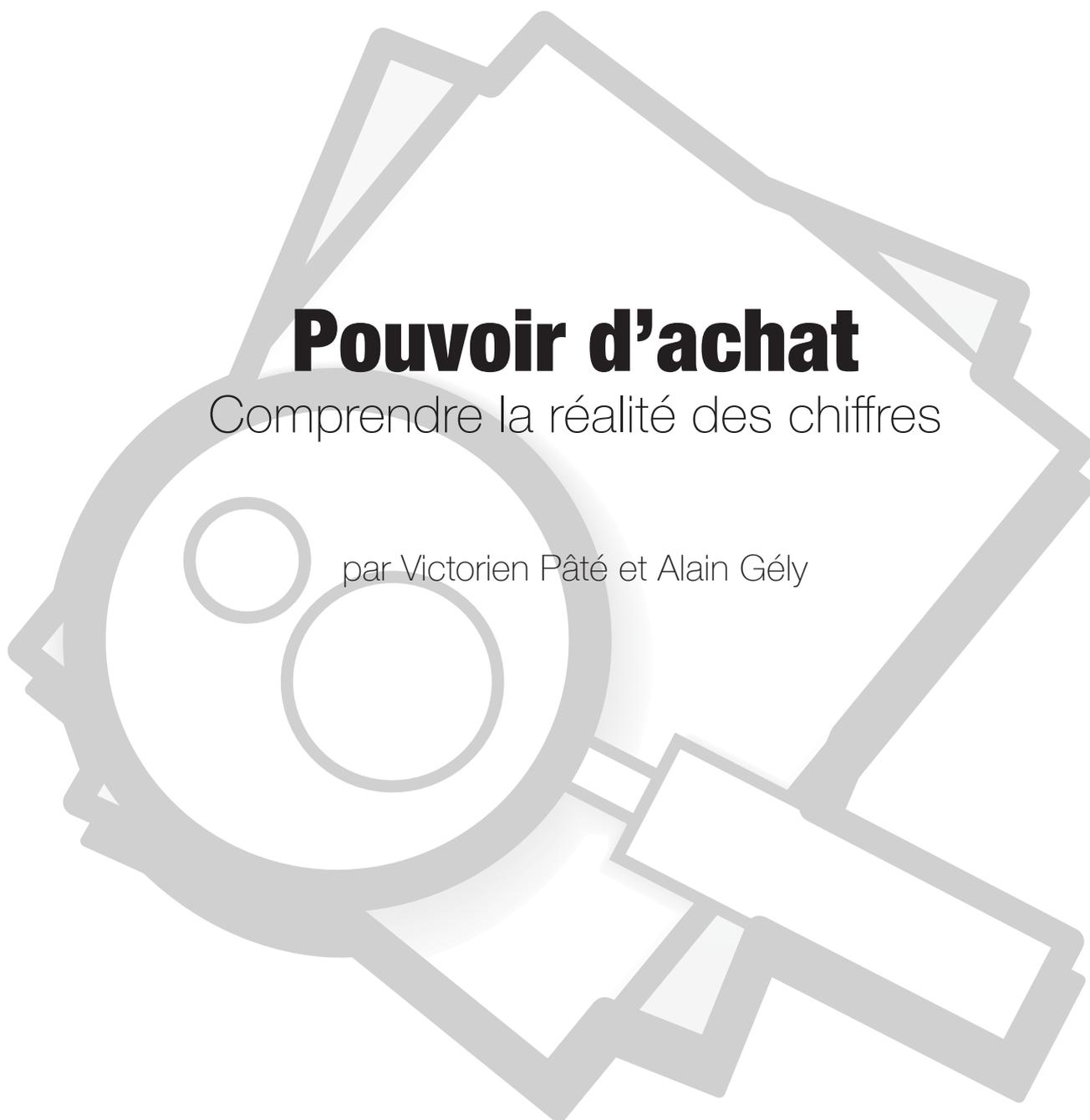




Pouvoir d'achat

Comprendre la réalité des chiffres

par Victorien Pâté et Alain Gély



Sommaire

Définition et calcul	p. 3
Que calcule cet indicateur ?	p. 3
Évolution du pouvoir d'achat	p. 5
Explication de la différence entre le ressenti des ménages et les statistiques	p. 5
Le « biais psychologique »	p. 6
L'effet qualité.....	p. 6
Les dépenses préenregistrées et contraintes.....	p. 6
L'exposition inégale aux augmentations des prix	p. 7
Conclusion : L'indice des prix de l'Insee sous-estime le coût de la vie	p. 8
Annexe	p. 10

Le pouvoir d'achat est une notion centrale dans le débat politique et revendicatif. Différentes définitions existent et se confondent, ce qui tend à rendre le débat flou et peu constructif. En effet, alors que le pouvoir d'achat au sens statistique est constamment mis en avant sur la scène médiatique et par les diri-

geants politiques, la construction de cet indicateur et ses variantes restent assez méconnues. L'objectif de cette note est donc de mieux comprendre cet indicateur statistique pour savoir ce qu'il calcule réellement et, au contraire, ce qu'il ne calcule pas. Une meilleure compréhension de l'indicateur du pou-

voir d'achat et de ses composantes (revenu disponible brut et indice du prix de la dépense de consommation finale des ménages) est un atout essentiel pour appréhender les négociations salariales et les différentes revalorisations de pensions, prestations...

Définition et calculs

Littéralement, le pouvoir d'achat se définit par la capacité d'achat de biens et services associé à un revenu donné. Les statistiques officielles le présentent en dynamique, c'est-à-dire qu'il est calculé en comparant une période à une autre. Cette évolution se calcule par la différence entre l'évolution du revenu disponible brut et l'évolution de l'indice du prix de la dépense de consommation finale des ménages qui s'assimile à la mesure de l'inflation. Le revenu disponible brut correspond à l'ensemble des revenus du travail, du capital et des prestations sociales et revenus de

transfert, auxquels on soustrait les impôts et cotisations sociales.

Exemple : un ménage cumule 4 000,00 € de salaires bruts par mois et reçoit 10 € d'intérêts pour son livret A et des allocations familiales pour un montant de 131,55 €. À ces 4 141,55 €, il faut soustraire 877,50 € de cotisations salariales et 40 € d'impôts. Le revenu disponible brut de ce ménage est donc de 3 224,05 €. Si, suite à une augmentation, le cumul de leurs salaires bruts est de 4 200 € bruts, les cotisations salariales s'élèvent à 921,50 € et les impôts à 45 €. Leur

revenu disponible brut grimpe alors à 3 375,05 € soit une augmentation de 4,68 %. Si les prix restent inchangés, leur pouvoir d'achat a également augmenté de 4,68 %.

L'indice du prix de la dépense de consommation finale des ménages est légèrement différent de l'indice des prix à la consommation (IPC), le plus connu. Il diffère notamment par une meilleure prise en compte du prix des loyers. Cependant, comme l'a signalé l'Insee à plusieurs reprises et comme nous le verrons par la suite, il ne s'agit pas d'un indicateur du coût de la vie.

Que calcule cet indicateur ?

L'indicateur le plus médiatisé et repris par les dirigeants politiques, comme Édouard Philippe lors de son discours de politique générale du

12 juin 2019, est l'indicateur agrégé. Cet indicateur mesure l'évolution du pouvoir d'achat de l'ensemble des revenus générés sur une période

donnée. Il ne se préoccupe en aucun cas des questions de distribution des gains de pouvoir d'achat au sein de la population. Ainsi, une

Encadré 1 : La hausse des dividendes, une augmentation du pouvoir d'achat... pour certains

En 2018, les dividendes versés aux ménages ont augmenté de 24 %. Cela a eu pour conséquence d'augmenter le revenu disponible brut et le pouvoir d'achat des ménages de 0,5 % sur un total de 1,7 %.

S'il est incontestable que le pouvoir d'achat de l'ensemble des ménages a augmenté grâce à cela, il faut mettre en avant que la distribution des dividendes ne concerne qu'une partie infime de la population, à savoir les plus riches. Une augmentation de l'indicateur global reflète donc des situations très hétérogènes selon les ménages.

Encadré 2 : Les unités de consommation

Afin de prendre en compte les économies d'échelle qui sont réalisées quand des individus vivent ensemble, l'Insee, comme d'autres instituts statistiques, utilise le concept d'unité de consommation. Par exemple, le loyer d'un logement pour deux personnes n'est pas deux fois supérieur à un logement pour une personne. De la même façon, ces deux personnes ne vont pas s'équiper de deux frigos, deux machines à laver... Pour prendre en compte ces économies d'échelle, l'Insee considère que la première personne d'un ménage compte pour 1 unité de consommation, ensuite un adulte ou enfant de 14 ans ou plus compte pour 0,5 unité et un enfant de moins de 14 ans compte pour 0,3. Un couple avec deux enfants de 17 ans et 10 ans forment donc un ménage qui compte 2,3 unités de consommation.

augmentation globale du pouvoir d'achat de 1 % peut être totalement accaparée par 10 % de la population. L'augmentation globale peut cacher de fortes inégalités internes. Il est assez aisé de démasquer cela en s'intéressant à la décomposition de l'indicateur, cependant cela ne fait l'objet d'aucune médiatisation. C'est pourquoi il est primordial de s'appropriier ces questions statistiques pour ne pas être dépendant des indicateurs « standards ». Le

fait que le chiffre le plus relayé soit l'indicateur agrégé pose également d'autres questions. Cet indicateur s'intéresse au pouvoir d'achat global et ne prend aucunement en compte les évolutions démographiques et sociales. Ainsi, si le pouvoir d'achat global augmente faiblement mais que le nombre d'individus à se partager ce pouvoir d'achat augmente fortement, le pouvoir d'achat individuel s'en trouve réduit. Pour faire face à cette limite évidente, l'Insee calcule 3

autres indicateurs (un exemple chiffré est fourni en annexes pour mieux comprendre comme l'indicateur retenu influence les résultats) :

- le pouvoir d'achat par personne, qui prend en compte l'accroissement de la population ;
- le pouvoir d'achat par unité de consommation – voir encadré 2 ;
- le pouvoir d'achat par ménage.

Le nombre d'unités de consommation et *a fortiori* le nombre de ménages augmentent plus fortement que le nombre de personnes car il y a une tendance à la décohabitation pour diverses raisons (étudiants qui quittent plus tôt le domicile parental, augmentation du nombre de couples séparés et ainsi de ménages monoparentaux...).

Ces indicateurs offrent des chiffres plus proches de la réalité ressentie par les individus que le chiffre global.

L'évolution récente du pouvoir d'achat (en % par rapport à l'année précédente)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Indice 2018 (base 100 en 2012)
Pouvoir d'achat du revenu disponible brut des ménages	- 1,2	1,2	0,8	1,6	1,4	1,2	105,08
Pouvoir d'achat par personne	- 1,7	0,7	0,4	1,2	1,0	0,9	102,50
Pouvoir d'achat par ménage	- 2,0	0,3	0,0	0,8	0,6	0,5	100,17
Pouvoir d'achat par unité de consommation	- 1,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,7	101,58

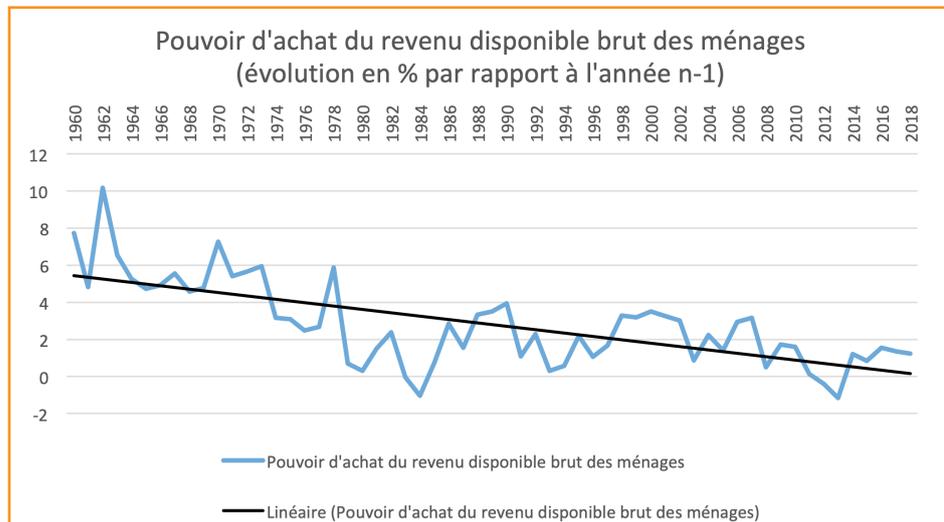
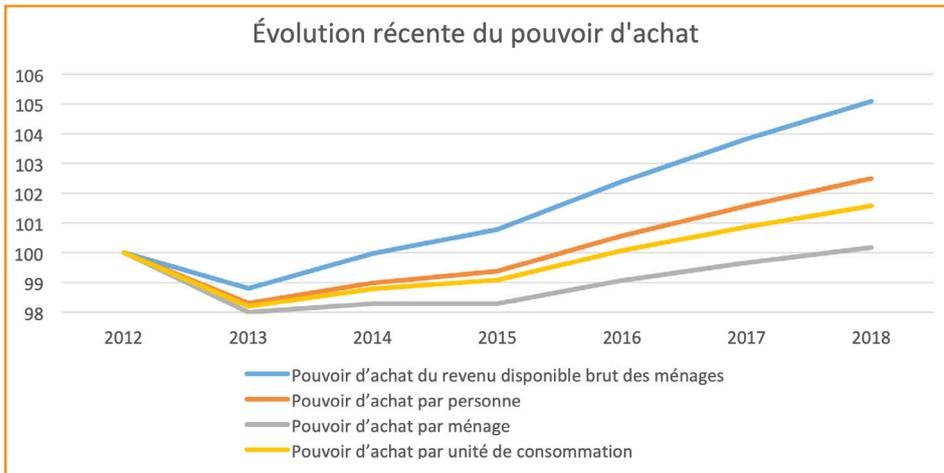
Sources : Insee, calculs des auteurs

Sur les six ans, la différence apparaît significative. Malgré les 5 % apparents d'augmentation du pouvoir d'achat (ce qui n'est déjà pas énorme en six ans), en réalité le pouvoir d'achat par ménage, calculé en utilisant l'IPC, a totalement stagné (+ 0,17 % d'aug-

mentation en six ans). C'est encore plus net sur le graphique qui suit (voir graphique « Évolution récente du pouvoir d'achat », page suivante). Si peu de gens se retrouvent dans l'évolution du pouvoir d'achat tel que relayée habituellement, c'est bel et

bien parce que cet indicateur vise à calculer une situation globale sans se soucier des détails. Toutefois, on voit bien que les chiffres communiqués par l'Insee nous donnent les moyens d'aller plus loin dans l'analyse et de nuancer ces chiffres.

Évolution du pouvoir d'achat



Source : Insee

L'évolution du pouvoir d'achat connaît de très fortes fluctuations qui font qu'il est important de ne pas s'intéresser à une année donnée mais qu'il faut plutôt regarder sur des périodes longues (voir graphique « Pouvoir d'achat du revenu disponible brut des ménages », ci-contre). La droite en noir affiche la tendance de l'évolution du pouvoir d'achat. Cette droite montre bien que le pouvoir d'achat continue d'augmenter mais de moins en moins fortement. Durant les années 1970, l'inflation frôlait régulièrement – voire dépassait – les 10 % par an, ce qui n'empêchait pas le pouvoir d'achat d'augmenter. Ce qui pose problème aujourd'hui pour le pouvoir d'achat, ce n'est pas le fait que les prix augmentent mais le fait que les salaires ne suivent pas le même rythme.

Cela fait plus de dix ans que le pouvoir d'achat du revenu disponible brut n'a pas dépassé les 2 % par an, alors même les évolutions sociodémographiques ne sont pas prises en compte.

Explication de la différence entre le ressenti des ménages et les statistiques

La différence entre la perception des ménages et l'indicateur statistique est souvent mise en avant et incite les statisticiens à une remise en question perpétuelle. Le fait que les ménages ne ressentent pas l'augmentation du pouvoir d'achat que les statistiques leur annoncent

tient surtout à la différence entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue. Ici l'inflation correspond à l'évolution de l'indice des prix à la consommation. Entre 2004 et 2012, l'inflation perçue était en moyenne 6 points au-dessus de celle mesurée par l'Insee.

Les facteurs expliquant cette différence sont multiples et divers. On peut en citer trois principaux que nous allons expliciter :

- le « biais psychologique » ;
- l'effet qualité ;
- l'augmentation des dépenses contraintes.

Le « biais psychologique »

L'un des éléments avancés relèverait d'un « biais psychologique » naturel. Cela consiste à la fois à dire que nous nous focalisons sur certains prix, ceux des biens que nous achetons régulièrement (tabac, pain, carburants par exemple) et également que nous sommes plus sensibles aux hausses de prix qu'aux baisses.

Les prix n'évoluent évidemment pas tous à la même vitesse or le prix des biens de consommation régulière font partie de ceux qui ont le plus augmenté. Par exemple, les prix des carburants ont augmenté de 22,6 % depuis 2015 et de 82,4 % depuis 2002. Celui du tabac a lui augmenté de 30 % depuis 2015 et

de 170,8 % depuis 2002. Enfin, les produits frais ont augmenté de 18,7 % depuis 2015. Tous ces produits sont achetés régulièrement et les prix sont connus de tous, ils contribuent fortement à la sensation d'augmentation du niveau général des prix.

L'effet qualité

L'Insee cherche à mesurer un indice à qualité constante. Lorsqu'un produit disparaît et est remplacé par un autre ou change de propriétés, l'Insee s'intéresse à l'évolution de la qualité pour la prendre en compte dans son évaluation de l'évolution de son prix. Prenons l'exemple de la téléphonie mobile.

Depuis les premiers portables, la qualité des téléphones mobiles a considérablement augmenté tout comme leurs prix. Or l'Insee n'a pas répercuté l'intégralité de cette hausse de prix dans l'Indice des prix à la consommation, considérant

qu'elle correspondait à une hausse de la qualité des biens. Autrement dit, de manière virtuelle, un téléphone portable ayant uniquement les mêmes fonctionnalités que ceux existant en 2000 coûterait bien moins cher aujourd'hui qu'à l'époque. Nous verrons par la suite en quoi cela pose problème.

Par exemple, l'Insee considère que le prix des « ordinateurs personnels » a été divisé par 17 entre janvier 1998 et mai 2019.

Lorsque la qualité des produits augmente, cela fait baisser l'indice

des prix à la consommation. Au contraire, si un produit perd en qualité mais que son prix est stable, alors l'Insee considère qu'à qualité constante il y a une augmentation du prix.

L'effet combiné de ces ajustements liés à la qualité est très peu connu et les chiffrages sont assez rares. On peut se référer à une étude de 2004 qui estime cet effet à - 0,3 point pour l'année 2003. L'absence de chiffrage plus récent est problématique au vu de l'impact que cela peut avoir.

Les dépenses pré-engagées et contraintes

Les dépenses pré-engagées sont les dépenses qui se font « dans le cadre d'un contrat difficilement renégociable à court terme » selon l'Insee. Cela comprend notamment le loyer, les contrats d'assurance, les emprunts et abonnements divers. Ces dépenses ont très fortement augmenté depuis plusieurs années. En 1960, ces dépenses représentaient 15,2 % des dépenses totales des ménages

contre 34 % en 2018. Si l'on s'en tient au logement, sa part est passée de 9,5 % du revenu disponible brut à 22,9 % sur la même période.

Les ménages ne sont pas tous logés à la même enseigne face à ces dépenses. En effet, elles pèsent beaucoup plus fortement sur les ménages modestes que sur les ménages les plus aisés. Selon la Dress (le service statis-

tique du ministère de la Santé et des Solidarités), les ménages « pauvres » ont des dépenses pré-engagées de l'ordre de 38 % de leurs dépenses contre 22 % pour les ménages « aisés ».

À ces dépenses pré-engagées il est possible d'ajouter des dépenses que l'on qualifie de contraintes. On pense alors aux dépenses de nourriture ou de

carburants par exemple. Ces dépenses ne sont pas pré-engagées car non-contractuelles mais elles sont inévitables et pas ou peu compressibles. Les ménages ne peuvent donc pas totalement arbitrer ces dépenses. Ils ont évidemment le choix de la nourriture qu'ils achètent, mais ils sont tout de mêmes obligés d'affecter une part non-négligeable de leurs revenus à l'alimentation.

Si on cumule les dépenses pré-engagées et les dépenses contraintes, le revenu dit « arbi-

trable » des ménages s'en trouve réduit à peau de chagrin, et ce particulièrement pour les ménages les plus pauvres. Les inégalités en termes de revenu arbitral sont les plus fortes. Selon les calculs d'I. Martinache¹, le niveau de vie moyen d'une personne « relativement riche » est 3,3 fois supérieur à celui d'une personne « plutôt pauvre ». Mais, si l'on prend en compte les dépenses pré-engagées et contraintes, ce ratio s'élève à 10,5. L'écart serait encore plus considérable entre des « très riches » et des « très pauvres ».

Les ménages les plus modestes perdent donc tout pouvoir sur leurs revenus dans le sens où ce qu'il leur reste, une fois toutes les dépenses obligatoires assumées, est très maigre. Leur pouvoir d'achat « arbitral » est donc à la fois faible mais surtout dans une dynamique d'affaiblissement.

La différence entre perception et statistique est donc à relativiser. Fort logiquement, les ménages perçoivent leur propre situation, plutôt que la situation moyenne du pays.

L'exposition inégale aux augmentations des prix

Comme nous l'avons déjà évoqué, l'indice des prix à la consommation sert à calculer un chiffre moyen. Or, dans les faits, les ménages n'ont pas la même structure de consommation selon le revenu, la catégorie socio-professionnelle, etc.

Le célèbre économiste libéral Adam Smith avait écrit : « *L'estomac du riche n'est pas en proportion avec ses désirs, et il ne contient pas plus que celui du villa-geois grossier.* » Cela se vérifie en partie, alors que les produits alimentaires représentaient 14,7 % des dépenses de consommation des 20 % les plus pauvres en 2011, ces dépenses ne représen-

taient que 10,5 % pour les 20 % les plus aisés. Ainsi, une augmentation du prix des produits alimentaires pèse beaucoup plus sur les ménages modestes.

Si l'estomac des riches n'est pas plus grand que celui des pauvres, les poumons non plus, ainsi prenons l'exemple du tabac pour mieux comprendre.

Le prix du paquet de cigarettes le plus vendu en France est passé de 8,20 € à 8,80 € le 1^{er} mars 2019. Considérons 2 personnes célibataires fumant chacune un paquet par jour. La première étant payée au Smic et la seconde à un salaire équivalant à 3 Smic.

Ces deux personnes ont donc une consommation de tabac qui passe de 246 € à 264 €. Les deux voient leur pouvoir d'achat se réduire de 18 €. Or, pour la personne au Smic, cela correspond à une perte de pouvoir d'achat de 1,5 %, tandis que la personne payée 3 Smic ne subit une perte « que » de 0,5 %.

Cet exemple démontre bien que pour des dépenses dites inélastiques (qui ne varient pas proportionnellement avec le revenu), les augmentations de prix pénalisent beaucoup plus fortement les bas revenus pour qui ces dépenses représentent proportionnellement une part plus grande de leurs dépenses.

1. <https://laviedesidees.fr/L-impouvoir-d-achat.html>. « Relativement riche », ici : personne qui se situe au neuvième décile de la distribution des revenus (c'est-à-dire que 10 % gagnent plus que lui) ; « plutôt pauvre » : personne qui est au premier décile (c'est-à-dire que 10 % gagnent moins que lui).

Conclusion : L'indice des prix de l'Insee sous-estime le coût de la vie

L'Insee annonce, pour janvier 2020, de nouveaux indices des prix à la consommation (IPC). Ceux-ci utiliseraient massivement des données de caisse de la grande distribution. Cela pose des problèmes de fond (indépendance de la statistique publique, mesure de la qualité des produits et services, mode de calcul des indices...). Ces questions restent actuellement, pour l'essentiel, confinées à des discussions entre spécialistes. À un moment où les questions de pouvoir d'achat et de niveau de vie sont particulièrement sensibles, elles devraient donner lieu à un débat public ouvert. Voici une contribution à ce nécessaire débat.

Les indices de prix calculés par l'Insee sont utilisés pour « l'indexation » de certains revenus, dont le Smic et, en principe, les retraites. Il s'agit, prétendument, de garantir le niveau de vie pour tenir compte de l'inflation mesurée par ces indices.

Il faut rappeler que de 1972 à 1998, la CGT produisait son propre indice des prix à la consommation afin d'asseoir ses revendications. Cet indice, dont les relevés de prix étaient faits par des milliers de militants, se situait chaque année entre 2 et 4 points au-dessus de celui de l'Insee jusqu'en 1984. À partir de là, l'écart s'est constamment réduit pour tomber à seulement 0,6 point d'écart. Ce faible

écart ainsi que la complexification de la construction de l'indice suite au renouvellement accéléré des produits a mené à l'abandon de l'indice. De plus, l'Insee a pris en compte certaines remarques de la CGT dans la construction de son indicateur.

On le sait : l'inflation décrite par ces indices est, déjà actuellement, nettement inférieure à l'inflation « perçue » par les citoyens. Parmi les raisons de ce décalage, on l'a vu : la montée de dépenses « contraintes » qui pèsent très lourd, le mois à peine commencé, sur le budget des classes populaires et une grande partie des classes moyennes. Ce sont par exemple les dépenses liées au logement, celles relatives à l'eau, au gaz, à l'électricité, au téléphone, les assurances, les frais de cantine...

Parallèlement, on observe une montée de nombreuses dépenses quasiment contraintes, accentuées par la publicité et aggravées par les inégalités et des obligations sociales comme la recherche d'emploi et les démarches administratives : hier l'automobile, aujourd'hui le téléphone portable et l'ordinateur... Et demain, l'alimentation bio qui serait nécessaire pour préserver sa santé ?

Par ailleurs et surtout, la taille des

ménages diminue : par exemple, pour deux personnes séparées, on dépense évidemment plus que quand on vivait ensemble. La prise en compte de ce dernier aspect augmenterait à elle seule de près d'un point par an les indices de prix ! Mais ceci n'est pas intégré dans les IPC, dont ce n'est pas le rôle.

De même la longévité de nombreux produits diminue, que leur obsolescence soit programmée ou non. Cette perte de qualité implique des dépenses accrues qui ne sont pas non plus prises en compte dans les IPC et n'ont pas à l'être.

Ce serait faire un mauvais procès à l'Insee que de reprocher à ses IPC de ne pas prendre pleinement en compte tous ces phénomènes sociaux. Comme leur nom l'indique, ces indices ne mesurent que les prix à la consommation. La façon dont les relevés de prix sont effectués, le traitement de la qualité des produits, les calculs effectués à partir de ces relevés pour obtenir des indices synthétiques, tout ceci est certes perfectible mais techniquement assez solide pour le moment.

Mais ces IPC ne sont pas, l'Insee le reconnaît, des indices du coût de la vie².

Utiliser ces indices pour, soi-disant, garantir le pouvoir d'achat est donc

2. Voir par exemple Insee-méthodes n° 81-82 « Pour comprendre l'indice des prix » partie 4.3 page 37

une décision contestable, dont l'Insee devrait se démarquer plus clairement pour maintenir sa crédibilité et sa réputation d'indépendance professionnelle. En veut-on une illustration ? Le gouvernement a décidé de ne plus utiliser depuis 1992 l'indice général des prix à la consommation mais un indice « hors tabac ». Les fortes augmentations du tabac ne sont donc pas prises en compte dans l'indice utilisé pour calculer, par exemple, le Smic. D'où une sous-estimation de l'inflation et donc une perte de pouvoir d'achat pour les revenus actualisés seulement avec ces indices politiques.

Il faut donc, sans le dénigrer, compléter l'IPC de l'Insee pour se rapprocher d'un indice du coût de la vie vraiment pertinent. C'est d'ailleurs ce que préconisent des rapports officiels (Rocheffort-Moati puis Quinet). Ce travail a été effec-

tué par les fédérations des finances et de la métallurgie avec des militants CGT de l'Insee.

Selon leurs calculs, un salaire moyen équivalent à 2 000,00 € en 1998 aurait dû s'élever à 3 000,00 € en 2012, rien que pour tenir compte du coût de la vie. Mais, en utilisant l'IPC (hors tabac) pour l'augmenter, il n'aurait atteint que 2 500 €. Soit une perte de 500 € par mois. Même si l'inflation a un peu baissé depuis, le problème demeure. Et on s'étonne que les personnes concernées se plaignent de la baisse de leur pouvoir d'achat !³

Face à cette situation, deux types de réponses principales devraient être envisagés :

- la première, principale, concerne la « **mise à niveau** » : augmentation des salaires, en commençant par ce sur quoi le gouvernement peut agir direc-

tement (le Smic et le point d'indice de la fonction publique) ; revalorisation des retraites et des minima sociaux ;

- concernant maintenant **l'évolution** annuelle du pouvoir d'achat, et donc **l'indexation**, le mieux serait sans doute de compléter l'IPC pour se rapprocher d'un véritable indice du coût de la vie. Nous proposons de débattre et d'actualiser le calcul dont les résultats ont été présentés ci-dessus et dont le détail est à la disposition de qui le souhaitera.

À défaut, les incompréhensions demeureront, au détriment de la statistique publique. Ces malentendus risquent même de se renforcer avec l'utilisation des données de caisse de la grande distribution pour calculer les IPC.

3. Pour plus de détails voir : « L'utilisation de l'indice Insee dans les négociations salariales » (FTM-CGT).

Annexe

Pour comprendre l'impact de l'indicateur retenu, prenons un exemple chiffré (les montants retenus sont arbitraires et ne servent qu'à l'illustration). On considère un couple avec un enfant de 16 ans cumulant 3 000 € mensuel. Ce couple fait un deuxième enfant et reçoit 150 € par mois. Leur revenu passe donc de 3 000 à 3 150 € et les prix sont stables. Analysons l'impact sur leur pouvoir d'achat selon l'indicateur.

Évolution du pouvoir d'achat des ménages

Le pouvoir d'achat disponible brut des ménages passe de 3 000 € à

3 150 €, il augmente donc de 150 € soit une augmentation de 5 %.

Évolution du pouvoir d'achat par unité de consommation

Au départ le ménage touche 3 000 € et cumule 2 unités de consommation soit un pouvoir d'achat de 1 500 € par unité de consommation.

Avec l'arrivée du 2^e enfant, les revenus sont de 3 150 € pour 2,3 unités de consommation, soit un pouvoir d'achat de 1 369,56 € par unité de consommation. Il y a donc une baisse du pouvoir d'achat par unité de consommation de 8,7 %.

Évolution du pouvoir d'achat par personne

Au départ le ménage touche 3 000 € pour 3 personnes soit un pouvoir d'achat de 1 000 € par personne.

Avec l'arrivée du 2^e enfant, on passe à 3 150 € pour 4 personnes soit 787,50 € par personne. On a donc une baisse du pouvoir d'achat par personne de 21,25 %.

Avec les mêmes chiffres, on obtient donc des résultats extrêmement différents. C'est évidemment moins flagrant au niveau global, mais cela illustre l'importance de l'indicateur retenu.

Sources : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2830244#tableau-figure2>

https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/IMG/pdf/dd25_depenses_pre-engagees_quel_poids_dans_le_budget_des_menages.pdf

<https://laviedesidees.fr/L-impouvoir-d-achat.html>



Derniers numéros parus

Numéro
150 Mettre fin à la désindustrialisation
Redonner du souffle à l'activité industrielle
La démarche CGT en territoire

Numéro
148 FN 2017
Vieilles idées et nouveaux habits

Numéro
146 Rémunération des dirigeants d'entreprise : contre l'iniquité sociale, agir pour une nouvelle efficacité économique

Numéro
144 De quelques aspects et enjeux économiques des 32 heures

Numéro
142 Face au risque de déflation, une seule solution : rompre avec l'austérité

Numéro
140 Le taux de marge des entreprises face à l'offensive patronale

Numéro
138 « Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi » : une logique contestable et contestée

Numéro
151 La dette : les vrais et les faux enjeux

Numéro
149 Plan 500000 formations supplémentaires

Numéro
147 Pour faire avancer la mise en sécurité sociale des salariés, se battre sur les évolutions réelles plutôt que pour ou contre un slogan Mise en perspective du débat sur le « revenu de base »
Michaël Zemmour

Numéro
145 Une charte pour les administrateurs salariés : propositions de la CGT

Numéro
143 La base de données économiques et sociales

Numéro
141 Union bancaire européenne : de quoi s'agit-il ?

Numéro
139 Changer de cap maintenant