

**Objectifs :** qu'est-ce que la consommation ? Qu'est-ce que l'épargne ? Quels sont les déterminants de la consommation et de l'épargne ? Quelle est la structure de la consommation ? Quelle a été son évolution ? Quels sont les principaux motifs de l'épargne ?

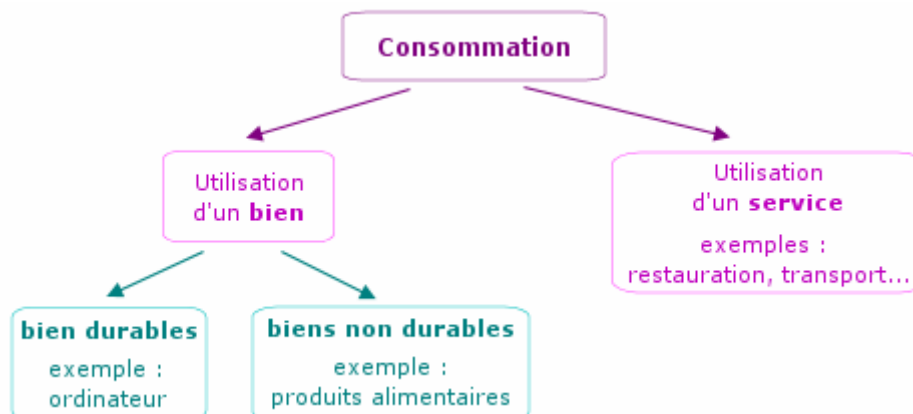
Le **revenu disponible** se définit comme la part du revenu qui reste à la disposition des ménages une fois perçues les prestations sociales et payer les impôts directs et cotisations sociales. Ce revenu disponible peut être **consommé** ou **épargné**. **Consommer** correspond à une **utilisation immédiate du pouvoir d'achat** ; **épargner** consiste à **différer** dans le temps de la décision d'achat. **Plusieurs déterminants** peuvent expliquer cet arbitrage des ménages entre consommation et épargne.

1. La consommation

a. Définition de la notion de consommation

La consommation est la principale fonction des ménages. Elle se définit comme **l'utilisation d'un bien** (on distingue les **biens durables** dont l'utilisation est prolongée et les **biens non durables** qui sont détruits à la première utilisation) **ou d'un service qui entraîne à plus ou moins long terme sa destruction**.

Elle vise à la **satisfaction des besoins humains**.



b. Les déterminants de la consommation

• **Les déterminants économiques**

Plusieurs facteurs influent sur le niveau de consommation des ménages. On distingue notamment :

- **le revenu disponible** : il détermine le **pouvoir d'achat** des ménages. Le pouvoir d'achat correspond à la **quantité de biens et de services qu'un ménage peut acquérir** avec une certaine somme d'argent.

- **l'élasticité-revenu** : elle mesure la **sensibilité de la consommation des ménages aux variations de revenu** ; ainsi, tout accroissement du revenu disponible entraîne une variation proportionnelle (c'est-à-dire équivalente) ou plus que proportionnelle (c'est-à-dire plus importante – exemples : produits de luxe, services...) de la consommation des ménages.

- **le taux d'intérêt proposé par les institutions financières** : il représente le **coût de l'argent prêté**. Lorsque le taux d'intérêt est faible, les ménages peuvent plus facilement s'endetter et donc consommer au-delà de leur revenu disponible. Inversement, lorsque le taux d'intérêt est élevé, emprunter devient coûteux ; les ménages reportent alors la décision de consommation au profit de l'épargne ; en effet, si les taux d'intérêt élevés renchérissent le coût du crédit, ils rendent les placements financiers plus avantageux.

- **le niveau général des prix** : il est mesuré par le **taux d'inflation**. Lorsque le taux d'inflation est élevé, cela signifie que le niveau général des prix augmente sensiblement. **Cela a pour effet de diminuer le pouvoir d'achat des ménages** ; en effet, lorsque les prix augmentent alors que le revenu disponible reste fixe, la quantité de biens et de services qu'un ménage peut acquérir (= pouvoir d'achat) diminue. Cependant, un taux d'inflation élevé peut aussi entraîner un accroissement de la consommation si les ménages anticipent une nouvelle accélération de la hausse des prix. On parle de fuite devant la monnaie.

- **l'élasticité-prix** : elle mesure la sensibilité de la consommation des ménages aux variations de prix. En effet, la demande d'un produit n'est pas neutre. Elle varie suivant le prix demandé. **Globalement, à une baisse de prix correspond une augmentation de la demande.**

Toutefois, ce rapport n'est pas régulier : certains **produits de première nécessité**, le pain par exemple, sont peu sensibles (ou « rigides ») aux variations de prix ; on dit que leur élasticité par rapport au prix est faible ou nulle. **Les produits plus élaborés** se caractérisent au contraire par une forte élasticité par rapport au prix. **Leur élasticité-prix est négative** ce qui signifie que la demande de ces produits varie dans les mêmes proportions que le prix mais en sens inverse.

Pour d'autres produits enfin, **l'élasticité-prix est positive** ce qui signifie que la quantité demandée augmente avec le prix. C'est le cas des produits de luxe pour lesquels un prix élevé passe pour un signe de qualité ce qui renforce la demande. On parle d'**effet Veblen** (ou de snobisme).

#### • **Les déterminants culturels et sociaux**

L'homme est un être social qui reçoit l'influence des groupes dans lesquels il évolue. Sa consommation est alors déterminée par son appartenance à un groupe ; les membres d'un même groupe partagent des  **croyances, valeurs et normes qui règlent leur comportement**. On distingue :

- **le groupe de référence** : ce sont des groupes de personnes auxquels l'individu appartient (groupe d'appartenance) ou cherche à appartenir (groupe de référence) et qui influencent son comportement d'achat. Par l'acte d'achat, l'individu cherchera à intégrer ce groupe (exemple : les rappeurs s'identifient par la tenue vestimentaire, la musique, les accessoires)

- **les classes sociales** : elles décomposent la société en grandes catégories sur les critères suivants : revenu, type d'habitation, niveau d'éducation, profession... Elles déterminent une certaine hiérarchie sociale. On constate, en général, que plus l'individu appartient à une classe sociale élevée, plus sa consommation de produits culturels (livres, musées, théâtre, concerts...) est importante.

La consommation devient ainsi pour les ménages un moyen de satisfaire non plus simplement leurs **besoins physiologiques** (exemple : manger) et de **sécurité** mais aussi d'autres besoins

tels que les **besoins d'appartenance** à un groupe, les besoins **d'estime et d'épanouissement de soi**.

b. La structure de la consommation et son évolution

• **La structure de la consommation**

L'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques) est chargé de mesurer **l'évolution de la consommation des ménages français**. À partir d'enquêtes, l'Insee propose une ventilation de la consommation des ménages **par postes** : on y retrouve notamment les postes alimentation, habillement, logement, santé, transport, loisirs et culture... À chaque poste est attribué un coefficient budgétaire ; le coefficient budgétaire est le rapport de la dépense consacrée à un bien ou service particulier, à la dépense totale (définition de l'Insee).

$$\text{Coefficient budgétaire} = \frac{\text{Montant d'un poste de consommation}}{\text{Total de la consommation}} \times 100$$

Par ailleurs, l'économiste **Engel** a observé que lorsque le revenu disponible augmentait, la part des dépenses consacrées à l'alimentation diminuait \* au profit des dépenses de consommation consacrées à l'habillement et au logement ; en outre, plus l'augmentation est forte, plus la part des dépenses de santé, de loisirs, d'hygiène et culture augmente.

**\*Remarque** : lorsque le revenu disponible augmente, la part des dépenses consacrées à l'alimentation augmente en valeur absolue (on consomme davantage de produits alimentaires ou des produits alimentaires plus chers) mais leur part mesurée en valeur relative (c'est-à-dire en pourcentage de la consommation totale) diminue.

• **L'évolution de la consommation**

La structure de la consommation des ménages n'est pas fixe ; **elle évolue dans le temps sous l'influence des différents environnements** (économique, démographique, juridique...) ; ainsi, le progrès technologique permet de satisfaire de nouveaux besoins (Internet, les TIC - Technologies de l'information et de la communication) ; le marché de la culture s'est étoffé avec l'élévation du niveau culturel ; le développement du temps libre a ouvert de nouveaux marchés (bricolage, jardinage...) ; le marché du troisième âge est en plein essor favorisé par le vieillissement de la population (développement des résidences spécialement conçues pour ces personnes...).

Le **taux équipement** permet de quantifier l'évolution de la consommation des ménages. Ainsi, certains biens ont atteint aujourd'hui un seuil de saturation : les ménages ont un taux d'équipement proche de 100 % (c'est le cas des réfrigérateurs, des téléviseurs...) ; d'autres enregistrent une forte évolution de leur consommation et donc un accroissement du taux d'équipement des ménages (ordinateur, téléphone portable...).

$$\text{Taux d'équipement} = \frac{\text{Nombre de ménages possédant un bien}}{\text{Nombre total des ménages}} \times 100$$

2. L'épargne

a. Définition de la notion d'épargne

L'épargne est la **partie du revenu qui n'est pas consacrée à la consommation immédiate**.

L'épargne d'un ménage peut être :

- **conservée pour une utilisation différée** : on parle de thésaurisation ; le revenu perd alors régulièrement de son pouvoir d'achat en raison de l'inflation ;
- **placée** : les institutions financières permettent en effet aux ménages de placer leur revenu sur des **comptes rémunérés** (Codevi, livret A...) ; elles proposent également aux ménages de faire **l'acquisition de titres financiers** (valeurs mobilières : actions et obligations principalement ; assurance-vie...) ;
- **investie** : cette épargne désigne l'acquisition par les ménages de biens immobiliers (appartement, maison...) ou mobiliers (tableaux, bijoux...).

b. Les motifs de l'épargne

Plusieurs motifs peuvent expliquer qu'un ménage renonce à consommer :

- il peut vouloir **satisfaire dans le futur une dépense de consommation relativement importante** (exemple : le ménage épargne pour pouvoir acquérir une voiture) ;
- il peut vouloir **faire face à des dépenses non prévues** ou se protéger d'événements aléatoires comme par exemple la perte d'un emploi ; on parlera alors d'**épargne de précaution** ;
- il peut vouloir se **constituer un patrimoine** (exemple : acquisition d'un appartement) ou une source de revenus supplémentaires (exemple : constitution d'une retraite complémentaire).

c. Les déterminants de l'épargne

Plusieurs facteurs déterminent le niveau d'épargne des ménages :

- **l'évolution du revenu disponible** : plus le revenu disponible augmente, plus la part consacrée à l'épargne aura tendance à augmenter ; inversement, plus le revenu aura tendance à stagner ou à baisser, plus le taux d'épargne diminuera ;
- **l'inflation** : en période d'inflation (c'est-à-dire d'accroissement plus ou moins important du niveau général des prix), les ménages ont tendance à augmenter leur épargne afin de préserver leur pouvoir d'achat ; toutefois, si le rythme de la hausse des prix est particulièrement important, les ménages peuvent au contraire accélérer leur consommation parce qu'ils anticipent une nouvelle hausse des prix dans l'avenir ;
- **le taux d'intérêt** : il détermine l'arbitrage des ménages entre consommation et épargne. Plus le taux d'intérêt est élevé, plus il favorise l'épargne, les placements financiers bénéficiant d'une meilleure rémunération.

## L'essentiel

La décision des ménages de consommer et d'épargner dépend en premier lieu du niveau **de leur revenu disponible** : en effet, plus ce revenu est élevé, plus la propension à consommer et à épargner sera importante.

La **consommation** se définit comme l'utilisation d'un bien ou d'un service qui entraîne à plus ou moins long terme sa destruction. Elle vise à la **satisfaction des besoins humains**. Elle est déterminée notamment par le **niveau du revenu disponible, l'élasticité-revenu, le taux d'intérêt, le taux d'inflation et l'élasticité-prix**.

**Des facteurs culturels et sociaux** viennent également compléter l'explication des modes de

consommation des ménages. Enfin, la consommation des ménages n'est pas fixe ; sa structure ventilée par poste budgétaire change sous l'influence de la transformation des marchés (évolution technologique, démographique...).

**L'épargne** est la partie du revenu qui n'est pas consacrée à la consommation immédiate. Plusieurs facteurs peuvent expliquer la décision d'épargner : satisfaire dans le futur une dépense importante, faire face à des événements non prévus, constituer un patrimoine. Les déterminants de l'épargne sont principalement le niveau du **revenu disponible**, le **taux d'intérêt** et **l'inflation**.