

Fiche

Le pouvoir d'achat mesure la quantité de biens et services qu'un ménage peut acquérir étant donné le revenu dont il dispose. Aussi, une hausse des prix moins importante que celle du revenu disponible se traduit-elle par une augmentation de son pouvoir d'achat. Sur le long terme, on observe jusqu'à présent une amélioration du pouvoir d'achat des ménages, même si celle-ci peut être très inégale.

I. Qu'est-ce que le pouvoir d'achat ?

- Le concept économique de pouvoir d'achat doit être analysé comme un ensemble mettant en relation les ménages, leur consommation et leur revenu. C'est pourquoi l'INSEE énonce que « le pouvoir d'achat correspond au volume de biens et services qu'un revenu permet d'acheter ». Le pouvoir d'achat se calcule donc à partir des revenus primaires, y compris les revenus mixtes, auxquels on adjoint les revenus de transfert et on retranche l'ensemble des prélèvements obligatoires dus. Le pouvoir d'achat s'estime à partir du revenu disponible du ménage et tout particulièrement grâce à sa propension à consommer, c'est-à-dire la part du revenu disponible qui est destinée à la consommation et non à l'épargne.

- Pour connaître son évolution quantitative, il doit être analysé sur une période déterminée. Au regard des résultats, il conviendra de s'interroger sur les variables, que sont :

- l'évolution des revenus des ménages ;
- l'évolution des prix.

- Afin d'établir une analyse fine de l'évolution du pouvoir d'achat, l'INSEE a mis en place la méthode des **unités de consommation**. C'est un système de pondération qui attribue à chaque membre du ménage un coefficient permettant d'établir une comparaison de niveaux de vie entre les ménages de structures différentes, en fonction de leurs revenus. Les membres composant le ménage sont ici ramenés à des unités de consommation (UC) selon une échelle préétablie (échelle OCDE) et selon le principe que le niveau de la consommation n'est pas dupliqué proportionnellement au nombre de personnes composant le ménage.

- Échelle UC :

- 1 UC pour le premier adulte du ménage ;
- 0,5 UC pour les autres membres de plus de 14 ans ;
- 0,3 UC pour les enfants de moins de 14 ans.

- L'analyse à construire part du principe que, si plusieurs personnes vivent sous le même toit, il n'est pas nécessaire de multiplier tous les biens de consommation par le nombre de personnes afin de conserver le même niveau de vie. Ainsi, une famille de cinq personnes n'a pas besoin de cinq réfrigérateurs. Cette disposition est d'autant plus exacte pour les biens de consommation dits « durables ». Concrètement, une personne seule qui dispose de 1 500 euros mensuels a le même niveau de vie qu'un couple disposant de 2 250 euros. Soit $1\ 500 \times 1,5$ (1 UC pour le premier adulte, 0,5 UC pour le second).

- En revanche, afin de connaître son évolution qualitative, il faudra apprécier sur une période déterminée la nature et la quantité de biens et services consommés. Pour ce faire, il convient de déterminer un « panier de biens » qui est un outil conceptuel dans lequel on regroupe les différents biens de consommation les plus courants. L'analyse de l'évolution de la demande des biens composant ledit panier permet davantage de cibler les besoins et les envies des consommateurs. Mais il est aussi un outil mettant en exergue la relation entre le pouvoir d'achat et les prix en établissant un **indice des prix à la consommation**. En France, l'INSEE a la charge de calculer cette variation du niveau général des prix. Il permet d'estimer, entre deux périodes données, la variation moyenne des prix des produits consommés par les ménages. C'est une mesure synthétique de l'évolution de prix.

 [Exercice n°1](#)

 [Exercice n°2](#)

 [Exercice n°3](#)

II. Quelle est la relation entre le prix et les choix de consommation ?

- Une hausse des prix moins importante que celle des revenus est favorable au consommateur, car elle se traduit par une augmentation de son pouvoir d'achat. À l'inverse, si les prix augmentent plus vite que le niveau des revenus, alors le pouvoir d'achat baisse. Il faut donc tout d'abord comprendre la formation du prix sur un marché afin d'évaluer l'impact sur le pouvoir d'achat, puis déterminer son élasticité.

- Le prix est la résultante de la confrontation de la demande (quantité de produits que les acheteurs sont prêts à acquérir) et de l'offre (quantité de produits que les vendeurs souhaitent mettre sur le marché à un prix donné). Quand le prix d'un produit baisse, les consommateurs ont tendance à vouloir l'acquérir. L'effet est psychologique : le produit devient plus abordable compte tenu des ressources. Ce phénomène répond à la **théorie de l'offre et de la demande** qui détermine que les acheteurs et les vendeurs ont des réactions opposées lorsque les prix varient sur un marché. C'est généralement vrai mais, dans certains cas, ce mécanisme ne se vérifie pas. Ainsi, l'augmentation ou la diminution du prix de certains produits n'aboutissent pas nécessairement à une réaction opposée impactant le pouvoir d'achat. Considérons la farine : que son prix augmente faiblement ou fortement, la consommation reste généralement à peu près la même. La demande de ce produit n'est donc pas vraiment sensible à l'évolution du prix. Dans ce cas, on dira que ce bien a une faible **élasticité-prix**, sa demande ne variant pas ou variant peu en fonction du prix pratiqué.

- C'est le cas de tous les biens de première nécessité (farine, sucre, pain...) dits « Giffen », du nom de l'économiste Robert Giffen. Ces derniers ont la particularité de posséder une élasticité-prix de la demande à peu près nulle. La variation à la baisse comme à la hausse n'a aucun impact sur le marché. En conséquence, il sera aisé d'augmenter le prix de ces produits sans que cela perturbe la plupart du temps le comportement des consommateurs pour ce bien, sans oublier que la demande peut même augmenter (en cas de pénurie, notamment). Toutefois, si les revenus n'augmentent pas proportionnellement, alors les ménages devront opérer des choix sur la restriction de consommation d'autres biens. En effet, la proportion d'argent dépensée en plus pour les biens de Giffen sera transposée en négatif pour l'acquisition des biens dits « normaux ». Ainsi, contrairement aux biens de première nécessité, les biens normaux possèdent une élasticité-prix importante. Dans ce cas, la réaction de la demande est inversement proportionnelle à la variation du prix :

- si le prix augmente, alors la demande de biens diminue ;
- si le prix diminue, la demande de biens augmente.

- Enfin, notons le cas particulier des produits de luxe dits « biens Veblen », du nom de l'économiste Thorstein Veblen, qui possèdent une élasticité-prix nulle, et pour laquelle l'augmentation prohibitive du prix n'a aucun effet sur la demande. Cette constatation économique s'explique par un phénomène qualifié de « snobisme » : peu importe le prix, le tout étant de posséder le bien.

 [Exercice n°4](#)

 [Exercice n°5](#)

III. Zoom sur... l'évolution des prix en trente ans

- L'évolution des prix apparaît inégale sur ces trente dernières années. Si certains biens ont diminué et requièrent moins de ressources économiques, d'autres se sont littéralement envolés. Ainsi, en règle générale, les prix de la consommation de biens Giffen, dont l'alimentation, sont restés stables voire ont diminué. En 1984, il fallait travailler dix-huit minutes afin de se payer une bouteille d'huile d'arachide Lesieur (source : *UFC-Que Choisir*), il faut désormais quatorze minutes. Ce constat permet d'expliquer sur cette même période l'amélioration du pouvoir d'achat qui se situe à + 1,7 % annuel jusqu'en 2007, puis à + 0,3 % jusqu'à ce jour.

- Cependant, l'augmentation du pouvoir d'achat, bien que réelle, n'a pas profité à tout le monde et de la même manière. L'évolution à la hausse des prix, ramenée aux nombres d'heures travaillées, d'autres biens, dont l'immobilier, l'eau (+ 87 % en trente ans) et le gaz, n'y est pas étrangère. Ainsi, les ménages les plus modestes consacrant le principal de leur revenu disponible au paiement des biens Giffen et/ou au remboursement de leur crédit immobilier ont vu leur pouvoir d'achat augmenter moins vite que les revenus les plus aisés.