

Croissance économique et pouvoir d'achat des ménages en France : les principales évolutions depuis 1960

Economic Growth and Household Purchasing Power in France: Key Changes since 1960

Didier Blanchet et Fabrice Lenseigne*

Résumé – La conjoncture récente a ravivé en France le sentiment de divergence entre croissance économique globale et évolution du pouvoir d'achat. Un examen des séries longues de la comptabilité nationale éclaire cet écart. Plutôt que le PIB, l'indicateur le plus approprié pour rendre compte de l'évolution des conditions de vie des ménages est leur revenu disponible brut (RDB) par unité de consommation. Plusieurs facteurs ont limité sa progression depuis les années 1960 et, malgré sa reprise récente, il a stagné en moyenne depuis une dizaine d'années, comme déjà entre la fin des années 1970 et des années 1980. Au total, le message n'est pas d'un niveau de vie qui se serait constamment élevé au cours des dernières décennies. En revanche, les comptes nationaux n'accréditent pas l'hypothèse d'un recul du pouvoir d'achat. Ce sentiment de recul peut avoir deux origines : l'élévation des normes de consommation et une montée des inégalités. Les inégalités verticales sont néanmoins restées relativement contenues et la parité de niveau de vie entre actifs et retraités a été préservée au cours des dernières années. Elle sera plus difficile à garantir dans le futur.

Abstract – In France, recent economic trends have rekindled the feeling of divergence between global economic growth and changes in purchasing power. Long series of national accounts help put this gap in perspective. More so than GDP, the most appropriate indicator for capturing changes in the living conditions of households is gross disposable income (GDI) per consumption unit. Several factors have combined to limit its rise since the 1960s and, despite its recent recovery, it has tended to stagnate over the last decade, as between the late 1970s and the 1980s. Overall, the picture over the past few decades is not one of a steadily rising standard of living. But national accounts do not support the hypothesis of a decline in purchasing power. Two factors may account for its perceived decline: consumption norms, that grow faster than consumption possibilities, and rising vertical or intergenerational inequalities. However, vertical inequalities have remained relatively stable and parity in living standards between workers and pensioners has been maintained as well. It will be more difficult to achieve such a parity in the future.

Codes JEL / JEL Classification : E01, E23, E25

Mots-clés : produit intérieur brut, revenu disponible des ménages, pouvoir d'achat, inégalités, vieillissement, retraites

Keywords: gross domestic product, household disposable income, purchasing power, inequality, ageing, pensions

* Insee, Direction des études et synthèses économiques (didier.blanchet@insee.fr ; fabrice.lenseigne@insee.fr)

Les auteurs remercient Jérôme Accardo et un rapporteur anonyme pour leurs commentaires sur une première version de cet article. Ils restent seuls responsables des erreurs ou omissions.

Rappel :

Les jugements et opinions exprimés par les auteurs n'engagent qu'eux mêmes, et non les institutions auxquelles ils appartiennent, ni a fortiori l'Insee.

Croissance et évolution du pouvoir d'achat sont des thèmes centraux et récurrents du débat social. La période récente a été particulièrement riche en interrogations et controverses sur l'évolution de l'une et de l'autre, dans un contexte marqué par un grand nombre de mesures affectant le pouvoir d'achat de façon variable pour différentes catégories de population : bascule de cotisations d'assurance-chômage et maladie vers la CSG, avec des effets différenciés entre actifs et retraités mais également au sein de ces deux catégories de population ; modifications de la fiscalité indirecte sur les carburants qui, combinées aux mouvements du prix du pétrole, ont pesé sur les ménages les plus dépendants de l'automobile. Ces changements ont alimenté la perception d'une baisse de pouvoir d'achat pour de nombreux ménages.

En parallèle, la suppression de l'ISF sur les capitaux mobiliers ainsi que l'instauration d'un prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30 % sur les plus-values de cession de valeurs mobilières en lieu et place de l'imposition sur le revenu et des prélèvements sociaux ont de nouveau révélé la sensibilité aux inégalités de nombreux français.

Ces deux points de cristallisation, pouvoir d'achat et inégalités, peuvent être rapprochés de la croissance du PIB, de 9.5 % depuis 2008 et de 1.7 % en 2018, croissance dont une majorité de ménages n'a pas eu l'impression d'avoir profité. D'où ce sentiment que la croissance est mal mesurée et/ou qu'elle bénéficie davantage à certains segments de la population qu'à d'autres.

L'objectif de cet article est de mettre ces questionnements conjoncturels en perspective, en revenant sur les liens qu'ont entretenus croissance du revenu des ménages et croissance économique globale – au sens du PIB – depuis le début des années 1960. Ces évolutions font ressortir des constats qui, au final, s'avèrent assez cohérents avec le ressenti des ménages, à rebours de l'idée répandue d'une comptabilité nationale déconnectée de l'évolution des conditions de vie réelle de la population.

PIB et revenu disponible : retour sur les concepts

Quelques rappels préliminaires sont nécessaires pour préciser les principaux concepts d'intérêt : nature et champ du produit intérieur brut, ainsi que les différentes déclinaisons possibles de la notion de revenu disponible des ménages.

Le PIB est une construction comptable qui peut être définie de plusieurs manières. La plus pertinente pour notre propos est d'y voir une mesure des flux nets de revenus générés par l'activité productive exercée sur le territoire national, que celle-ci soit marchande ou non marchande. Comptablement, il correspond au produit du volume de travail par la productivité apparente de ce travail. Ces flux de revenus sont qualifiés de primaires et correspondent à la rémunération des facteurs de production, capitaux et travail (salarié ou non salarié), utilisés pour produire.

Le revenu disponible brut (RDB) mesure ce qui reste aux différents agents pour consommer ou investir une fois pris en compte l'ensemble des prélèvements auxquels ils sont soumis (impôts sur les revenus, taxes et prélèvements sociaux) et l'ensemble des transferts monétaires dont ils sont bénéficiaires. Il est qualifié de « brut » car, comme le PIB, il ne prend pas en compte la dépréciation du capital, mais il est bien net de l'ensemble des flux de transferts monétaires. Au niveau des agents pris isolément, le RDB peut être différent des revenus primaires. Au niveau de l'ensemble de l'économie, il est en revanche très proche du PIB. L'écart entre les deux concepts correspond aux flux de revenus de la production entre la France et le reste du monde : salaires de travailleurs transfrontaliers et flux de dividendes entrants et sortants correspondant à la rémunération des investissements français à l'étranger et des investissements étrangers sur le sol français.

La comptabilité nationale introduit par ailleurs un second concept de RDB des ménages : le revenu disponible brut ajusté (RDBA) qui ajoute au RDB l'ensemble des transferts sociaux en nature. Les transferts sociaux en nature correspondent aux biens et services individuels fournis aux ménages, que ces biens et services aient été produits par les administrations publiques (tels que la production non-marchande d'éducation), achetés sur le marché et partiellement remboursés par les administrations publiques (tels que les remboursements de soins de santé dans le secteur libéral) ou encore les services assurés par les institutions sans but lucratif principalement au service des ménages (ISBLSM). L'introduction de ce second concept par les comptes nationaux vise à rendre plus comparables les niveaux de consommation entre pays en neutralisant le fait que les mêmes biens et services peuvent, selon les pays, être consommés sous forme marchande ou non marchande.

L'évolution du PIB et des revenus primaires des ménages ainsi que celle du pouvoir d'achat de leur RDB ou de leur RDBA sont donc le résultat

d'un ensemble de mécanismes qui président à la formation des revenus et à leur redistribution, tant macro-économiques (population active, gains de productivité tendanciels, poids des inactifs dans la population, inflation) que micro-économiques (prélèvements fiscaux-sociaux, règles de constitution des droits sociaux) ou institutionnels (poids de la production de services non-marchands fournis par les administrations publiques).

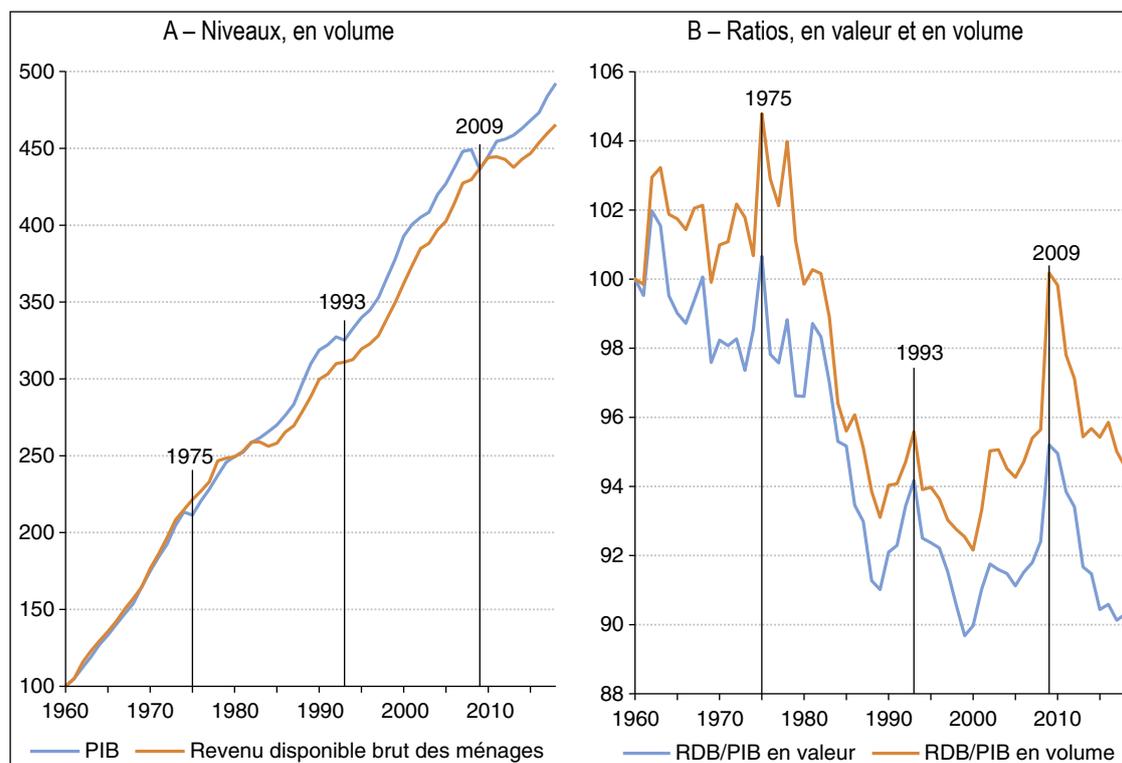
PIB et revenu disponible brut des ménages en longue période

Depuis 1960, PIB en volume et pouvoir d'achat du RDB global des ménages ont été multipliés par plus de 4.5 (figure I-A), mais avec une hausse un peu plus faible pour le RDB : il a décroché d'environ 5 % en cumulé sur l'ensemble de la période et ce décrochement a été encore un peu plus marqué en valeur, de l'ordre de 10 % (figure I-B). L'écart entre ces deux décrochements reflète les dynamiques légèrement divergentes pour les déflateurs du PIB et de la consommation des ménages, avec un indice des prix à la consommation qui a été modéré par la plus faible croissance des prix des biens importés.

La période a par ailleurs été rythmée par trois récessions, en 1975, 1993 et 2009, qui peuvent conventionnellement servir à distinguer quatre sous-périodes auxquelles nous ferons continuellement référence tout au long du commentaire. La première sous-période, au cours de laquelle PIB en volume et pouvoir d'achat du RDB évoluent de manière totalement similaire, va de 1960 à 1974 et correspond à la seconde moitié des trente glorieuses. Le premier choc pétrolier met fin à cet épisode et ouvre une deuxième sous-période, d'abord marquée par une évolution du RDB plus favorable que celle du PIB, en raison des politiques de soutien de la demande initialement déployées pour répondre à ce choc, avant que le tournant de la rigueur n'inverse ces dynamiques relatives. Le pouvoir d'achat du RDB connaît alors son décrochement le plus notable. Puis il reprend une évolution à peu près parallèle à celle du PIB.

Le second épisode de récession qui ouvre la troisième sous-période est la récession de 1993, avec le même phénomène de réaction retardée du RDB qui conduit à un redressement temporaire du ratio RDB/PIB, mais de bien moindre ampleur qu'en 1975. Le décalage entre évolutions du PIB et du RDB est en revanche à nouveau prononcé

Figure I
PIB et RDB global des ménages, évolutions en base 100 depuis 1960



Source : Insee, comptes nationaux.

dans le sillage de la crise des *subprimes*, à partir de 2008. Le recul du PIB est particulièrement fort sur cette année 2008, alors que le RDB continue sur sa lancée puis se contente de freiner, et ne connaît de choc à la baisse qu'en 2012 et 2013, avant de revenir sur une trajectoire parallèle à celle du PIB (Mahieu, 2018).

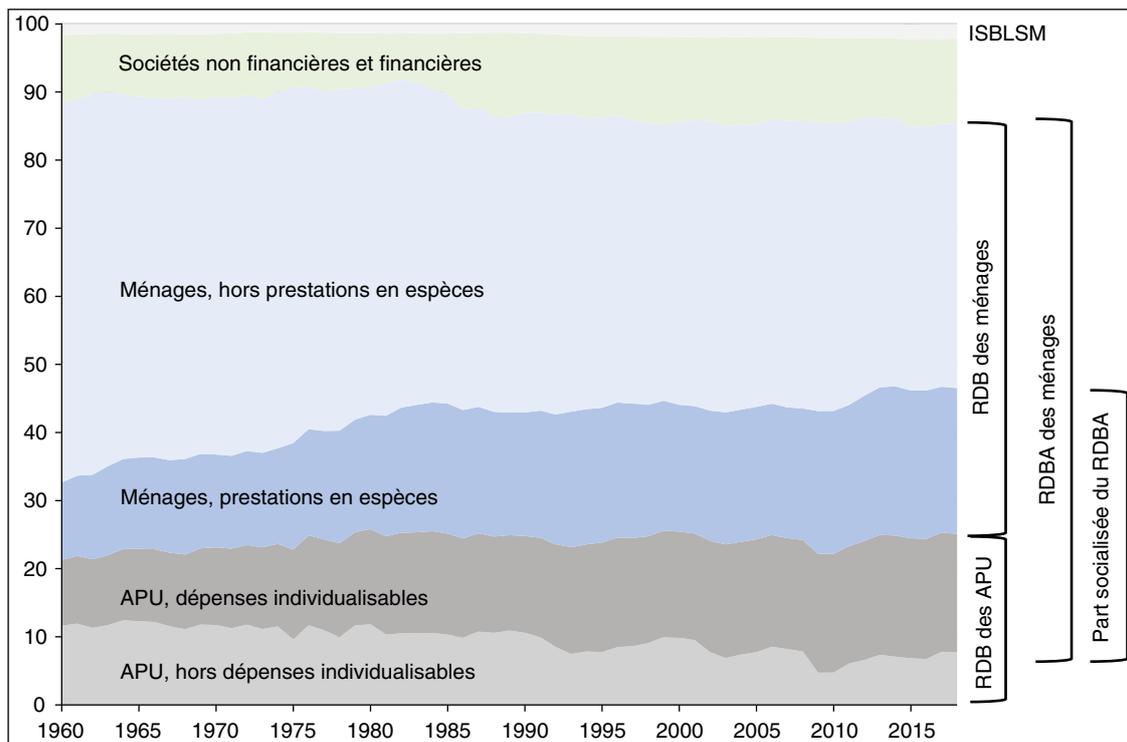
La ventilation de l'ensemble du RDB en valeur par catégories d'agents permet de préciser les facteurs expliquant le décrochement relatif de celui des ménages (figure II). Hors ménages, trois groupes d'agents sont distingués : les entreprises (sociétés non financières et sociétés financières, mais hors entreprises individuelles dont le revenu est intégralement intégré à celui des ménages), les administrations publiques (APU) et les ISBLSM. La part de ces dernières est marginale et ne sera pas examinée davantage. Pour ce qui est des entreprises, le RDB correspond au revenu disponible qui leur reste pour autofinancer l'investissement après paiement de l'ensemble des charges, y compris les charges d'intérêts et la rémunération de leurs actionnaires.

L'évolution de la part du RDB des entreprises dans le RDB total est parallèle à celle du taux de marge, qui rapporte l'excédent brut d'exploitation

à la valeur ajoutée. Cette part est stable jusqu'au premier choc pétrolier, recule après celui-ci, avant d'être ramenée légèrement au-dessus de son niveau d'avant 1975 par la politique de rigueur des années 1980, puis elle reste à nouveau remarquablement stable.

Cet épisode d'après 1975 est l'un des facteurs de décrochement de la part du RDB allant aux ménages, mais il est ponctuel. Cette baisse tient aussi, de manière plus tendancielle, à l'évolution de la répartition apparente entre ménages et administrations publiques. Elle reflète un phénomène de socialisation croissante de la consommation finale des ménages. Au sein du RDB des ménages, on distingue les revenus primaires après prélèvements et ce qui leur revient sous forme de prestations monétaires. Au sein du RDB des APU qui correspond au revenu dont elles disposent après versement de ces prestations monétaires, on distingue ce qui leur sert à financer les services individualisables qui alimentent le RDBA des ménages et qui revient donc directement à ces derniers et ce qui sert à financer les autres dépenses publiques (correspondant grossièrement aux fonctions dites régaliennes) qui, *in fine*, profitent elles aussi aux autres agents. Notons que ces autres dépenses

Figure II
Partage du revenu disponible total entre les principales catégories d'agents



Source : Insee, comptes nationaux

publiques ne pourraient être ventilées entre ces agents qu'au prix d'hypothèses de répartition très conventionnelles.

La socialisation croissante de la consommation finale des ménages s'observe des deux côtés de la « frontière » de leur RDB (cf. figure II). À l'intérieur de cette frontière, la part du RDB qui est composée de prestations monétaires passe de 11.4 % à 21.5 % du RDB total de l'économie entre 1960 et 2017. Cette évolution est neutre pour le niveau du RDB global, mais elle change assez fortement sa nature. En 2017 le partage du RDB entre revenus primaires nets de prélèvements et prestations monétaires est de deux-tiers / un tiers, alors qu'il était de 83 % / 17 % en 1960. Une évolution symétrique s'observe de l'autre côté de la frontière du RDB des ménages, avec des dépenses individualisables des APU qui passent de 9.6 % à 17.4 % du RDB global de l'économie. Contrairement au RDB, le RDBA voit ainsi sa part dans le revenu disponible de l'ensemble de l'économie se maintenir et même légèrement s'accroître au cours de la période, passant de 76.9 % à 77.7 % du RDB global entre 1960 et 2017. Ce passage au RDBA efface donc aussi l'impact de long terme de la hausse ponctuelle du RDB des entreprises au cours des années 1980. En contrepartie, on a assisté à une baisse du revenu restant aux APU pour le financement de leurs autres dépenses, dont une conséquence a été le recours croissant à l'endettement public.

Du RDB global au RDB individuel moyen

Ces évolutions du partage du RDB global sont des phénomènes significatifs. Il n'en reste pas moins que, au premier ordre, le pouvoir d'achat du RDB des ménages a crû considérablement sur l'ensemble de la période, dans une proportion qui reste similaire à celle du PIB. Mais une limite évidente de ce RDB est d'être une grandeur macro-économique. Mesurer un RDB global est utile aux macro-économistes. Son évolution est l'un des déterminants de la demande globale dont découle l'évolution de l'emploi, et c'est à ce titre qu'il est suivi par les conjoncturistes. Mais cette évolution n'informerait sur le pouvoir d'achat individuel que si la population était de taille et de structure constantes au cours du temps, ce qui n'est pas le cas.

Comment se rapprocher d'un concept de pouvoir d'achat individuel ? Une première option, la plus simple à mettre en œuvre, est celle du RDB par tête. Mais elle ignore le fait que le niveau de vie dépend aussi de la façon dont la population se

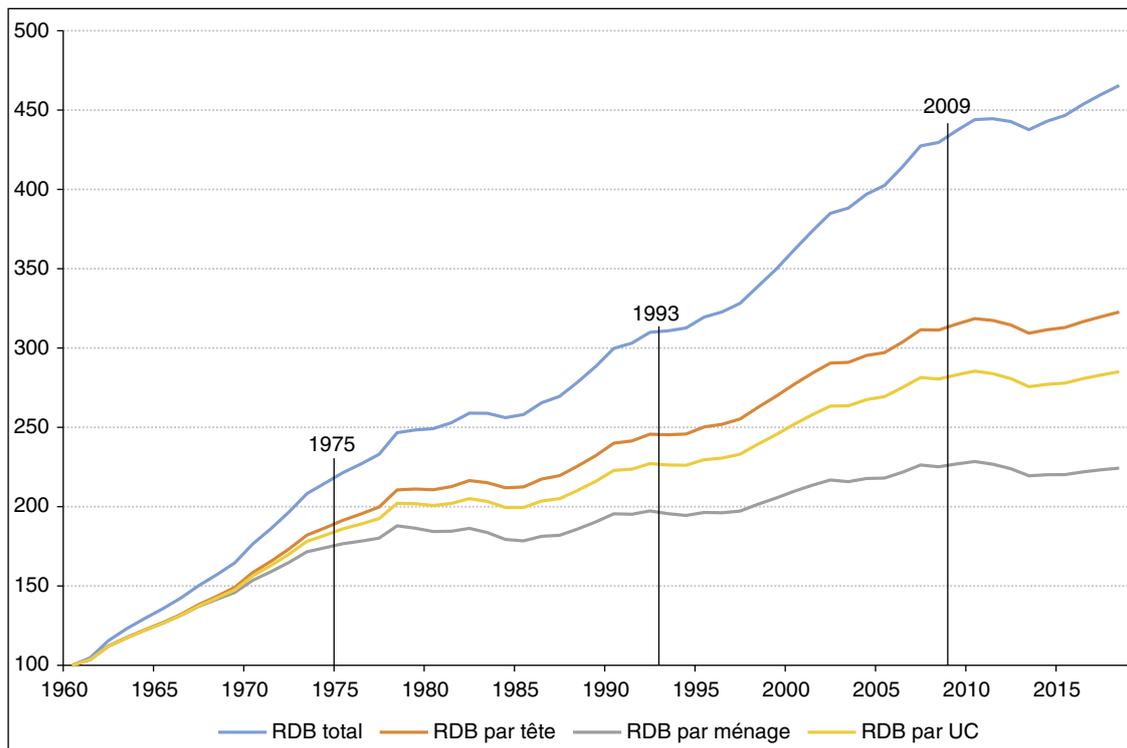
répartit par ménages. Le calcul du RDB moyen rapporté au nombre de ménages est une deuxième option, mais peu pertinente. Il est certes intéressant de savoir de combien chaque ménage dispose pour vivre mais, si la taille des ménages se réduit, il est normal que le RDB de chacun d'entre eux soit de plus en plus faible, sans que cela soit forcément porteur d'une baisse de niveau de vie. La façon dont le regroupement des individus en ménages affecte le niveau de vie individuel passe plutôt par les économies d'échelle que permet la vie dans un même logement. C'est ce phénomène que capte la notion d'unité de consommation (UC), qui pondère les individus selon leur position dans le ménage. L'échelle actuellement utilisée est l'échelle dite « de l'OCDE » qui compte une unité de consommation pour le premier adulte, 0.5 pour chacun des autres membres âgés de plus de 14 ans et 0.3 pour les enfants de moins de 14 ans. On peut ainsi choisir de rapporter le RDB au nombre de ces UC.

Ces trois formes de correction révisent à la baisse l'évolution du pouvoir d'achat du RDB (figure III). On passe d'une multiplication du RDB total par 4.5 à des multiplications par 3.2 avec le RDB par tête, 2.8 avec le RDB par UC et 2.2 pour le RDB par ménage. On privilégiera la correction intermédiaire que donne le calcul par UC. La croissance qui subsiste reste de grande ampleur, mais elle fait apparaître trois épisodes de stagnation ou de flexion temporaire, entourant ou faisant suite aux trois chocs négatifs qu'a connu le PIB en 1975, 1993 et 2008. D'abord une stagnation de 1978 à 1987, puis une flexion plus légère autour du choc de 1993, et ensuite l'épisode encore en cours depuis la crise des *subprimes*, avec un pouvoir d'achat par UC qui, en 2017, avait tout juste rejoint celui de 2007, malgré une reprise significative en fin de période.

Le passage du PIB à ce pouvoir d'achat par unité de consommation peut être décomposé en plusieurs étapes, afin de faire ressortir les facteurs qui ont tiré ce pouvoir d'achat plutôt vers le haut ou plutôt vers le bas. Plusieurs décompositions du RDB par UC sont possibles. On retient d'abord la contribution de la productivité des personnes en emploi (PIB/emploi), qui va jouer presque systématiquement à la hausse, les seules exceptions étant les trois années de récession. Puis, dans l'ordre :

- l'effet du taux d'emploi de la population active (emploi/population active) ;
- l'effet du taux d'activité global défini comme le ratio de cette population active sur l'effectif de la tranche d'âge qui, en moyenne sur la période,

Figure III
RDB global et mesures alternatives du RDB au niveau individuel



Source : Insee, comptes nationaux.

a été la plus représentative des âges de participation au marché du travail, celle des 20-59 ans (population active/population des 20-59 ans) ;

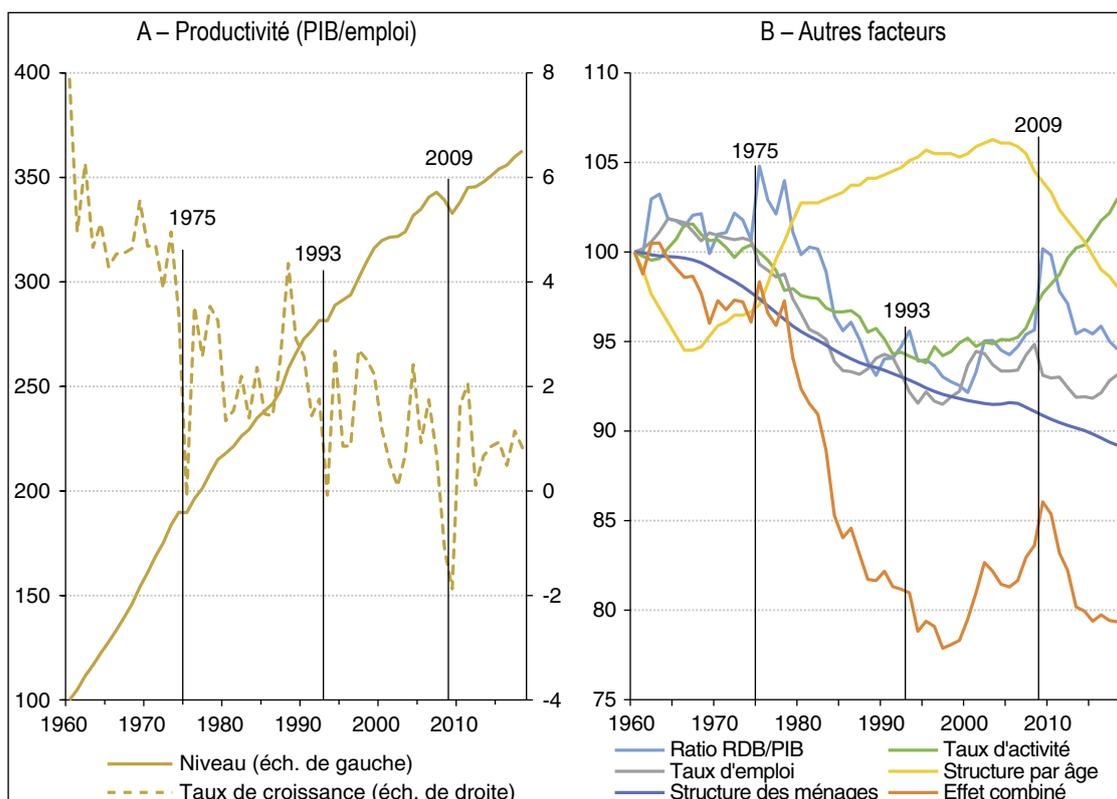
- l'effet démographique du ratio de cette tranche d'âge à l'ensemble de la population (population des 20-59 ans/population totale) ;
- l'effet de composition des ménages correspondant au rapport entre cette population totale et le nombre total d'unités de consommation (population totale/nombre total d'UC) ;
- et enfin l'effet de la répartition du PIB entre RDB des ménages et RDB des autres agents, déjà commenté au niveau macroéconomique (RDB/PIB).

Le produit de l'ensemble de ces effets exprimés en base 100 de 1960 redonne comptablement l'évolution du ratio RDB/UC. Compte tenu de son ampleur, l'effet de la productivité est présenté à part (figure IV-A), il détermine le mouvement d'ensemble de croissance du niveau de vie. Le ratio PIB/nombre de personnes en emploi est multiplié par 3.6 entre 1960 et aujourd'hui, soit une croissance annuelle moyenne de 2.2 % mais en ralentissement continu d'une sous-période à l'autre : 4.5 % par an de 1960 à 1974, 2.1 % par an de 1974 à 1992, 1.1 % de 1993 à 2018 et enfin 0.6 % par an seulement depuis 2008. Les causes

de ce ralentissement tendanciel de la productivité font débat, mais on peut néanmoins avancer quelques éléments : fin de la période de rattrapage des Trente Glorieuses, réallocation de l'économie vers des secteurs structurellement moins générateurs de gains de productivité (typiquement le passage d'une économie basée sur l'industrie à une économie de services), effet d'hystérésis dû à la destruction de capital durant les récessions (1974, 1993, 2008), dégradation de l'efficacité allocative des facteurs de production (baisse de mobilité des facteurs de production, en particulier du travail, dégradation de la qualité de la politique économique), cette liste n'étant pas exhaustive.

Les autres facteurs jouent avec moins d'ampleur, dans une fourchette allant de -20 % à +10 % en cumulé sur l'ensemble de la période. L'effet de la structure des ménages joue tendanciellement à la baisse. En cumulé, il a amputé le niveau de vie d'environ dix points sur l'ensemble de la période. L'effet du ratio de dépendance a eu une évolution plus contrastée. En début de période, il joue à la baisse sur le niveau de vie en raison d'un flux annuel de naissances élevé qui continue de faire gonfler le nombre de dépendants jeunes. Les naissances chutent à partir de 1975, avec la fermeture de la parenthèse du baby-boom. S'y ajoute entre 1975 et 1980 le passage à l'âge de

Figure IV
Déterminants du RDB par unité de consommation



Source : Insee, comptes nationaux et séries longues d'emploi et de population active ; calculs des auteurs.

la retraite des générations creuses nées durant la première guerre mondiale, d'effectif environ moitié moindre que celui des générations encadrantes. Ceci se traduit par moins de transitions de l'emploi vers la retraite, donc par une population d'âge actif plus dynamique et une population en âge de retraite moins dynamique. Le ratio entre population d'âge actif et population totale connaît ainsi cinq années de fort redressement. Il reste ensuite sur un plateau jusqu'en 2006, date à laquelle s'enclenche un phénomène inverse, le début du passage à la retraite des générations nombreuses du baby-boom, appelé à s'étaler jusqu'au milieu de la décennie 2030.

L'effet du taux d'emploi est l'image inversée de l'évolution du taux de chômage. Il s'amplifie surtout durant la période de montée du chômage de masse, du milieu des années 1970 à celui des années 1990. Il ampute le RDB par UC de 9 % environ par rapport à ce qu'il aurait été avec le taux de chômage quasiment nul du début des années 1960, qui ne constitue plus une référence crédible, puisqu'il s'agit d'une période où le fonctionnement du marché du travail et la couverture du risque chômage étaient différents de ce qu'ils sont aujourd'hui. La situation de plein emploi

correspondrait plutôt à un taux de chômage de l'ordre de 5 %, si l'on se réfère aux niveaux atteints dans nombre de pays comparables, mais avec une possibilité d'effets négatifs en retour sur la productivité apparente du travail dans la mesure où le chômage affecte plus fortement les catégories les moins productives.

L'effet du taux d'activité est plus irrégulier : il combine des éléments tendanciellement croissants (hausse de l'activité féminine) ou décroissants (allongement de la durée des études) et un ample mouvement de va-et-vient qui couvre la quasi-totalité de la période. Sa première phase qui a débuté à la fin des années 1960 a correspondu à la mise en œuvre de politiques malthusiennes ayant cherché à réduire le chômage par la réduction de l'offre de travail, principalement par le développement des politiques de préretraites et d'abaissement de l'âge de la retraite. Puis ces politiques se sont inversées durant les années 1990, de manière marquée pour ce qui concerne les préretraites, avec un taux d'emploi des 55-59 ans qui a à peu près rejoint son niveau des années 1970, et de manière plus progressive mais néanmoins significative pour le relèvement de l'âge normal de la retraite, dont le niveau

affecte plutôt le taux d'activité de la tranche d'âge 60-64 ans.

Combinés à l'impact du partage macro du PIB entre RDB des ménages et RDB des autres agents dont le profil a déjà été commenté, ces quatre effets ont fait décrocher d'environ 20 % le RDB par UC en comparaison du PIB par actif occupé, l'essentiel de ce décrochement ayant été acquis au cours de la période allant du premier choc pétrolier à la fin des années 1990.

Du RDB individuel moyen au RDB par groupes de niveau de vie

Le constat d'un RDB par UC stagnant en moyenne sur l'ensemble des dix dernières années aide très largement à réconcilier messages sur la croissance économique globale et ressenti du niveau de vie. La première est restée positive mais en fort ralentissement, et ses effets positifs ont dû être répartis entre des ménages comprenant une part croissante d'inactifs et également de taille plus réduite, limitant les économies d'échelle dont bénéficient les ménages plus nombreux. Les deux phénomènes ne sont pas sans liens d'ailleurs, car la réduction

de la taille moyenne des ménages est aussi en partie un effet du vieillissement démographique, même si elle ne s'y réduit pas. Le relèvement du taux d'activité a été significatif mais il n'a pas été suffisant pour compenser ces deux tendances de fond. Enfin, au cours de la dernière décennie, le sentiment de stagnation du pouvoir d'achat a été amplifié par le coup d'accordéon qu'a connu la part du RDB des ménages dans le PIB ou dans le RDB de l'ensemble de l'économie. Le RDB des ménages ne s'est pas immédiatement ajusté au choc de production de 2009. Plus tardif, l'ajustement a été plus brutal.

Néanmoins, hormis ces épisodes conjoncturels, le RDB par UC ne va pas jusqu'à mettre en évidence un recul tendanciel du niveau de vie. Si tel est le ressenti, d'autres éléments doivent être pris en compte. L'un serait le fait que la mesure des prix qui sert à déflater le RDB nominal sous-estimerait la hausse réelle des prix ou du coût de la vie. Mais cette thèse traduit une confusion fréquente entre ces deux concepts : l'indice des prix cherche à mesurer l'évolution de paniers de biens procurant un service constant au cours du temps (encadré), il ne prend pas en compte l'évolution des normes de consommation qui font que l'on ne saurait

ENCADRÉ – Prix et coût de la vie, pouvoir d'achat et bien-être : cinquante ans de controverses et quelques clarifications

Quel sens donner à la notion de progression du pouvoir d'achat sur le long terme ? Qu'exprime le fait qu'il aurait été multiplié par 2.8 entre 1960 et aujourd'hui ? La mesure des revenus nominaux ne soulève pas d'interrogation majeure : il s'agit d'observations directes et relativement fiables. Le débat porte sur la mesure des prix et son lien avec la notion plus large de coût de la vie. Ce débat a toujours existé et il a connu plusieurs temps forts au cours des cinquante dernières années (Touchelay, 2014 ; Jany-Catrice, 2018, 2019). La suspicion d'une sous-estimation de la hausse des prix a été particulièrement vive lors de la période de forte inflation des années 1970. Elle a ensuite été ravivée par le passage à l'euro en 2002 : ce passage a durablement creusé l'écart entre inflation mesurée et ressentie. De nombreuses pistes ont été explorées pour rendre compte de cette divergence (Accardo *et al.*, 2011) et deux rapports publiés à la fin de la décennie 2000 ont proposé d'y remédier en élargissant la palette d'indices publiés par l'Insee : c'est de cette période que date la mise en avant de la notion de dépense contrainte, ou le fait de communiquer à la fois sur un RDB global et le RDB par unité de consommation (Quinet & Ferrari, 2008 ; Moatti & Rochefort, 2008).

Mais il existe aussi la suspicion d'un biais inverse de surestimation de la hausse des prix et donc de sous-estimation de la croissance. Elle avait été exprimée outre atlantique par le rapport Boskin à la fin des années 1990, dont les implications pour la France avaient été discutées par Lequiller (2000). Elle a ré-émergé ces

dernières années avec le débat sur le *mismeasurement* de la croissance. La thèse est que l'appareil statistique sous-estimerait la contribution au niveau de vie des nouvelles formes de production permises par le développement de l'économie numérique ou, plus généralement, de l'ensemble du renouvellement des biens et services (Blanchet *et al.*, 2018). En France cette dernière position est représentée par les travaux de P. Aghion (Aghion *et al.*, 2018).

Derrière tous ces débats ou interrogations, il y a souvent des divergences de vues sur la nature de ce qu'on cherche à mesurer. La mesure des prix ou du niveau de vie sont des sujets complexes qui peuvent être envisagés de plusieurs manières. Il est donc important de clarifier de quoi on parle.

L'approche élémentaire de la mesure des prix considère des économies sans renouvellement ni diversification des biens qui sont produits et consommés. Dans un tel cadre, il y a deux façons polaires de mesurer l'évolution des prix entre deux dates, les indices de Laspeyres et de Paasche, qui pondèrent les variations de prix entre les deux dates par, respectivement, les quantités consommées de biens en première période et en seconde période. Considérons l'indice de Laspeyres. Ce qu'il mesure et la notion de pouvoir d'achat qui en découle peuvent s'interpréter simplement. L'indice de prix nous indique de combien doit augmenter le revenu nominal pour pouvoir consommer les mêmes quantités des biens →

ENCADRÉ (suite)

entre la première et la deuxième période. S'il a crû de 10 % entre ces deux périodes, mais si le revenu nominal a crû de 30 %, on dira que le pouvoir d'achat a augmenté de 130/110, soit une croissance d'environ 20 % : le nouveau revenu nominal permet d'acheter 20 % de plus de tout ce qu'on achetait en première période, dans des proportions inchangées.

Cette approche pose cependant deux problèmes. D'une part elle n'est clairement pas applicable lorsque la liste de biens évolue au cours du temps : acheter 20 % de plus de tout ce qu'on achetait en première période est une expression qui n'a pas de sens si certains de ces biens ont disparu et ont été remplacés par d'autres. D'autre part, même avec une liste de biens qui resterait immuable, l'indice ignore le fait que, face à des hausses différenciées des prix, les ménages peuvent redéployer leurs dépenses d'une façon qui modère la perte de niveau de vie, au moins pour ceux des biens qui sont substituables les uns aux autres. C'était l'un des points mis en avant par le rapport Boskin.

L'indice de Paasche prend en compte l'intégralité de ces redéploiements puisqu'il considère la structure de consommation de la seconde période, après ajustement des comportements, ce qui pêche cette fois par excès inverse : supposons par exemple le cas limite d'un bien dont le prix augmenterait au point qu'on renonce à en consommer. Il y aurait bien perte de pouvoir d'achat, or la pondération de Paasche ignorerait cette hausse de prix. La réalité doit donc se situer quelque part entre les messages délivrés par les indices de Laspeyres et de Paasche. L'indice de Paasche n'est par ailleurs pas plus adapté que l'indice de Laspeyres aux cas où la liste de biens évolue au cours du temps.

La technique du chaînage s'est progressivement imposée comme réponse à ces deux problèmes. Elle est devenue systématique depuis l'édition 1993 du système de comptabilité nationale. En réexaminant annuellement la liste de biens et leurs pondérations, on prend en compte à la fois le renouvellement des biens et les effets de substitution progressive entre ces biens, qu'il s'agisse de substitutions entre biens pérennes ou entre générations successives de biens. Ce faisant, on se rapproche d'une autre famille d'indices de prix, les indices de prix à utilité constante (IUC, cf. Magnien & Pournard, 2000 ; Berthier, 2003 ; Clerc & Coudin, 2010 ; Sillard, 2017) théorisée dès les années 1930 sous le nom de COLI ou *cost of living index* (Konus, 1930). Ce que mesure un IUC n'est pas ce qu'il en coûte de maintenir exactement le même niveau de consommation de chaque bien, mais ce qu'il en coûte de maintenir l'utilité procurée par le panier de bien de référence, en incorporant les phénomènes de redéploiement entre produits en place ou nouveaux produits. Dans les grandes lignes, la mesure des prix en longue période par un IUC nous dit ainsi comment évolue le budget requis pour conserver le même niveau de services ou d'utilité face à un ensemble de biens et de prix de ces biens qui évolue. La hausse du pouvoir d'achat est l'écart entre la hausse du revenu monétaire et la hausse de ce budget à utilité constante.

Savoir à quel point il faut ou non prendre en compte les effets de substitution reste cependant débattu. Plus généralement, il est reproché aux notions d'IUC ou de

COLI de rendre le concept d'indice de prix plus opaque (Jany-Catrice, 2019). Il existe également une certaine réticence des statisticiens des prix eux-mêmes à utiliser explicitement le terme de COLI car ce terme peut prêter à confusion avec une vision plus large de la notion de coût de la vie, qui est en général celle du grand public, qui se préoccupe d'un concept de prix qui mesurerait l'évolution du coût du panier consommé sur une base « habituelle » par les différents types de ménages. Le terme d'indice de prix à utilité constante a aussi l'inconvénient de suggérer une connexion étroite entre mesures du niveau de vie et du bien-être, ce que les comptables nationaux cherchent justement à éviter.

Mais ces arguments ne justifient pas de renoncer à ce cadre conceptuel. On peut considérer qu'il aide au contraire à mieux expliquer comment se raccordent les principales interprétations de la notion de coût de la vie (Triplet, 2001).

En l'occurrence, on peut établir une distinction entre deux notions de coût de la vie. L'IUC ou le COLI sont des mesures du coût de la vie sous deux hypothèses cruciales qui en définissent très clairement la portée : une hypothèse de stabilité des préférences d'une part, et une hypothèse de stabilité de l'environnement socio-économique dans lequel s'opèrent les choix des individus d'autre part. Supposons en effet que le niveau d'exigence s'élève pour obtenir un niveau de satisfaction donné, ou bien supposons une modification de l'environnement extérieur contraignant à des dépenses supplémentaires. Ces effets ne seront pas captés par l'IUC, or cela fait autant de facteurs de hausses du coût de la vie – entendu au sens large qui est celui auquel se réfère le grand public. C'est ce genre de hausse que peuvent par exemple tenter de mesurer des budgets-types évoluant au cours du temps : très clairement, les dépenses requises pour mener une existence en phase avec l'époque ne sont plus ce qu'elles étaient en 1960. Le recours à la notion de dépense contrainte ou au *proxy* que sont les dépenses « pré-engagées » relève de la même idée.

On aura le même genre de distinction entre mesure du pouvoir d'achat ou du niveau de vie et mesure de la notion plus large de bien-être. Le bien-être ressenti ne dépend pas que des possibilités de consommation objectives : il dépend d'une part de normes de consommation qui sont elles aussi évolutives, et d'autre part d'éléments extérieurs à l'échange marchand que ne prennent pas en compte les mesures usuelles de prix et de revenu. Certains de ces éléments externes contribuent positivement au niveau de vie, la fourniture de services publics non marchands en fait partie et c'est d'ailleurs ce que cherche à capter le RDBA. Mais d'autres facteurs d'environnement général dégradent la qualité de vie, à revenu monétaire et prix donnés des biens marchands.

Ce cadre d'analyse peut aussi aider à clarifier les débats en cours sur le *mismeasurement* de la croissance. Ces débats n'ont de sens que si on a une définition partagée de ce qu'on cherche à mesurer. Si c'est un IUC ou un COLI qu'on cherche à mesurer, la question devient de savoir à quel degré les statisticiens des prix se rapprochent ou pas de cet objectif de référence. Par exemple, ils considèrent en général que, en période de

ENCADRÉ (suite)

coexistence sur le marché, les prix des biens des générations successives sont dans des rapports de prix qui reflètent leurs utilités marginales. Ceci recoupe en principe l'approche par IUC. On peut explorer à quel point cette hypothèse est valide ou pas.

Ce cadre offre aussi des pistes pour indiquer comment il conviendrait de gérer le cas des nouveaux biens qui sont gratuits, qui ne rentrent pas spontanément dans le champ de la comptabilité nationale. L'émergence de substituts gratuits à des biens payants peut très bien être vue comme un cas limite de baisse des prix et elle est gérable par une approche à utilité constante : la question du pouvoir d'achat en présence de bien gratuits est de mesurer de combien doit varier le revenu nominal pour bénéficier de la même qualité de service en l'absence et en présence de ces biens gratuits (Brynjolffson *et al.*, 2019). C'est d'ailleurs exactement de même genre de piste qui est aussi envisageable, si on le souhaite, pour améliorer la valorisation par les comptes de l'autre type de biens non marchands que constituent les services publics.

Mais on voit *a contrario* comment une meilleure prise en compte de ces nouveaux biens peut ne pas bien

répondre à la question de l'évolution du bien-être. Par exemple, le cadre d'analyse développé par Aghion *et al.* (2018) pour démontrer la sous-estimation de la croissance utilise une représentation des préférences du consommateur qui donne une valeur intrinsèque à la diversité des biens qui lui sont proposés (Khder & Lee, à paraître). Or on peut aussi arguer que la multiplication des biens et services offerts constitue justement un facteur d'évolution des préférences qui limite la portée du raisonnement « à utilité constante ».

Au total, l'objectif n'est pas de définir un critère unique de mesure du niveau de vie, mais de bien préciser de quoi chaque indice proposé ou proposable est une mesure. La notion de pouvoir d'achat du RDB mise en avant par les comptes nationaux se focalise sur un champ particulier, celui des biens et services rentrant dans le champ des échanges monétaires, et il chiffre la capacité à se procurer un panier de ces biens rendant un service à peu près constant d'une période sur l'autre, à structure inchangée des préférences. D'autres approches peuvent ensuite être proposés pour enrichir ou corriger cette mesure à la prise en compte d'autres dimensions des conditions de vie.

plus se contenter aujourd'hui du panier-type qui était consommé il y a une cinquantaine d'années. Le ressenti du niveau de vie mélange ces deux dimensions. Dire de combien s'est accru le pouvoir d'achat entre deux dates et dire comment les ménages ont transformé ou pas cette évolution en ressenti du niveau de vie sont deux exercices également utiles mais qu'il convient de distinguer. C'est le premier qui nous intéresse ici.

L'autre explication, qui joue au niveau micro, est le fait qu'une stagnation moyenne combine nécessairement des évolutions individuelles à la baisse et à la hausse¹ : le ressenti négatif des baisses l'emporterait sur le ressenti positif des hausses.

En revanche, plus limitée est l'explication du ressenti par le fait que la stagnation moyenne cacherait une montée tendancielle des inégalités. Ces inégalités peuvent être envisagées selon différents axes. On n'en considère ici que deux : l'axe vertical qui compare les évolutions de niveau de vie des moins aisés et des plus aisés, et l'axe de l'âge, qu'il est intéressant d'isoler compte tenu des effets de structure démographique (dont on a vu plus haut le rôle) et du contexte des débats récents sur le pouvoir d'achat qui se sont beaucoup concentrés sur la question du pouvoir d'achat relatif des retraités.

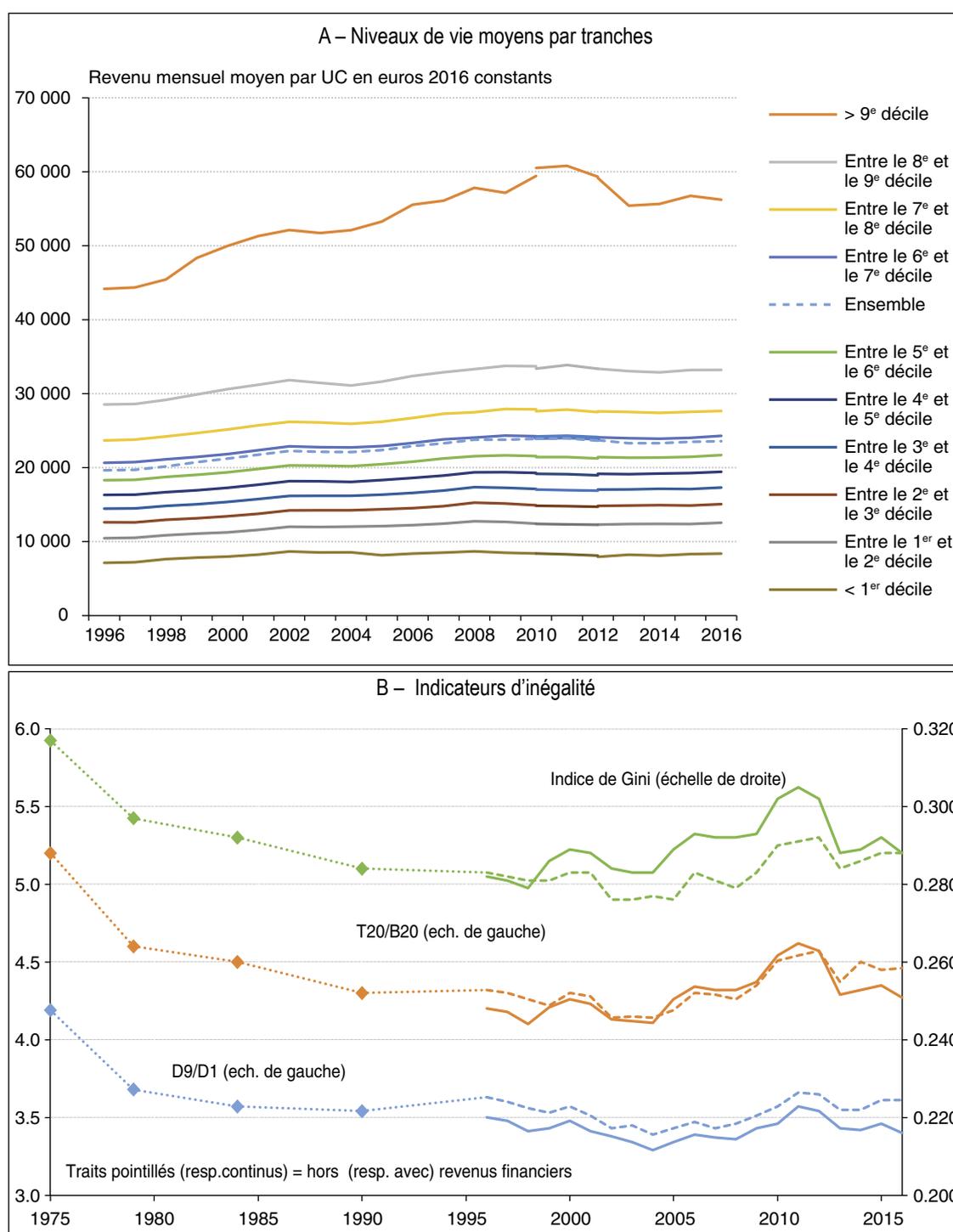
Dans un cas comme dans l'autre, aller au-delà de la moyenne nécessite d'examiner des données

autres que celles de la comptabilité nationale, celles proposées par la statistique du revenu des ménages. La source principale est l'enquête *Revenus fiscaux et sociaux* (ERFS), mobilisant un concept légèrement différent du RDB, notamment par son exclusion des loyers imputés aux propriétaires, et un champ par ailleurs restreint à la France métropolitaine. Les évolutions moyennes sont néanmoins similaires. La figure V-A montre l'évolution du niveau de vie moyen et au sein des dix tranches interdéciles, depuis 1996. La figure V-B donne, depuis 1975, divers indicateurs d'inégalité qui en découlent : rapport entre le niveau au-dessus duquel se situent les 10 % les plus aisés et celui en-dessous duquel se situent les 10 % les moins favorisés (rapport interdécile D9/D1), rapport entre les niveaux de vie moyens des 20 % les plus et les moins favorisés (rapport T20/B20) et également le coefficient de Gini.

Sur la période allant de 1996 à 2016, le niveau de vie moyen de l'ensemble de la population évolue de manière comparable au RDB par UC de la comptabilité nationale, et les évolutions sont à peu près parallèles pour les différentes tranches de niveau de vie. C'est pourquoi le rapport interdécile D9/D1 évolue peu sur l'ensemble de la période. Le creusement des écarts est cependant

1. Accardo (2016) observe ainsi que, sur une année, le revenu d'environ 25 % des individus s'améliore de 10 % ou plus, tandis qu'il baisse de 10 % ou plus pour une même proportion d'individus.

Figure V
Distribution des niveaux de vie



Source : Insee-DGI, enquêtes *Revenus fiscaux* 1975 à 1990 ; Insee-DGI enquêtes *Revenus fiscaux et sociaux* rétropolées 1996 à 2004 ; Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, enquêtes *Revenus fiscaux et sociaux* 2005 à 2016.

plus marqué si l'on s'intéresse aux niveaux de vie moyens du dixième supérieur et du dixième inférieur, avec une stagnation du niveau de vie qui démarre un peu plus tôt pour le dixième le moins favorisé, dès le début de la décennie 2000, et une élévation assez marquée du niveau de vie des premiers jusqu'au début de la décennie

2010, avant un décrochement qui semble imputable aux modifications de la fiscalité du capital intervenue en 2013 : la mise au barème commun de l'impôt sur le revenu a probablement conduit à faire évoluer le mode de rémunération des actionnaires, avec un recul de la part des profits directement distribués aux ménages au profit

d'autres modes de rémunération indirecte de ces actionnaires (réinvestissement des revenus dans l'entreprise ou rachats d'actions faisant monter la valeur du portefeuille). Une hausse du RDB des entreprises est effectivement observée à la même période. Une reventilation systématique du RDB des entreprises au prorata des actions détenues par les ménages peut permettre de neutraliser une partie de ces effets d'optimisation fiscale, comme proposé dans la méthodologie des *Distributional national accounts* (Alvaredo *et al.*, 2016).

Quoi qu'il en soit, avec ou sans cette neutralisation, la montée des inégalités au cours de la période reste bien plus limitée que dans la plupart des autres pays développés, et loin de nous ramener aux niveaux d'inégalités qui prévalaient en 1975 (Blasco & Picard, 2019). Le mouvement de socialisation croissante du RDB des ménages commenté dans la première partie a certainement contribué à ce recul des inégalités en première moitié de période et au fait qu'elles soient restées contenues sur la seconde moitié².

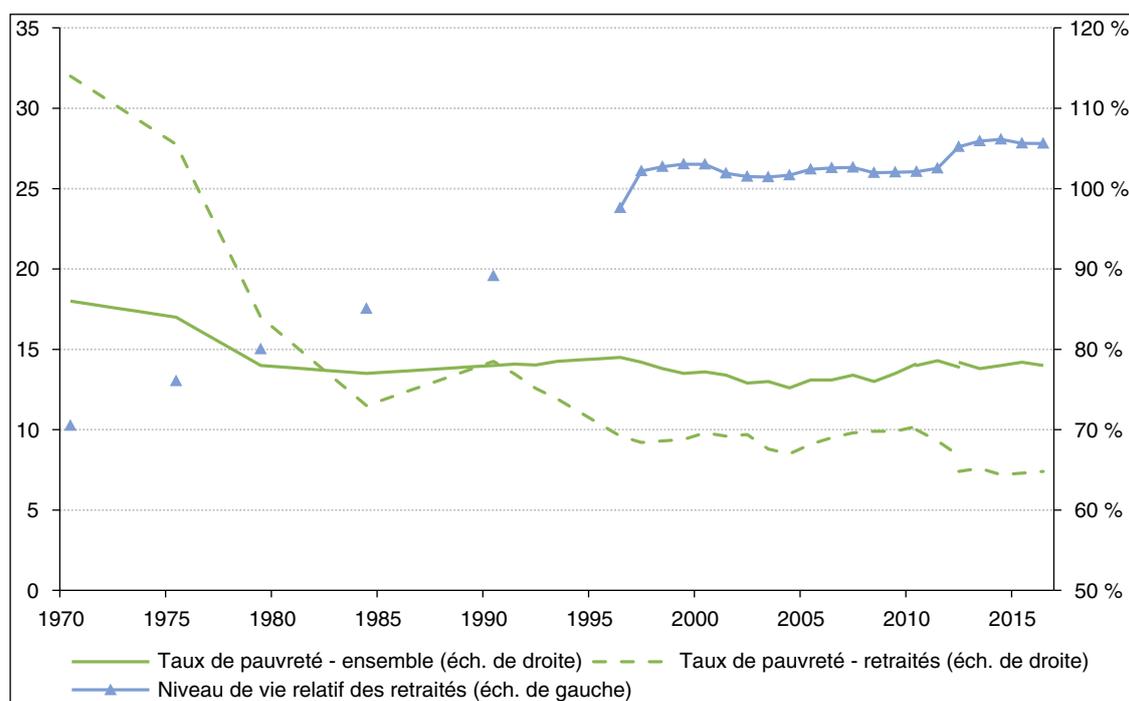
Le partage du RDB entre actifs et retraités

Qu'en est-il selon l'axe de l'âge ou, plus exactement, de la séparation entre ménages dont la

personne de référence est retraitée et l'ensemble de la population ? Depuis 1996, les niveaux de vie des deux catégories sont comparables (figure VI). Bien évidemment, ce constat de parité des niveaux de vie ne vaut qu'en moyenne, et compte tenu de la prise en compte du nombre d'unités de consommation au sein des ménages. Les retraites sont en moyenne plus faibles que les revenus d'activité, mais les ménages concernés sont de taille plus réduite. Ces retraites sont également de niveaux très inégaux, reflétant les inégalités de salaires et de trajectoires professionnelles durant la vie active. Elles garantissent néanmoins une protection contre le risque de pauvreté plus efficace que pour la population prise dans son ensemble, une situation qui contraste fortement avec celle qui prévalait au début des années 1970, avant la mise en œuvre de politiques de revalorisation des droits qui ont simultanément accru le niveau de vie relatif des retraités et fait passer leur taux de pauvreté au-dessous de celui de l'ensemble de la population (Blasco & Labarthe, 2018 ; Conseil d'orientation des retraites, 2019).

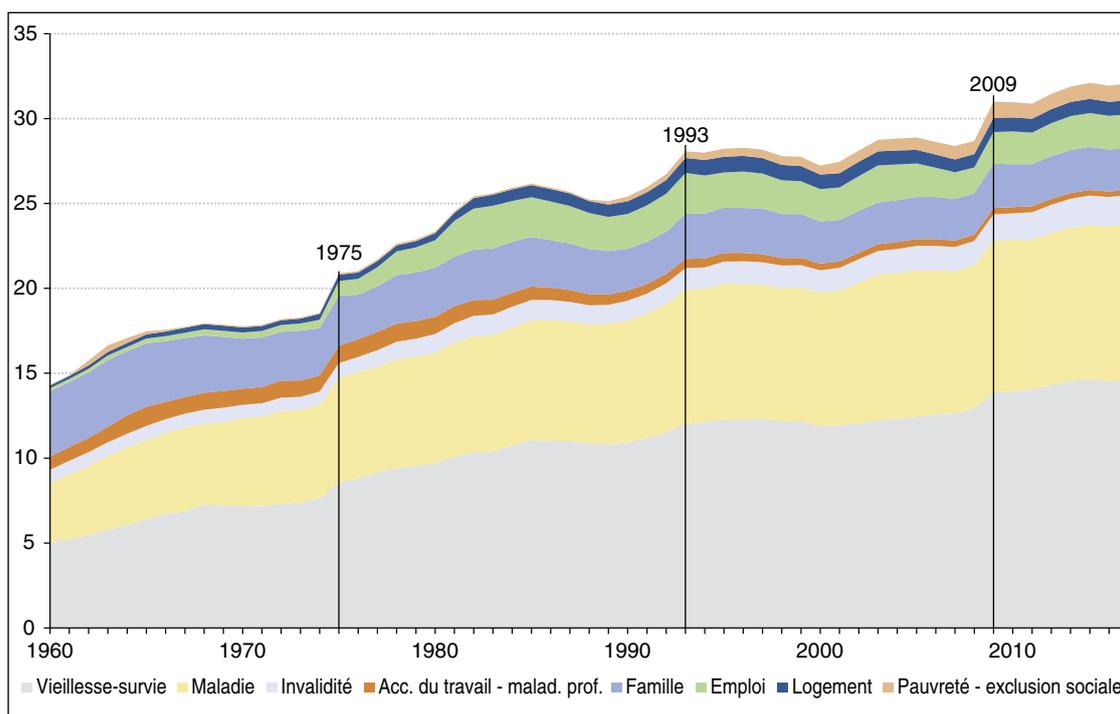
2. Sur la période 1990-2015, avec l'affectation aux ménages des profits non distribués des entreprises et un indicateur un peu différent, le ratio du revenu moyen des 10 % les plus riches aux 50 % les plus pauvres, Bozio *et al.* (2018) constatent une quasi-stabilité dans le cas de la France (un rapport fluctuant aux alentours de 5), et une hausse de près de 50 % aux États-Unis, avec un ratio passant de 8 à un peu moins de 12.

Figure VI
Niveau de vie et taux de pauvreté relatifs des retraités



Source : Insee-DGI, enquêtes *Revenus fiscaux et sociaux rétrospectives* de 1996 à 2004 ; Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, enquêtes *Revenus fiscaux et sociaux* de 2005 à 2016. Ruptures de séries en 1996, 2010 et 2012.

Figure VII
Dépenses sociales en pourcentage du PIB



Source : Drees, comptes de la protection sociale.

Ces politiques, associées à l'abaissement de l'âge légal de la retraite, ont été à l'origine de la forte progression de la part du poste vieillesse-survie en proportion du PIB passée de 5 à 14 points de PIB (figure VII). Elles ont constitué l'un des principaux facteurs de progression de la part socialisée du RDB des ménages constatée *supra*. À ce stade, cette progression n'a été que freinée par les réformes intervenues depuis le début des années 1990 : quoique significative, la hausse de l'âge de cessation d'activité n'a, en effet, pas été suffisante pour compenser la hausse de la part des 60 ans et plus et la progression des droits accumulés par des générations ayant de plus en plus souvent connu des carrières complètes.

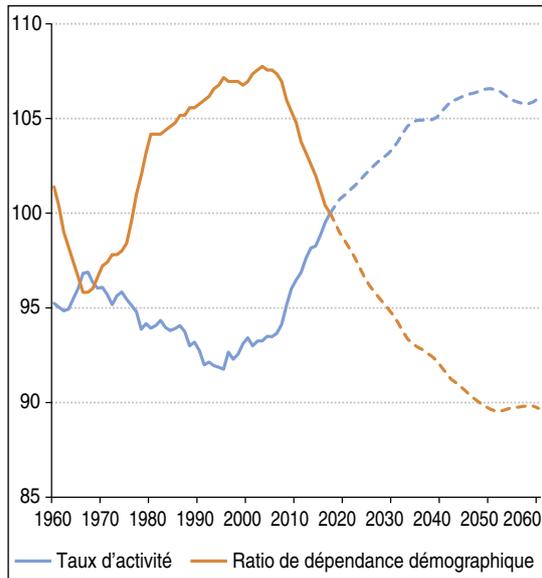
L'avenir du pouvoir d'achat : quelques interrogations

De tous les éléments présentés ici, ce sujet des retraites est celui qui se prête le plus facilement à une analyse prospective. On peut la présenter dans les termes déjà utilisés dans la figure IV-B. Parmi les facteurs explicatifs du RDB par UC mobilisés dans cette figure, on dispose évidemment de la projection du ratio démographique, à l'horizon 2070 (Blanpain & Buisson, 2016). On dispose également de projections de la population active

(Koubi & Marrakchi, 2018) qui peuvent servir à prolonger l'évolution du ratio emploi/population 20-59 ans, sous l'hypothèse conventionnelle d'un taux de chômage constant. Ces projections de population active intègrent les effets des réformes des retraites sur le taux d'emploi des seniors, avec un âge de liquidation qui devrait tendre vers 64 ou 65 ans à long terme, et des taux d'emploi avant cet âge de liquidation supposés suivre ce décalage, sous l'hypothèse que c'est la distance à l'âge de liquidation qui est, à long terme, le déterminant des comportements d'activité des seniors, plutôt que l'âge (Hairault *et al.*, 2006).

Avec une base 100 maintenant décalée à l'année 2018, on observe que l'effet du passage à la retraite des générations successives de baby-boomers se poursuit en s'amortissant progressivement jusqu'en 2035 (figure VIII). La hausse que l'on anticipe pour le taux d'activité ne compenserait que partiellement cet effet négatif. En cumulé, l'effet joint de la structure par âge et du taux d'emploi représentent à peu près cinq points de niveau de vie en moins à long terme. Il s'agit du décrochement du pouvoir d'achat que l'on aurait pour l'ensemble de la population s'il était réparti également sur l'ensemble de celle-ci. Avec des réformes ayant plutôt visé à stabiliser la part des retraites dans le PIB, cet ajustement se

Figure VIII
Contributions du taux d'emploi et du ratio de dépendance démographique à l'évolution du RDB moyen par UC



Source : Blanpain & Buisson, 2016 ; Koubi & Marrakchi, 2017 ; calculs des auteurs.

reporte sur les seuls retraités et, étant reporté sur une population représentant environ un quart de la population totale, il est mécaniquement quatre fois plus important. C'est le chiffrage auquel arrivent les différentes simulations existantes des effets des réformes sur le niveau de vie des retraités, avec des effets dont l'intensité dépend néanmoins fortement des hypothèses de croissance future de la productivité. La raison est que le décrochement du pouvoir d'achat relatif des retraités tient essentiellement à l'indexation des principaux paramètres du système sur les prix, dont l'impact est plus ou moins fort selon que la croissance est rapide ou lente (Marino, 2013 ; Conseil d'Orientation des Retraites, 2019). Le décrochage du pouvoir d'achat des retraités sera plus faible si la croissance est moins élevée. Il sera plus marqué si elle est plus rapide, conduisant même à un recul du niveau des retraites en part de PIB. En gros l'alternative est entre une part croissante d'un gâteau qui croît lentement, et les hausses de prélèvements que ceci impliquerait, ou bien une part stable ou décroissante d'un gâteau qui croît plus vite.

* *
 *

Cette question du partage du revenu entre actifs et retraités n'est qu'une des questions

que soulève l'avenir du pouvoir d'achat, mais elle est révélatrice des tensions qui peuvent être anticipées pour les décennies à venir. Lorsque la question des retraites s'est imposée dans le débat social au début des années 1990, une idée répandue était que les progrès de productivité pouvaient rendre sa solution indolore. Ce qui était et reste attendu à l'horizon 2040 était un doublement de nombre de retraités face à une population active à peu près constante. Or la perspective d'un doublement parallèle de la productivité des actifs au même horizon n'avait rien d'irréaliste. Ceci suggérait donc qu'il était possible de garantir le même niveau de vie à des retraités deux fois plus nombreux sans qu'il soit nécessaire ni d'augmenter les taux de cotisations ni l'âge de la retraite. Mais c'était ignorer que ce qui est attendu d'un système de retraite et plus généralement de l'ensemble du système de prélèvements est de respecter des cibles de niveaux de vie *relatifs* des groupes qui sont concernés par la redistribution.

De plus, ce rythme de croissance a faibli régulièrement tout au long de la période sous revue. Sur la dernière décennie, il a été à peine suffisant au maintien du niveau de vie moyen, malgré la hausse des taux d'activité : les problématiques du niveau de vie absolu et du niveau vie relatif ont ainsi fini par se recouper. Un revenu qui stagne en moyenne ou par grand groupe de populations implique nécessairement des baisses de niveau de vie à la fois absolu et relatif pour une partie de la population, sauf dans un monde où les positions individuelles relatives seraient parfaitement constantes.

La reprise des progrès de productivité à un rythme plus rapide aiderait-elle à desserrer cette pression ? Cette perspective reste très incertaine, d'autant que se pose la question de la nature de ces progrès de productivité. Certains des gisements d'activité que l'on a en général à l'esprit pour décrire ce que sera la croissance future sont assez différents de ce qui a nourri la croissance des trente glorieuses. Lors de cette période, la croissance a surtout consisté à produire un éventail de biens de plus en plus large, de manière plus économe en travail et avec un souci limité des externalités induites par cette production. On a déjà souligné comment l'impact sur le bien-être ressenti a été fortement amorti par le fait que cette évolution de l'offre de biens et services a fait évoluer parallèlement les normes de consommation : c'est ce que recouvre la différence entre les notions de pouvoir d'achat et de niveau de vie. Ce facteur devrait continuer à peser sur la perception du niveau de vie.

Mais il va s'y ajouter le fait qu'une partie de la production future devra aussi chercher à réduire les effets externes négatifs de la croissance, prenant la forme de ce que les comptables nationaux appellent des dépenses défensives, i.e. des activités qui ne permettent pas d'améliorer le bien-être mais d'éviter sa dégradation. Le cadre comptable et conceptuel que l'on a mobilisé dans cette analyse rétrospective devrait permettre de rendre compte

de ce caractère ambigu de la croissance à venir: davantage de dépenses contraintes, ou des dépenses collectives difficilement individualisables et dont le financement ferait se creuser l'écart entre le RDB ou le RDBA des ménages et la production mesurée par le PIB, que ce financement passe par des hausses de fiscalités directe ou indirecte. Ce type de tension, qui a alimenté le débat social de l'année écoulée, est susceptible de durer. □

BIBLIOGRAPHIE

- Accardo, J., Chevalier, P., Forgeot, G., Friez, A., Guédès, D., Lengart, F. & Passeron, V. (2007).** La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages. *Insee Références – L'économie française, comptes et dossiers, édition 2007*, pp. 59–86.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1373149?sommaire=1373158>
- Accardo, J., Celerier, C., Herpin, N. & Irac, D. (2011).** L'inflation perçue. *Économie et Statistique*, 447, 3–31.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1377342?sommaire=1377352>
- Accardo, J. (2016).** La mobilité des niveaux de vie en France. *Insee Références – Revenus et patrimoines*, pp. 71–86.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2017610?sommaire=2017614>
- Aeberhardt, L. & Leclair, M. (forthcoming).** L'économie numérique fausse-t-elle le partage volume-prix du PIB ? *Economie et Statistique/Economics and Statistics*.
- Aghion, P., Bergeaud, A., Boppart, T., Klenow, P. & Li, H. (2017).** Missing Growth from Creative Destruction. *NBER Working Paper* N° 24023.
<https://doi.org/10.3386/w24023>
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2016).** Distributional National Accounts (DINA) Guidelines: Concepts and Methods used in WID.world. *WID.world Working Paper* N° 2016/2.
<https://wid.world/document/dinaguidelines-v1/>
- Berthier, J. P. (2003).** Le chaînage des indices : entre nécessité pratique et justification théorique. *Le courrier des statistiques*, 108, pp. 15–26.
<https://www.epsilon.insee.fr/jspui/handle/1/8418>
- Blanchet, D., Khder, M.-B., Leclair, M., Lee, R. & Ragache, N. (2018).** La croissance est-elle sous-estimée ? *Insee Références – L'économie française, comptes et dossiers, édition 2007*, pp. 59–79.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3614240?sommaire=3614262>
- Blanpain, N. & Buisson, G. (2016).** Projections de population à l'horizon 2070 : deux fois plus de personnes de 75 ans ou plus qu'en 2013. *Insee Première* N° 1619.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2496228>
- Blasco, J. & Labarthe, J. (2018).** Inégalités et niveaux de vie en 2015 et sur longue période. *Insee Références – Les revenus et le patrimoine des ménages*, pp. 9–26.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3549502>
- Blasco, J. & Picard, S. (2019).** Quarante ans d'inégalités de niveau de vie et de redistribution en France (1975-2016). *Insee référence – France Portait social*, pp. 61–80.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/4238443?sommaire=4238781>
- Bozio, A., Garbinti, B., Goupille-Lebret, J., Guillot, M. & Piketty, T. (2018).** Inequality and Redistribution in France, 1990-2018: Evidence from Post-Tax Distributional National Accounts (DINA). *WID.world Working Paper* N° 2018/10.
<https://wid.world/document/inequality-and-redistribution-in-france-1990-2018-evidence-from-post-tax-distributional-national-accounts-dina-wid-world-working-paper-2018-10/>
- Brynjolffson, E., Collis, A., Diewert, W. E., Eggers, F. & Fox, K. J. (2019).** GDP-B: Accounting for the value of new and free goods in the digital economy. *NBER Working Paper* N° 25695.
<https://doi.org/10.3386/w25695>
- Clerc, M. E. & Coudin, E. (2010).** L'IPC, miroir de l'évolution du coût de la vie en France ? Ce qu'ap-

porte l'analyse des courbes d'Engel. *Économie et Statistique*, 433-434, 77-99.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1377372?sommaire=1377376>

Conseil d'orientation des retraites (2019). *Évolutions et perspectives des retraites en France. Rapport annuel du COR*. Paris: La Documentation Française.
<https://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/194000512-evolutions-et-perspectives-des-retraites-en-france-rapport-annuel-du-conseil>

Hairault, J. O., Langot, F. & Sopraseuth, T. (2006). Les effets à rebours de l'âge de la retraite sur le taux d'emploi des seniors. *Économie et Statistique*, 397, 51-68.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1376331?sommaire=1376333>

Jany-Catrice, F. (2018). Conflicts in the Calculation and Use of the Price Index: The Case of France. *Cambridge Journal of Economics*, 42(4), 963-986.
<https://doi.org/10.1093/cje/bex067>

Jany-Catrice, F. (2019). *L'indice des prix à la consommation*. Paris: La Découverte.

Khder, M. B. & Lee, R. (forthcoming). Quantifying Missing Growth Using a Macroeconomic Model of Innovation: Contributions and Limitations. *Economie et Statistique / Economics and Statistics*.

Konüs, A. A. (1939). The Problem of the True Index of the Cost of Living. *Econometrica*, 7(1), 19-29.
<https://www.jstor.org/stable/1906997>

Koubi, M. & Marrakchi, A. (2017). Projections à l'horizon 2070 : une hausse moins soutenue du nombre d'actifs. *Insee Première* N° 1646.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2844302>

Lequiller, F. (2000). La nouvelle économie et la mesure de la croissance. *Économie et Statistique*, 339-340, 45-71.
<https://doi.org/10.3406/estat.2000.7479>

Magnien, F. & Pognard, J. (2000). Les indices à utilité constante : une référence pour mesurer l'évolution des prix. *Économie et Statistique*, 335, 81-94.
<https://doi.org/10.3406/estat.2000.7523>

Mahieu, R. (2018). Les comptes des entreprises, des ménages et des administrations publiques dix ans après la crise financière. *Insee Références – L'économie française, comptes et dossiers, édition 2007*, pp. 81-95.
https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/3614258/ECOFRA18c_D2_crise.pdf

Marino, A. (2014). Vingt ans de réformes des retraites : quelle contribution des règles d'indexation ? *Insee Analyses* N° 17.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1521315>

Moatti, P. & Rochefort, R. (2008). Mesurer le pouvoir d'achat. Conseil d'analyse économique, *Rapport* N° 73.
<http://www.cae-eco.fr/Mesurer-le-pouvoir-d-achat>

Quinet, A. & Ferrari, N. (2008). *Rapport de la commission « Mesure du pouvoir d'achat des ménages »*. Paris: La Documentation Française.
<https://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/084000066.pdf>

Sillard, P. (2017). *Indices de prix à la consommation*. Insee, *Document de travail* N° F1706.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2964204>

Touchelay, B. (2014). Un siècle d'indice des prix de détail français (1913-2013) ou la métamorphose d'un pionnier de la politique du chiffre. *Politiques et management public*, 31(4), 393-403.
<http://journals.openedition.org/pmp/7291>

Triplet, J. E. (2001). Should the Cost-of-Living Index Provide the Conceptual Framework for a Consumer Price Index? *The Economic Journal*, 111(472), 311-334.
<https://doi.org/10.1111/1468-0297.00633>