

La France malade de ses inégalités

26 août 2010



Des pauvres de plus en plus pauvres ? Un niveau de vie en baisse ? On l'entend souvent dire. Mais ce n'est pas ce que mesure la statistique publique, notamment à travers l'enquête annuelle « revenus fiscaux et sociaux ».

Cette enquête permet de déterminer le niveau de vie de chaque personne au sein du même ménage. Entre 1996 et 2007, elle montre que le niveau de vie du dixième (décile) le moins favorisé de la population a progressé de 21 %, alors que le niveau de vie médian (celui qui partage la population entre deux ensembles exactement égaux : ceux qui ont plus et ceux qui ont moins) a progressé de 16,7 % [1]. Or, la grande majorité de la population semble persuadée que non seulement il est de plus en plus difficile de boucler ses fins de mois, mais en outre que, dans le bas de la pyramide sociale, les difficultés ont eu tendance à s'accroître.

L'Insee nous raconterait-il des histoires ? Les gens se trompent-ils dans leur perception ? Ni l'un ni l'autre, on va le voir. Cela résulte principalement d'une course-poursuite entre besoins et niveaux de vie, les premiers ayant tendance à s'accroître davantage que les seconds, le tout appuyé sur un sentiment - justifié - d'inégalités croissantes.

Du revenu au niveau de vie

L'enquête « revenus fiscaux et sociaux » (ERFS) s'appuie sur les déclarations de revenus, auxquelles sont ajoutés les prestations sociales non imposables (allocations familiales par exemple) ainsi que les revenus de la propriété non imposables (comme les intérêts des livrets A) ou soumis par ailleurs à un prélèvement libératoire, donc ne faisant plus partie des revenus imposables (pour une partie des intérêts et des dividendes). Du montant ainsi corrigé, on déduit les impôts directs payés (taxe d'habitation et impôt sur le revenu, impôt sur la fortune s'il y a lieu). Le total des revenus du ménage ainsi calculés est appelé le revenu disponible.

Mais il faut aussi tenir compte de la taille du ménage : vivre avec 2 000 euros par mois pour quatre personnes vous donne un niveau de vie bien inférieur à ce que permet la même somme pour une personne seule. Le piège, cependant, serait de diviser le revenu disponible par quatre sous prétexte qu'il y a quatre personnes dans le ménage. En réalité, certaines dépenses ne sont pas proportionnelles au nombre de personnes du ménage : le loyer d'un appartement de quatre pièces ne vaut pas quatre fois le loyer d'un studio de confort équivalent, et il n'est pas nécessaire de payer quatre assurances, quatre compteurs d'eau ou d'électricité sous prétexte que l'on est quatre, de même que l'on ne dépensera pas quatre fois plus d'essence lorsqu'il y a quatre passagers dans la voiture.

Les enquêtes de consommation montrent que, pour qu'un couple sans enfant dispose d'un niveau de vie identique à celui d'un célibataire son revenu doit être supérieur de moitié à celui du célibataire. Et si un enfant naît dans le couple, le maintien du niveau de vie exigera une hausse du revenu de 30 %, etc. A l'inverse, d'ailleurs, une séparation implique généralement une baisse de niveau de vie pour au moins l'un des deux membres de l'ancien couple, parce que, même si chacun conserve son revenu antérieur, vivre seul coûte proportionnellement plus cher que vivre à deux. Voilà pourquoi, lorsque l'on compare les ménages, mieux vaut parler de niveau de vie, qui mesure le revenu par personne compte tenu du surplus de dépenses imposé par le nombre de personnes vivant dans le ménage, plutôt que de revenu total ou de revenu moyen par personne.

1. Des niveaux de vie assez fluctuants

Quand on raisonne sur l'ensemble d'une population, en soulignant que, entre telle date et telle autre, le dixième le plus défavorisé a vu son niveau de vie progresser, il s'agit là d'une évolution moyenne, qui ne vaut pas forcément pour toutes les personnes composant ce dixième. Pour certains, les revenus professionnels ont pu baisser : temps plein se transformant en temps partiel, moins d'heures supplémentaires, fin de contrat ou déménagement débouchant sur un emploi moins bien rémunéré, départ en retraite, etc. Ou des changements familiaux ont pu se produire : par exemple la naissance d'un enfant (8 % des cas) ou une séparation.

Mais l'évolution peut aussi être en sens inverse. Ainsi, entre 2003 et 2005, 30 % des personnes présentes dans l'enquête au cours de ces trois années ont vu leur niveau de vie baisser d'au moins 10 %, et 34 % l'ont vu s'améliorer d'au moins 10 %, les autres (36 %) étant caractérisés par une plus ou moins forte stabilité. Ces variations peuvent être parfois considérables : pour 13 % des personnes, la baisse a été supérieure à 30 %, et pour 19 %, la hausse a également été supérieure à 30 % !

Evidemment, en faisant la moyenne de ces diverses évolutions très contrastées, on constate que, les hausses l'emportant sur les baisses, le niveau de vie moyen a progressé. Mais cette conclusion fait penser à la vieille blague de la personne qui, ayant les pieds dans le four et la tête dans le congélateur, disait « ma température moyenne est normale ».

Si l'on va un peu plus loin dans l'analyse [2] on s'aperçoit que ces disparités d'évolution sont majoritairement dues à des changements familiaux. Par exemple, une séparation entraîne une baisse du niveau de vie de 31 % lorsque c'est la femme qui a la charge du ou des enfants (de 6 % seulement lorsque c'est l'homme), tandis que, en sens inverse, une union nouvelle se traduit par une hausse du niveau de vie 33 % lorsque la personne de référence en 2003 était une femme (18 % lorsque c'était un homme).

Toutefois, « l'intensité d'emploi » joue un rôle presque aussi important que ces changements familiaux. Le terme désigne la durée effective des emplois occupés durant l'année entière, rapportée à la durée d'un emploi à temps plein toute l'année : ainsi, quelqu'un qui aurait travaillé six mois sur douze à temps plein a une intensité d'emploi de 50 %, tout comme la personne ayant travaillé à mi-temps toute l'année. Or, 6 % des personnes enquêtées en emploi en 2003 ont connu une baisse de leur intensité d'emploi d'au moins 40 points (par exemple, l'intensité d'emploi passant de 90 % à 50 %), 17 % connaissant une baisse d'intensité moindre, tandis que, en sens inverse, 5 % des personnes ont vu leur intensité d'emploi augmenter d'au moins 40 points, et 13 % augmenter, mais avec une ampleur moindre.

Comme la fréquence des baisses d'intensité est plus grande que celle des hausses d'intensité, cela se traduit inévitablement par une fréquence plus forte également des réductions de niveau de vie que des améliorations. Dans ce domaine, ce sont les salariés considérés comme non qualifiés (ouvriers ou employés) qui, lorsque leur niveau de vie se dégrade, connaissent la plus forte réduction : dans un cas sur deux, cette baisse est supérieure à 12 %, alors que, lorsque le niveau de vie s'améliore, dans un cas sur deux il ne dépasse pas 5 %. Comme le bas de l'échelle sociale est composé de ménages où, fréquemment, l'on trouve des travailleurs peu qualifiés, il n'est pas étonnant que le sentiment de voir son niveau de vie diminuer y soit assez prégnant : même si la probabilité qu'il en soit ainsi n'est pas plus forte que la probabilité inverse, l'ampleur de la baisse, quand elle se concrétise, est forte, alors que l'ampleur de la hausse, quand elle se produit, est bien moindre. Ce qui ne pousse pas à l'optimisme et suscite des craintes justifiées.

2. Un revenu salarial qui ne progresse guère

Longtemps, la plupart des statistiques de salaires ont porté sur les salaires des personnes employées à temps plein toute l'année. Or, on sait bien que, entre les interruptions temporaires d'emploi (qu'elles soient volontaires - congé parental, reprise de formation... - ou contraintes), la multiplication des emplois temporaires (CDD, intérim, emplois aidés) et la progression des emplois à temps partiel, une part croissante des salariés n'est plus dans ce cas.

D'où l'importance de mesurer le revenu salarial, c'est-à-dire celui effectivement tiré du travail salarié durant une année. La différence peut être substantielle : ainsi, en 2007, un salarié à temps plein du secteur privé et semi-public, a perçu en moyenne un salaire net (primes et heures supplémentaires comprises) de 21 620 euros (1 800 euros mensuels), mais un salarié à temps partiel seulement 10 885 euros (907 euros). De même, les jeunes (moins de 30 ans) ont perçu 10 867 euros nets (890 euros par mois) parce qu'ils ont été payés en moyenne 249 jours (en comptant les congés payés et les week-ends) dans l'année en raison du poids que représentent les contrats temporaires pour cette classe d'âge, tandis que les plus de 45 ans ont gagné en moyenne 1 915 euros par mois, à la fois parce qu'ils sont moins touchés par les interruptions d'emploi (329 jours rémunérés dans l'année) et parce qu'ils sont mieux payés par journée travaillée (70 euros, contre 43). Bref, le revenu salarial reflète bien davantage que le salaire la réalité du niveau de vie d'un travailleur.

Si bien que, entre 2002 et 2007, le revenu salarial n'a vu son pouvoir d'achat progresser que de 0,6 % par an en moyenne. En outre, sur plus long terme (1993-2005), « 40 % des salariés présents deux années de suite ont connu une diminution de revenu salarial entre ces deux années », écrivent Romain Aeberhardt et Pauline Charnoz [3]. Le revenu salarial fluctue donc sensiblement, avec des évolutions à la baisse fréquentes. Sur le plus long terme, le pouvoir d'achat ne progresse que très peu : de l'ordre de 5 euros par mois pour un temps partiel, par exemple.

Certes, on ne peut s'appuyer sur ces seules fluctuations pour affirmer qu'il en est de même pour le niveau de vie du ménage, car ce dernier ne dépend pas seulement des évolutions individuelles des personnes en emploi, mais aussi des autres revenus éventuels perçus par les autres membres du ménage dans lequel chacun de ces salariés vit, lorsque ce ménage comporte d'autres personnes. Il n'en reste pas moins que, pour ceux qui les subissent, ces fluctuations, lorsqu'elles sont orientées à la baisse, engendrent un fort sentiment d'insécurité, qui explique largement l'appréciation négative portée sur les évolutions du niveau de vie par une partie importante de la population.

Au total, le quart le moins bien placé des salariés - pas forcément les mêmes tout au long de la période - a vu le pouvoir d'achat de son revenu salarial diminuer de 2 % à 5 % d'une année sur l'autre au cours de la période 1993-2005.

3. La fête dans le haut de la pyramide

Un autre élément a sans doute joué dans le sentiment de paupérisation éprouvé depuis le début de la décennie par de nombreux salariés : l'explosion des rémunérations très élevées. C'est un phénomène que les statistiques américaines avaient mis en évidence depuis longtemps, puisque là-bas, entre 1982 et 2001, le vingtième le plus favorisé des ménages a vu son revenu (exprimé en dollars de 2008) passer d'au moins 10 725 dollars par mois à au moins 15 250 (+ 42 %), tandis que le dixième le moins favorisé gagnait au plus 900 dollars en 1982 et 1 080 en 2001. + 4 500 dollars pour les uns, + 180 pour les autres [4]

Qu'en est-il en France ? En 2007, le centième le mieux rémunéré des salariés à temps plein du secteur privé (soit 135 000 personnes) a perçu en

moyenne un salaire brut mensuel de 18 000 euros, et la progression annuelle du pouvoir d'achat de cette « élite salariale » entre 1996 et 2007 a été de 1,35 % (pour le millième le mieux rémunéré, soit l'élite de l'élite, la progression a même atteint 3 % par an). Alors que le salaire médian (2 110 euros bruts en 2007 pour un temps plein dans le secteur privé et semi-public) progressait de 0,65 %. Sans être aussi inéquitable qu'aux Etats-Unis, la répartition des revenus du travail a privilégié le très haut de l'échelle, au détriment du reste des salariés.

Là encore, ce sentiment d'injustice a sans doute joué à plein pour exacerber les tensions et nourrir les rancœurs. La fête au Fouquet's un soir d'élection présidentielle a illustré symboliquement cette coupure entre le haut et le reste de la population. Pour peu qu'on y ajoute des dividendes ou assimilés (stock-options, « parachutes dorés », primes de bienvenue et autres « retraites chapeau ») en hausse rapide durant cette période, tout comme le cours des actions et la valeur de l'immobilier, essentiellement au bénéfice de cette fraction « hautaine » de la pyramide sociale, l'on comprendra sans peine que les salariés les plus modestes, et sans doute une bonne partie des autres, aient eu l'impression - justifiée - d'être floués dans la répartition des revenus.

D'un côté, des fins de mois difficiles, de l'autre, des revenus très élevés qui progressent trois à quatre fois plus vite que les autres : la cohésion sociale a été fortement mise à mal durant cette longue décennie.

4. Dépenses : des marges de manœuvre qui se réduisent

Pour beaucoup de ménages, la hausse des prix qu'ils supportent leur paraît bien supérieure à celle qu'indique l'Insee. Cet écart entre le ressenti et la mesure a pris naissance au moment du passage à l'euro et il s'est maintenu depuis en France (alors que, dans la plupart des pays de la zone euro il s'atténuait peu à peu), alimentant la conviction que l'indice des prix à la consommation ne reflétait pas la réalité.

Comment expliquer cet écart ? La première explication possible s'appuie sur les différences de structure des dépenses de consommation des ménages selon leur niveau de vie. Une étude détaillée a été menée par l'Insee pour l'année 2003 [5]. Mais cette étude retient l'idée que les ménages propriétaires de leur logement bénéficient d'un avantage en nature qu'il convient de chiffrer, en leur « imputant » un équivalent loyer aussi bien en dépenses qu'en revenus : ils sont en quelque sorte censés se louer à eux-mêmes le logement qu'ils habitent (et la résidence secondaire éventuelle qu'ils possèdent, ce qui est le cas d'un peu plus de 3 millions de ménages sur 27). Cela revient à gonfler sensiblement le poste « loyers » dans les dépenses des ménages, notamment dans les ménages les plus favorisés, presque toujours propriétaires de leur logement, lequel, généralement situé dans les beaux quartiers et de grande taille, se traduit par un « loyer imputé » élevé. Ainsi, en 2008, en France (DOM inclus) le montant des loyers « imputés » s'élevait à 154 milliards contre 47 milliards pour les loyers effectifs. Il nous a donc semblé plus judicieux, pour l'analyse des dépenses de consommation des ménages, de retirer ces loyers « imputés », aussi bien en dépenses qu'en revenus.

Avec cette correction, il apparaît que, en 2003, la dépense annuelle moyenne de consommation du cinquième le moins bien placé des ménages s'élevait à 9 230 euros. Sur ce montant, les achats de produits alimentaires, boissons (alcoolisées ou non) et tabac absorbaient 27 %, tandis que les loyers effectifs et les charges (eau, gaz, électricité...) représentaient 18 % des dépenses. Dans le cinquième le plus favorisé des ménages, la dépense totale (hors 5 630 euros de loyers imputés) s'élevait la même année à 27 500 euros, dont 17 % au titre des achats alimentaires (et tabac) et 10 % pour les loyers et charges.

Entre ces deux ensembles de ménages, les « pauvres » (le cinquième le moins bien loti) consacrent à leur alimentation (y compris boissons et tabacs) et à leurs loyers et charges une fraction nettement plus élevée de leurs dépenses que ce n'est le cas des « riches » (le cinquième le mieux loti) : 45 %, contre 27 %. Or, ces deux postes ont vu leurs prix progresser assez nettement plus vite que la moyenne entre 2003 et 2008 (il faudrait également regarder de près le poste « transports », qui est dans le même cas). Alors que l'indice des prix augmentait de 10,3 %, celui des loyers augmentait de 16,2 % et celui des dépenses alimentaires (boissons et tabac inclus) de 12,5 %. Conséquence : pour les ménages « pauvres », le coût de la vie a progressé sensiblement plus vite que pour les ménages « riches », car il a été tiré par ces deux postes dont le coût a augmenté davantage que la moyenne. On épargnera au lecteur le détail des calculs, mais les hausses de prix sur ces deux postes ont engendré un surplus de dépenses de 5 % pour le ménage « pauvre » et de 2,5 % pour le ménage « riche » : dit autrement, sur ces deux seuls postes, le coût de la vie a progressé deux fois plus vite pour les uns que pour les autres. Ces deux points et demi d'écart expliquent sans doute bien des choses, car ils représentent à peu près la moitié de la progression de niveau de vie intervenue sur la période [6].

Quant à la deuxième façon d'expliquer l'écart entre le ressenti et le mesuré, elle consiste à s'appuyer sur les « dépenses pré-engagées ». L'Insee appelle ainsi les dépenses que les ménages peuvent difficilement différer ou modifier, parce qu'elles résultent de contrats en général non renégociables, du moins à court terme (on peut toujours déménager ou dénoncer son abonnement de téléphone portable, mais cela représente un coût ou implique un délai). Il s'agit des loyers, des charges (gaz, électricité, eau, syndic...), des télécommunications, des dépenses de cantine, des services de télévision, des assurances et des services financiers. Ne sont pas retenus les remboursements d'emprunts immobiliers, qui sont censés être de l'épargne, car ils financent non une consommation, mais un investissement (ce qui est gênant, puisque 20 % des ménages sont endettés à ce titre, et que cela représente souvent une part significative de leur budget). Le total des dépenses pré-engagées ainsi définies représente, dans l'ensemble des ménages, 26 % de leur revenu (y compris les « loyers imputés »). Mais pour le cinquième le plus modeste, on monte à 33 %.

Une autre source officielle - le rapport au Parlement présenté par le haut-commissaire aux Solidarités actives à propos de l'objectif de baisse d'un tiers de la pauvreté en cinq ans [7] fournit d'autres chiffres, qui s'appuient sur les enquêtes « budget de famille » de 2001 et 2006. Les dépenses pré-engagées comprennent, dans ce rapport, les remboursements d'emprunts et les impôts (lesquels, dans les chiffres cités ci-dessus, sont retirés des revenus pris en compte). Sur cette base, en 2001, les dépenses pré-engagées représentaient 52 % des dépenses des ménages faisant partie du cinquième le plus modeste et 36 % des dépenses des ménages faisant partie du cinquième le plus aisé. Cinq ans après, les chiffres correspondants étaient passés respectivement à 74 % (ménages « pauvres ») et 33 % (ménages « riches »).

Autrement dit, les marges de manœuvre sont bien plus réduites dans ce cinquième, non seulement parce qu'il s'agit de ménages qui ont moins de revenus que les autres, mais aussi parce que, au sein de ces revenus modestes ou faibles, une part proportionnellement plus élevée est en quelque sorte « mangée d'avance ». Et cette part tend à s'accroître avec le temps : pour l'ensemble des ménages, elle a plus que doublé entre 1963 et 2008.

Conséquence : même lorsque le niveau de vie progresse, les ménages les plus modestes ne voient pas progresser la partie de leur revenu dont ils disposent réellement, car les dépenses pré-engagées ont progressé encore plus vite. Même si ces dépenses pré-engagées correspondent à une

consommation accrue (un téléphone portable, par exemple), elles réduisent tellement les marges de manœuvre que les ménages concernés ressentent davantage le manque d'argent que l'augmentation de consommation, cette dernière étant en quelque sorte « tirée » par l'évolution du mode de vie de l'ensemble de la population. Certes, les ménages les plus pauvres pourraient s'en passer, mais, ce faisant, ils auraient le sentiment d'être privés de ce qui, pour les autres, tend à devenir un nécessaire.

Tout cela est bien beau, se dira le lecteur : on peut comprendre que, dans le bas de l'échelle, le cumul de ces problèmes engendre une vision morose de la situation, même si - objectivement, en quelque sorte - les données chiffrées de revenu et de niveau de vie ne vont pas dans le même sens. Mais ce n'est pas seulement les 20 % ou 30 % de la population à faible niveau de vie qui broient du noir : c'est presque toute la population, et particulièrement ces « couches moyennes » qui ont le sentiment d'être le dindon de la farce. Certes. Mais cela, aussi, se comprend aisément. On l'a vu : la statistique publique nous apprend que le niveau de vie du dixième le plus pauvre progresse (+ 21 % entre 1996 et 2007), et les journaux regorgent d'informations sur la façon dont les « superriches » - à la façon du millième le mieux payé des salariés - se sucent. Sans compter que le centième le plus riche de la population détient à lui seul 13 % du patrimoine total, donc encaisse au moins la même proportion des revenus de la propriété. Et moi, et moi ? se disent alors toutes les couches intermédiaires, qui ont le sentiment d'être laissées pour compte. La France, au fond, ne se porte pas bien parce qu'elle est malade de ses inégalités.

Extrait de *La lettre de l'insertion*- n°16 - Décembre 2009.

Source photo : Dmitry Nikolaev Fotolia

[1] Voir « [Les inégalités de niveaux de vie entre 1996 et 2007](#) », Insee Première n° 1266, novembre 2009

[2] Pour plus de détails, voir l'article d'Yves Jauneau et Emilie Raynaud, « [Des disparités importantes d'évolutions de niveau de vie](#) » dans le volume de la collection Insee Références Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2009

[3] « [Trajectoires de revenu salarial en France 1993-2005, études des variations du revenu salarial au niveau individuel](#) », Les salaires en France, édition 2008, Insee Références

[4] On trouvera ces chiffres dans l'annexe statistique du [rapport annuel](#) du Census Bureau américain sur les revenus

[5] « [Les inégalités entre ménages dans les comptes nationaux](#) », Insee Première n° 1265, novembre 2009

[6] On ne la connaît pas, puisque les données disponibles pour la mesure du niveau de vie des ménages s'arrêtent en 2007. Mais elle est de 5 % (pour la médiane) entre 2003 et 2007

[7] <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/094000506/0000.pdf>

-
- Emplacement :
 - Adresse de cet article : <https://www.inegalites.fr/La-France-malade-de-ses-inegalites>