ?

Est-ce que vous envisageriez de réduire l'utilisation ou les dépenses de la voiture pour acheter des équipements pour le ménage ou les loisirs tels que télévision couleur, appareils ménagers, etc... ?

	Population utilisatrice	Population totale
Non, certainement pas	75,8	51,9
Oui	21,1	11,4

Si réduction de l'utilisation de la voiture ...

	UTILISATION DE L'ARGENT ECONOMISE			
	le mettrais de côté	Dépense à autre chose	Paierais le logement + cher	Achat du logement
Ensemble	26,6	54,2	1,7	16,9
Homme chef de ménage	24,9	55,5	1,7	17,0
Femme maîtresse de maison active	28,2	53,9	2,2	15,6
Femme maîtresse de maison non active	30,6	51,4	0	16,7
Femme chef de ménage	27,5	49,4	3,3	19,8
16 à 24 ans	14,8	<u>64,9</u>	1,3	19,3
25 à 34 ans	<u>31,7</u>	47,3	0,4	20,6
35 à 44 ans	23,9	57,3	0,8	15,8
45 à 55 ans	29,1	53,6	4,6	12,7
Agriculteurs, salariés agricoles	21,5	<u>66,3</u>	0	10,8
Industriels, professions libérales cadres supérieurs	19,5	63,9	1,6	10,3
Artisans, petits commerçants	27,8	48,4	5,6	15,4
Cadres moyens	26,9	52,8	0,8	19,7
Employés	12,5	<u>68,3</u>	2,3	16,9
Ouvriers qualifiés	<u>37,3</u>	46,6	0	17,1
Autres ouvriers, personnels de service	29,3	47,2	0	<u>22,5</u>
Non actifs	30,4	47,6	6,5	17,6
Moins de 1 400 F.	<u>35,0</u>	33,4	3,4	<u>28,2</u>
De 1 400 à 2 000 F.	28,8	<u>56,2</u>	1,3	13,6
De 2 000 à 2 900 F.	27,9	52,4	1,8	18,4
De 2 900 à 4 000 F.	29,3	52,3	0,8	16,0
De 4 000 à 6 000 F.	23,8	<u>62,0</u>	0,9	10,7
6 000 F. et plus	23,5	<u>56,9</u>	5,1	14,2
NORD-EST	30,0	55,1	2,2	13,5
Bassin Parisien	26,2	55,1	1,0	15,6
QUEST	26,0	<u>60,3</u>	0	13,7
SUD-QUEST	26,0	50,7	0	<u>24,5</u>
SUD-EST	26,3	55,6	3,0	13,7
Région de PARIS	25,5	48,3	2,9	21,5

Si oui, pour acheter quoi ?

	Population utilisatrice	Population totale
T.V. couleur	13,6	2,6
Vidéo cassette, magnétoscope	3,4	0,5
Chaîne stéréo, magnétophone	16,6	2,7
Appareil ménager (lave vaisselle, machine à laver, etc...)	52,8	7,7
Autre	10,4	1,8

Moins d'un quart seulement d'utilisateurs de voiture envisagerait de transférer une partie des dépenses pour leur véhicule, vers d'autres biens, ce qui représente 11 % de la population totale. Les plus disposés à cette forme de transfert étant les ouvriers qualifiés (26,5 %), les autres ouvriers (29,4 %) et les non actifs (27,2 %), les plus réticents étant les agriculteurs (93,3 %) et les industriels, professions libérales et cadres supérieurs (89,5 %).

Parmi la minorité qui envisage de réduire l'utilisation ou les dépenses de voiture, la plus grande partie se reporte vers les appareils ménagers ; nous trouvons ensuite l'équipement musical plus la télévision en couleur.

La faiblesse numérique des interviewés qui optent pour l'achat de nouveaux biens, nous empêche de présenter des pourcentages significatifs par rapport à notre échantillon. Nous nous bornerons donc, ici, à donner des indications sur les sous populations que l'on peut reconstituer :

- L'équipement ménager est plutôt envisagé par les personnes entre 45 et 55 ans ; les artisans et les autres ouvriers, les revenus entre 2 000 et 2 900 F.
- L'équipement musical touche plutôt les employés et les non actifs ; les revenus entre 4 000 et 6 000 F. ; les gens de formation supérieure.
- La télévision en couleur : les catégories des 35 à 44 ans et des 44 à 55 ans ; les artisans, les cadres moyens ; les gens de formation primaire.
- L'audio-visuel : les jeunes de 18 à 24 ans ; les industriels, professions libérales et cadres supérieurs, les employés ; les personnes de formation supérieure.

Si réduction de l'utilisation de la voiture ...

	Envisage achats Equipements ménage loisir	
	NON	OUI
Ensemble	75,8	21,1
Agriculteurs,salariés agricoles	<u>93,3</u>	3,9
Industriels,professions libérales cadres supérieurs	<u>89,5</u>	9,1
Artisans, petits commerçants	78,0	19,1
Cadres moyens	71,2	24,3
Employés	70,5	25,1
Ouvriers qualifiés	71,0	<u>26,5</u>
Autres ouvriers,personnels de service	67,7	<u>29,4</u>
Non actifs	70,5	<u>27,2</u>

Si réduction de l'utilisation de la voiture ...

	POUR ACHETER QUOI ?				
	TV couleur	vidéo-cassette	Chaîne magnétophone	Appareil ménager	Autre
Ensemble	13,6	3,4	16,6	52,8	10,4
18 à 24 ans	5,5	10,4	15,4	51,9	19,8
25 à 34 ans	5,2	4,2	17,1	55,9	7,7
35 à 44 ans	25,6	0	17,3	46,4	5,5
45 à 55 ans	19,8	0	14,4	61,1	19,8
Agriculteurs, salariés agricoles	0	0	0	0	33,6
Industriels, professions libérales cadres supérieurs	0	14,3	0	39,6	24,1
Artisans, petits commerçants	23,5	0	15,9	76,5	0
Cadres moyens	28,2	7,2	14,4	37,5	12,4
Employés	14,2	15,1	42,2	29,2	15,0
Ouvriers qualifiés	0	0	10,4	57,0	4,7
Autres ouvriers, personnels de service	11,4	0	6,9	68,6	6,8
Non actifs	17,7	0	37,1	48,3	21,7
Moins de 1 400 F	23,7	0	62,8	60,9	0
De 1 400 à 2 000 F.	6,3	4,4	10,1	51,8	22,1
De 2 000 à 2 900 F.	13,2	6,7	12,9	59,1	0
De 2 900 à 4 000 F.	12,2	0	17,9	37,2	24,3
De 4 000 à 6 000 F.	10,5	0	20,0	57,5	23,4
6 000 F. et plus	0	0	14,2	66,6	0
Primaire	15,1	6,2	11,7	62,5	7,3
Primaire supérieure	25,2	0	0	52,3	15,4
Technico-commercial	12,5	0	9,7	57,1	0
Secondaire	12,6	0	14,0	58,5	8,5
Supérieur	5,9	9,0	52,6	19,2	29,0

2.2.8. La voiture a-t-elle été utilisée moins souvent cette année que les précédentes ?

- Oui		31,9
- Non		58,0

A cette question presque un tiers des Français répondent oui, contre 58 % non.

Les irréductibles de la voiture semblent être les agriculteurs (73,9 %) et les cadres moyens (69,5 %), les qualifications les plus élevées (technique, secondaire, supérieure), les revenus inférieurs à 1 400 F. et supérieurs à 4 000 F., le Nord-Est et l'Ouest. Cette catégorie de Français reste insensible à toute mesure de dissuasion sur l'utilisation de leur voiture. Elle se rencontre parmi les revenus supérieurs à 3 000 F., chez ceux qui sont "inquiets" ou pensent qu'il n'y aura "pas de crise".

Ceux qui se restreindront sur l'utilisation de leur voiture se trouvent principalement chez les artisans, les ouvriers qualifiés et les non-actifs, avec des niveaux de qualifications inférieurs (primaire, primaire supérieur), pour la tranche de revenus entre 1 400 et 2 000 F. et celle de 2 900 à 4 000 F., également pour la tranche d'âge supérieure à 45 ans, dans l'Ouest et le Nord-Est. Cette partie de la population semble touchée par des mesures de restriction sur l'augmentation du prix de l'essence ou la limitation de vitesse. Enfin, dans ce groupe, apparaissent d'une part les revenus inférieurs à 3 000 F. qui pensent qu'il n'y aura pas de crise ; d'autre part les revenus supérieurs à 3 000 F. qui pensent qu'il y en aura une (43,6 %). Il semble qu'il puisse y avoir actuellement une corrélation entre cette diminution de l'emploi de la voiture plus à court terme et une vision de l'avenir pessimiste à long terme pour les revenus de plus de 3 000 F. vu le poids du poste "voiture" dans la consommation totale des ménages.

2.2.9. Attitude de consommation sur le poste voiture

Parmi les non-possesseurs de voiture, seulement 17 % envisagent, au cas où leur pouvoir d'achat d'achat augmenterait, d'augmenter leur consommation sur le poste voiture, c'est-à-dire sans doute d'acheter une voiture. Ce pourcentage peut apparaître comme assez faible mais il est difficile de savoir si les 83 % qui ne prévoient pas d'acheter une voiture y sont réfractaires par nature ou si une augmentation de leur pouvoir d'achat serait encore insuffisante pour leur permettre une telle acquisition.

Parmi les possesseurs de voiture, on constate que moins de 7 % se refuseraient à diminuer leurs dépenses sur ce poste même en cas de baisse de leur pouvoir d'achat et qu'au contraire près de 50 % considèrent la voiture comme une des dépenses qu'ils réduiraient dans ce cas. Au vu de ces résultats un ralentissement important du rythme de croissance de la consommation sur le poste "automobile" nous paraît être une hypothèse à examiner sérieusement.

Conclusion : Quel avenir pour la voiture ?

Au terme de ce bref survol des attitudes de consommation et de perception de l'automobile par les Français, il semble se dégager surtout si la crise se poursuit, un avenir plutôt sombre par rapport au passé pour ce bien de consommation.

En effet, si nous avons constaté à travers notre enquête, que la voiture est fortement ancrée dans le mode de vie des Français, par contre le consensus social sur ce bien se trouve être aujourd'hui ébranlé.

Les références idéologiques sont fortement hiérarchisées. Il en est de même pour l'emploi où il semble se dégager une hiérarchie allant de l'utilisation utilitaire (artisans, ouvriers qualifiés) au superflu (industriels, cadres supérieurs, professions libérales, cadres moyens, employés).

Les conséquences importantes de ces deux attitudes sont d'une part la grande rigidité des couches supérieures insensibles aux mesures restrictives sur l'emploi de la voiture ainsi qu'à une éventuelle utilisation moindre conduisant à des transferts de consommation. Pour ces catégories la crise semble renforcer le rôle que pose la voiture, gage d'indépendance et marque social.

D'autre part, pour les autres couches, toute mesure de restriction, surtout budgétaires (augmentation du prix de l'essence, augmentation du prix de la voiture ou diminution du budget familial) conduit à des transferts vers d'autres biens demandant moins d'investissement et moins d'entretien, et, sur le plan idéologique à la valorisation des modes de transport collectif.

Ainsi, si une baisse relative de consommation globale semble inévitable la voiture est certaine de garder une clientèle fidèle. Mais au-delà le vrai problème est, pour l'industrie, celui de l'objet de consommation à redéfinir et, pour l'ensemble de l'économie, l'assurance que l'automobile qui était un bien moteur dans la croissance doit trouver un ou des remplaçants.

en %

	OUI	NON	SANS REPONSE
<u>ENSEMBLE</u>	31,9	58,0	10,2
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	21,3	<u>73,9</u>	4,8
. Industriel, profession libérale	21,7	57,7	20,6
. Artisan, petit commerçant	<u>36,1</u>	59,9	3,9
. Cadre moyen	25,0	<u>69,5</u>	5,4
. Employé	32,8	56,2	11,0
. Ouvrier qualifié	<u>40,8</u>	48,5	10,7
. Autre ouvrier, service	<u>37,6</u>	50,3	12,1
. Non actif	35,5	43,8	20,7
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	29,0	61,4	9,5
. 25 à 34 ans	26,7	60,7	12,6
. 35 à 44 ans	32,3	57,8	9,9
. 45 à 55 ans	<u>38,9</u>	53,3	7,8
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	27,1	<u>63,2</u>	9,7
. Bassin Parisien	<u>38,7</u>	54,7	6,6
. Ouest	24,7	<u>73,4</u>	2,0
. Sud-Ouest	<u>35,9</u>	56,2	7,9
. Sud-Est	33,2	53,2	13,5
. Région Parisienne	29,5	52,2	18,3
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	<u>36,6</u>	55,0	8,4
. Primaire supérieure	<u>44,0</u>	48,7	7,3
. Technique commerciale	30,5	<u>64,5</u>	4,9
. Secondaire	24,2	<u>64,6</u>	11,2
. Supérieur	25,6	<u>63,2</u>	11,2
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	20,2	<u>69,9</u>	9,9
. 1 400 F. à 2 000 F.	<u>41,2</u>	53,1	5,7
. 2 000 F. à 2 900 F.	35,5	54,1	10,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	<u>40,7</u>	52,0	7,3
. 4 000 F. à 6 000 F.	<u>16,2</u>	<u>82,5</u>	1,3
. 6 000 F. et plus	14,9	61,1	24,0
<u>MOINS DE 3 000 Francs</u>			
. Crise	34,0	59,5	6,5
. Inquiets	35,6	55,5	8,9
. Pas crise	<u>37,0</u>	52,9	10,0
<u>PLUS DE 3 000 Francs</u>			
. Crise	<u>43,6</u>	47,9	12,5
. Inquiets	22,5	<u>70,1</u>	7,4
. Pas crise	27,2	<u>66,7</u>	6,1
<u>SE PASSERAIT CERTAINEMENT OU PROBABLEMENT DE SA VOITURE si :</u>			
. Hausse essence	<u>39,9</u>	49,5	10,6
. Accroissement embouteillages	33,1	53,5	13,4
. Limitation vitesse importante	<u>38,3</u>	53,5	8,1
. Rationnement d'essence	29,2	60,3	10,6
. Aucune	28,5	<u>64,5</u>	6,9
. Ensemble	31,9	58,0	10,2
<u>POSSESSION ET USAGE D'UNE VOITURE</u>			
. Non possesseur	0	0	0
. Possesseur utilisateur	30,9	61,3	7,8
. Possesseur non utilisateur	<u>42,3</u>	23,5	34,2

2.3. QUESTIONS SPECIFIQUES : L'EVOLUTION DES ATTITUDES DE CONSOMMATION DANS L'ANNEE ECOULEE

2.3.1. Réduction des dépenses de chauffage

<u>Avez-vous essayé de réduire vos dépenses en chauffage ?</u>	
- Oui	51,7
- Non	48,3
<u>Si oui, de quelle façon ?</u>	
- En isolant mieux la maison ou l'appartement ..	8,9
- En réglant mieux l'installation	10,2
- En chauffant moins le logement	35,8
- En utilisant un combustible moins cher	1,9
- Autre	1,3

Si l'on considère les réponses en fonction du critère "vision globale de l'avenir" (cf. définition p.) on constate un résultat un peu surprenant : ceux qui croient à une crise sont ceux qui se sont le moins restreints, alors que les autres ont davantage essayé de réduire leurs dépenses de chauffage. Sans doute faut-il en déduire que la campagne du gouvernement pour l'abaissement de la température dans les habitations a eu un impact certain auprès des catégories les plus aisées : les plus nombreux à avoir "moins chauffé leur logement" sont précisément les enquêtés qui ont des revenus supérieurs à 3 000 F. par mois et qui ne croient pas à la crise.

2.3.2. Attitude des Français face aux vacances

Par rapport aux années précédentes, êtes-vous parti en vacances

- Moins souvent	10,6
- Moins longtemps	6,8
- Nettement moins loin	6,6
- Il n'y a pas eu de changement par rapport aux années précédentes	65,1

PAR RAPPORT AUX ANNEES PRECEDENTES, ETES-VOUS PARTI EN VACANCES ?

	en %				
	Moins souvent	Moins longtemps	Moins loin	Pas de changement	Sans réponse
<u>ENSEMBLE</u>	10,6	6,8	6,6	65,1	10,8
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	3,1	3,3	3,4	<u>79,6</u>	10,6
. Industriel, profession libérale	5,9	<u>10,2</u>	6,4	<u>72,4</u>	5,1
. Artisan, petit commerçant	6,5	<u>7,3</u>	3,1	<u>75,0</u>	8,1
. Cadre moyen	9,0	5,2	5,2	<u>71,6</u>	8,9
. Employé	6,6	3,8	6,5	68,4	14,7
. Ouvrier qualifié	<u>15,0</u>	7,3	<u>13,5</u>	57,1	7,1
. Autre ouvrier, service	<u>15,3</u>	7,7	4,4	54,3	18,3
. Non actif	<u>16,6</u>	<u>10,9</u>	9,8	56,3	6,4
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	<u>16,0</u>	<u>12,8</u>	<u>11,1</u>	51,5	8,6
. 25 à 34 ans	6,9	5,5	6,3	66,7	14,7
. 35 à 44 ans	11,0	6,5	6,0	67,1	9,3
. 45 à 55 ans	11,5	5,7	5,7	67,5	9,6
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	9,9	9,3	5,5	68,4	6,9
. Bassin Parisien	10,1	5,6	6,5	63,2	14,6
. Ouest	<u>15,0</u>	4,9	4,7	<u>73,5</u>	1,9
. Sud-Ouest	<u>11,8</u>	3,5	7,4	<u>67,8</u>	9,6
. Sud-Est	11,1	9,2	9,1	60,2	10,5
. Région Parisienne	8,0	6,9	6,0	62,2	16,9
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	11,1	7,6	4,1	63,7	13,5
. Primaire supérieure	<u>16,3</u>	6,8	6,3	65,4	5,3
. Technique commerciale	<u>13,5</u>	5,7	9,3	66,7	4,9
. Secondaire	7,9	6,0	9,5	<u>71,4</u>	5,3
. Supérieur	5,4	8,6	8,6	68,2	9,2
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	6,9	3,7	<u>11,6</u>	<u>69,3</u>	8,4
. 1 400 F. à 2 000 F.	13,7	7,5	<u>11,0</u>	60,7	7,1
. 2 000 F. à 2 900 F.	12,0	9,1	6,8	62,8	9,3
. 2 900 F. à 4 000 F.	7,7	6,3	4,8	<u>70,6</u>	10,6
. 4 000 F. à 6 000 F.	10,2	4,1	1,6	<u>76,8</u>	7,2
. 6 000 F. et plus	5,6	9,6	6,6	<u>76,2</u>	2,0
<u>MOINS DE 3 000 Francs</u>					
. Crise	10,1	9,2	<u>9,9</u>	60,3	10,5
. Inquiets	13,8	8,2	8,4	61,5	8,1
. Pas crise	10,3	6,2	8,9	67,2	7,4
<u>PLUS DE 3 000 Francs</u>					
. Crise	0	<u>11,7</u>	6,8	<u>76,8</u>	4,7
. Inquiets	11,3	6,6	3,1	68,8	10,2
. Pas crise	9,0	2,4	3,6	<u>76,9</u>	8,0

Pour l'année écoulée deux tiers de la population n'ont pas modifié leurs vacances. On y retrouve un large échantillon des catégories étudiées.

Voyons plutôt ceux qui ont effectué des changements, soit en partant moins souvent, moins longtemps ou moins loin. Pour les 18 à 25 ans qui se sont restreints on constate, quelque soit la solution choisie, qu'ils ont réduit leurs vacances. Les ouvriers, qualifiés ou non, sont partis plutôt moins souvent ou moins loin. Les non-actifs, moins souvent et moins longtemps, alors que les industriels, professions libérales et cadres supérieurs sont partis moins longtemps.

Il semble que les deux premiers items "moins souvent" et "moins longtemps", qui permettent des économies, visent à maintenir des vacances de même qualité alors que celui "partir moins loin" concerne surtout les revenus les plus bas et semble correspondre à la contrainte d'une diminution brute du poste vacances.

2.3.3. Les modifications de certaines attitudes de consommation dans l'année qui vient de s'écouler

Projets abandonnés (Q. 66)

Au cours de l'année écoulée, il y a eu de sérieuses difficultés économiques en France (hausse des prix, hausse de l'essence, problèmes de l'emploi, restriction de crédit, etc...) Est-ce que ces difficultés économiques ont eu des conséquences pour vous en particulier vous ont-elles conduit ou vous conduisent-elles à modifier ou à renoncer à des décisions ou à des projets ?

- Non	69,1
- Oui	30,9
Est-ce un projet ou une décision ?	
. Provisoirement abandonné	12,7
. Définitivement abandonné	3,6
. Légèrement modifié	4,0
. Profondément modifié	8,0

Ce phénomène a touché un peu moins d'un tiers des Français qui se situent parmi les ouvriers qualifiés ou autres ouvriers, la tranche d'âge des 25 à 35 ans, le Sud-Est et la Région Parisienne, les revenus supérieurs à 6 000 F. Nous y trouvons également les ménages peu équipés (49,7 %) et ceux qui ont un revenu inférieur à 3 000 F. et "croient à la crise".

La différenciation provoquée par la crise au sein de l'ensemble des ménages français se confirme nettement à travers cette question.

DES DECISIONS OU DES PROJETS...

EN QUOI...

en %

	NON	OUI	Provisoirement abandonné	Définitivement abandonné	Légèrement modifié	Profondément modifié	Sans réponse
ENSEMBLE	69,1	30,9	12,7	3,6	4,0	2,8	8,0
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE							
. Agriculteur, salarié agricole	75,0	25,0	14,2	0	3,8	1,1	6,0
. Industriel, profession libérale	75,2	24,8	13,4	2,8	5,1	0	3,5
. Artisan, petit commerçant	73,4	26,6	10,9	3,0	2,9	4,1	5,7
. Cadre moyen	76,7	23,3	10,8	1,3	4,9	2,1	4,2
. Employé	66,7	33,3	13,2	6,1	3,9	1,5	8,6
. Ouvrier qualifié	60,4	39,6	14,8	5,0	5,5	5,7	9,4
. Autre ouvrier, service	59,4	40,6	14,2	5,3	3,8	2,3	15,0
. Non actif	81,6	18,4	6,9	4,0	1,4	3,2	2,9
AGE							
. 18 à 24 ans	77,3	22,7	10,1	4,3	1,8	3,3	3,3
. 25 à 34 ans	64,8	35,2	13,8	2,5	4,1	2,7	12,1
. 35 à 44 ans	66,6	33,4	14,2	3,8	5,1	3,6	7,2
. 45 à 55 ans	72,5	27,5	11,0	4,2	3,6	1,6	7,1
REGION							
. Nord-Est	76,2	23,8	10,4	2,1	3,5	0	7,7
. Bassin Parisien	71,0	29,0	14,1	4,0	2,9	5,1	3,6
. Ouest	69,5	30,5	18,3	0,7	5,7	3,5	2,2
. Sud-Ouest	74,1	25,9	11,0	8,7	2,3	0	3,9
. Sud-Est	63,5	36,5	13,9	4,1	4,6	5,1	8,7
. Région Parisienne	64,8	35,2	9,6	2,6	4,5	2,0	16,6
NIVEAU SCOLAIRE							
. Primaire	71,6	28,4	12,0	3,7	3,9	2,3	6,8
. Primaire supérieure	69,2	30,8	12,4	4,8	3,3	4,7	5,6
. Technique commerciale	62,3	37,7	17,4	3,5	5,5	1,9	9,4
. Secondaire	72,1	27,9	12,6	2,7	3,7	3,4	5,4
. Supérieur	75,9	24,1	11,2	4,1	4,4	2,6	1,8
RENTU DU MENAGE							
. Moins de 1 400 F.	70,9	29,1	15,1	2,8	3,0	0	8,3
. 1 400 F. à 2 000 F.	68,3	31,7	11,0	6,3	3,6	5,0	5,8
. 2 000 F. à 2 900 F.	67,1	32,9	16,6	3,6	3,6	1,1	8,5
. 2 900 F. à 4 000 F.	71,0	29,0	10,0	3,9	7,0	5,2	2,8
. 4 000 F. à 6 000 F.	78,8	21,2	11,2	0	1,9	3,2	4,9
. 6 000 F. et plus	63,3	36,7	23,9	2,0	3,9	1,8	5,0
TAUX D'EQUIPEMENT							
. Peu équipé	50,3	49,7	8,4	5,4	3,0	0	32,9
. Assez bien équipé	74,3	25,7	12,3	2,7	2,2	1,9	6,5
. Bien équipé	67,8	32,2	11,6	4,9	5,1	4,3	6,6
. Très bien équipé	71,9	28,1	15,8	2,1	4,6	2,3	3,4
MOINS DE 3 000 Francs							
. Crise	58,0	42,0	19,8	3,4	5,1	3,7	10,1
. Inquiets	66,2	33,8	15,9	6,3	3,7	2,5	5,9
. Pas crise	71,9	22,1	8,8	2,3	2,0	0,8	8,2
PLUS DE 3 000 Francs							
. Crise	68,4	31,6	14,3	6,0	4,6	1,2	5,5
. Inquiets	73,5	26,5	10,5	2,9	5,8	3,1	4,1
. Pas crise	73,3	26,7	13,3	0	4,2	6,8	2,5

Achat d'objets moins chers (Q. 70)

Avez-vous acheté des objets moins chers que l'année précédente ?

- Oui		56,6
- Non		39,9

Plus de la moitié des Français ont acheté des objets moins chers que ceux initialement prévus.

Ce sont surtout les Français d'un revenu inférieur à 3 000 F. et qui pensent à la crise (74,3 %) ou sont inquiets et ceux d'un revenu supérieur à 3 000 F. qui prévoient la crise qui entrent dans cette catégorie ; alors que les 40 % de Français qui n'ont pas acheté moins cher se retrouvent plus dans la tranche des revenus supérieurs à 3 000 F. (55,7 %) chez ceux qui n'imaginent pas la crise.

Ce sont surtout ceux qui croient à la crise qui entrent dans cette catégorie alors que les 40 % de Français qui n'ont pas acheté d'objets moins chers se rencontrent plutôt parmi ceux qui ne croient pas à la crise et qui ont des revenus supérieurs à 3 000 F. : 55, 7 % de ces derniers n'ont pas acheté d'objets moins chers que l'année précédente.

DE CHOISIR UN OBJET MOINS CHER

QUE CE QUE VOUS AURIEZ ACHETE LES ANNEES PRECEDENTES ?

en %

	OUI	NON	SANS REPONSE
<u>ENSEMBLE</u>	56,6	39,9	3,5
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	61,1	38,9	0
. Industriel, profession libérale	51,5	45,4	3,1
. Artisan, petit commerçant	41,6	58,4	0
. Cadre moyen	55,8	43,0	1,2
. Employé	58,6	40,6	0,8
. Ouvrier qualifié	65,6	31,2	3,2
. Autre ouvrier, service	52,7	35,5	11,9
. Non actif	62,7	37,3	0
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	57,8	41,1	1,1
. 25 à 34 ans	48,1	43,5	8,5
. 35 à 44 ans	56,3	41,8	1,9
. 45 à 55 ans	64,7	33,8	1,5
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	53,7	43,0	3,4
. Bassin Parisien	49,6	49,7	0,7
. Ouest	62,6	37,4	0
. Sud-Ouest	57,6	42,4	0
. Sud-Est	61,3	36,1	2,5
. Région Parisienne	55,2	34,2	10,7
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	61,4	37,2	1,4
. Primaire supérieure	64,0	35,3	0,7
. Technique commerciale	55,0	42,8	2,2
. Secondaire	52,5	45,3	2,2
. Supérieur	53,3	45,6	1,1
<u>RENTU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	63,0	37,0	0
. 1 400 F. à 2 000 F.	60,0	38,3	1,7
. 2 000 F. à 2 900 F.	63,3	35,4	1,2
. 2 900 F. à 4 000 F.	52,2	46,5	1,4
. 4 000 F. à 6 000 F.	46,9	48,3	4,8
. 6 000 F. et plus	65,8	34,2	0
<u>MOINS DE 3 000 Francs</u>			
. Crise.....	74,3	25,7	0
. Inquiets.....	61,6	37,5	0,8
. Pas crise.....	54,3	43,1	2,6
<u>PLUS DE 3 000 Francs</u>			
. Crise.....	62,3	37,7	0
. Inquiets.....	55,8	41,6	2,6
. Pas crise.....	43,2	53,7	3,1

CHAPITRE III

**INFLUENCE DES OPINIONS ET COMPORTEMENTS DES MENAGES
SUR LEURS ATTITUDES DE CONSOMMATIONS PREVUES**

C H A P I T R E I I I

INFLUENCE DES OPINIONS ET COMPORTEMENTS DES MENAGES SUR LEURS ATTITUDES DE CONSOMMATIONS PREVUES

Nous avons analysé, dans notre premier rapport, le lien entre les attitudes de consommations prévues par les ménages et leurs caractéristiques socio-démographiques. Il est certain cependant que ces caractéristiques ne sont pas les seuls facteurs influant sur l'attitude des Français. C'est pourquoi, en utilisant les réponses à la première partie de notre questionnaire qui portait de manière générale sur la perception de l'avenir et sur différents comportements des ménages, nous avons voulu vérifier la relation entre leurs attitudes de consommations prévues et quelques unes de leurs opinions et comportements. Nous avons alors été amenés à construire de nouveaux critères d'étude combinant les réponses à plusieurs questions.

Les modalités de la construction de ces critères seront présentées dans la première partie du chapitre (3.1.), le lien entre ces critères et les caractéristiques socio-démographiques des enquêtés sera étudié dans une deuxième partie (3.2.), enfin la troisième partie (3.3.) dégagera les principales relations entre ces critères et les attitudes de consommation prévues par les ménages.

3.1. CONSTRUCTION DES NOUVEAUX CRITERES : VISION GENERALE DE L'AVENIR, AFFECTATION PAR LA CRISE, MOBILITE

3.1.1. Vision générale de l'avenir

Au terme d'un premier dépouillement de notre enquête nous avons voulu construire, à partir des variables de situation déjà élaborées et concernant l'avenir à long terme, une variable globale sur la vision de l'avenir.

En effet, si les différentes variables sur le long terme nous apparaissent comme riches en information elles nous semblaient un peu trop sectorielles et donc nécessiter une synthèse sur l'appréciation globale de la situation à vingt ans.

Procédant par le même système d'attribution de points que lors du premier dépouillement nous avons obtenu finalement trois catégories. Il fallait, bien sûr, retenir la vision "crise" ainsi que son contraire alors que la catégorie intermédiaire apparaissait comme regroupant les Français inquiets pour l'avenir, pensant au développement d'une situation incertaine entre une crise globale et un changement progressif.

Notre variable est donc constituée à partir des variables PERG, BIENF, FUT, RUPT, CØNAR, SIT, PØL (dont la définition est donnée en annexe du premier rapport [pp. III 3 à III 5]) sur le mode indiqué par la fiche technique ci-dessous. Nous lui avons donné le code PAPAT.

Après la construction de PAPAT nous avons décidé de diversifier les résultats par le critère du revenu afin de percevoir les différences, dans cette vision générale de l'avenir, qui pourraient correspondre aux conditions matérielles réelles des ménages. Notre échelle de revenus va de moins 1 400 F. à plus de 6 000 F. Nous l'avons regroupée en deux catégories : d'une part les revenus allant jusqu'à 3 000 F., d'autre part ceux qui sont supérieurs à cette somme. PAPAT 2 nous permet ainsi d'obtenir six catégories par rapport à la vision de l'avenir.

P A P A T

PAPAT vision générale de l'avenir

- crise
- inquiet
- pas crise

On procède par addition des points avec :

- de 14 à 21. : crise
- de 7 à 13. : inquiets
- 0 à 7. : pas crise.

Calcul de points :

PERG variable de perception générale

- rien ne change, rien n'est grave + 2
- rien ne change, grave crise + 4
- changement, sans grave crise + 0
- changement, sans incidence + 1
- autre + 1

BIENF bien être futur des gens

- plutôt mieux	+ 0	
- plutôt moins bien	+ 3	
- ni mieux, ni moins bien	+ 1	NR : 1

FUT environnement général futur

- optimiste	+ 0	
- médian	+ 1	
- pessimiste	+ 3	NR : 1

RUPT variable de rupture

- continuité	+ 0	
- médian	+ 1	
- rupture	+ 2	NR : 1

CØNAR degré de concernement de l'interrogé par l'avenir (au sens de menace)

- très concerné	+ 3	
- un peu concerné	+ 2	
- pas concerné	+ 0	NR : 1

SIT 1 situation future de l'interviewé par rapport aux autres

- mieux	+ 1	
- pareil -	+ 4	
- pareil +	+ 0	
- moins bien	+ 3	
- pareil ⁺	+ 2	NR : 2

PØL variable politique

- Droite	}	+ 0
- Majorité		
- Tous partis		+ 1
- Gauche	}	+ 2
- Révolutionnaire		
- NR		+ 1

3.1.2. Affectation par la crise (code AFPE)

La variable AFPE (degré d'affectation par la crise), construite à partir des réponses à la fin du questionnaire (Q. 66 à 74), conduit à distinguer ceux qui ont déjà ressenti personnellement les effets de la crise - ou, du moins, des difficultés économiques - de ceux pour qui de tels problèmes ne se sont pas encore posés. Nous verrons que les groupes définis par cette variable "rétrospective" ne sont pas sans rapport avec ceux qui sont construits à partir de la perception de l'avenir. Ces groupes sont :

- très concerné
- un peu concerné
- pas concerné.

La définition en a été donnée en annexe du premier rapport (p. III 7).

3.1.3. Mobilité (code MOB)

Cette variable vise à appréhender la mobilité dans le travail : elle est donc construite à partir du "nombre de changements d'emploi" relativisé par la prise en compte du nombre total d'années de travail (Q. 44 et 43) en deux items : mobile et peu mobile. La construction s'effectue d'après la grille suivante :

Q. 43 travaillent depuis : \ Q. 44 ont changé d'emploi	Jamais	1 à 5 fois	Plus de 5 fois
Moins de 15 ans	Peu mobile	Mobile	Mobile
Plus de 15 ans	Peu mobile	Peu mobile	Mobile

3.1.4. Autres critères

Nous avons également retenu comme critères importants les réponses à certaines questions touchant à l'emploi, à l'évolution du pouvoir d'achat et de l'épargne et au logement.

3.2. RELATION ENTRE LES CRITERES D'OPINION ET LES CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DES MENAGES

3.2.1. Vision générale de l'avenir

Répartition de l'échantillon :

- Crise	20,8
- Inquiet	45,6
- Pas crise	33,6

Nous trouvons un cinquième de la population qui prévoit un avenir difficile et l'extension de la crise dans les prochaines années. Un tiers restent très optimistes tandis que les autres ont une position intermédiaire qui nous les fait qualifier d'"inquiets". Cette dernière attitude est la plus répandue chez les artisans et dans la catégorie "autres ouvriers", dans la tranche d'âge 35 à 45 ans et dans la région Sud-Est.

Les Français qui voient un avenir facile sont plus nombreux parmi les cadres moyens et les inactifs, dans la tranche d'âge la plus élevée de notre échantillon (45-55 ans) ainsi que parmi les revenus supérieurs à 4 000 F.

Les tenants d'une crise longue se trouvent plutôt chez les ouvriers et les inactifs, les jeunes, dans le Nord-Est et la Région Parisienne, parmi les Français de formation supérieure ainsi que dans les deux catégories extrêmes de la distribution des revenus (moins de 1 400 F. et plus de 6 000 F.).

Les deux positions "crise" et "pas de crise" semblent donc être bien typées. La seconde se trouve dans les régions très industrialisées parmi les jeunes ou les ouvriers alors que la première concerne surtout les Français plus âgés, ceux des régions du Sud, les revenus supérieurs à 4 000 F.

Nous avons, en outre, effectué un certain nombre de croisements de cette variable "vision de l'avenir" avec la variable "affectation par la crise" et avec les réponses à certaines questions portant sur le passé récent et sur la situation actuelle du ménage.

Le croisement avec AFPE fait apparaître une certaine corrélation entre la vision d'une crise et le fait d'être dès aujourd'hui affecté par elle puisque 26 % de ceux qui sont "affectés" ont une vision de crise contre 20,8 % dans l'ensemble de l'échantillon.

26,7 % des enquêtés que nous avons classés comme "mobiles" ont la même appréciation, la mobilité étant donc un facteur jouant en faveur d'une vision de crise.

P. A. P. A. T.

(en %)

	CRISE	INQUIETS	PAS CRISE
ENSEMBLE	20,8	45,6	33,6
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	17,4	49,8	32,8
. Industriel, profession libérale	17,4	49,8	32,8
. Artisan, petit commerçant	11,9	52,4	35,6
. Cadre moyen	22,1	36,8	41,1
. Employé	22,3	48,2	29,5
. Ouvrier qualifié	23,6	42,7	33,7
. Autre ouvrier, service	21,9	51,6	26,5
. Non actif	25,4	34,0	40,6
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	32,1	40,5	27,4
. 25 à 34 ans	21,7	44,5	33,9
. 35 à 44 ans	15,9	51,1	33,0
. 45 à 55 ans	20,3	42,9	36,8
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	26,2	40,9	32,9
. Bassin Parisien	23,0	41,0	36,0
. Ouest	21,0	47,7	31,3
. Sud-Ouest	18,4	43,8	37,8
. Sud-Est	10,7	51,9	37,4
. Région Parisienne	26,2	46,3	27,5
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	21,9	50,1	28,0
. Primaire supérieure	15,1	38,3	46,6
. Technique commerciale	22,0	47,8	30,2
. Secondaire	21,3	40,9	37,9
. Supérieur	25,6	39,9	34,6
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	32,9	39,4	27,7
. 1 400 F. à 2 000 F.	21,7	44,3	34,0
. 2 000 F. à 2 900 F.	20,5	48,0	31,6
. 2 900 F. à 4 000 F.	21,8	45,6	32,6
. 4 000 F. à 6 000 F.	11,1	42,0	46,9
. 6 000 F. et plus	31,1	34,6	34,2
<u>AFFECTATION DE LA CRISE</u>			
. Très, un peu	26,0	45,4	45,7
. Pas concerné	18,7	45,7	35,6

Nous avons ensuite étudié notre nouveau critère en fonction d'une part de l'évolution du pouvoir d'achat durant l'année écoulée, et d'autre part du niveau de revenu.

%				
Revenu	Pouvoir d'achat	Crise	Inquiets	Pas de crise
Revenu < 3 000 F.	Ayant nettement moins augmenté que les années précédentes	25,3	49,8	24,9
	Etant resté le même	20,1	44,3	35,6
	Ayant nettement plus augmenté	15,2	40,9	43,9
Revenu > 3 000 F.	Ayant nettement moins augmenté que les années précédentes	24,5	49,0	26,5
	Etant resté le même	20,1	42,2	37,7
	Ayant nettement plus augmenté	11,8	29,4	58,8

Il apparaît à la lecture de ce tableau que la vision d'une crise est beaucoup plus liée à l'évolution du pouvoir d'achat (telle qu'elle est appréciée par l'enquêté) qu'au niveau même de ce pouvoir d'achat. Le revenu joue un rôle secondaire notable seulement dans le cas des ménages dont le pouvoir d'achat a beaucoup augmenté.

Cette relation s'explique d'une part par l'influence somme toute très normale de l'évolution réelle du pouvoir d'achat sur la vision de l'avenir, d'autre part par le fait que l'appréciation nécessairement subjective de cette évolution est elle-même conditionnée par la nature optimiste ou pessimiste de l'enquêté, qui joue également sur sa vision de l'avenir, ce phénomène renforçant donc la liaison "appréciation de l'évolution du pouvoir d'achat - vision de l'avenir".

La vision de l'avenir a enfin été analysée en fonction des habitudes d'épargne et du niveau atteint par celle-ci au cours de l'année écoulée comparativement aux années précédentes.

Voir tableau page suivante.

Revenu	Pouvoir d'achat	Crise	Inquiets	Pas de crise
Revenu < 3 000 F.	N'épargnent pas	27,7	50,2	22,1
	Epargnent parfois	20,9	42,3	36,8
	Epargnent régulièrement	10,3	35,3	54,4
Revenu > 3 000 F.	N'épargnent pas	23,8	44,8	31,4
	Epargnent parfois	18,1	45,7	36,2
	Epargnent régulièrement	14,5	37,7	47,8
Revenu < 3 000 F.	N'épargnent pas	27,7	50,2	22,1
	Ont moins épargné	20,1	46,9	33,1
	Ont épargné autant	12,6	42,5	44,8
	Ont plus épargné	7,7	42,3	50,0
Revenu > 3 000 F.	N'épargnent pas	23,8	44,8	31,4
	Ont moins épargné	26,9	45,4	27,8
	Ont épargné autant	12,9	37,1	50,0
	Ont plus épargné	12,0	36,0	52,0

L'habitude d'épargne et plus encore son évolution semblent être des critères particulièrement discriminants, notamment dans le cas des ménages dont le revenu est inférieur à 3 000 F. par mois. Pour ces derniers, dont l'épargne est la plupart du temps le solde "revenu moins dépenses nécessaires" et non une somme déterminée à l'avance, l'évolution du pouvoir d'achat se répercute immédiatement sur la capacité d'épargne.

On notera d'ailleurs que l'épargne joue un rôle nettement moins discriminant pour les ménages de revenus supérieurs à 3 000 F. Il est probable que leur épargne est davantage déterminée à l'avance et que de toute façon leur niveau de revenu amortit les répercussions de la situation générale sur leur situation personnelle. C'est en effet l'évolution de cette situation personnelle qui entre principalement en ligne de compte : on constate ainsi que parmi les revenus supérieurs à 3 000 F., ceux qui ont moins épargné (pour qui il y a dégradation de la situation) ont une vision plus pessimiste encore que ceux qui n'épargnent pas (pour qui il n'y a pas forcément dégradation de la situation).

A. F. F. E.

(en %)

	TRES UN PEU	PAS CONCERNE
E N S E M B L E	29,1	70,9
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>		
. Agriculteur, salarié agricole	23,5	76,5
. Industriel, profession libérale	31,1	68,9
. Artisan, petit commerçant	30,7	69,3
. Cadre moyen	26,8	73,2
. Employé	28,3	71,7
. Ouvrier qualifié	34,7	65,3
. Autre ouvrier, service	27,4	72,6
. Non actif	31,2	68,8
<u>AGE</u>		
. 18 à 24 ans	23,6	76,9
. 25 à 34 ans	26,7	73,3
. 35 à 44 ans	30,4	69,6
. 45 à 55 ans	32,6	67,4
<u>REGION</u>		
. Nord-Est	23,2	76,8
. Bassin Parisien	31,6	68,4
. Ouest	34,7	65,3
. Sud-Ouest	28,8	71,2
. Sud-Est	34,1	65,9
. Région Parisienne	23,9	76,1
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>		
. Primaire	29,2	70,8
. Primaire supérieure	35,6	64,4
. Technique commerciale	31,6	68,4
. Secondaire	26,1	73,9
. Supérieur	28,3	71,7
<u>REVENU DU MENAGE</u>		
. Moins de 1 400 F.	29,4	70,6
. 1 400 F. à 2 000 F.	32,6	67,4
. 2 000 F. à 2 900 F.	30,3	69,7
. 2 900 F. à 4 000 F.	32,4	67,6
. 4 000 F. à 6 000 F.	18,7	81,3
. 6 000 F. et plus	41,2	58,8

Notre interprétation est que la capacité d'épargne et son évolution servent plus ou moins explicitement d'indicateurs à de nombreux ménages pour apprécier la situation générale.

Il est à noter que nos résultats contredisent l'intégration "psychologique" de l'épargne de précaution, d'après laquelle les ménages ayant une vision pessimiste seraient davantage portés à épargner.

3.2.2. Résultats de la variable AFPE

Les Français sont-ils ou non touchés aujourd'hui par la crise ?

- Affectés	29,1
- Non affectés	70,9

Un peu moins d'un tiers des Français avaient été affectés par la crise au moment de l'enquête. Les catégories les plus touchées paraissaient être les ouvriers qualifiés, les couches âgées, les habitants des régions Ouest et Sud-Est, les revenus inférieurs à 4 000 F.

Les catégories les moins touchées étaient les agriculteurs, les jeunes, les habitants du Nord-Est et de la Région Parisienne ainsi que les revenus supérieurs à 4 000 F.

Ces résultats sont relativement banaux : il semble qu'au moment de l'enquête (mars 1975), les catégories les plus touchées étaient celles qui sont habituellement les plus défavorisées, y compris en période d'expansion. Le fait que les ouvriers qualifiés soient la catégorie professionnelle la plus affectée manifesterait cependant le fait que la grande industrie était atteinte par la crise.

3.2.3. Résultats concernant l'emploi et la mobilité professionnelle

Emploi (Q. 44)

Depuis que vous travaillez, combien de fois avez-vous changé d'emploi ?

- Jamais	43,2
- 1 ou 2 fois	28,3
- 3 à 5 fois	19,8
- Plus de 5 fois	6,2

M O B I L I T E

en %

	Peu mobile	mobile
<u>ENSEMBLE</u>	75,6	24,4
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>		
. Agriculteur, salarié agricole	<u>95,7</u>	4,3
. Industriel, profession libérale	71,0	<u>29,0</u>
. Artisan, petit commerçant	76,3	<u>23,7</u>
. Cadre moyen	75,2	24,8
. Employé	65,1	<u>34,9</u>
. Ouvrier qualifié	68,9	<u>31,1</u>
. Autre ouvrier, service	66,6	<u>33,4</u>
. Non actif	<u>94,3</u>	5,7
<u>AGE</u>		
. 18 à 24 ans	73,2	26,8
. 25 à 34 ans	56,8	<u>43,2</u>
. 35 à 44 ans	<u>80,7</u>	19,3
. 45 à 55 ans	<u>89,5</u>	10,5
<u>REGION</u>		
. Nord-Est	74,0	26,0
. Bassin Parisien	79,2	20,8
. Ouest	<u>80,2</u>	19,8
. Sud-Ouest	<u>85,0</u>	15,0
. Sud-Est	79,7	20,3
. Région Parisienne	62,1	<u>37,9</u>
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>		
. Primaire	<u>82,2</u>	17,8
. Primaire supérieure	71,6	28,4
. Technique commerciale	67,6	<u>32,4</u>
. Secondaire	72,4	27,6
. Supérieur	74,7	25,3
<u>REVENU DU MENAGE</u>		
. Moins de 1 400 F.	<u>84,1</u>	15,9
. 1 400 F. à 2 000 F.	72,5	27,5
. 2 000 F. à 2 900 F.	72,6	27,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	76,3	23,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	75,6	24,4
. 6 000 F. et plus	77,6	22,4

Cette question nous apprend que 43,2 % des Français n'ont jamais changé d'emploi. Il n'est pas surprenant de retrouver dans cette catégorie les agriculteurs et artisans, les jeunes de 18 à 25 ans, les personnes de formation supérieure ainsi que les très bas et les hauts revenus.

Parmi les Français qui ont changé d'emploi de une à cinq fois, qui représentent 48,1 % de notre échantillon, nous trouvons les couches urbaines, les 25 à 35 ans, la Région Parisienne et le Nord-Est ainsi que les revenus de 1 400 à 4 000 F.

Enfin, ceux qui ont changé plus de cinq fois d'emploi se retrouvent plus particulièrement dans la catégorie des "autres ouvriers" qui regroupe entre autres les ouvriers spécialisés.

Mobilité (cf. définition plus haut)

- Peu mobile	75,6
- Mobile	24,4

Les résultats n'appellent guère de commentaires : les jeunes de 25 à 35 ans sont les plus mobiles (43,2 %), mais ce peut être à cause de la construction du critère mobilité (il incorpore le nombre d'années de travail, qui est directement lié à l'âge). On notera cependant que les enquêtés de la Région Parisienne se distinguent par leur mobilité (37,9 %).

Travail actuel (Q. 67)

Au cours de l'année 1974, y a-t-il eu des changements importants dans votre situation en ce qui concerne votre travail, quoi ?

- Oui, j'ai perdu mon travail	2,5
- Oui, j'ai changé de travail	3,4
- Oui, j'ai changé de fonction ou de qualification	2,9
- Autre	2,5
- Non, il n'y a pas eu de changement	69,4

Une très large majorité n'a eu aucun changement dans sa situation. Par contre 2,5 % de Français ont perdu leur travail surtout parmi ceux de la tranche de revenus de moins de 1 400 F. 3,4 % ont changé d'emploi, spécialement les jeunes de 18 à 25 ans et 2,9 ont changé de fonction : les cadres et également les jeunes.

Ces résultats semblent normaux dans le contexte actuel.

CHANGEMENTS DANS LA SITUATION DE TRAVAIL...

en %

	OUI Perdu travail	OUI Change de travail	OUI Change de fonctions	AUTRES	NON	Sans réponse
ENSEMBLE	2,5	3,4	2,9	2,5	69,4	19,3
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE						
. Agriculteur, salarié agricole	0	0	0	1,4	81,1	17,5
. Industriel, profession libérale	0	3,5	2,2	1,3	67,9	25,2
. Artisan, petit commerçant	0	1,9	3,9	2,6	74,8	16,9
. Cadre moyen	1,3	3,2	7,9	0,8	74,9	11,9
. Employé	2,2	3,5	3,3	1,0	73,1	16,9
. Ouvrier qualifié	3,1	4,0	1,8	0,9	71,5	18,7
. Autre ouvrier, service	1,2	6,5	2,1	3,1	61,8	25,4
. Non actif	13,9	2,0	2,3	9,6	52,1	20,0
AGE						
. 18 à 24 ans	2,6	10,2	7,7	3,9	58,0	17,7
. 25 à 34 ans	2,6	3,5	3,3	3,0	64,7	22,9
. 35 à 44 ans	1,5	3,2	3,0	1,5	74,7	16,1
. 45 à 55 ans	3,5	0,5	0	2,5	73,5	20,1
REGION						
. Nord-Est	3,4	4,7	2,5	0	73,8	13,6
. Bassin Parisien	3,7	3,8	5,2	4,4	64,1	18,7
. Ouest	1,5	4,5	2,2	4,2	84,4	3,2
. Sud-Ouest	2,5	1,0	0	1,8	64,3	30,3
. Sud-Est	1,3	2,5	2,1	1,9	73,6	18,6
. Région Parisienne	2,7	3,8	4,1	2,9	59,0	27,4
NIVEAU SCOLAIRE						
. Primaire	3,3	2,1	1,1	2,4	72,0	19,1
. Primaire supérieure	2,0	4,5	0,7	2,3	75,5	15,1
. Technique commerciale	0,8	3,3	5,4	3,3	67,4	19,8
. Secondaire	3,5	5,6	4,4	2,6	66,4	17,4
. Supérieur	2,1	3,3	5,8	2,4	72,8	13,6
REVENU DU MENAGE						
. Moins de 1 400 F.	9,6	5,9	0	10,1	54,8	19,6
. 1 400 F. à 2 000 F.	3,3	2,9	2,4	1,0	66,3	24,1
. 2 000 F. à 2 900 F.	1,9	3,3	3,4	1,6	76,4	13,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	0,9	2,6	4,7	3,1	69,7	19,0
. 4 000 F. à 6 000 F.	1,2	2,2	1,5	1,8	73,9	19,4
. 6 000 F. et plus	0	4,8	4,3	0	77,6	13,4
TAUX D'EQUIPEMENT						
. Peu équipé	3,0	8,1	1,2	0	41,3	46,2
. Assez bien équipé	3,5	3,8	4,7	3,4	63,8	20,8
. Bien équipé	2,1	2,8	2,5	3,1	76,1	13,5
. Très bien équipé	2,0	2,4	2,1	1,6	74,7	17,2
MOINS DE 3 000 Francs						
. Crise	2,9	5,9	4,2	4,2	58,0	24,8
. Inquiets	3,3	3,4	2,7	0,7	75,7	14,1
. Pas crise	4,1	2,0	1,2	4,3	70,2	18,2
PLUS DE 3 000 Francs						
. Crise	1,3	3,3	6,2	0	72,7	16,5
. Inquiets	0,5	3,0	1,9	1,3	71,0	22,3
. Pas crise	1,0	2,2	4,3	4,5	73,1	14,7

ETES-VOUS MENACE DANS LE MAINTIEN DE VOTRE EMPLOI...

en %

	OUI	NON	SANS REPONSE
<u>ENSEMBLE</u>	28,5	43,4	28,1
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	<u>32,9</u>	40,6	26,5
. Industriel, profession libérale	28,3	<u>51,8</u>	19,9
. Artisan, petit commerçant	24,9	<u>59,5</u>	15,6
. Cadre moyen	26,4	<u>47,7</u>	25,9
. Employé	21,9	<u>64,2</u>	13,9
. Ouvrier qualifié	<u>34,3</u>	44,6	21,1
. Autre ouvrier, service	<u>36,3</u>	36,5	27,2
. Non actif	9,1	10,6	80,3
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	26,3	38,3	35,4
. 25 à 34 ans	<u>33,7</u>	45,7	20,6
. 35 à 44 ans	26,5	41,5	31,9
. 45 à 55 ans	26,6	45,5	27,8
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	27,3	39,8	33,0
. Bassin Parisien	31,6	42,2	26,2
. Ouest	24,9	42,5	32,6
. Sud-Ouest	22,4	38,3	39,3
. Sud-Est	29,1	<u>47,4</u>	23,5
. Région Parisienne	<u>32,3</u>	46,5	21,2
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	28,6	34,2	37,2
. Primaire supérieure	30,1	<u>47,7</u>	22,3
. Technique commerciale	30,6	<u>51,6</u>	17,8
. Secondaire	22,5	<u>49,8</u>	27,6
. Supérieur	27,5	<u>51,7</u>	21,0
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	<u>35,2</u>	26,9	37,8
. 1 400 F. à 2 000 F.	27,8	40,4	31,8
. 2 000 F. à 2 900 F.	30,8	42,6	26,6
. 2 900 F. à 4 000 F.	29,2	<u>46,8</u>	24,0
. 4 000 F. à 6 000 F.	16,2	<u>61,4</u>	22,3
. 6 000 F. et plus	<u>36,9</u>	44,0	19,1
<u>MOBILITE</u>			
. Peu mobile	23,9	30,4	36,7
. Mobile	<u>42,9</u>	<u>55,6</u>	1,6
<u>LES REVENUS AUGMENTENT PLUS VITE QUE LES PRIX</u>			
on peut :			
. Mettre de l'argent de côté	29,0	41,3	29,7
. Travailler moins	24,9	<u>48,8</u>	26,3
. Dépenser plus	30,0	44,1	25,9
. Sans réponse	29,1	32,0	38,9
. Ensemble	28,5	43,4	28,1
. Crise	<u>42,5</u>	29,3	28,2
. Inquiets	<u>33,2</u>	38,9	27,9
. Pas crise	13,5	<u>58,1</u>	28,4

Menace sur l'emploi (Q. 41)

Vous sentez-vous actuellement menacé dans le maintien de votre emploi ?

- Oui		28,5
- Non		43,4

Si 57,9 % de la population en activité ne se sentent pas du tout menacés de perdre leur emploi, près de 38 % sont menacés, ce qui représente une proportion assez importante. Parmi eux se retrouvent plus particulièrement les agriculteurs, les ouvriers, qualifiés ou non, les jeunes de 25 à 35 ans et les habitants de la Région Parisienne. Ils sont, quant à leur perception générale de l'avenir, soit "inquiets", soit dans la catégorie "crise". Ceux qui ne se sentent pas menacés de perdre leur emploi sont les industriels, professions libérales, cadres supérieurs, les cadres moyens, les employés et les artisans. Leur vision de l'avenir à long terme apparaît assez nettement optimiste. Ils se rangent, avec la classification introduite par notre variable "vision de l'avenir" dans la catégorie "pas de crise".

Formation permanente (Q. 42)

Poursuivez-vous des études, ou des stages de formation, de perfectionnement ?

- Oui		22,9
- Non		70,9

Pour compléter ces résultats sur l'emploi et son évolution nous voudrions donner ici les résultats d'une question sur la formation permanente que nous n'avons pas pu développer dans notre premier document.

Un peu moins d'un quart de notre échantillon suit des stages de formation : on retrouve surtout dans cette catégorie les industriels, cadres supérieurs, professions libérales, les cadres moyens et les employés, les jeunes de 18 à 35 ans, la Région Parisienne, les revenus supérieurs à 2 900 F. et ceux de plus de 6 000 F., essentiellement les personnes de formation supérieure ou technique. Les "exclus" des stages de formation sont les artisans, les ouvriers qualifiés, les autres ouvriers, l'Ouest de la France, les revenus inférieurs à 1 400 F. et jusqu'à 2 900 F. et surtout les Français de formation primaire ou primaire supérieurs. On retrouve là des résultats bien connus sur l'inégalité face à la formation.

3.2.4. Situation face à l'argent et évolution du pouvoir d'achat

Dans cette partie, nous enregistrons la situation des enquêtés en ce qui concerne le crédit et l'épargne ainsi que l'évolution de leur pouvoir d'achat.

SUIVEZ-VOUS DES STAGES DE FORMATION...

	en %		
	OUI	NON	SANS REPONSE
<u>ENSEMBLE</u>	22,9	70,2	7,0
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>			
. Agriculteur, salarié agricole	20,6	71,0	8,5
. Industriel, profession libérale	<u>37,6</u>	55,3	7,1
. Artisan, petit commerçant	13,2	<u>76,2</u>	10,6
. Cadre moyen	<u>43,4</u>	<u>51,6</u>	5,0
. Employé	<u>28,6</u>	69,0	2,4
. Ouvrier qualifié	15,7	<u>79,9</u>	4,4
. Autre ouvrier, service	13,9	<u>77,5</u>	8,6
. Non actif	23,1	<u>60,3</u>	16,6
<u>AGE</u>			
. 18 à 24 ans	<u>30,4</u>	62,1	7,5
. 25 à 34 ans	<u>31,9</u>	62,5	5,6
. 35 à 44 ans	20,3	71,0	8,8
. 45 à 55 ans	12,6	<u>81,2</u>	6,3
<u>REGION</u>			
. Nord-Est	20,5	72,9	6,6
. Bassin Parisien	24,2	67,5	8,3
. Ouest	16,2	<u>77,0</u>	6,8
. Sud-Ouest	24,7	<u>73,9</u>	1,5
. Sud-Est	21,9	68,3	9,8
. Région Parisienne	<u>26,8</u>	66,7	6,5
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>			
. Primaire	5,9	<u>83,3</u>	10,8
. Primaire supérieure	18,2	<u>81,0</u>	0,8
. Technique commerciale	<u>36,5</u>	59,4	4,1
. Secondaire	23,0	68,0	9,0
. Supérieur	<u>47,5</u>	46,3	6,2
<u>REVENU DU MENAGE</u>			
. Moins de 1 400 F.	15,8	<u>80,5</u>	3,7
. 1 400 F. à 2 000 F.	22,7	68,2	9,2
. 2 000 F. à 2 900 F.	17,8	<u>77,4</u>	4,8
. 2 900 F. à 4 000 F.	<u>31,9</u>	59,3	8,9
. 4 000 F. à 6 000 F.	<u>27,0</u>	68,2	4,8
. 6 000 F. et plus	<u>26,9</u>	68,2	4,9

Crédit (Q. 55)

Avez-vous actuellement des crédits dont vous devez payer les traites ?

- Oui	52,4
- Non	47,6

Pour quels achats ?

- D'un logement	15,9
- D'une voiture	8,8
- De meubles	5,8
- De gros appareils électro-ménagers	5,5
- Autre (il s'agit surtout du matériel agricole)	9,7

Un peu moins de la majorité de la population a actuellement des crédits en court. Les agriculteurs sont toujours fortement endettés (62,2 %). Ont recours également au crédit les industriels, cadres supérieurs et professions libérales ainsi que les autres ouvriers. Les moins endettés sont les artisans, les employés (68,5 %), non-actifs (73,8 %), les tranches d'âge extrêmes et, bien sûr, les revenus inférieurs jusqu'à 2 900 F.

Le crédit pour le logement concerne notamment les industriels, cadres moyens, artisans et ouvriers qualifiés, les 35 à 45 ans, l'Ouest de la France et les revenus au-dessus de 2 900 F. Pour la voiture (8,8 %) ce sont les cadres moyens (13,7 %) ainsi que les habitants du Bassin Parisien et les revenus de 4 000 F. à 6 000 F. Il faut mettre à part le crédit pour les meubles qui semble être un phénomène plutôt spécifique aux ouvriers et aux jeunes.

Epargne (Q. 56)

Epargnez-vous une part des revenus dont vous disposez ?

- Non	40,8
- Oui, parfois	37,4
- Oui, régulièrement	15,9

La proportion d'épargnants occasionnels et réguliers (53 %) est supérieure à celle des non épargnants (40,8 %). Ces derniers se trouvent plus chez les ouvriers qualifiés et les non-actifs, les 18 à 25 ans, dans le Sud-Ouest et la Région Parisienne ainsi que parmi les tranches de revenus inférieures à 3 000 F.

AVEZ-VOUS RECOURS AU CREDIT...

POUR QUOI...

en %

	NON	OUI	Logement	Voiture	Meubles	Gros électro-ménager	Autres	SANS REPONSE
ENSEMBLE	52,4	47,6	15,9	8,8	5,8	5,5	9,7	8,6
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE								
. Agriculteur, salarié agricole	37,8	62,2	13,8	1,4	0	0	39,8	12,4
. Industriel, profession libérale	47,4	52,6	29,2	10,1	4,1	1,2	6,6	10,1
. Artisan, petit commerçant	57,7	42,3	19,9	7,4	2,5	2,2	11,4	6,4
. Cadre moyen	49,5	50,5	20,3	13,7	6,7	7,2	8,0	2,9
. Employé	68,5	31,5	9,0	9,3	5,1	6,7	0	7,5
. Ouvrier qualifié	49,1	50,9	19,4	11,4	10,0	7,3	2,5	6,5
. Autre ouvrier, service	47,5	52,5	12,3	9,8	9,1	10,1	5,6	13,1
. Non actif	73,8	26,2	7,5	5,2	3,2	3,1	4,3	6,9
AGE								
. 18 à 24 ans	68,0	32,0	5,4	7,7	11,8	6,7	2,0	5,5
. 25 à 34 ans	48,4	51,6	15,8	11,3	7,2	6,4	8,3	11,9
. 35 à 44 ans	41,2	58,8	27,0	9,4	6,6	5,3	11,5	8,2
. 45 à 55 ans	62,0	38,0	8,2	6,1	0,7	4,4	12,7	7,1
REGION								
. Nord-Est	47,2	52,8	18,4	10,4	6,6	12,4	11,4	5,3
. Bassin Parisien	45,8	54,2	15,7	14,3	7,5	4,2	9,8	7,1
. Ouest	50,0	50,0	29,7	6,7	1,8	6,2	12,3	1,7
. Sud-Ouest	53,1	46,9	12,4	11,7	4,7	1,4	11,3	9,4
. Sud-Est	54,4	45,6	17,3	6,0	7,9	2,9	10,7	7,4
. Région Parisienne	60,3	39,7	6,8	5,7	5,1	6,2	5,0	16,6
NIVEAU SCOLAIRE								
. Primaire	48,2	51,8	15,6	7,9	6,4	7,5	12,6	7,0
. Primaire supérieure	63,3	36,7	7,6	6,5	5,1	2,7	9,0	9,3
. Technique commerciale	50,9	49,1	19,7	15,2	7,3	5,0	9,2	4,9
. Secondaire	55,0	45,0	22,1	7,8	4,9	5,9	6,5	5,1
. Supérieur	59,0	41,0	15,8	9,3	5,3	3,9	7,1	7,7
REVENU DU MENAGE								
. Moins de 1 400 F.	65,9	34,1	7,4	4,4	1,5	2,9	9,6	12,1
. 1 400 F. à 2 000 F.	60,5	39,5	8,7	5,8	7,0	5,6	10,1	6,6
. 2 000 F. à 2 900 F.	56,3	43,7	12,5	10,3	6,4	7,6	6,1	6,2
. 2 900 F. à 4 000 F.	50,6	49,4	21,3	8,3	8,1	4,7	11,5	3,3
. 4 000 F. à 6 000 F.	40,6	59,4	31,9	14,0	4,0	6,7	11,7	5,1
. 6 000 F. et plus	26,8	73,2	34,4	10,4	4,1	2,2	24,4	3,7
LES REVENUS AUGMENTENT PLUS VITE QUE LES PRIX on peut :								
. Mettre de l'argent de côté	51,3	48,7	16,0	8,7	7,0	4,6	9,5	9,5
. Travailler moins	52,2	47,8	17,3	7,6	6,3	3,9	10,0	8,3
. Dépenser plus	56,4	43,6	16,0	8,0	3,5	7,5	10,9	4,7
MOINS 3 000 Francs								
. Crise	61,6	38,4	4,5	8,1	2,7	5,8	6,4	5,9
. Inquiets	53,7	46,3	15,7	8,5	6,9	7,0	8,2	8,7
. Pas crise	64,9	35,1	7,2	7,2	1,7	5,4	8,6	5,9
PLUS 3 000 Francs								
. Crise	39,9	60,1	16,8	6,7	9,0	9,0	18,0	4,0
. Inquiets	46,9	53,1	28,9	7,5	7,7	4,2	12,1	3,4
. Pas crise	43,2	56,8	28,9	15,7	3,2	6,4	12,3	4,5

EPARGNEZ-VOUS...

en %

	NON	OUI parfois	OUI régulièrement	SANS REPONSE
ENSEMBLE	48,0	37,4	15,9	5,9
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE				
. Agriculteur, salarié agricole	36,4	46,6	13,3	3,7
. Industriel, profession libérale	25,1	38,3	33,4	3,2
. Artisan, petit commerçant	43,4	32,7	17,5	6,4
. Cadre moyen	41,8	37,9	17,1	3,3
. Employé	39,9	39,5	16,1	4,5
. Ouvrier qualifié	46,2	37,0	15,0	1,8
. Autre ouvrier, service	38,4	35,7	11,6	14,3
. Non actif	50,0	31,5	14,7	3,8
AGE				
. 18 à 24 ans	46,2	37,2	14,6	2,0
. 25 à 34 ans	43,5	31,2	14,1	11,2
. 35 à 44 ans	39,8	39,9	16,3	4,0
. 45 à 55 ans	36,8	40,7	17,9	4,7
REGION				
. Nord-Est	28,0	45,8	22,3	3,9
. Bassin Parisien	41,6	41,3	12,9	4,2
. Ouest	35,2	54,2	7,2	2,7
. Sud-Ouest	50,4	35,9	11,2	2,4
. Sud-Est	42,2	26,6	26,4	4,9
. Région Parisienne	45,6	29,2	11,6	13,6
NIVEAU SCOLAIRE				
. Primaire	42,8	41,8	10,9	4,5
. Primaire supérieure	34,1	38,5	22,8	4,6
. Technique commerciale	43,8	31,2	20,5	4,5
. Secondaire	43,5	38,6	14,4	3,5
. Supérieur	41,2	34,6	22,0	2,2
REVENU DU MENAGE				
. Moins de 1 400 F.	52,4	32,9	10,6	4,2
. 1 400 F. à 2 000 F.	44,0	35,0	13,8	7,1
. 2 000 F. à 2 900 F.	46,5	37,5	14,0	2,0
. 2 900 F. à 4 000 F.	37,5	40,0	19,7	2,8
. 4 000 F. à 6 000 F.	31,3	39,1	24,6	4,9
. 6 000 F. et plus	24,8	48,2	27,0	0
LES REVENUS AUGMENTENT PLUS VITE QUE LES PRIX				
on peut :				
. Mettre de l'argent de côté	38,1	38,4	18,7	4,7
. Travailler moins	46,3	32,0	15,4	6,2
. Dépenser plus	42,9	40,3	12,6	4,2
MOINS de 3 000 Francs				
. Crise	56,5	32,8	6,5	4,2
. Inquiets	51,4	33,6	10,2	4,8
. Pas crise	32,5	41,7	22,9	2,9
PLUS DE 3 000 Francs				
. Crise	41,1	38,3	16,7	4,0
. Inquiets	35,3	43,3	19,4	2,0
. Pas crise	28,1	39,5	28,5	3,8

Quant aux épargnants réguliers, ce sont des industriels, cadres supérieurs et professions libérales et plus généralement les personnes dont les revenus dépassent 3 000 F.

L'influence de l'épargne sur la vision de l'avenir a déjà été analysée (cf. supra 3.2.1.).

Evolution de l'épargne dans l'année écoulée (Q. 69)

Avez-vous épargné ?

- Plus d'argent que les années précédentes	5,7
- Moins d'argent que les années précédentes	30,0
- Autant que les années précédentes	 18,0
- N'épargne pas	 42,6

Plus de la moitié des épargnants ont épargné moins d'argent que les années précédentes. Cette attitude a été sensible parmi les Français âgés de plus de 35 ans et les catégories socio-professionnelles des agriculteurs, des industriels, des cadres supérieurs et des professions libérales. Au contraire 5,7 % de la population l'ont augmentée. Cette attitude est plus répandue parmi les revenus supérieurs à 3 000 F. et les industriels, cadres supérieurs, professions libérales.

Evolution du pouvoir d'achat dans l'année écoulée (Q. 68)

Votre pouvoir d'achat a-t-il ?

- Nettement plus augmenté que les années précédentes	 13,5
- Nettement moins augmenté que les années précédentes	 39,9
- Est resté le même	 42,4

Les plus touchés par la baisse relative du pouvoir d'achat, et dans des proportions importantes, sont les agriculteurs et les artisans. La hausse est, par ailleurs, sensible chez les employés, alors que les industriels, cadres supérieurs et professions libérales et les cadres moyens ont gardé le même pouvoir d'achat.

En ce qui concerne les différentes tranches d'âge, les 18 à 25 ans ont vu croître leur pouvoir d'achat tandis que les Français âgés de plus de 35 ans subissent une baisse.

en %

	Plus	Moins	Autant	N'épargne pas	Sans réponse
<u>ENSEMBLE</u>	5,7	30,0	18,0	42,6	3,7
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	1,7	47,4	15,9	32,2	2,8
. Industriel, profession libérale	10,5	38,3	15,2	31,2	4,9
. Artisan, petit commerçant	6,7	32,0	18,9	40,6	1,8
. Cadre moyen	5,3	28,6	15,4	50,7	0
. Employé	9,0	23,0	23,4	42,9	1,7
. Ouvrier qualifié	4,9	25,4	19,5	48,7	1,6
. Autre ouvrier, service	6,0	23,6	20,4	39,4	10,5
. Non actif	4,2	30,3	11,5	51,8	2,1
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	8,8	15,3	22,5	51,7	1,6
. 25 à 34 ans	8,1	16,8	18,5	47,7	8,9
. 35 à 44 ans	4,9	36,8	16,5	40,2	1,5
. 45 à 55 ans	2,7	42,0	16,9	36,2	2,1
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	10,3	33,6	23,4	31,3	1,5
. Bassin Parisien	4,4	27,4	22,4	44,5	1,4
. Ouest	5,1	39,2	16,3	38,5	1,0
. Sud-Ouest	2,7	34,3	12,1	50,8	0
. Sud-Est	6,2	28,5	19,0	42,5	3,9
. Région Parisienne	5,1	22,9	14,3	47,1	10,7
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	2,9	37,6	17,9	40,3	1,3
. Primaire supérieure	7,7	31,4	21,1	39,7	0
. Technique commerciale	11,4	26,2	17,6	42,7	2,2
. Secondaire	4,3	24,7	16,2	51,4	3,3
. Supérieur	7,6	21,2	18,7	48,7	3,8
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	4,0	32,8	11,7	47,6	3,9
. 1 400 F. à 2 000 F.	5,1	28,6	16,5	48,5	1,3
. 2 000 F. à 2 900 F.	5,1	27,7	19,6	46,3	1,4
. 2 900 F. à 4 000 F.	6,6	36,8	19,6	36,5	0,5
. 4 000 F. à 6 000 F.	10,8	28,3	21,1	37,2	2,7
. 6 000 F. et plus	8,3	40,1	18,4	33,2	0
<u>LES REVENUS AUGMENTENT PLUS VITE QUE LES PRIX</u>					
on peut :					
. Mettre de l'argent de côté	9,4	31,2	21,4	35,2	2,8
. Travailler moins	2,2	28,6	14,0	50,5	4,7
. Dépenser plus	3,2	28,8	16,8	49,6	1,7
<u>MOINS DE 3 000 Francs</u>					
. Crise	1,5	25,7	9,8	60,6	2,4
. Inquiets	4,6	29,5	16,3	48,3	1,4
. Pas crise	7,9	29,8	24,5	36,1	1,8
<u>PLUS DE 3 000 Francs</u>					
. Crise	5,4	47,2	12,8	34,7	0
. Inquiets	6,8	36,4	17,3	37,0	2,6
. Pas crise	11,2	25,8	26,7	36,3	0

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT DURANT L'ANNEE ECOULEE...

	en %			
	Nettement plus augmenté	Nettement moins augmenté	Le même	Sans réponse
<u>ENSEMBLE</u>	13,5	39,9	42,4	4,2
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>				
. Agriculteur, salarié agricole	1,6	58,8	35,4	4,2
. Industriel, profession libérale	15,0	31,0	46,9	7,1
. Artisan, petit commerçant	13,1	45,5	40,1	1,3
. Cadre moyen	17,0	32,6	50,4	0
. Employé	17,5	34,6	45,7	2,2
. Ouvrier qualifié	15,7	41,8	41,8	0,8
. Autre ouvrier, service	14,9	33,8	39,6	11,6
. Non actif	13,1	40,3	44,1	2,6
<u>AGE</u>				
. 18 à 24 ans	20,4	28,0	48,3	3,3
. 25 à 34 ans	16,8	29,9	45,0	8,3
. 35 à 44 ans	10,7	43,3	44,2	1,7
. 45 à 55 ans	10,3	51,2	35,1	3,4
<u>REGION</u>				
. Nord-Est	20,3	25,0	52,4	2,2
. Bassin Parisien	19,1	41,2	35,6	4,2
. Ouest	11,9	45,3	42,8	0
. Sud-Ouest	7,0	41,0	50,2	1,8
. Sud-Est	9,4	49,8	37,4	3,5
. Région Parisienne	13,2	36,4	40,2	10,2
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>				
. Primaire	9,5	43,5	45,2	1,7
. Primaire supérieure	17,4	45,9	35,9	0,9
. Technique commerciale	18,5	40,6	38,5	2,3
. Secondaire	13,5	37,4	44,6	4,5
. Supérieur	15,0	30,7	51,1	3,3
<u>REVENU DU MENAGE</u>				
. Moins de 1 400 F.	9,1	40,5	47,8	2,7
. 1 400 F. à 2 000 F.	8,5	47,6	41,2	2,7
. 2 000 F. à 2 900 F.	16,8	46,6	34,1	2,5
. 2 900 F. à 4 000 F.	16,5	37,7	45,1	0,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	18,3	23,0	55,3	3,4
. 6 000 F. et plus	11,2	36,5	50,2	2,0
<u>TAUX D'EQUIPEMENT</u>				
. Peu équipé	8,7	19,4	38,9	33,0
. Assez bien équipé	14,8	43,3	41,2	0,7
. Bien équipé	13,1	40,5	45,0	1,4
. Très bien équipé	14,4	42,2	41,1	2,3
<u>Moins de 3 000 Francs</u>				
. Crise.....	8,4	51,8	33,9	5,9
. Inquiets	11,7	50,3	37,5	0,5
. Pas crise.....	18,1	35,8	43,0	3,1
<u>PLUS DE 3 000 Francs</u>				
. Crise	9,3	41,0	49,7	0
. Inquiets	11,1	37,2	48,2	3,5
. Pas crise.....	26,1	23,6	49,7	0,6

Enfin il semble que plus les revenus étaient élevés, plus l'augmentation du pouvoir d'achat a été sensible. Seule la catégorie de 1 400 à 2 900 F. paraît avoir ressenti une baisse.

3.2.5. Situation des ménages face au logement (Q. 57)

Etes-vous ?

- Propriétaire	27,2
- En accession à la propriété	6,6
- Locataire	54,3
- Logé gratuitement	7,1

Les propriétaires se trouvent principalement parmi les agriculteurs (66,3 % d'entre eux sont propriétaires), les artisans (44,2 %), les industriels, cadres supérieurs et professions libérales et, de manière générale, les catégories de revenu élevé.

La répartition des locataires est beaucoup plus diversifiée, touchant toutes les catégories, surtout les bas revenus à l'exception des agriculteurs et des artisans. Les accédants à la propriété comprennent des ouvriers qualifiés dans une proportion plus importante que leur part dans l'échantillon. Enfin le fait d'être logé gratuitement concerne notamment les cadres moyens (phénomène du logement de fonction) et les non-actifs (jeunes logés dans leur famille).

La situation vis-à-vis du logement évolue avec l'âge suivant le schéma classique du cycle de vie : 2/3 des moins de 35 ans sont locataires, plus de 40 % des enquêtés de la tranche 45-55ans sont devenus propriétaires de leur logement.

SITUATION FACE AU LOGEMENT...

en %

	PROPRIETAIRE	ACCESSION	LOCATAIRE	LOGE GRATUITEMENT	SANS REPONSE
<u>ENSEMBLE</u>	27,2	6,6	54,3	7,1	4,8
<u>CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u>					
. Agriculteur, salarié agricole	66,3	5,2	20,9	4,9	2,8
. Industriel, profession libérale	32,3	2,6	59,2	3,5	2,5
. Artisan, petit commerçant	44,2	4,2	45,5	1,0	5,0
. Cadre moyen	18,7	11,7	55,0	12,7	2,0
. Employé	26,8	2,8	58,7	10,6	1,1
. Ouvrier qualifié	17,7	13,2	62,4	2,8	3,9
. Autre ouvrier, service	11,2	5,1	65,1	7,5	11,1
. Non actif	17,5	2,7	61,0	15,3	3,6
<u>AGE</u>					
. 18 à 24 ans	7,4	4,7	67,7	18,6	1,5
. 25 à 34 ans	15,9	6,6	65,0	4,4	8,1
. 35 à 44 ans	30,9	11,6	45,2	7,4	4,8
. 45 à 55 ans	43,2	1,8	48,0	4,1	3,0
<u>REGION</u>					
. Nord-Est	19,9	10,4	58,4	9,6	1,6
. Bassin Parisien	21,8	7,0	59,8	5,5	5,9
. Ouest	38,7	16,9	37,6	5,0	1,7
. Sud-Ouest	33,7	3,1	51,8	8,2	3,2
. Sud-Est	40,6	5,4	43,3	8,5	2,3
. Région Parisienne	12,9	0,7	69,3	5,8	11,3
<u>NIVEAU SCOLAIRE</u>					
. Primaire	32,2	8,6	52,0	4,5	2,7
. Primaire supérieure	32,6	2,4	49,2	10,3	5,5
. Technique commerciale	19,5	7,6	60,0	8,2	4,7
. Secondaire	23,1	8,2	57,4	9,9	1,4
. Supérieur	24,4	3,1	63,2	8,1	1,1
<u>REVENU DU MENAGE</u>					
. Moins de 1 400 F.	25,5	1,2	59,8	10,8	2,7
. 1 400 F. à 2 000 F.	26,6	3,2	58,8	7,7	3,7
. 2 000 F. à 2 900 F.	23,7	6,6	62,2	6,1	1,3
. 2 900 F. à 4 000 F.	30,7	11,0	49,2	6,4	2,7
. 4 000 F. à 6 000 F.	32,3	11,6	42,2	8,2	5,8
. 6 000 F. et plus	35,4	6,6	50,1	7,8	0
<u>AFFECTATION PAR LA CRISE</u>					
. Crise	19,0	4,8	68,4	5,2	2,6
. Inquiets	29,2	9,3	49,3	5,6	6,7
. Pas crise	29,5	4,0	52,5	10,4	3,5
. Très, un peu concernés	25,3	6,2	54,6	8,3	5,5
. Pas concernés	27,9	6,7	54,2	6,6	4,5

3.3. INFLUENCE DE CES CRITERES SUR LES ATTITUDES DE CONSOMMATION

3.3.1. L'influence de la vision de l'avenir sur les attitudes vis-à-vis de la consommation

Nous avons construit (cf. page 57) une variable "vision de l'avenir" qui essaie de synthétiser, certes de manière très "rustique", les réponses "qualitatives" faites par les enquêtés à la première partie de notre questionnaire. Pour étudier l'influence de cette vision de l'avenir sur les attitudes de consommation et afin de la distinguer de celle des facteurs socio-économiques, étudiée quant à elle dans notre premier rapport, nous avons subdivisé chacune des trois classes de notre variable "crise", "inquiets", "pas crise" en deux sous catégories selon que le revenu mensuel du ménage était ou non inférieur à 3 000 F. et nous avons simplement croisé par cette nouvelle variable les variables "élasticité" correspondant à chaque secteur de la consommation (la définition de ces variables élasticité est donnée dans le premier rapport, et reproduite p.bleue, avant les tableaux, paragraphe 3.4.). L'ensemble des tableaux figurent au paragraphe 3.4.

Nous avons regroupé dans les tableaux ci-dessous les résultats qui nous apparaissent les plus significatifs.

PROPENSION A DIMINUER LES DEPENSES SUIVANT LE REVENU ET LA VISION DE L'AVENIR

% E -

	REVENU < 3 000 F.			REVENU > 3 000 F.		
	Crise	Inquiets	Pas de crise	Crise	Inquiets	Pas de crise
Habillement	49,1	40,9	41,0	41,0	40,3	45,7
Loyer, achat du logement	21,9	15,7	8,7	16,4	14,9	11,2
Aménagement du logement	26,3	18,7	16,1	21,3	18,7	22,4
Electro-ménager	50,0	37,0	32,9	44,3	41,0	39,7
Voiture	44,7	35,2	34,3	41,0	45,5	35,3
Repas	32,5	17,0	30,4	29,5	23,9	17,2
Revue, journaux	27,2	25,7	15,5	19,7	17,9	18,1

Le premier chiffre en haut à gauche signifie :

"parmi les enquêtés qui pensent qu'il y aura une crise et dont le revenu est inférieur à 3 000 F., 49, 1 % sont dans la catégorie E- pour l'habillement, c'est-à-dire envisagent de diminuer leurs dépenses d'habillement en cas de baisse de leur revenu, sans pour autant envisager d'augmenter ces mêmes dépenses si leur revenu augmentait".

Ce premier tableau montre que les comportements annoncés par les enquêtés sont souvent sensibles à leur vision globale de l'avenir, particulièrement pour ceux d'entre eux qui ont un revenu inférieur à 3 000 F.. On notera que les biens figurant sur ce premier tableau font partie des dépenses relativement courantes, mais sont de type durable ou semi durable (à l'exception des dépenses de repas, et des revues et journaux). Il n'est pas étonnant que les décisions concernant ces biens, plus mûrement réfléchies, soient d'une manière ou d'une autre subordonnées à une vision plus ou moins optimiste de l'avenir. Le cas des dépenses de loyer ou d'achat du logement et celui de l'électro-ménager semblent assez caractéristiques à cet égard : les différences enregistrées selon que les enquêtés envisagent ou non la crise, sont particulièrement importantes pour les revenus inférieurs à 3 000 F. où la contrainte budgétaire oblige à peser les choix, et le sont nettement moins pour les revenus supérieurs à 3 000 F., à qui leur relative aisance financière permet de "voir venir" la crise sans pour autant prévoir des modifications très sensibles de leur budget. De manière plus générale, il faut constater d'une part que ceux qui estiment qu'il y a une crise sont presque toujours plus nombreux que les autres à envisager une baisse de leurs dépenses en cas de baisse de leur pouvoir d'achat, d'autre part que la "vision de l'avenir" est un critère parfois plus discriminant pour l'analyse des comportements de consommation que les critères socio-économiques (catégorie professionnelle, âge, etc...) étudiés dans le premier rapport : par exemple la propension maximale à diminuer les dépenses d'électro-ménager se rencontrait chez les ouvriers qualifiés (45,2 %), or on trouve ici une catégorie (ceux qui ont un revenu inférieur à 3 000 F. et qui ont une vision "de crise") où cette propension est de 50 %.

PROPENSION A AUGMENTER LES DEPENSES SELON LA VISION DE L'AVENIR

% E + et E + cliquet

	Crise	Inquiets	Pas de crise
Habillement	7,3	3,5	8,0
Loyer	17,8	14,9	19,0
Aménagement du logement	19,3	21,1	26,0
Chauffage	8,4	4,8	5,0
Repas quotidiens	11,0	6,5	5,0
Hygiène, santé	25,2	21,0	15,0
Voiture	8,9	5,8	7,0
Vacances	36,7	35,0	31,0

Ce second tableau apporte des résultats un peu différents : la vision d'une crise n'influe pas dans le même sens pour tous les types de dépenses. On constate ainsi que c'est parmi la catégorie "crise" que l'on trouve la plus forte propension à augmenter les dépenses pour les repas, le chauffage, l'hygiène et la santé, les vacances, c'est-à-dire les dépenses considérées comme les plus indispensables. Pour un poste comme l'aménagement du logement on trouve le résultat inverse. Enfin, pour les postes habillement, loyer (ou achat du logement) et voiture, la plus grande propension à augmenter les dépenses se trouvent à la fois dans la catégorie "crise" et dans la catégorie "pas de crise".

3.3.2. L'influence de l'affectation par la crise

% E -

Poste \ Affectation par la crise	Très ou un peu concerné	Pas concerné
Habillement	46,8	40,3
Loyer (ou achat du logement)	19,1	12,5
Ameublement	29,2	22,5
Ameublement du logement	23,6	16,9
Chauffage	29,6	25,2
Repas	25,8	20,8
Voiture	50,2	32,5

On constate que l'"affectation par la crise" a une influence à peu près sur les mêmes postes que la "vision de l'avenir" : il y a surtout en moins l'électro-ménager qui était très sensible à la vision globale de l'avenir et il y a en plus le chauffage et l'ameublement. Les trois postes liés au logement c'est-à-dire loyer, ameublement et aménagement du logement seraient donc plus particulièrement en baisse chez les ménages qui ont déjà été touchés par la crise. On notera également que les dépenses concernant la voiture seraient réduites par la moitié des enquêtés qui ont été déjà affectés par la crise, au cas où leur pouvoir d'achat baisserait, alors que seulement 32,5 % de ceux qui n'ont pas été affectés par la crise diminueraient ces dépenses de voiture. De manière générale, le fait d'avoir déjà été touché par la crise incite davantage les enquêtés à envisager la réduction de leurs dépenses. Ce résultat est important : on peut penser en effet que ceux qui ont déjà été touchés par la crise donnent sans doute des réponses plus pertinentes que les autres à une question qui porte précisément sur leur comportement en cas de baisse de leur pouvoir d'achat, justement parce qu'ils peuvent avoir déjà vécu cette situation. On portera donc une attention particulière aux postes pour lesquels les enquêtés déjà touchés par la crise diminueraient leurs consommations plus que les autres, et notamment à la voiture.

3.3.3. L'influence de la 'menace sur l'emploi'

% E -

	MENACE DANS LE MAINTIEN DE L'EMPLOI	
	Oui	Non
Habillement	43,3	38,4
Ameublement	26,9	22,1
Repas	23,7	19,5
Equiperment de loisirs	38,0	34,7
Voiture	42,9	36,6
Reuves, journaux	27,8	17,1
Sorties	34,7	26,8

La menace dans le maintien de l'emploi semble inciter les enquêtés à envisager plus fréquemment une baisse de leurs dépenses dans un certain nombre de domaines divers, faisant partie soit de la consommation courante (habillement, repas) soit de la consommation "surnuméraire" (équipement de loisirs, revues-journaux, sortie). On notera que les postes équipement de loisirs et sorties n'étaient pas influencés par les critères "vision globale de l'avenir" et "affectation par la crise".

3.3.4. Influence de l'évolution du pouvoir d'achat durant l'année écoulée sur les attitudes vis-à-vis de la consommation

Rappel des résultats de la question Q. 68

Votre pouvoir d'achat a-t-il :

- nettement plus augmenté que les années précédentes	13,5
- nettement moins augmenté que les années précédentes	39,9
- est resté le même	42,4

PROPENSION A DIMINUER LES DEPENSES SUIVANT L'EVOLUTION
RECENTE DU POUVOIR D'ACHAT

% E -

Type de dépenses \ Pouvoir d'achat	A nettement moins augmenté	Le même	A nettement plus augmenté
Habillement	44,5	42,9	37,1
Electro-ménager	41,3	39,8	32,3
Chauffage	30,3	25,7	21,8
Equipement de loisirs	38,3	36,2	31,5
Voiture	40,4	37,5	34,7
Invitations	19,9	23,7	25,8
Sorties	26,8	31,4	35,5
Livres	15,0	13,1	16,1

Les évolutions du pouvoir d'achat semble jouer dans deux sens différents : pour une première catégorie de biens (habillement, électro-ménager, chauffage, équipement de loisirs, voitures), le fait d'avoir subi une baisse du pouvoir d'achat amène à envisager plus fréquemment une diminution des dépenses ; pour les sorties et les invitations en revanche ce sont les enquêtés qui ont vu leur pouvoir d'achat augmenter qui sont le plus enclins à prévoir une baisse de leurs dépenses.

On remarque que la première catégorie est composée uniquement de biens durables ou semi-durables (habillement). Les ménages dont le pouvoir d'achat a nettement augmenté imaginent mal devoir diminuer leurs dépenses concernant ces biens même dans l'hypothèse où on leur demande de se placer et où leur pouvoir d'achat baisserait. Ils envisageraient plutôt dans ce cas de se restreindre sur les sorties, les invitations ou encore les livres ... Il est clair que l'hypothèse de diminution du pouvoir d'achat n'est pas ressentie de la même façon par ceux qui estiment que leur pouvoir d'achat a effectivement baissé durant l'année écoulée et par ceux qui estiment au contraire qu'il a augmenté. Les opinions de ces derniers doivent être considérées avec une certaine circonspection.

Cependant, il faut reconnaître que les différences d'attitudes entre les enquêtés dont le pouvoir d'achat "a nettement baissé" et ceux pour lesquels il "est resté le même" sont moins importantes qu'on aurait pu le penser (sauf pour le chauffage et la voiture), le critère "évolution du pouvoir d'achat" semble donc avoir une influence moindre que celle d'autres critères comme la "vision globale de l'avenir" par exemple.

PROPENSION A AUGMENTER LES DEPENSES SELON L'EVOLUTION
RECENTE DU POUVOIR D'ACHAT

% E + et E + et cliquet

Type de dépenses \ Pouvoir d'achat	A nettement moins augmenté	Est resté le même	A nettement plus augmenté
Habillement	4,6	5,0	12,9
Ameublement	14,0	18,5	20,9
Hygiène-santé	21,8	16,9	19,4
Livres	18,0	17,8	13,7

Il y a peu de postes sur lesquels on ait enregistré des différences sensibles : les dépenses d'habillement et d'ameublement devraient augmenter davantage pour les enquêtés qui ont bénéficié d'une hausse de pouvoir d'achat. Les ménages dont le pouvoir d'achat a au contraire baissé sont plus nombreux à envisager d'augmenter leurs dépenses concernant les livres, l'hygiène et la santé au cas où ils disposeraient de plus d'argent. Nous avons déjà remarqué dans le premier rapport que les ménages aux revenus les plus faibles souhaitaient davantage que les autres augmenter leurs dépenses d'hygiène et santé : nous trouvons là un phénomène analogue.

3.4. TABLEAUX

DEFINITION DE LA VARIABLE "ELASTICITE" (rappel)

Les attitudes par rapport aux grands secteurs de la consommation ont été cernées par trois questions :

" Si dans les années à venir vous disposiez de plus d'argent à quoi utiliseriez-vous principalement vos revenus supplémentaires ? " (Q. 22)

" Si vos revenus diminuaient dans quels domaines réduiriez-vous le plus vos dépenses par rapport à ce que vous dépensez actuellement ? " (Q. 23)

" Y a-t-il un domaine où, de toute façon, vous n'envisagez absolument pas de réduire vos dépenses même si vos revenus baissaient ? " (Q. 25).

Nous avons regroupé les réponses aux trois questions en une seule variable qui caractérise le comportement de l'enquêté par rapport à un poste donné. Cette variable est construite ainsi : pour chaque poste, les questions 22, 23 et 25 ont deux réponses possibles suivant que le poste fait partie ou non de ceux choisis par l'enquêté. Nous avons donc pour l'ensemble des trois questions huit réponses possibles correspondant au tableau suivant :

		Q. 22 OUI		Q. 22 NON	
		Q. 23		Q. 23	
		Oui	Non	Oui	Non
Q. 25	OUI	Contradiction	E + et cliquet	Contradiction	Eo et cliquet
	NON	E + -	E +	E -	Eo

Nous avons appelé "élasticité" la variable à 7 modalités ainsi créée, l'analogie avec l'élasticité-revenu utilisée en macroéconomie nous paraissant assez nette. Cette variable introduit l'effet "cliquet" qui correspond à la réponse oui à la question 25. Nous avons en revanche considéré comme contradictoire le fait de répondre oui à la fois aux questions 23 et 25.

H A B I L L E M E N T

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	49,1	34,2	0,9	9,6	6,1	0,9
	Revenu > 3 000 F.	0	41,0	34,4	3,3	14,8	6,6	0
	Tous revenus	0	45,5	34,6	1,6	11,0	6,8	0,5
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	3,9	40,9	36,1	1,3	13,5	3,9	0,4
	Revenu > 3 000 F.	3,0	40,3	41,8	0,7	11,9	1,5	0
	Tous revenus	3,3	40,9	38,3	1,4	12,4	3,3	0,2
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	1,9	41,0	36,0	2,5	9,9	6,2	2,5
	Revenu > 3 000 F.	0	45,7	45,7	1,7	4,3	3,4	0
	Tous revenus	1,0	42,0	40,0	2,0	7,0	6,0	2,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	2,2	46,8	32,6	2,2	11,2	3,0	1,5
Pas concernés	1,7	40,3	40,2	1,4	10,0	6,0	0,5

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,9	43,3	38,8	0	9,0	4,5	1,2
Pas menacés	1,3	38,4	42,4	2,4	8,9	5,8	0,8

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0,5	44,5	38,8	1,6	10,1	4,1	0,5
Est resté le même	2,6	42,9	35,7	1,5	11,8	4,1	1,0
A nettement plus augmenté	3,2	37,1	35,5	2,4	8,9	12,1	0,8

LOYER - ACHAT LOGEMENT

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	21,9	44,7	0,9	14,9	16,7	1,8
	Revenu > 3 000 F.	3,3	16,4	55,7	0	8,2	9,8	8,2
	Tous revenus	1,0	19,4	49,2	1,0	12,0	13,6	4,2
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	2,2	15,7	49,1	3,5	13,9	13,5	2,6
	Revenu > 3 000 F.	0,7	14,9	56,7	4,5	9,7	12,7	1,5
	Tous revenus	1,4	15,6	53,6	3,8	10,8	12,7	2,2
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	4,3	8,7	53,4	3,7	13,0	14,9	1,9
	Revenu > 3 000 F.	0,9	11,2	48,3	2,6	15,5	17,2	4,3
	Tous revenus	3,0	10,0	52,0	3,0	13,0	16,0	3,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	2,2	19,1	41,6	3,4	15,7	15,0	3,0
Pas concernés	1,7	12,5	56,2	2,9	10,3	13,5	2,8

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,0	14,3	50,6	2,4	11,4	14,7	4,9
Pas menacés	2,9	12,6	47,9	3,2	13,9	16,6	2,0

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	2,5	15,6	49,7	2,7	13,4	14,2	2,2
Est resté le même	1,0	13,9	55,3	3,6	9,8	12,6	3,9
A nettement plus augmenté	4,0	14,5	42,7	2,4	15,3	18,5	2,4

A M E U B L E M E N T D U L O G E M E N T

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	28,1	39,5	0	17,5	15,8	0
	Revenu > 3 000 F.	1,6	26,2	55,7	0	9,8	6,6	0
	Tous revenus	0,5	26,3	45,0	0	15,2	12,6	0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,4	20,9	43,9	0	11,7	22,2	0,4
	Revenu > 3 000 F.	0,7	28,4	36,6	0	20,1	14,2	0
	Tous revenus	1,0	23,0	43,1	0,2	14,1	17,7	1,0
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0	24,8	50,3	0,6	9,9	14,3	0
	Revenu > 3 000 F.	1,7	25,9	44,8	0	12,1	16,4	0
	Tous revenus	1,0	25,0	47,0	0	11,0	15,0	0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,1	29,2	39,7	0	16,5	12,4	1,1
Pas concernés	0,5	22,5	47,2	0,3	12,0	17,2	0,3

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	0,8	26,9	46,1	0	11,0	14,3	0,4
Pas menacés	1,1	22,1	45,8	0,3	13,9	16,6	0,3

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0,3	26,0	44,0	0	15,8	13,7	0,3
Est resté le même	0,5	23,4	45,8	0,5	11,3	18,5	0
A nettement plus augmenté	3,2	23,4	38,7	0	14,5	17,7	3,2

AMENAGEMENT DU LOGEMENT

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	1,8	26,3	42,1	0	10,5	19,3	1,8
	Revenu > 3 000 F.	0	21,3	44,3	0	16,4	18,0	0
	Tous revenus	1,0	23,6	42,9	0	13,1	18,3	1,0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,9	18,7	39,1	0	21,3	19,1	0,4
	Revenu > 3 000 F.	0,7	18,7	41,0	0	16,4	21,6	1,5
	Tous revenus	1,2	17,0	40,2	0,5	19,9	20,1	1,0
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0	16,1	37,9	0	16,8	27,3	1,2
	Revenu > 3 000 F.	0,9	22,4	36,2	2,6	12,9	24,1	0,9
	Tous revenus	1,0	19,0	38,0	1,0	15,0	25,0	1,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,1	23,6	33,7	0,4	19,9	19,1	19,0
Pas concernés	0,9	16,9	42,6	0,6	15,7	22,5	0,6

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	1,2	18,8	45,7	0,4	11,8	20,0	2,0
Pas menacés	1,1	17,4	41,1	0,5	18,7	20,8	0,8

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	1,6	22,6	39,5	2,4	16,1	16,9	0
Est resté le même	0,8	18,5	45,0	0,3	14,4	20,6	0,5
A nettement plus augmenté	0,3	19,4	34,4	0	20,2	23,8	1,6

APPAREILS ELECTRO - MENAGERS

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	50,0	43,9	0	4,4	0,9	0
	Revenu > 3 000 F.	6,6	44,3	42,6	0	1,6	6,6	0
	Tous revenus	2,1	48,2	43,5	0	3,7	2,6	0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,4	37,0	43,0	0,9	11,3	6,5	0,9
	Revenu > 3 000 F.	2,2	41,0	41,0	0	9,0	6,7	0
	Tous revenus	1,2	37,3	44,0	0,7	9,8	6,5	0,5
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0,6	32,9	54,7	0	4,3	7,5	0
	Revenu > 3 000 F.	0	39,7	52,6	0,9	3,4	4,3	0
	Tous revenus	0,4	36,0	53,0	0	5,0	6,0	0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,9	40,1	43,1	0,4	9,7	4,5	0,4
Pas concernés	0,9	38,6	48,6	0,5	5,5	5,7	0,2

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	3,3	38,4	45,7	0	9,4	2,9	0,4
Pas menacés	0,3	39,2	47,9	0	6,6	5,8	0,3

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	1,4	41,3	42,3	0	9,3	5,5	0
Est resté le même	0,5	39,8	49,4	0,8	4,9	4,4	0,3
A nettement plus augmenté	1,6	32,3	49,2	0,8	5,6	8,9	0,8

C H A U F F A G E

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	2,6	30,7	53,5	2,6	4,4	5,3	1,8
	Revenu > 3 000 F.	1,6	24,6	57,4	6,6	1,6	6,6	1,6
	Tous revenus	2,1	26,7	55,5	3,7	3,1	6,8	1,6
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0	31,3	55,7	4,8	2,2	5,7	0,4
	Revenu > 3 000 F.	4,5	27,6	63,4	1,5	0	0,7	2,2
	Tous revenus	1,9	28,5	58,4	4,8	1,7	3,6	1,2
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	3,7	22,4	60,9	4,3	4,3	3,7	0,6
	Revenu > 3 000 F.	0,9	25,9	63,8	3,4	2,6	4,3	0
	Tous revenus	2,0	23,0	62,0	5,0	4,0	4,0	1,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,9	29,6	55,4	2,2	3,4	5,2	1,9
Pas concernés	2,0	25,2	60,3	5,4	2,5	3,8	0,8

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,9	26,1	61,6	2,0	2,0	4,9	0,8
Pas menacés	1,3	26,6	59,5	5,3	2,1	3,4	1,8

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	1,6	30,3	57,4	3,3	1,9	4,4	1,1
Est resté le même	2,1	25,7	59,1	5,1	2,3	4,6	1,0
A nettement plus augmenté	2,4	21,8	61,3	5,6	4,0	4,0	0

REPAS QUOTIDIENS

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	6,1	32,5	33,3	11,4	3,5	10,5	3,5
	Revenu > 3 000 F.	8,2	23,0	29,5	26,2	6,6	1,6	3,3
	Tous revenus	7,3	27,7	32,5	17,8	4,2	7,9	3,1
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	10,0	17,0	38,7	20,9	5,7	2,6	4,8
	Revenu > 3 000 F.	8,2	23,9	33,6	26,9	0,7	2,2	4,5
	Tous revenus	9,3	19,6	38,5	23,2	3,1	2,4	4,1
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	6,2	30,4	41,0	14,9	2,5	2,5	2,5
	Revenu > 3 000 F.	11,2	17,2	32,8	34,5	0,9	3,4	0,9
	Tous revenus	9,0	23,0	38,0	23,0	2,0	3,0	2,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	12,7	25,8	29,2	22,5	3,7	3,0	2,6
Pas concernés	7,2	20,8	40,3	21,5	2,6	4,0	3,4

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	6,9	23,7	34,7	20,8	4,1	4,9	4,9
Pas menacés	7,9	19,5	40,3	22,9	2,9	3,4	2,9

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	8,5	21,6	36,9	21,6	3,8	4,9	2,7
Est resté le même	8,2	23,7	35,5	23,1	2,8	3,9	3,1
A nettement plus augmenté	12,1	21,0	36,3	22,6	2,4	0,8	4,8

DEPENSES POUR ENFANTS

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	1,8	64,0	4,4	0,9	18,4	11,4
	Revenu > 3 000 F.	0	0	59,0	4,9	1,6	24,6	13,1
	Tous revenus	0	1,0	63,9	3,7	1,0	18,8	11,0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0	1,7	62,2	8,7	0,9	20,0	6,1
	Revenu > 3 000 F.	0,7	2,2	55,2	6,7	0,7	23,1	11,2
	Tous revenus	0,2	2,2	59,6	8,1	0,7	21,5	7,7
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0,6	1,9	67,1	6,2	1,9	14,9	7,5
	Revenu > 3 000 F.	0	0,9	62,1	12,1	1,7	17,2	6,9
	Tous revenus	1,0	1,0	64,0	9,0	2,0	16,0	7,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	0,4	1,5	59,9	8,2	1,9	19,9	8,2
Pas concernés	0,3	1,7	62,9	7,2	0,8	18,8	8,3

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	0,4	1,6	58,8	8,6	1,6	21,6	7,3
Pas menacés	0,5	2,1	62,1	8,9	0,5	18,4	7,1

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0,5	1,9	62,8	8,5	1,1	16,1	8,7
Est resté le même	0,3	1,5	60,9	4,4	1,5	22,6	8,5
A nettement plus augmenté	0	0,8	64,5	12,9	0	15,3	6,5

HYGIENE ET SANTE

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	0,9	37,7	36,8	0	21,1	4,4
	Revenu > 3 000 F.	0	0	55,7	16,4	1,6	13,1	14,8
	Tous revenus	0	0,5	46,1	27,7	0,5	17,3	7,9
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0	0,4	51,3	27,0	0	13,5	7,8
	Revenu > 3 000 F.	0	0,7	56,0	22,4	0	8,2	12,7
	Tous revenus	0,2	0,5	53,8	24,2	0	11,0	10,0
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0	1,2	47,2	30,4	0,6	11,8	8,1
	Revenu > 3 000 F.	0	0	71,6	19,0	0	5,2	4,3
	Tous revenus	0	1,0	58,0	25,0	1,0	9,0	6,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	0	0,4	53,9	22,8	0,4	14,2	8,2
Pas concernés	0,2	0,5	53,5	26,3	0,3	10,6	8,5

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	0,4	0	50,6	28,2	0,4	11,8	8,6
Pas menacés	0	1,1	55,8	21,1	0,5	11,1	10,5

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0	0,5	47,5	29,8	0,3	12,0	9,8
Est resté le même	0,3	0,8	57,3	24,4	0,3	10,5	6,4
A nettement plus augmenté	0	0	59,7	19,6	0,8	12,1	7,3

PRODUITS DE SOINS DE BEAUTE

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0	26,3	63,2	2,6	3,5	5,3	0
	Revenu > 3 000 F.	4,9	19,7	63,9	3,3	4,9	3,3	1,6
	Tous revenus	1,6	23,6	64,4	2,6	3,1	4,2	0,5
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	1,7	20,9	74,3	1,3	0,4	1,7	0,4
	Revenu > 3 000 F.	0,7	23,9	67,2	3,0	0,7	3,0	0,7
	Tous revenus	1,2	21,8	72,0	1,4	0,7	2,4	0,5
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	2,5	19,9	70,2	2,5	1,9	1,9	0,6
	Revenu > 3 000 F.	0,9	20,7	69,8	0	2,6	6,0	0,9
	Tous revenus	2,0	20,0	69,0	1,0	2,0	4,0	1,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	2,2	19,5	68,5	2,6	2,6	3,7	0,7
Pas concernés	1,1	22,3	70,0	1,4	1,4	3,2	0,6

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,4	24,9	64,9	2,0	0,4	4,5	0,8
Pas menacés	1,1	22,1	70,0	0,8	2,6	2,6	0,5

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	1,4	17,5	73,0	1,1	2,2	3,8	0,8
Est resté le même	0,8	26,7	66,3	2,1	1,0	3,1	0
A nettement plus augmenté	4,0	19,4	65,3	3,2	2,4	3,2	2,4

EQUIPEMENTS DE LOISIRS

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0,9	36,8	40,4	0,9	7,0	14,0	0,9
	Revenu > 3 000 F.	6,6	34,4	52,5	0	3,3	3,3	3,0
	Tous revenus	2,6	36,6	43,5	0,5	6,8	9,9	0,5
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,4	41,7	35,7	2,6	10,0	9,1	0,4
	Revenu > 3 000 F.	0,7	38,1	35,1	3,7	12,7	8,2	0,7
	Tous revenus	1,0	38,5	36,8	2,4	11,0	9,3	1,0
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	3,7	29,8	42,9	3,1	9,3	10,6	0,6
	Revenu > 3 000 F.	1,7	36,2	43,1	3,4	11,2	5,2	0
	Tous revenus	3,0	33,0	43,0	3,0	1,0	8,0	0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	2,2	38,6	37,5	1,9	10,9	7,9	1,5
Pas concernés	1,7	35,4	41,5	2,3	9,2	9,5	0,3

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	1,6	38,0	41,2	0,8	8,2	9,4	0,8
Pas menacés	2,1	34,7	39,2	2,9	11,3	9,5	0,3

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	1,6	38,3	37,2	1,1	10,9	10,7	0,3
Est resté le même	1,3	36,2	39,1	2,6	10,5	9,3	0,8
A nettement plus augmenté	4,9	31,5	46,8	4,8	5,6	5,6	0,8

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

L I V R E S

<u>VISION DE L'AVENIR :</u>		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0,9	11,4	57,9	1,8	0,9	23,7	3,5
	Revenu > 3 000 F.	0	13,1	57,4	3,3	3,3	24,6	1,6
	Tous revenus	0,5	12,6	58,1	1,6	1,6	23,0	2,6
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,9	17,0	67,8	0,4	0,9	10,9	2,6
	Revenu > 3 000 F.	2,2	12,7	57,5	0,7	0,3	21,6	2,2
	Tous revenus	1,2	14,6	63,6	1,2	1,9	15,1	2,4
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0	14,3	71,4	0,6	1,2	11,2	1,9
	Revenu > 3 000 F.	0	14,7	68,1	0,9	4,3	13,8	0
	Tous revenus	0	15,0	69,0	0	3,0	12,0	1,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	0,7	11,2	65,9	1,5	1,9	16,1	2,2
Pas concernés	0,6	15,2	63,8	0,8	2,3	15,2	1,8

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	0,8	15,5	59,2	1,2	1,2	18,8	3,3
Pas menacés	0,8	13,7	65,3	0,3	2,4	15,8	1,6

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0,8	15,0	63,4	0,3	2,5	15,8	2,2
Est resté le même	0,5	13,1	65,3	1,0	2,3	15,2	2,6
A nettement plus augmenté	0,8	16,1	66,1	1,6	0,8	12,9	0,8

REVUES - JOURNAUX

VISION DE L'AVENIR :		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0,2	27,2	61,4	5,3	0	7,0	0
	Revenu > 3 000 F.	0	19,7	73,8	1,6	1,6	4,9	0
	Tous revenus	0	24,6	64,9	3,7	0,5	6,3	0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,4	25,7	64,3	1,3	1,7	4,8	0,9
	Revenu > 3 000 F.	0	17,9	73,1	2,2	2,2	3,7	0,7
	Tous revenus	0,7	21,5	68,9	1,9	1,9	4,1	1,2
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	3,1	15,5	72,7	3,1	3,7	1,9	0
	Revenu > 3 000 F.	0	18,1	76,7	2,6	0	3,4	0
	Tous revenus	2,0	16,0	74,0	3,0	3,0	2,0	0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	0	18,7	71,2	3,0	2,2	4,5	0,4
Pas concernés	1,2	21,1	69,2	2,6	1,7	3,5	0,6

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	0,4	27,8	64,9	2,0	1,2	2,4	1,2
Pas menacés	1,1	17,1	71,6	2,1	2,6	5,5	0

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0	21,3	67,5	2,5	1,9	6,0	0,8
Est resté le même	0	21,9	71,2	2,8	2,3	1,8	0
A nettement plus augmenté	6,5	16,1	67,7	3,2	0,8	4,8	0,8

VOITURE

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	1,8	44,7	35,1	0,9	7,0	11,4	0
	Revenu > 3 000 F.	3,3	41,0	45,9	1,6	6,6	3,3	0
	Tous revenus	2,6	42,4	38,2	1,6	6,3	8,9	0
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	4,3	35,2	40,9	5,7	7,8	5,2	1,3
	Revenu > 3 000 F.	3,0	45,5	35,1	6,7	6,0	3,0	0,7
	Tous revenus	3,8	37,3	40,9	5,7	6,5	4,1	1,7
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	1,9	34,2	44,1	5,6	2,5	9,9	1,2
	Revenu > 3 000 F.	4,3	35,3	37,9	7,8	11,2	2,6	0,9
	Tous revenus	4,0	35,0	42,0	6,0	6,0	6,0	1,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	2,2	50,2	30,3	3,7	6,0	6,7	0,7
Pas concernés	4,0	32,5	45,1	5,7	6,2	5,4	1,2

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	3,7	42,9	35,1	5,3	6,1	5,7	1,2
Pas menacés	2,9	36,6	40,0	4,7	6,8	8,2	0,8

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	2,5	40,4	38,5	4,9	5,7	7,1	0,3
*Est resté le même	4,4	37,5	40,9	4,4	6,4	4,6	1,8
A nettement plus augmenté	4,0	34,7	37,9	8,1	6,5	7,3	0,8

S O R T I E S

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	0,9	27,2	41,2	0	12,3	18,4	0,9
	Revenu > 3 000 F.	3,3	27,9	41,0	0	9,8	19,7	0
	Tous revenus	1,6	27,7	40,8	0	12,0	17,3	0,5
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	0,9	34,8	38,3	0,4	14,8	7,8	3,0
	Revenu > 3 000 F.	0,7	23,1	41,0	0	20,9	14,2	0
	Tous revenus	1,2	31,3	39,5	0,7	15,6	9,8	1,9
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	0,6	29,2	41,6	2,5	15,5	10,6	0
	Revenu > 3 000 F.	3,4	33,6	38,8	1,7	12,9	10,3	0
	Tous revenus	2,0	31,0	40,0	2,0	14,0	11,0	0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,5	32,2	39,3	0,7	16,5	9,0	1,1
Pas concernés	1,4	30,0	40,3	0,9	13,5	12,8	0,9

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,4	34,7	35,5	0,4	13,9	11,8	1,2
Pas menacés	1,3	26,8	41,8	1,1	14,7	13,2	1,1

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	0,8	26,8	39,9	0,5	18,3	12,8	0,5
Est resté le même	1,0	31,4	43,4	0,3	11,1	11,6	1,3
A nettement plus augmenté	4,8	35,5	29,8	2,4	16,1	9,7	1,6

INVITATIONS

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	4,4	14,0	57,0	0,9	8,8	10,5	5,3
	Revenu > 3 000 F.	4,9	21,3	52,5	6,6	11,5	4,9	0
	Tous revenus	4,2	16,8	55,0	4,2	8,4	8,4	3,1
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	2,6	26,1	52,6	3,9	4,3	8,7	1,3
	Revenu > 3 000 F.	3,0	21,6	50,0	5,2	5,2	13,4	1,5
	Tous revenus	2,6	24,2	52,4	4,3	5,0	9,8	1,9
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	3,1	17,4	57,1	3,1	6,2	9,9	3,1
	Revenu > 3 000 F.	0,9	30,2	49,1	6,0	6,0	8,6	0
	Tous revenus	2,0	22,0	55,0	4,0	6,0	9,0	2,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	1,9	23,2	53,6	3,4	8,2	5,6	4,1
Pas concernés	3,1	21,4	54,0	4,5	5,1	10,8	1,1

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	4,5	23,3	47,8	3,7	6,5	10,6	3,7
Pas menacés	0,8	19,2	58,2	5,8	5,3	8,4	2,4

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	3,0	19,9	54,1	4,6	6,0	10,7	1,4
Est resté le même	1,5	23,7	54,8	3,3	6,4	8,2	1,8
A nettement plus augmenté	4,8	25,8	47,6	5,6	5,6	8,9	1,6

VACANCES - VOYAGES

VISION DE L'AVENIR :

		Contra- diction	E-	Eo	Eo et cliquet	E+ -	E+	E+ et cliquet
Crise	Revenu < 3 000 F.	3,5	16,7	21,1	1,8	22,8	27,2	8,8
	Revenu > 3 000 F.	4,9	6,6	14,8	1,6	32,8	31,1	8,2
	Tous revenus	3,7	12,6	18,3	2,6	25,1	28,8	8,9
Inquiets	Revenu < 3 000 F.	3,5	14,8	17,0	0	32,2	29,6	2,6
	Revenu > 3 000 F.	3,7	11,9	12,7	3,0	29,9	26,9	11,9
	Tous revenus	3,3	13,4	17,0	1,2	29,9	28,5	6,5
Pas de crise	Revenu < 3 000 F.	2,5	12,4	16,1	1,9	38,5	24,2	3,7
	Revenu > 3 000 F.	4,3	10,3	11,2	3,4	37,1	28,4	6,0
	Tous revenus	4,0	12,0	15,0	2,0	37,0	26,0	5,0

AFFECTATION DE LA CRISE :

Très peu ou peu concernés	3,0	14,2	13,9	1,5	36,7	24,7	6,0
Pas concernés	3,7	12,0	17,8	1,8	29,2	28,9	6,3

MENACE SUR L'EMPLOI :

Menacés	2,4	12,7	13,9	1,2	36,7	26,1	6,9
Pas menacés	3,2	13,7	15,3	2,6	32,1	26,6	6,8

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT :

A nettement moins augmenté	3,6	12,8	16,7	1,1	31,1	29,0	5,5
Est resté le même	2,1	12,3	13,9	2,1	33,9	29,3	6,4
A nettement plus augmenté	8,1	14,5	17,7	3,2	26,6	22,6	7,3

CHAPITRE IV

CONCLUSION GENERALE :

LES RESULTATS DE NOTRE ENQUETE ET LA PREVISION

C H A P I T R E I V

CONCLUSION GÉNÉRALE :

LES RESULTATS DE NOTRE ENQUÊTE ET LA PRÉVISION

Le Ministère de l'Industrie et de la Recherche utilise pour la prévision le modèle EXPLOR dont la fonction de consommation est un "système linéaire de dépenses, assez fréquemment utilisé dans les modèles.

La consommation en valeur pour chaque poste y est décomposée en :

- consommation obligée γ
- consommation surnuméraire, obtenue par l'application au revenu surnuméraire d'un coefficient de distribution β (le revenu surnuméraire étant la différence entre la consommation totale des ménages et la somme des consommations obligées).

Les paramètres γ et β , au nombre de 74 puisque la nomenclature des dépenses dans le modèle EXPLOR comporte 74 postes, sont estimés à partir des séries historiques et maintenus constants pour les années de prévision.

Nous souhaitons examiner à la fois le modèle en lui-même et les prévisions effectuées grâce à lui, à la lumière des résultats de notre enquête. En fait, la différence de nature entre nos résultats et le modèle ne permet pas une critique directe de ce dernier. La raison principale en est le caractère "qualitatif" des résultats de l'enquête (qualitatif au sens où l'enquête n'appréhende pas les consommations en valeur) et qui nous a obligé à cantonner notre analyse au niveau de l'explication des comportements et non de leur concrétisation sous forme de dépenses. Il est certainement possible de mettre au point une méthodologie permettant d'aboutir, à partir des données telles que les nôtres à des "prévisions" quantitatives mais elle nécessiterait de nombreuses hypothèses :

- Sur l'évolution des revenus selon divers critères socio-démographiques.
- Sur le passage des données, concentrées dans les variables "élasticité" à des données quantitatives : savoir qu'un enquêté se propose d'augmenter sa consomma-

tion sur un poste en cas de hausse de ses revenus, ne nous dit pas de combien serait cette augmentation. L'instrument qu'il nous faudrait serait plutôt des coefficients de distribution du revenu supplémentaire. En fait, c'est sans doute seulement la confrontation systématique entre des séries de résultats d'enquête et des séries de consommation qui permettrait de déterminer si le passage est possible.

Ces considérations justifient à nos yeux que nous n'ayons pas entamé une démarche qui n'aurait pu aboutir qu'à des résultats "quantitatifs" en apparence, mais en réalité peu dignes de foi.

Une critique directe du modèle aurait cependant été possible si celui-ci avait eu un caractère explicatif et pas uniquement descriptif : malheureusement, la décomposition de la consommation en consommation obligée et consommation surnuméraire telle qu'elle résulte de la mise en oeuvre du modèle ne semble pas correspondre à un phénomène réel [indépendamment de la justification théorique d'une telle décomposition.]

Ceci rend illusoire toute interprétation des coefficients γ et β calculés par le modèle (d'autant plus que le problème de l'agrégation du modèle aurait posé de nombreuses difficultés) ; l'unique possibilité reste alors la discussion du modèle à partir de ses résultats : nous avons donc procédé au regroupement des différents postes de EXPLOR pour aboutir à une nomenclature proche de celle utilisée dans notre enquête.

NOMENCLATURE UTILISEE DANS EXPLOR

Fonctions EXPLOR	
1. Pain	23. Vêtements principaux
2. Biscuits	24. Bonneterie
3. Pâtisserie	25. Lingerie, chemiserie
4. Produits à base de féculents, repas et desserts instantanés	26. Fournitures pour l'habillement
5. Légumes frais et traités	27. Accessoires d'habillement
6. Fruits frais et traités et confitures	28. Chaussures
7. Poisson frais et traité	29. Entretien et réparation du logement
8. Viandes fraîches et traitées	30. Loyers
9. Oeufs	31. Appareils de chauffage
10. Lait et crème	32. Petit équipement ménager
11. Fromage	33. Appareils électriques
12. Beurre	34. Meubles, literie et accessoires
13. Huiles et graisses	35. Textiles pour l'habitation
14. Sucre	36. Articles de ménages
15. Confiserie, etc...	37. Charbon et coke
16. Soupe, épices, glaces et crèmes glacées	38. Gaz de ville
17. Tabac, cigare, cigarettes	39. Electricité
18. Vins	40. Eau
19. Bière	41. Butane-propane
20. Autres boissons alcoolisées	42. Combustibles liquides
21. Boissons non alcoolisées	43. Bois et charbon de bois
22. Café, thé	44. Produit de nettoyage et d'entretien ménager

Fonctions EXPLOR

45. Articles d'hygiène et de soins personnels	61. Photo, cinéma, optique, non médicale
46. Frais de soins personnels	62. Biens et articles de loisirs
47. Produits pharmaceutiques	63. (Services de) Loisirs
48. Lunetterie, orthopédie	64. Livres, arts graphiques
49. Services de santé	65. Journaux, revues
50. Automobiles et caravanes	66. Hôtels, cafés, restaurants, cantines
51. Cycles et motocycles	67. Services d'enseignement
52. Essence	68. Articles divers
53. Lubrifiants	69. Services bancaires
54. Pneus	70. Blanchisserie
55. Entretien, réparation, péages	71. Locations diverses
56. Services de transports terrestres	72. Réparations diverses
57. Auxiliaires de transport	73. Assurances
58. Transports maritimes et aériens	74. Services domestiques
59. Télécommunications	
60. Appareils de radio, télévision, électrophones, magnétophones	

REGROUPEMENTS CORRESPONDANT A LA NOMENCLATURE UTILISEE DANS L'ENQUETE

Habillement	23 à 28
Loyer (ou achat) du logement	30
Ameublement du logement	34
Aménagement	29, 35
Electro-ménager	32, 33
Chauffage	31, 37, 41, 42
Repas	1 à 16, 18 à 22
Dépenses pour les enfants	-
Hygiène, santé	47 à 49
Produits et soins de beauté	45, 46
Equipements de loisirs	60 à 62
Livres	64
Revue, journaux	65
Voiture	50, 52 à 55
Sorties	63
Invitations	-
Vacances, voyage	-

Nous n'avons pas cherché à introduire systématiquement tous les 74 postes de EXPLOR dans notre classification pour deux raisons :

- Cela s'avère impossible pour certains postes (services bancaires par exemple).
- L'entrée "forcée" de certains postes dans notre classification n'aurait pas correspondu à l'interprétation du questionnaire par les ménages : ainsi le poste 44 "produits de nettoyage et d'entretien ménager" devrait théoriquement faire partie du poste "aménagement et entretien du logement", mais la formulation de la

question (les modalités de réduction des dépenses proposées aux ménages sont : "aménager, peindre, bricoler, refaire soi-même" et "renoncer à modifier, à changer le logement") nous font penser que les ménages en ont surtout perçu le premier terme c'est-à-dire l'aspect aménagement. De manière plus générale, il est sans doute impossible que la réflexion des enquêtés sur un questionnaire quelconque puisse englober la totalité de leur consommation.

La correspondance nécessite cependant d'autres commentaires :

- Loyer (ou achat du logement) : le poste 30 comprend les loyers réels ou fictifs. Il est certain que la notion de loyer fictif (pour les propriétaires) masque le comportement des ménages vis-à-vis de la propriété de leur logement.
- Aménagement et entretien du logement : le poste 29 comprend des dépenses auxquelles les ménages ne faisaient sans doute pas référence en répondant à la question : réparations locatives, achat de chauffe-eau.
- Chauffage : le poste 31 comprend également les appareils de cuisine. On peut considérer que les postes 37, 41, 42 (charbon et coke, butane-propane et combustibles liquides-fuel) correspondent principalement à des dépenses d'énergie pour le chauffage. Une partie des postes 38 et 39 (gaz et électricité) correspondent à des dépenses de chauffage mais sans doute dans une proportion moindre.
- Repas de tous les jours : nous avons agrégé l'ensemble de la consommation alimentaire. Il faut noter que la partie la plus importante du poste "invitations" est constituée aussi par des dépenses alimentaires : nous ne pourrions donc pas faire correspondre de poste de EXPLOR au poste invitations.
- Dépenses pour les enfants : les jeux et jouets ne semblent pas figurer dans la nomenclature EXPLOR.
- Produits et soins de beauté : l'ensemble des postes 45 et 46 recouvre un champ plus large que ces dépenses.
- Sorties : le poste 63 est composé dans sa plus grande partie des dépenses de spectacle. Les dépenses de café ou de restaurant correspondant aux sorties ne peuvent être isolées de l'ensemble des dépenses "hôtels - cafés - restaurants".
- Vacances, voyages : alors que ce poste représente une part importante du budget des ménages (pour ceux qui partent en vacances), il nous est impossible de le reconstituer ici à partir de la nomenclature de la Comptabilité Nationale : il regroupe des dépenses de transports, de services de loisirs, d'hôtel, etc...

Voir page suivante le taux annuel moyen de croissance
en volume

TAUX ANNUEL MOYEN DE CROISSANCE EN VOLUME

Postes	1975/1970	1980/1975	1985/1980
Habillement	4,9	4,8	5,7
Loyers	6,5	4,8	4,8
Ameublement	7,2	6,3	7,2
Aménagement du logement	6,5	6,4	6,8
Electro-ménager	9,7	7,4	7,9
Chauffage	1,3	4,3	5,3
(dont appareils)	5 5	5,2	5,8
Repas	3,3	4,4	2,2
Hygiène, santé	6,9	5,8	5,9
Soins de beauté	8,9	7,4	7,6
Equipement de loisirs	8,5	7,2	7,5
Livres	7,0	6,5	6,9
Revues	2,4	2,0	3,1
Voiture	9,5	7,9	8,4
Utilisation de la voiture (52 à 55)	5,7	6,2	5,8

Avant de donner notre avis sur ces résultats, nous tenons à faire quelques remarques.

Il est certain que la récession de 1974-1975 a vu son effet limité par le relatif maintien de la consommation et que, de plus, une reprise indéniable s'est manifestée à la rentrée de 1975. L'enquête de novembre 1975, effectuée par l'I.N.S.E.E., dans le commerce de détail enregistrait "une sensible amélioration du niveau du chiffre d'affaires en septembre, octobre". Les ventes sur le marché des biens durables et notamment la voiture, très affectées tout au long du premier semestre, sont reparties à l'automne. Dans ces conditions, on pourrait nous faire remarquer que notre enquête a eu lieu en février, mars 1975, soit pratiquement au point le plus bas de la conjoncture, à un moment où les ménages avaient des raisons d'être particulièrement pessimistes (encore que les séries de l'I.N.S.E.E. sur les attitudes des ménages enregistraient déjà un redressement entre novembre 1974 et janvier 1975). Compte tenu de la date de l'enquête, et de la relative reprise actuelle, il serait alors tentant de considérer que notre enquête présente un caractère principalement conjoncturel et qu'après tout, l'évolution de la consommation pourrait bien reprendre comme avant ...

Nous pensons que ce serait une erreur : des facteurs inhérents à la situation des ménages expliquent à nos yeux, au moins en partie, la reprise de l'automne.

- Le niveau de vie s'est moins dégradé en 1975 que les ménages n'auraient pu le craindre et il est probable que le revenu disponible des ménages n'a pas baissé (encore que cette affirmation doive être différenciée selon les catégories professionnelles : d'après l'enquête "Attitudes et Intentions d'Achat des Particuliers" de novembre, les ouvriers constataient une dégradation de leur situation financière depuis l'enquête de mai).
- La prise de conscience de la crise par les ménages a joué dans le sens d'un ralentissement du rythme de renouvellement des biens durables, mais également dans celui d'une meilleure répartition des dépenses plus courantes :
 - . des repas : aux dépens de certains produits sophistiqués n'apportant pas une grande valeur ajoutée au consommateur : la consommation alimentaire semble stagner.
 - . de l'habillement : moindre renouvellement, notamment dans l'habillement féminin.

Les deux phénomènes maintien du pouvoir d'achat/réaménagement des dépenses courantes, ont permis, du fait que de nombreux ménages ne pouvaient différer indéfiniment le renouvellement de certains biens durables, le redémarrage des ventes de ces biens à l'automne.

Cette reprise paraît nécessairement limitée dans le temps : le pouvoir d'achat ne devrait en effet guère augmenter durant l'année 1976, d'autant que de nombreux économistes mettent l'accent sur le renchérissement relatif des coûts salariaux français et, s'inquiètent de ses conséquences sur la compétitivité de l'industrie française, prônent une modération de la hausse des salaires. La poussée de l'inflation qui pourrait accompagner la reprise relative de la fin 1975 leur donnerait du poids. Nous considérons donc que la crise est loin d'être terminée, que l'hypothèse d'une stagnation, voire d'une diminution du revenu réel pour une partie des ménages risque d'être d'actualité dans les années qui viennent. Dans ces conditions, les résultats de notre enquête, malgré leurs limites gardent tout leur intérêt.

Pour le commentaire qui suit, des prévisions du modèle EXPLOR nous invitons le lecteur à se reporter au tableau présentant le répertoire des "élasticité" qui figure au chapitre I.

HABILLEMENT

Ce poste, connu pour être soumis à de fortes variations conjoncturelles, est tout à fait normalement celui sur lequel les ménages envisagent le plus volontiers des restrictions en cas de baisse relative de leur revenu. Mais le "sacrifice" de l'habillement peut-il correspondre à une intention réelle et durable ? Certes le retard des achats est plus facile dans ce domaine qu'ailleurs (du fait que la consommation, ici, se fait sur stocks et que le renouvellement n'a pas pour seule, ni pour principale raison l'usure physique irrémédiable). Cela étant dit, le retard des achats n'est qu'un comportement conjoncturel qui ne peut s'éterniser. Dans le long terme, la part de budget consacré à l'habillement est généralement stable (il est remarquablement stable, même dans une analyse transversale, par tranche de revenus). En conclusion, il est donc difficile de supposer que la dépense d'habillement doive être comprimée plus que l'ensemble des autres dépenses.

LOGEMENT

Le comportement des particuliers vis-à-vis du logement est beaucoup trop complexe pour qu'il soit sérieux de commenter les projections du modèle à partir de notre enquête ...

AMENAGEMENT DU LOGEMENT

C'est, après les vacances, le poste que les ménages envisagent le plus d'augmenter en cas de hausse de leurs revenus. Le taux de croissance calculé par EXPLOR apparaît comme normal.

AMEUBLEMENT

Parmi les biens durables, l'ameublement est celui pour lequel les ménages prévoient le moins de diminuer leurs dépenses : le retard au renouvellement intervenant d'ailleurs beaucoup moins que pour l'électro-ménager. Les ménages sont également assez nombreux à envisager une augmentation de leurs dépenses d'ameublement.

Dans le cas de l'ameublement, donc et contrairement à celui du gros électro-ménager où le problème inverse devrait se passer, il serait sans doute possible qu'on assiste à une réduction de la durée d'utilisation des meubles (qui atteint couramment 25 ans actuellement) moyennant un coût unitaire moins élevé.

Relativement à l'ensemble de la consommation, le taux de croissance des dépenses d'ameublement pourrait alors être plus élevé que ne l'indique le modèle.

ELECTRO-MENAGER

Les ménages interrogés dans notre enquête à ce sujet ont sans nul doute fait référence au gros électro-ménager : il faut donc considérer que les résultats s'appliquent principalement à ce type de produits. Nous avons déjà relevé l'importance du nombre de ménages qui prévoient de réduire leurs dépenses sur ce poste et le fait que pour les trois quarts d'entre eux cela consisterait à renouveler moins souvent leurs appareils. La faiblesse également relevée, du nombre de ménages envisageant d'augmenter leurs dépenses en électro-ménager est évidemment liée au fait que le taux de saturation est près d'être atteint pour plusieurs produits (les taux d'équipement concernent les réfrigérateurs et les machines à laver le linge étaient respectivement de 89,3 % et 66,0 % en novembre 1975 d'après l'enquête Intentions d'Achats de l'I.N.S.E.E.). La conjonction de ces deux phénomènes explique le marasme enregistré en 1975 dans l'électro-ménager et notamment les "produits blancs" (réfrigérateurs, machine à laver le linge). Il nous paraît assez probable que dans les prochaines années, on assiste à des fluctuations importantes sur le marché de l'électro-ménager en fonction de la conjoncture (renouvellement des appareils différé en période de basse conjoncture ; reprise ensuite du fait que le renouvellement ne peut être différé indéfiniment). Le taux de croissance moyen qui résulterait de ces fluctuations devrait cependant être inférieur au taux prévu par EXPLOR dans la mesure où le "relais" des produits blancs ne serait pas assuré par d'autres appareils (lave-vaisselle, congélateurs, par exemple) ce qui nous semble devoir être le cas.

CHAUFFAGE

Il nous semble impossible de donner une appréciation sur les résultats du modèle à partir des données que nous avons recueilli : en particulier l'enquête n'était pas adaptée pour appréhender les substitutions de sources d'énergie que les ménages pourraient opérer. De manière plus générale, une enquête auprès des ménages est insuffisante pour que l'on puisse porter, à partir de ses résultats, un jugement sérieux dans des domaines où des décisions indépendantes des choix individuels des ménages jouent un rôle primordial : c'était déjà le cas pour le logement, ce sera aussi le cas pour le secteur hygiène et santé.

REPAS

Nous avons constaté qu'une proportion non négligeable de ménages, près du quart d'entre eux, envisageaient de réduire leurs dépenses de repas en cas de baisse de leurs revenus, et cela d'abord en allant chez des commerçants moins chers, ensuite en mangeant plus simplement. Il semble qu'une partie des ménages ait eu effectivement un tel comportement au cours de l'année 1975, effectuant des achats plus sélectifs, au détriment en particulier de certains gadgets alimentaires. Il est certain qu'une étude détaillée de l'évolution des achats alimentaires durant l'année écoulée serait riche d'enseignements pour la prévision. En l'absence de telles données, nous pourrions simplement dire qu'aucun élément ne permet de mettre en cause la validité de la prévision faite avec EXPLOR.

HYGIENE, SANTE

Il ne nous est pas possible de porter un jugement sur les taux de croissance calculés par EXPLOR. Rappelons simplement la résistance à la baisse de la consommation sur ce poste que nous avons enregistrée parmi les catégories à revenu faible : ceci correspond sans doute au fait que pour ces catégories, la plus grande partie des dépenses d'hygiène et santé s'effectue suivant les prescriptions médicales, la part de l'automédication étant plus faible que dans les catégories de revenus élevés.

PRODUITS ET SOINS DE BEAUTE

Nous avons vu que les réponses aux questions concernant la consommation sur ce type de produits n'étaient pas très nombreuses : 70 % d'enquêtés n'envisagent rien de particulier, ni diminuer, ni augmenter leurs dépenses. Une grande partie de la consommation totale de ces produits provient certainement de la consommation d'une clientèle relativement limitée, il serait nécessaire d'avoir des éléments sur l'évolution des revenus de ces catégories sociales pour porter un jugement sérieux sur la projection de EXPLOR.

EQUIPEMENT DE LOISIRS

Les prévisions des ménages en ce qui concerne l'équipement de loisirs ressemblent, sur plusieurs points, à celles concernant l'électro-ménager : pourcentage important d'enquêtés qui envisagent une baisse de leurs dépenses sur ce poste (36,3 %), même hiérarchie des catégories socio-professionnelles (les ouvriers sont les plus nombreux à prévoir une baisse, les employés sont les moins nombreux). Une différence importante tient cependant dans le fait que les modalités de baisse dans l'équipement de loisirs consistent le plus souvent à "renoncer à acheter un appareil dont on a envie". Il n'y a pas semble-t-il le même effet de saturation que dans le cas de l'électro-ménager. Par conséquent, même s'il fallait envisager une révision en baisse des prévisions de EXPLOR dans le cas probable d'une croissance plus faible que les années précédentes, la révision devrait se faire dans des proportions moindres que celle concernant l'électro-ménager.

LIVRES, REVUES ET JOURNAUX

La hiérarchie des prévisions des ménages sur ces deux postes : plus forte propension à augmenter les dépenses de livres que celles de revues ou journaux, plus faible propension à diminuer les dépenses de livres, correspond tout à fait à celle déterminée par EXPLOR. Nous n'avons donc aucun élément qui incite à mettre en doute les prévisions d'EXPLOR.

VOITURE

Les déclarations à propos de la voiture indiquent une prédominance nette de la E -, mais elles comportent un taux de "cliquet" non entièrement négligeable, ce qui y introduit une certaine ambiguïté. [Les autres réponses au sujet de l'automobile vont dans le même sens.] La voiture représente d'ailleurs le seul domaine où la crise énergétique ait provoqué, dès 1974, une réduction notable des achats, du moins en volume (1). Seulement, cela s'explique moins par une réduction des disponibilités budgétaires - qui n'a pas réellement eu lieu - que par la hausse exceptionnelle des coûts de la locomotion individuelle, à commencer par les carburants, mais le prix des voitures neuves y compris. La permanence des raisons et des facteurs qui pendant les années cinquante et soixante ont provoqué le développement de la motorisation individuelle, l'existence d'un marché non encore saturé parmi les catégories à revenu peu élevé (ouvriers notamment), font penser qu'il ne serait guère sérieux d'abandonner les paramètres qui se dégagent des comportements antérieurs même si l'on doit envisager un certain ralentissement de la croissance des dépenses concernant l'automobile.

VACANCES

Même s'il ne correspond à aucun poste en particulier de EXPLOR il est nécessaire de dire un mot à propos de nos résultats concernant les vacances. Il s'en dégage en effet une demande importante, liée à une éventuelle évolution favorable des revenus : cette demande pourrait se manifester à plusieurs niveaux dans la consommation totale : articles de sports, de camping, transports, services hôteliers, etc...

* *

*

(1) De l'ordre de 10 % en 1974, on attend les chiffres définitifs pour 1975.

LISTE DES TABLEAUX PRINCIPAUX

LISTE DES TABLEAUX PRINCIPAUX

	<u>Pages</u>
 <u>CHAPITRE II</u>	
Si les Français doivent réduire leurs dépenses d'habillement	13
Si les Français doivent réduire leurs dépenses de loyer	15
Si les Français doivent réduire leurs dépenses d'ameublement	17
Si les Français doivent réduire leurs dépenses d'aménagement et d'entretien du logement	18
Si les Français doivent réduire leurs dépenses en appareils ménagers	20
Si les Français doivent réduire leurs dépenses de chauffage	22
Si les Français doivent réduire leurs dépenses pour les repas quotidiens	23
Si les Français doivent réduire leurs dépenses en équipements de loisirs	25
Si les Français doivent réduire leurs dépenses pour la voiture	27
Si les Français doivent réduire leurs dépenses de sorties	29
Si les Français doivent réduire leurs dépenses d'invitations	30
Si les Français doivent réduire leurs dépenses pour les vacances ..	32
Possession et usage d'une voiture	34
Pourquoi utilisez-vous une voiture ?	36
Utilisation de la voiture (en cas de l'augmentation du prix de l'essence)	38
Utilisation de la voiture (restrictions)	40
Si réduction de l'utilisation de la voiture (argent économisé)	43
Si réduction de l'utilisation de la voiture (achat d'équipement) ..	45
Si réduction de l'utilisation de la voiture (transfert)	46
Avez-vous utilisé nettement moins votre voiture que les années précédentes ?	49
Avez-vous essayé de réduire vos dépenses en chauffage ? de quelle façon ?	51
Par rapport aux années précédentes, êtes-vous partis en vacances ?	52
Les difficultés économiques de l'année écoulée vous conduisent-elles à modifier des décisions ou des projets ?.. en quoi ?.....	54
Vous est-il arrivé, lorsque vous achetez quelque chose de choisir un objet moins cher que ce que vous auriez acheté les années précédentes ?	56

CHAPITRE III

Vision générale de l'avenir (P.A.P.A.T.)	62
Affectation par la crise (A.F.F.E.)	65
Mobilité	67
Changements dans la situation de travail	69
Etes-vous menacé dans le maintien de votre emploi ?	70
Suivez-vous des stages de formation ?	72
Avez-vous recours au crédit ? pourquoi ?	74
Epargnez-vous ?	75
Evolution dans l'attitude face à l'épargne	77
Evolution du pouvoir d'achat durant l'année écoulée	78
Situation face au logement	80

REPARTITION DE L'ELASTICITE SUIVANT :

la vision de l'avenir, l'affectation par la crise, la menace sur l'emploi et l'évolution du pouvoir d'achat pour les postes :

Habillement	88
Loyer, achat logement	89
Ameublement du logement	90
Aménagement du logement	91
Appareils électro-ménagers	92
Chauffage	93
Repas quotidiens	94
Dépenses pour enfants	95
Hygiène et santé	96
Produits de soins de beauté	97
Equipements de loisirs	98
Livres	99
Revue, journaux	100
Voiture	101
Sorties	102
Invitations	103
Vacances, voyages	104

* *

*

1x - n° 1

31 MARS 1976

