

CAHIER DE ReCHERCHE

OCTOBRE 1998



N° 119

ATTITUDES PRUDENTIELLES ET
SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL

Franck BERTHUIT

Département "Conditions de vie et Aspirations des Français"

Crédoc - Cahier de recherche. N°
0119. Octobre 1998.

CREDOC•Bibliothèque



CRÉDOC

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE



ATTITUDES PRUDENTIELLES ET
SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL

Franck BERTHUIT

et le Département « Conditions de vie et Aspirations des Français »

sous la Direction de Georges HATCHUEL

Septembre 1998

142, rue du Chevaleret
7 5 0 1 3 - P A R I S

Cette recherche a bénéficié d'un financement au titre de la subvention recherche attribuée au CREDOC.

Le département "Conditions de vie et Aspirations des Français" est composé de :

- . Georges Hatchuel (Directeur Général Adjoint du CREDOC)
- . Franck Berthuit, Isabelle Delakian, Catherine Duflos, Françoise Gros, Anne-Delphine Kowalski, Jean-Pierre Loisel

CREDOC

Président : Bernard Schaefer

Directeur : Robert Rochefort

SOMMAIRE

NOTE DE SYNTHÈSE.....	I à III
INTRODUCTION.....	3
CHAPITRE I - L'ATTITUDE PRUDENTIELLE.....	7
1. LA PRUDENCE DOMINE DANS LES ATTITUDES AFFICHÉES.....	8
<i>A - Mieux vaut être fourni.....</i>	<i>8</i>
<i>B - Il faut plutôt se préoccuper de l'avenir.....</i>	<i>11</i>
<i>C - Une rentrée imprévue d'argent : la placer d'abord.....</i>	<i>14</i>
<i>D - La principale raison d'épargner : faire face à l'imprévu.....</i>	<i>19</i>
2. PRÉVOYANCE OU INSOUCIANCE : SIX GROUPES DE FRANÇAIS.....	23
<i>A - Une classification en six groupes.....</i>	<i>23</i>
<i>B - Les spécificités des groupes de la typologie.....</i>	<i>37</i>
3. LES LIENS INTRINSÈQUES ENTRE SITUATION, VALEURS ET LA TYPOLOGIE RÉALISÉE.....	51
CHAPITRE II - LE SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL.....	65
1. LA SOLIDARITÉ INTERGÉNÉRATIONNELLE : UNE IDÉE FORTE, LARGEMENT PARTAGÉE DANS L'ENSEMBLE DE LA POPULATION.....	66
2. LE SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL DANS LES DIFFÉRENTS GROUPES DE LA TYPOLOGIE.....	80
CHAPITRE III - UNE SYNTHÈSE : ATTITUDES PRUDENTIELLES ET SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL RELEVANT DE DEUX COMPORTEMENTS RELATIVEMENT INDÉPENDANTS.....	85
1. UNE SYNTHÈSE VISUELLE DES RELATIONS ENTRE ATTITUDES PRUDENTIELLES ET SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL.....	86
L'axe horizontal mesure les attitudes vis-à-vis du soutien intergénérationnel.....	87
L'axe vertical mesure l'attitude prudentielle.....	89
2. LE SOUTIEN INTERGÉNÉRATIONNEL : UNE AFFAIRE D'ÂGE AVANT TOUT.....	90
3. PROJECTION DES VARIABLES D'OPINIONS.....	95
CONCLUSION.....	99
ANNEXE.....	101

Note de synthèse

L'objet de ce rapport est de comprendre ce qui motive l'attitude prudentielle : nous entendons par là le fait d'émettre un discours prônant, soit la prévoyance, soit l'insouciance comme code de conduite de sa vie, sachant que cette attitude n'est pas réductible à l'appartenance à deux pôles bien distincts mais qu'elle représente un continuum allant de l'expression d'opinions très prévoyantes à très insouciantes.

Plus précisément, nous avons cherché à répondre à l'interrogation suivante : l'attitude prudentielle est-elle de nature principalement « passive » ou « réactive » ? Émettre un discours prudent ou insouciant est-il indépendant de la situation dans laquelle on se trouve ou dépend-il fortement des conditions du moment ? L'attitude prudentielle relève-t-elle du trait de caractère, est-elle un élément de la personnalité stable au moins sur le court terme, ou se construit-elle en fonction des événements extérieurs ?

Au terme de ce travail, nous pouvons répondre que **la prudence ou l'insouciance est, dans le discours, d'une nature principalement passive, qu'elle a la forme d'un trait de caractère.**

La prudence domine dans les attitudes affichées

Pour près de neuf Français sur dix, il faut « être prévoyant et mettre de l'argent de côté si on le peut », plutôt que « profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser ». Sur un plan plus général, cette prévoyance est loin de constituer une philosophie de vie pour tous, mais pour plus de la moitié des Français (53%), « il faut se préoccuper de l'avenir » et ne pas vivre que dans l'instant présent. D'ailleurs, si une somme imprévue de 10 000 Francs tombait dans leur escarcelle, une majorité relative de Français la placerait. Enfin, la principale raison qui pousse à épargner est de se prémunir contre l'imprévu.

Ces quelques réponses montrent que les Français sont plus prudents qu'insouciantes, au moins sous l'angle discursif. La synthèse sous forme typologique de ces divers éléments permet de scinder la population en trois grands groupes. Le plus gros en effectifs est celui des « prudents », qui représentent au moins 43% de la population. A l'intérieur de ce premier groupe, la prudence s'exprime sous la forme de trois objectifs principaux : se

prémunir contre l'imprévu, être dans ses murs (devenir propriétaire), placer pour obtenir des revenus complémentaires (placements financiers). Le deuxième groupe est celui des insouciantes et fédère 24% de la population. Enfin, le troisième groupe raisonne moins en ces termes et pense surtout à aider ses enfants (24% également).

Ces trois groupes ont des caractéristiques socio-démographiques différentes, principalement relatives à l'âge et à la situation de famille, ou de manière plus synthétique, dépendant de la position dans le « cycle de vie ». Les insouciantes sont jeunes et sans enfants à charge ; les prudents se situent dans les tranches d'âge intermédiaire ; ceux qui pensent à aider leurs enfants sont plus âgés et n'ont plus d'enfants à charge.

Ces liens entre situation - la position dans le cycle de vie principalement - et groupes de prudents ou d'insouciantes inclinent à conclure à une nature réactive de l'attitude prudentielle. Mais il s'agit là d'un contexte de long terme, où les objectifs de vie, et conséquemment le discours prudent ou insouciant, évoluent logiquement avec le vieillissement et les diverses étapes qui font passer la très grande majorité d'entre nous du célibat à la vie commune, puis au statut de parents, puis à celui de grands-parents.

Par contre, les événements plus conjoncturels apparaissent peu liés à l'attitude prudentielle : les liens mis en évidence ne nous permettent pas de dire que les attitudes de prévoyance/insouciance se constituent au gré des événements extérieurs, c'est-à-dire en fonction de la perception de la conjoncture, de ses difficultés personnelles, de sa conception du bon fonctionnement de la société, de son sentiment d'insécurité, ou globalement de sa satisfaction et de son optimisme.

Un autre élément vient confirmer l'existence d'une nature plutôt « passive » de l'attitude prudentielle : on observe une certaine déconnexion des opinions concernant la solidarité intergénérationnelle et celles relatives à l'attitude prudentielle, alors même qu'on aurait pu penser que les premières pouvaient « sublimer » l'attitude de prudence.

La solidarité intergénérationnelle est une idée largement partagée dans les différents groupes de la population

A en croire les Français, la position des jeunes n'est aujourd'hui guère enviable : ils seraient plus dépendants de leurs parents qu'il y a vingt ans (c'est l'avis de 89% de la population) et

nombreux sont les enquêtés (67%) estimant que le niveau de vie de leurs enfants sera demain inférieur au leur. Dans ce contexte, les Français (78% d'entre eux) pensent que c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents d'aider financièrement leurs enfants quand ils ont des difficultés d'argent. De même, pour 64%, un jeune qui quitte le foyer ne doit pas être « lâché dans la nature » et doit pouvoir encore compter sur ses parents. Dans la continuité de ces opinions, près des deux tiers de la population pensent aussi qu'en matière d'héritage, le plus tôt est le mieux : les parents se doivent plutôt de transmettre une partie de leur patrimoine de leur vivant.

Ces avis traversent quasi-uniformément tous les groupes sociaux sans profondes variations catégorielles. Que l'on soit prévoyant ou insouciant notamment ne change pas la conviction que l'on a que les jeunes d'aujourd'hui sont moins bien pourvus qu'hier et qu'ils le seront encore moins demain. On retrouve aussi partout la même affirmation majoritaire d'une nécessaire solidarité des parents envers leurs enfants. Même chez les insouciants, l'idée de nécessité d'un soutien intergénérationnel est forte.

L'analyse synthétique (analyse des correspondances multiples) des deux séries de questions - sur l'attitude prudentielle et sur le soutien intergénérationnel - montre bien, d'ailleurs, l'absence de lien entre les deux attitudes. Le soutien intergénérationnel va même jusqu'à quasiment « capter » à son seul profit les principales différences de situation : même l'âge est, dans une approche globale, un élément de caractérisation valide pour la description des opinions sur le soutien intergénérationnel, mais peu efficace pour illustrer toutes les différences en terme d'attitudes prudentielles.

Ces deux éléments - indépendance des thèmes de « prudence/prévoyance » et de « soutien intergénérationnel », faible caractérisation socio-démographique de l'attitude prudentielle dans une approche globale - viennent confirmer la nature principalement passive (c'est à dire non réactive) de l'attitude prudentielle.

Autrement dit, d'un point de vue discursif, nous sommes prudents ou insouciants par nature, et souvent plus prudents qu'insouciants. Les événements viennent parfois rebondir sur ce trait de caractère et en déformer quelque peu la surface, mais ils en affectent finalement rarement la structure.

Introduction

Le système d'enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CREDOC, système d'enquêtes contractuel, a été créé en 1978 ; depuis 20 ans, il est reconduit chaque année. En 1984, l'introduction d'une vague supplémentaire en milieu d'année (mai-juin) - même si elle est plus légère - a renforcé le système d'observation.

Les données analysées dans ce rapport sont extraites de la vague du début 1997 de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CREDOC. Celle-ci a été réalisée en face à face auprès d'un échantillon représentatif de 2005 personnes âgées de 18 ans et plus, sélectionnées selon la méthode des quotas. Ceux-ci (région, taille d'agglomération, âge, sexe, PCS) ont été calculés d'après le dernier recensement. Afin d'assurer la représentativité par rapport à la population nationale, un redressement a été effectué à partir des variables suivantes : âge, sexe, PCS et taille d'agglomération.

L'objet du présent travail est de **comprendre quels sont les tenants et les aboutissants de l'attitude prudentielle**. Par attitude prudentielle, nous entendons **le fait d'émettre un discours prônant, soit la prévoyance, soit l'insouciance** comme code de conduite de sa vie, sachant que l'attitude prudentielle n'est pas réductible à l'appartenance à deux pôles bien distincts, vision par trop manichéenne, mais qu'elle représente un continuum allant de l'expression d'opinions très prévoyantes à très insouciantes.

La principale question que l'on peut se poser tient à la nature, passive ou réactive, dirons-nous, de l'attitude prudentielle : passive, si émettre un discours prudent ou insouciant dépend peu de la situation dans laquelle on se trouve ; réactive si, au contraire, se déclarer plus ou moins prudent dépend fortement des conditions du moment.

Dans le premier cas - nature passive (ou toujours égale) -, l'attitude prudentielle relève **du trait de caractère**, sans que l'on puisse déterminer, en tout cas dans le présent travail, si on se situe dans le champ de l'inné ou de l'acquis. Si tant est qu'un gène de la prudence ou de l'audace existe, un individu aura la même attitude en toutes circonstances puisque ses possibilités de réaction sont fortement prédéterminées. Si c'est l'acquis qui intervient, et en particulier l'éducation et les événements intégrés dans l'enfance, on aboutit tant soit peu au même résultat, l'attitude étant figée après le passage à l'âge adulte. Ce débat entre inné et

acquis nous importe peu ici. Ce qui nous intéresse est de considérer que l'attitude prudentielle peut dépendre d'une nature fortement passive, relevant d'un trait de caractère qui évolue peu avec l'âge et qui aboutit à des réactions discursives à peu près identiques en toutes circonstances. Dans ce cas de figure, **la prudence est un élément de la personnalité** au même titre que l'extraversion, le leadership, la créativité, l'indépendance, le contrôle de soi, etc... L'individu sera prudent en toutes circonstances, même s'il fait partie des plus optimistes, ou, si cela relève de son caractère, il affichera une insouciance ou une bonhomie que les événements les plus graves, à la limite, ne sauront entamer.

Dans le deuxième cas - nature réactive (ou adaptative) -, **l'attitude prudentielle se construit en fonction des événements extérieurs**. Si l'on est situation financière difficile, sans assurance de pouvoir la rétablir à plus ou moins brève échéance, comme dans un cas de chômage par exemple, la prudence s'exprimera dans le discours et dans les actes. Telle dépense possible de voyages sera reportée, tel investissement par emprunt sera différé, quand bien même aurait-on les moyens de les faire. A contrario, l'assurance d'être embauché dans un mois pourra inciter à déménager dans un appartement plus spacieux ; de même, l'on pourra engager les démarches pour rechercher un logement plus coûteux alors même que ses revenus ne le permettent pas encore. Dans le premier cas, les perspectives étant plus sombres, on exprimera donc un discours plus prudent que dans le second, celui où l'optimisme reprend le devant de la scène.

On devine que l'attitude prudentielle n'appartient exclusivement, ni à l'une, ni à l'autre des deux natures dont nous venons de parler. Le capital génétique, l'éducation et l'expérience d'une part, la situation du moment d'autre part, interviennent inévitablement dans l'attitude que l'on aura au moment où l'on est interrogé. Mais on peut tenter de déterminer laquelle des deux natures domine et en conclure le sens de la causalité. L'attitude prudentielle, qui est principalement de nature passive, doit conduire à des comportements « exogènes », c'est-à-dire indépendants du milieu. L'individu prudent épargnera toujours, même s'il n'a objectivement plus besoin de le faire parce que ses investissements sont réalisés et que son épargne actuelle couvre ses projets à long terme. L'individu insouciant, à l'opposé, engagera des dépenses et empruntera tant qu'il peut, quitte à se mettre en situation difficile. C'est l'attitude, et in fine le comportement, qui provoque les événements (une partie tout au moins) qui touchent l'individu. Par contre, si l'attitude prudentielle est principalement de nature réactive, on observera des comportements « endogènes », dictés par le milieu. L'individu sera prudent lorsque ses perspectives sont moins bonnes et insouciant si sa

situation s'améliore ou est en passe de s'améliorer. Ce sont alors les événements qui provoquent telle attitude et donc tel comportement.

La méthode que nous avons mise en oeuvre consiste à mettre en relation l'attitude prudentielle et différents indicateurs soit de situation (socio-démographie), soit d'opinions. Si à des attitudes différentes, correspondent des situations et des opinions différentes, on peut supposer une nature réactive de l'attitude prudentielle. Par exemple, éprouver des difficultés (se restreindre sur certaines dépenses) va correspondre à une attitude plus prudente. Si par contre, les attitudes changent peu en fonction des situations et des opinions, on peut supposer une nature passive de l'attitude prudentielle. Ainsi, on pourra constater que l'attitude insouciance est partagée par autant de personnes chez celles qui ont un faible niveau de vie que chez celles qui sont aisées (hauts revenus, fort patrimoine, épargne régulière).

Pour prendre la mesure de l'attitude prudentielle dans notre enquête, nous avons posé plusieurs questions qui font notamment intervenir l'aspect financier, aspect qui est, dans les faits, inséparable de la notion de prudence et d'insouciance. Être prudent ou prévoyant, c'est souvent, si ce n'est en premier lieu, savoir gérer ses dépenses et son épargne. De surcroît, dans une enquête, il est plus facile d'aborder cet aspect, même si nous n'oublions pas que l'attitude prudentielle peut mettre en cause nombre d'autres comportements non financiers. Les questions concernées seront largement présentées dans le premier chapitre de cette étude.

Outre les questions de situation (à commencer par la socio-démographie) et les nombreuses questions d'opinion régulièrement mises à disposition dans l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » et dont nous nous sommes servis pour comprendre la nature de l'attitude prudentielle, nous avons spécifiquement posé une série de questions ayant trait aux **motivations intergénérationnelles**.

La prudence et l'insouciance ont indéniablement une dimension temporelle puisqu'elles sont souvent synonymes de prévoyance ou d'imprévoyance. La prudence concrétisée sous forme d'épargne est bien une anticipation de l'avenir. Il nous semblait donc important de situer, entre autres, l'attitude prudentielle dans le contexte de long terme qu'induit inévitablement le fait d'avoir des enfants et, pour enrichir les possibilités d'analyse, de poser un certain nombre de questions d'opinions sur le soutien intergénérationnel. Celui-ci est cependant limité, dans le cadre de cette enquête, à l'aide des parents vers les enfants.

Le présent rapport est structuré autour de **deux principaux chapitres** :

Le *premier chapitre* est consacré à l'**attitude prudentielle** et aux questions qui vont nous permettre d'en prendre la mesure. Trois questions sont centrales. La première porte sur la nécessité de mettre de l'argent de côté lorsqu'on le peut ; la seconde concerne la nécessité, ressentie ou pas, de se préoccuper de l'avenir ; la troisième a trait au comportement adopté en cas de rentrée d'argent imprévue. Une quatrième question, qui porte sur les raisons d'épargner, sera également analysée. Les réponses à ces questions servent à construire **une typologie de la population française** permettant de quantifier l'importance des attitudes prudentielles. Cette typologie fait l'objet d'un descriptif complet en terme socio-démographique. Elle est croisée avec toute une série d'autres questions de situations ainsi qu'avec diverses questions d'opinions, afin de repérer les spécificités éventuelles attachées à des attitudes prudentielles particulières.

Le *deuxième chapitre* aborde la problématique du **soutien intergénérationnel**. Cinq questions ont été posées sur ce thème. Elles portent sur le besoin des jeunes d'aujourd'hui en terme d'aides de leurs parents par rapport à il y a 20 ans, sur le niveau de vie anticipé des enfants à l'avenir, sur les rôles des parents et des grands-parents lorsque les enfants ont des difficultés d'argent, sur le rôle des parents lorsqu'un jeune quitte le foyer et, enfin, sur la transmission de l'héritage, du vivant ou après la mort des parents. Ces questions seront analysées à la lueur des divers groupes constituant la typologie des attitudes prudentielles.

Chapitre I - L'attitude prudentielle

Prudent ou insouciant : voici, en deux mots, le thème qui nous préoccupe dans ce premier chapitre. Nous l'avons abordé par l'intermédiaire de quelques questions d'attitudes, souvent en rapport avec le fait de mettre de l'argent de côté puisque être prudent, c'est souvent prévoir, action qui, pour le commun des mortels, ne se réduit pas à une activité purement intellectuelle, mais sous-entend un comportement d'accumulation : prévoir le nombre de convives afin d'acheter nourriture en quantité suffisante ; prévoir les conditions de séjour dans un pays étranger afin de se munir en conséquence de chèques de voyages ; prévoir qu'il puisse pleuvoir afin d'emporter avec soi un imperméable...

Dans nos questions, nous avons plus simplement fait référence à **l'accumulation financière** : Faut-il être prévoyant et mettre de l'argent de côté ? Faire face à l'imprévu est-il une motivation d'épargner ? Une rentrée imprévue d'argent serait-elle placée ou dépensée ? Une dernière question se situe néanmoins sur un plan plus général : faut-il vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir ?

La *première partie* de ce chapitre est consacrée à l'analyse des réponses à ces questions. **La prévoyance semble dominer dans les réponses**. Les Français affichent plutôt une attitude prévoyante : il faut être prévoyant et mettre de l'argent de côté, c'est ce que pense presque 90% de la population. D'ailleurs, vivre **l'instant présent** sans trop se préoccuper de l'avenir est une attitude minoritaire. Et la première action qui serait effectuée en cas de rentrée d'argent imprévue serait de la placer. D'ailleurs, tout ceci semble bien se confirmer dans les actes puisque plus de 70% des Français appartiennent à un foyer qui met de l'argent de côté, même si c'est le plus souvent de manière épisodique plutôt que régulière.

La *deuxième partie* prend en compte simultanément les réponses à ces différentes questions et permet d'identifier **trois grands groupes d'attitudes** représentant chacun un quart des Français. Le premier réunit les individus qui pensent à l'imprévu : ce groupe est plutôt jeune, féminin, chargé de famille, employé ou ouvrier. Le second pense à dépenser : il est plus jeune, masculin, sans enfants et d'un bon niveau socio-culturel. Le troisième groupe songe à ses enfants : il est âgé et féminin.

1. La prudence domine dans les attitudes affichées

A - Mieux vaut être fourmi

« *La Cigale, ayant chanté
Tout l'été,
Se trouva fort dépourvue
Quand la bise fut venue :
Pas un seul petit morceau
De mouche ou de vermisseau ...* »

La morale de cette fable célèbre de Jean de La Fontaine transpire fortement dans les réponses à la question présentée dans le tableau suivant : pour près de neuf Français sur dix (88% exactement), **il faut être prévoyant et mettre de l'argent de côté si on le peut**, plutôt que de jouir dans l'instant de l'argent que l'on a.

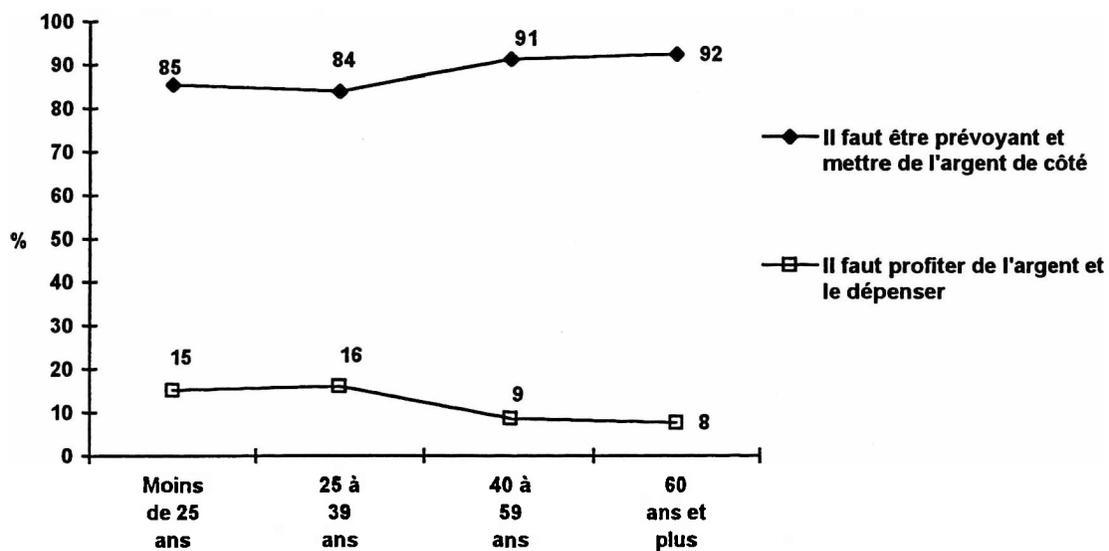
Tableau 1
De laquelle de ces attitudes êtes-vous le plus proche ?

	(en %)
Il faut être prévoyant et, quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur.....	88,2
Il faut profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser dès qu'on le peut.....	11,6
<i>Ne sait pas</i>	0,2
Ensemble de la population.....	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Tout le monde est à peu près unanime sur ce point. L'attitude de la cigale est à peine plus répandue chez les jeunes - 16% des moins de 40 ans - que chez leurs aînés (Graphique 1). Les étudiants sont les plus dépensiers dans l'âme (16%) alors que les retraités le sont le moins (Tableau 2). On voit, en particulier, qu'il n'y a pas de différences d'attitude entre hauts et bas revenus, les écarts étant très faibles sur ce sujet.

Graphique 1
« Mettre de l'argent de côté ou dépenser dès qu'on le peut », selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Tableau 2

De laquelle de ces deux attitudes êtes-vous le plus proche ?

1. Il faut être prévoyant et, quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur
2. Il faut profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser dès qu'on le peut

	(en %)			
	Être prévoyant	Profiter de l'argent	n.s.p., n.r.	Total
SEXE				
Homme.....	87,3	12,4	0,3	100,0
Femme.....	89,0	10,9	0,1	100,0
AGE				
Moins de 25 ans.....	84,5	15,1	0,4	100,0
25 à 39 ans.....	83,8	16,1	0,2	100,0
40 à 59 ans.....	91,1	8,7	0,2	100,0
60 ans et plus.....	92,2	7,7	0,1	100,0
NIVEAU D'ETUDES				
Aucun, cep.....	91,5	8,5	-	100,0
Bepc, technique (inférieur au bac).....	88,1	11,5	0,4	100,0
Bac, technique (niveau bac).....	84,6	15,0	0,3	100,0
Supérieur, grandes écoles.....	86,7	13,3	-	100,0
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE				
Exploitant agricole.....	100,0	-	-	100,0
Artisan, commerçant, chef d'entreprise.....	90,2	9,8	-	100,0
Cadre supérieur, profession libérale.....	87,2	12,8	-	100,0
Profession intermédiaire.....	86,3	13,2	0,5	100,0
Employé.....	85,0	15,0	-	100,0
Ouvrier.....	86,2	13,1	0,7	100,0
Étudiant.....	83,7	16,3	-	100,0
Retraité.....	91,8	8,0	0,2	100,0
Autre inactif.....	89,3	10,7	-	100,0
REVENU MENSUEL DU FOYER				
Moins de 6000 francs.....	87,4	12,3	0,3	100,0
6000 à 9999 francs.....	84,5	15,2	0,2	100,0
10000 à 14999 francs.....	89,2	10,8	-	100,0
15000 à 19999 francs.....	89,8	10,2	-	100,0
20000 francs et plus.....	89,5	10,0	0,4	100,0
ENFANT(S) DE MOINS DE 16 ANS A CHARGE				
Aucun.....	88,2	11,5	0,3	100,0
Un.....	89,3	10,7	-	100,0
Deux.....	87,2	12,8	-	100,0
Trois et plus.....	88,0	12,0	-	100,0
ENSEMBLE	88,2	11,6	0,2	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

B - Il faut plutôt se préoccuper de l'avenir

Concernant l'argent, les Français sont donc très prévoyants, très prudents. Mais, sur un plan plus général, cette règle est loin de constituer une philosophie de vie pour la très grande majorité. En effet, « seulement » **53% des Français pensent qu'il faut se préoccuper de l'avenir ; 47% pensent, au contraire, qu'il faut vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir.**

Tableau 3

Êtes-vous plutôt d'accord ou plutôt pas d'accord avec l'opinion suivante : « Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir » ?

	(en %)
Plutôt d'accord	46,6
Plutôt pas d'accord	53,1
<i>Ne sait pas</i>	0,3
Ensemble de la population.....	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Un lien existe avec la question précédente. Le petit groupe de « cigales » - il faut profiter de l'argent qu'on a et le dépenser - fait montre d'une faible préoccupation de l'avenir puisque 70% d'entre eux vivent l'instant présent sans penser au lendemain, ou en tout cas affichent cette philosophie de vie (Tableau 4).

Mais on voit que la corrélation n'est pas totale : parmi les prévoyants, c'est à dire ceux qui nous disent qu'il faut mettre de l'argent de côté en cas de coup dur, 44% prônent néanmoins une vision épicurienne de l'existence, celle qui incite à jouir du moment présent. On comprend que mettre de l'argent de côté en cas de coup dur soit envisagé comme une règle de saine gestion domestique et que pour bon nombre, elle n'est pas synonyme de complète austérité. Être prévoyant et mettre de l'argent de côté « au cas où » va plutôt de pair avec un regard tourné vers l'avenir, mais cette attitude n'est pas incompatible chez certains avec l'envie de bien vivre au quotidien.

Tableau 4

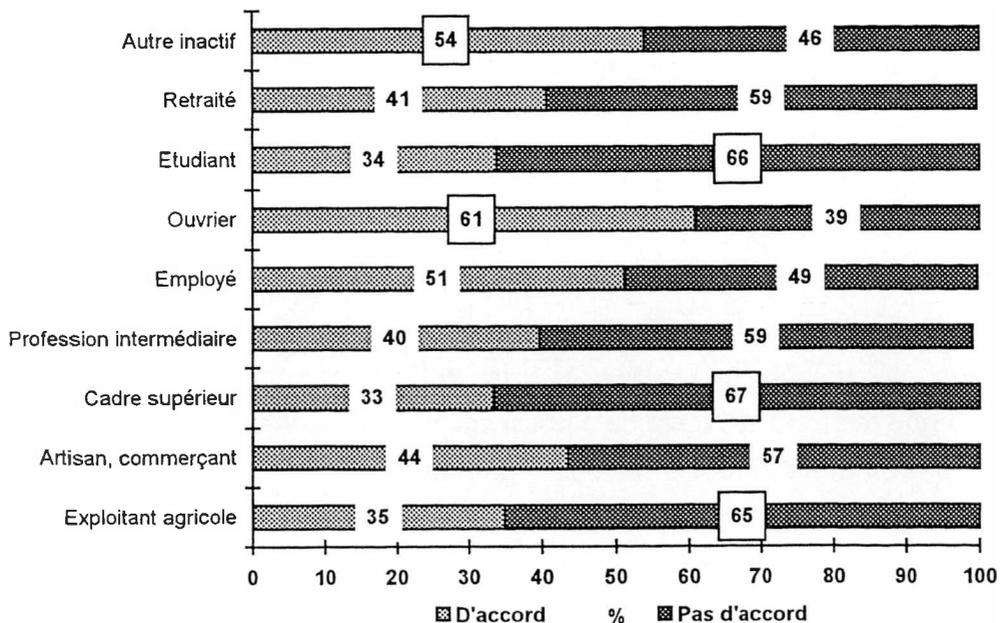
« Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir »	(en %)		
	Il faut être prévoyant	Il faut profiter de l'argent	Ensemble
Plutôt d'accord	43,5	70,1	46,6
Plutôt pas d'accord	56,2	29,5	53,1
Ne sait pas	0,3	0,4	0,3
ENSEMBLE	100,0	100,0	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'insouciance (ou peut-être l'ataraxie) est majoritaire chez les ouvriers : 61% d'entre eux estiment qu'il faut vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir (Graphique 2). A un moindre niveau, elle l'est aussi chez les femmes au foyer (autre inactif). Cette attitude reste majoritaire chez les Français de 25 à 39 ans et chez les titulaires de revenus intermédiaires (de 6 000 à 15 000 Francs mensuels pour l'ensemble du foyer).

A contrario, la prise en compte de l'avenir est une attitude plus répandue dans les milieux socio-culturels favorisés et chez les retraités. Cette position est celle des deux tiers des cadres supérieurs, des étudiants et des individus disposant de plus de 20 000 Francs de revenus mensuels dans leur foyer (Tableau 5).

Graphique 2
« Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir », selon la PCS



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Tableau 5

Êtes-vous plutôt d'accord ou plutôt pas d'accord avec l'opinion suivante : « Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir » ?

	(en %)			
	Plutôt d'accord	Plutôt pas d'accord	Ne sait pas	Total
SEXE				
Homme.....	45,2	54,5	0,3	100,0
Femme.....	47,9	51,9	0,2	100,0
AGE				
Moins de 25 ans.....	44,0	55,8	0,3	100,0
25 à 39 ans.....	51,3	48,6	0,2	100,0
40 à 59 ans.....	47,6	52,1	0,3	100,0
60 ans et plus.....	41,0	58,5	0,4	100,0
NIVEAU D'ETUDES				
Aucun, cep.....	49,0	50,8	0,1	100,0
Bepc, technique (inférieur au bac).....	50,7	49,1	0,2	100,0
Bac, technique (niveau bac).....	39,0	60,1	0,8	100,0
Supérieur, grandes écoles.....	41,0	58,8	0,2	100,0
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE				
Exploitant agricole.....	34,9	65,1	-	100,0
Artisan, commerçant, chef d'entreprise.....	43,5	56,5	-	100,0
Cadre supérieur, profession libérale.....	33,3	66,7	-	100,0
Profession intermédiaire.....	39,6	59,4	1,1	100,0
Employé.....	51,2	48,5	0,3	100,0
Ouvrier.....	60,8	39,2	-	100,0
Étudiant.....	33,8	66,2	-	100,0
Retraite.....	40,6	59,0	0,5	100,0
Autre inactif.....	53,9	46,1	-	100,0
REVENU MENSUEL DU FOYER				
Moins de 6000 francs.....	48,4	51,6	-	100,0
6000 à 9999 francs.....	51,0	48,7	0,3	100,0
10000 à 14999 francs.....	51,7	47,6	0,7	100,0
15000 à 19999 francs.....	47,6	52,4	-	100,0
20000 francs et plus.....	33,9	65,8	0,3	100,0
ENFANT(S) DE MOINS DE 16 ANS A CHARGE				
Aucun.....	45,6	54,2	0,2	100,0
Un.....	50,8	48,5	0,7	100,0
Deux.....	48,9	50,8	0,3	100,0
Trois et plus.....	43,2	56,8	-	100,0
ENSEMBLE	46,6	53,1	0,3	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

C - Une rentrée imprévue d'argent : la placer d'abord

Dans la question suivante, nous abordons de manière plus directe l'aspect financier de l'attitude prudentielle en lui donnant une teinte plus conjoncturelle puisque le référentiel implicite de l'action est le temps présent, alors que les deux questions précédentes étaient atemporelles.

Nous avons envisagé l'utilisation des ressources financières sous trois formes différentes principales. La première utilisation est égotiste et attentiste : c'est le placement. La seconde est égotiste et dissipatrice : elle peut se traduire par un achat ou par un remboursement d'emprunt. La troisième est altruiste (ou au moins pas directement égotiste) : c'est l'aide à la famille proche. Dans la question, nous avons également rajouté la possibilité de la non-utilisation (ne rien faire de particulier).

Que feraient les Français si, aujourd'hui, une somme imprévue de 10 000 Francs tombait dans leur escarcelle ? Une majorité « relative » (36%) la placerait (Tableau 6). Près d'un Français sur cinq (19%) « craquerait » et se ferait un petit plaisir en s'offrant quelque chose souhaité depuis longtemps. Autant en profiterait pour rembourser plus vite un emprunt. Un Français sur sept (14%) en ferait profiter sa famille proche. Enfin, un Français sur dix ne saurait qu'en faire de particulier.

Le petit groupe de « cigales » qui s'illustre dans la première question analysée est ici, logiquement, plus dépensier : près d'un tiers d'entre eux (32%) s'achèteraient quelque chose avec une rentrée imprévue d'argent (contre 19% en moyenne).

Tableau 6

Si vous aviez une rentrée d'argent imprévue de l'ordre de 10 000 Francs, que feriez-vous essentiellement ?

	(en %)	
	Ensemble	Dont : il faut profiter de son argent
Vous la placeriez (Caisse d'Épargne, actions ...)	36,3	19,7
Vous achèteriez quelque chose que vous souhaitez depuis longtemps (voyage, voiture ...)	18,6	32,1
Vous rembourseriez plus vite un emprunt ou des dettes	18,4	19,5
Vous en feriez profiter votre famille proche (parents, grands-parents, enfants)	14,3	13,2
Vous ne feriez rien de particulier	9,2	10,9
Autre	2,2	4,1
<i>Ne sait pas</i>	1,0	0,6
Ensemble de la population	100,0	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Ceux qui ne sont pas d'accord avec l'idée selon laquelle il faut vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir choisiraient plus souvent, comme la logique le veut, de placer cette rentrée imprévue d'argent : 40% le feraient, alors que cela ne serait le cas que de 32% des « insoucians » (Tableau 7).

Dans le sens inverse, les « insoucians » se consacraient plus souvent au remboursement de leurs dettes (22%) que ne le feraient les prévoyants (15%). Ceci laisse supposer qu'ils sont plus endettés et/ou que le pari sur l'avenir que constitue la souscription d'un emprunt sied mieux à l'insouciance qu'à la prévoyance.

Tableau 7

L'utilisation d'une rentrée d'argent imprévue, selon l'attitude insouciante/prévoyante (en %)

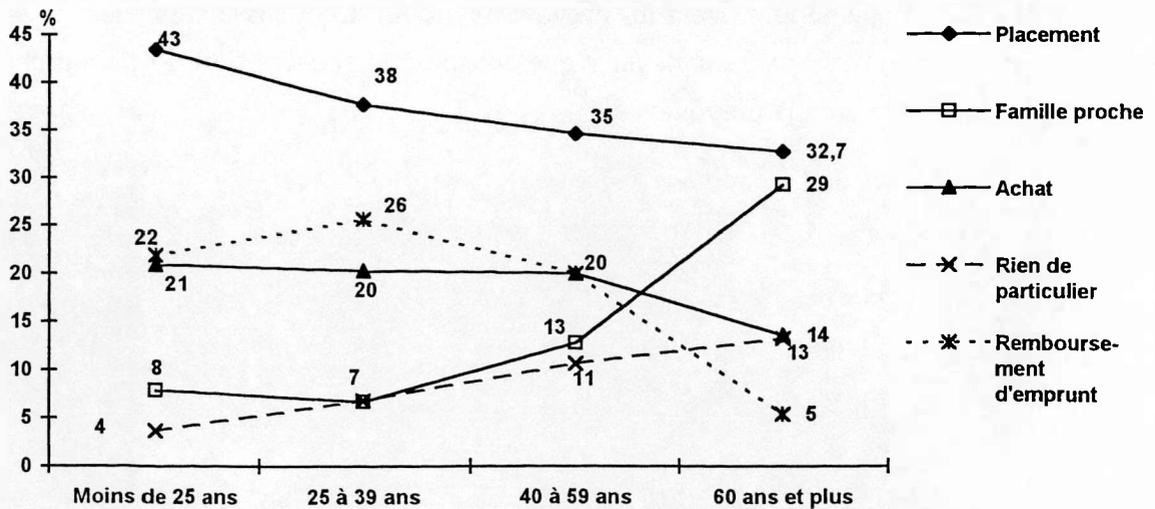
Utilisation d'une rentrée d'argent imprévue de 10 000 Francs	« Vivre l'instant présent »		Ensemble
	Plutôt d'accord	Plutôt pas d'accord	
Placement	32	40	36
Achat (voyage, voiture ...)	20	18	19
Remboursement des dettes.....	22	15	18
Aide de la famille proche	14	15	14
Rien de particulier.....	9	9	9
Autre.....	3	2	2
Ne sait pas	1	1	1
Ensemble de la population	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Le placement est une attitude qui domine largement chez les jeunes : cette solution est citée par 43% des personnes de moins de 25 ans et l'est de moins en moins au fil des âges, même si elle reste toujours en tête des actions possibles (Graphique 3).

De toutes les solutions proposées, le placement est sans doute le plus corrélé avec la capacité à se projeter dans l'avenir et il n'y a donc rien d'étonnant à ce que ceux qui ont le plus de temps devant eux soient les plus à même d'envisager le placement. Cette attitude est aussi plus souvent celle des diplômés : elle conviendrait à 48% des étudiants et à autant de cadres supérieurs (Tableau 8).

Graphique 3
L'usage d'une rentrée d'argent imprévue de 10 000 Francs, selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'achat (de quelque chose souhaité depuis longtemps) serait réalisé par 25% des membres de professions intermédiaires et par 24% des ouvriers. On voit qu'il concerne à parts égales toutes les tranches d'âge à l'exception des retraités, moins nombreux à exprimer une intention d'achat (14% l'évoquent, contre 19% en moyenne).

Le remboursement d'un emprunt se situe un peu dans le même cas de figure : rares sont les plus de 60 ans qui désignent une telle solution, rembourser des dettes étant l'apanage de populations plus jeunes, en particulier dans la tranche d'âge des 25-39 ans. Un quart des employés, des ouvriers et des femmes au foyer allégeraient leurs dettes et autant parmi les individus dont le foyer dispose de revenus intermédiaires (10 000 à 15 000 Francs mensuels). L'endettement semble le plus fort chez les parents ayant trois enfants et plus au foyer puisque 34% consacraient une éventuelle rentrée d'argent imprévue au remboursement de leur dette (contre 18% en moyenne).

Faire profiter sa famille proche est, en caricaturant, la quasi-exclusivité des retraités (22% le feraient, contre 14% en moyenne). L'aide financière serait donc essentiellement descendante (des parents vers les enfants) et rarement ascendante.

Enfin, ne rien faire de particulier est, à l'instar de l'action précédente, une attitude croissant avec l'âge : 4% des moins de 25 ans se retrouveraient donc hésitants s'ils recevaient une somme imprévue de 10 000 Francs ; chez les personnes de 60 ans et plus, cette proportion triple (13%).

Tableau 8
Et si vous aviez une rentrée d'argent imprévue de l'ordre de 10 000 francs, que feriez-vous essentiellement ?

	Vous la placieriez (Caisse d'épargne, actions, ...)	Vous en feriez profiter votre famille proche	Vous achèteriez quelque chose que vous souhaitez depuis longtemps	Vous rembourseriez plus vite un emprunt ou des dettes	Vous ne feriez rien de particulier	Autre	<i>Ne sait pas</i>	Total
(en %)								
SEXE								
Homme	37,3	12,3	18,5	18,1	10,8	2,5	0,5	100,0
Femme	35,4	16,1	18,8	18,6	7,7	1,9	1,4	100,0
AGE								
Moins de 25 ans	43,4	7,9	20,9	21,9	3,7	1,9	0,3	100,0
25 à 39 ans	37,7	6,7	20,3	25,6	6,8	2,1	0,8	100,0
40 à 59 ans	34,6	12,8	20,0	20,0	10,7	1,5	0,5	100,0
60 ans et plus	32,7	29,3	13,6	5,4	13,3	3,5	2,2	100,0
NIVEAU D'ETUDES								
Aucun, cep	32,5	21,2	14,5	16,7	10,8	2,4	2,0	100,0
Bepc, technique (inférieur au bac)	34,9	13,2	19,6	21,6	7,9	2,1	0,8	100,0
Bac, technique (niveau bac)	42,2	10,6	19,7	16,6	8,4	2,3	0,3	100,0
Supérieur, grandes écoles	39,7	10,0	21,8	15,7	10,1	2,0	0,7	100,0
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE								
Exploitant agricole	36,2	3,4	19,1	22,6	15,1	1,8	1,8	100,0
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	40,0	12,8	13,1	19,2	12,0	2,9	,	100,0
Cadre supérieur, profession libérale	48,0	6,2	17,2	14,2	12,7	1,7	,	100,0
Profession intermédiaire	33,0	8,5	25,0	20,3	9,5	3,0	0,7	100,0
Employé	38,8	7,5	21,0	24,8	5,8	1,3	0,8	100,0
Ouvrier	34,5	7,9	23,5	25,4	7,2	1,0	0,3	100,0
Étudiant	47,5	12,2	20,3	14,1	2,9	3,0	,	100,0
Retraité	33,0	29,2	13,7	5,9	12,7	3,4	2,1	100,0
Autre inactif	32,7	17,4	14,9	23,3	8,4	2,0	1,4	100,0
REVENU MENSUEL DU FOYER								
Moins de 6000 francs	33,9	16,3	18,1	17,6	9,2	2,9	2,0	100,0
6000 à 9999 francs	38,2	14,1	17,5	19,7	6,9	3,0	0,7	100,0
10000 à 14999 francs	36,7	11,6	18,5	24,1	7,1	1,5	0,5	100,0
15000 à 19999 francs	34,3	12,9	21,3	17,7	12,2	1,7	,	100,0
20000 francs et plus	37,4	12,5	21,8	14,1	11,1	2,5	0,7	100,0
ENFANT(S) DE MOINS DE 16 ANS A CHARGE								
Aucun	36,6	17,4	18,7	13,9	10,1	2,3	1,1	100,0
Un	33,8	8,5	19,0	28,7	7,8	1,4	0,9	100,0
Deux	40,4	6,5	18,8	25,5	6,8	1,8	0,3	100,0
Trois et plus	29,5	7,6	17,2	34,1	6,5	3,8	1,3	100,0
ENSEMBLE	36,3	14,3	18,6	18,4	9,2	2,2	1,0	100,0

D - La principale raison d'épargner : faire face à l'imprévu

La dernière question que nous pouvons analyser ici est de nature quelque peu différente des autres puisque, en abordant les raisons d'épargner, on se situe, de fait, dans le cadre d'un comportement de prévoyance et de prudence. Néanmoins, il nous a semblé intéressant de l'intégrer ici et de s'en servir comme variable active de la typologie qui sera présentée dans la deuxième partie. En effet, les grands thèmes de la question précédente peuvent être, directement ou indirectement, retrouvés ici (épargne placée en attendant, futures dépenses, aide à la famille).

La raison principale qui pousse - ou pousserait - à épargner est de se prémunir contre l'imprévu (40% des Français, Tableau 9). Épargner dans l'optique d'effectuer un achat important motive un Français sur cinq. L'aide aux enfants ou aux petits-enfants est citée par 17% de la population et l'achat du logement, par 12%. Épargner pour disposer de revenus complémentaires est, enfin, la dernière raison retenue.

Tableau 9
Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui aujourd'hui vous incite le plus à épargner ou vous inciterait le plus à épargner si vous le pouviez ?

	(en %)
Pour faire face à l'imprévu (chômage, accident)	40,3
Pour effectuer certaines dépenses ou achats importants (voyage, voiture).....	20,1
Pour aider vos enfants ou petits-enfants.....	17,3
Pour acheter un logement.....	11,5
Pour placer cette épargne et disposer de revenus complémentaires.	10,4
<i>Ne sait pas</i>	0,3
Ensemble de la population.....	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

On est en droit de rester dubitatif à la vue des résultats du tableau suivant. Insouciants et prévoyants face à l'avenir (voir les résultats du Tableau 3, page 11) ont les mêmes motivations d'épargne. En particulier, faire face à l'imprévu est une raison citée dans les mêmes proportions dans les deux groupes.

Tableau 10

La principale raison d'épargner, selon l'attitude insouciante/prévoyante
(en %)

<i>Principale raison d'épargner</i>	« <i>Vivre l'instant présent</i> »		Ensemble
	<i>Plutôt d'accord</i>	<i>Plutôt pas d'accord</i>	
Faire face à l'imprévu	41	40	40
Dépenses importantes (voyage, voiture)	20	20	20
Aider enfants et petits-enfants	19	16	17
Achat d'un logement	12	12	12
Disposer de revenus complémentaires ..	9	12	10
Ne sait pas	1	-	-
Ensemble de la population	100	100	100

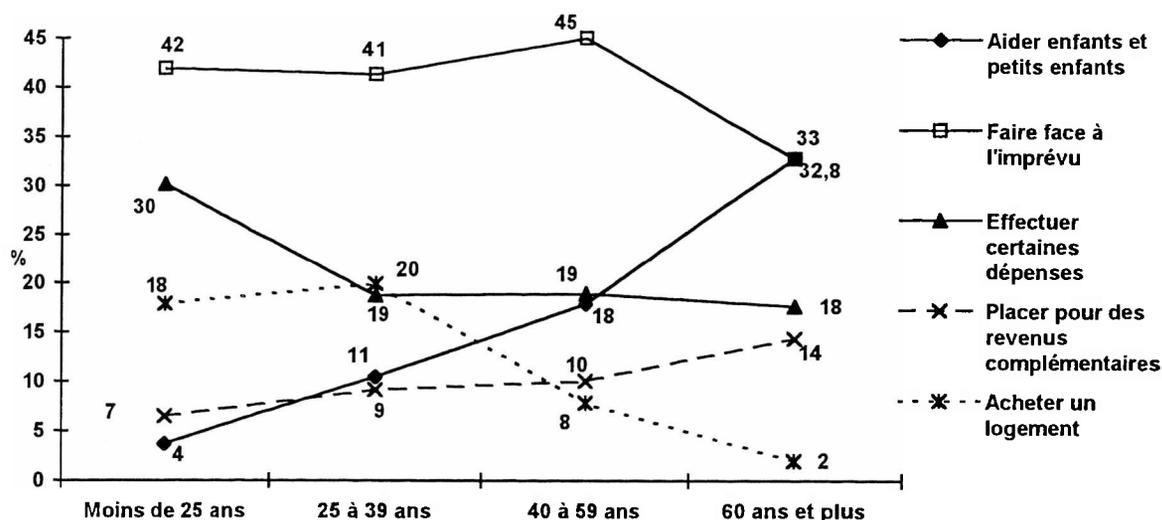
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

On peut se dire que l'absence de corrélation apparente entre les deux questions vient de l'écart entre le « niveau d'attitude » que l'on mesure. La question sur l'insouciance et la prévoyance mesure une attitude générale, atemporelle comme le demandait le libellé de la question où l'on parle de la philosophie de vie qu'il faut avoir « dans notre société », sans référence à la période. Par contre, la question sur la principale raison d'épargner resserre le référentiel temporel puisque l'on parle de l'incitation à épargner « aujourd'hui ». Il est donc possible qu'au-delà du caractère de chacun, la période actuelle homogénéise les attitudes face à l'épargne.

Mais on peut penser également qu'une partie des individus qui déclarent vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir répondent un peu vite à la question et, malgré ce qu'ils veulent laisser transparaître d'eux-mêmes, prennent le temps de se projeter dans l'avenir. Ainsi, il ne faut « pas trop » se préoccuper de l'avenir, mais il faut s'en préoccuper quand même. Sur la base des résultats du tableau précédent, on peut estimer que la moitié des individus concernés sont dans ce cas, c'est-à-dire tous ceux qui épargnent ou épargneraient pour « faire face à l'imprévu » ou « pour disposer de revenus complémentaires ».

Épargner pour faire face à l'imprévu est souvent la raison avancée par les individus les moins aisés : 51% des chômeurs sont dans ce cas, ainsi que 46% des individus disposant des plus bas revenus (moins de 6 000 Francs mensuels dans le foyer) et 47% des ouvriers (Tableau 11). A contrario, faire face à l'imprévu préoccupe moins les titulaires de hauts revenus (qui sont déjà parés) et les personnes de plus de 60 ans (Graphique 4).

Graphique 4
La principale raison d'épargner, selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Épargner pour effectuer certaines dépenses importantes est plus particulièrement évoqué par les jeunes (30% des moins de 25 ans), les diplômés du supérieur, les cadres supérieurs, les étudiants et les personnes disposant des plus hauts revenus. L'achat d'un logement concerne, en partie, les mêmes populations : les personnes de moins de 40 ans et les diplômés du supérieur. Mais en termes socio-professionnels, l'achat d'un logement est une motivation à épargner plus forte qu'en moyenne chez les artisans-commerçants, les membres de professions intermédiaires, les employés et les locataires de leur logement (18%). C'est également les cas des personnes ayant un ou deux enfants à charge.

Comme pouvaient le laisser supposer les réponses à la question précédente, aider enfants ou petits enfants est une raison d'épargne qui croît avec l'âge, ne serait-ce que parce que la probabilité d'avoir une descendance nombreuse est aussi une fonction croissante de l'âge.

Les enfants ne constituent pas la seule préoccupation qui augmente avec l'âge lorsqu'il s'agit d'épargner. Dans une moindre mesure, faire des placements et en retirer un complément de revenu vient à l'esprit au fur et à mesure que le temps passe. Cette motivation est ainsi citée par 7% des individus de moins de 25 ans et par 14% de ceux ayant 60 ans et plus. Les travailleurs indépendants, dont le montant des retraites n'est pas toujours à la hauteur de celui des salariés, sont parmi les premiers à évoquer ce sujet : 14% des artisans-commerçants pensent au complément de revenu, et même 20% des exploitants agricoles (contre 10% en moyenne).

Tableau 11

Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui aujourd'hui vous incite le plus à épargner ou vous inciterait le plus à épargner si vous le pouviez ?

(en %)

	Effectuer certaines dépenses	Acheter un logement	Placer pour disposer d'un complément	Aider enfants et petits-enfants	Faire face à l'imprévu	Ne sait pas	Total
SEXE							
Homme.....	23,1	12,1	10,1	16,1	38,4	0,2	100,0
Femme.....	17,3	11,1	10,7	18,4	42,1	0,4	100,0
AGE							
Moins de 25 ans.....	30,1	17,9	6,5	3,7	41,9	-	100,0
25 à 39 ans.....	18,7	19,9	9,2	10,5	41,2	0,5	100,0
40 à 59 ans.....	18,9	7,9	10,1	17,9	45,0	0,2	100,0
60 ans et plus.....	17,6	2,0	14,4	32,8	32,7	0,5	100,0
NIVEAU D'ETUDES							
Aucun, cep.....	14,2	7,2	12,1	23,3	42,8	0,5	100,0
Bepc, technique (inférieur au bac).....	19,5	11,6	10,4	17,6	40,9	0,1	100,0
Bac, technique (niveau bac).....	24,9	12,8	8,5	14,7	38,6	0,5	100,0
Supérieur, grandes écoles.....	25,6	16,7	9,8	10,4	37,2	0,3	100,0
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE							
Exploitant agricole.....	9,4	3,7	20,3	20,9	45,6	-	100,0
Artisan, commerçant, chef d'entreprise.....	13,2	17,5	13,6	11,6	44,1	-	100,0
Cadre supérieur, profession libérale.....	25,4	13,8	10,6	9,5	40,7	-	100,0
Profession intermédiaire.....	23,1	17,6	11,3	10,5	37,1	0,5	100,0
Employé.....	18,8	18,3	8,0	10,3	44,0	0,6	100,0
Ouvrier.....	17,8	13,0	5,7	16,4	46,7	0,3	100,0
Étudiant.....	36,4	11,9	7,4	0,8	43,4	-	100,0
Retraite.....	19,1	1,5	14,3	32,0	32,9	0,1	100,0
Autre inactif.....	18,6	11,6	10,0	19,5	39,8	0,5	100,0
REVENU MENSUEL DU FOYER							
Moins de 6000 francs.....	20,3	7,7	11,2	14,3	46,0	0,4	100,0
6000 à 9999 francs.....	19,1	11,6	10,2	18,7	40,2	0,2	100,0
10000 à 14999 francs.....	17,7	12,7	8,9	17,7	42,4	0,6	100,0
15000 à 19999 francs.....	19,2	15,9	8,9	14,5	41,5	-	100,0
20000 francs et plus.....	28,4	14,4	10,5	17,7	28,9	-	100,0
ENFANT(S) DE MOINS DE 16 ANS A CHARGE							
Aucun.....	20,7	9,1	11,6	18,7	39,6	0,2	100,0
Un.....	17,6	18,5	5,7	14,0	43,9	0,3	100,0
Deux.....	19,0	17,8	9,9	12,4	40,4	0,4	100,0
Trois et plus.....	21,0	10,7	8,0	19,2	40,1	1,0	100,0
ENSEMBLE	20,1	11,5	10,4	17,3	40,3	0,3	100,0

2. Prévoyance ou insouciance : six groupes de Français

L'analyse des réponses aux quatre questions précédentes permet donc de réaliser **une typologie de la population**. Elle offre ainsi la possibilité de synthétiser les liens qui existent entre les différentes questions, et surtout de quantifier chaque groupe de population défini par ses attitudes **en termes de prévoyance ou d'insouciance**.

La typologie a été réalisée à partir d'une analyse des correspondances multiples retenant les quatre variables actives suivantes :

LISTE DES VARIABLES ACTIVES DE L'ANALYSE

1. De laquelle de ces deux attitudes êtes-vous le plus proche : *Il faut être prévoyant et, quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur / Il faut profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser dès qu'on le peut.*
2. Si vous aviez une rentrée d'argent imprévue de l'ordre de 10 000 Francs, que feriez-vous essentiellement ? : *La placer / En faire profiter la famille proche / Acheter quelque chose / Rembourser un emprunt / Rien de particulier.*
3. Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui aujourd'hui vous incite le plus à épargner ou vous inciterait le plus à épargner si vous le pouviez ? : *Effectuer certaines dépenses importantes / Acheter un logement / Placer cette épargne et disposer de revenus complémentaires / Aider enfants et petits-enfants / Faire face à l'imprévu.*
4. Êtes-vous plutôt d'accord ou plutôt pas d'accord avec l'opinion suivante : « Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir ». *D'accord/Pas d'accord.*

A- Une classification en six groupes

La population française a donc été scindée en **six classes**, chacune d'elles regroupant des personnes ayant des opinions assez proches ou identiques en ce qui concerne les attitudes de prévoyance ou d'insouciance.

En vérité, ces classes se caractérisent beaucoup par les différentes raisons d'épargner, cette variable ayant le plus grand poids dans la construction de la typologie.

La première de ces classes, **la Classe 1**, est celle qui paraît **la plus insouciante** (« dépenser et profiter »). Elle regroupe presque un quart (24% exactement) de la population. Elle se caractérise par deux attitudes principales :

- 68% de ses membres mettent en avant, comme principale raison d'épargner, le fait d'effectuer « certaines dépenses ou achats importants » (contre 20% en moyenne).
- Plus de la moitié de ses membres (52%), en cas de rentrée d'argent imprévue, la dépenseraient en « achetant quelque chose souhaité depuis longtemps » (contre 19% en moyenne).

La seconde de ces classes, **la Classe 2**, est à l'opposé celle qui se caractérise le plus clairement par **sa prévoyance** (« être prévoyant »). Constituée de 26% de la population, elle regroupe des individus quasiment tous convaincus (à 99%) qu'il faut « être prévoyant et quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur ». Cette attirance envers la prévoyance se retrouve quand on interroge les membres de ce groupe sur la principale raison d'épargner : épargner, pour eux, « c'est d'abord faire face à l'imprévu » (95% des membres du groupe le pensent, contre 40% en moyenne dans l'ensemble de la population). De fait, dans ce groupe, bénéficier d'une rentrée d'argent imprévue impose une réaction première : la placer.

Deux autres catégories peuvent être considérées aussi comme prévoyantes dans la mesure où c'est également le **placement** qui est en priorité privilégié en cas de rentrée d'argent imprévue :

- **La Classe 3** ne porte cependant pas son effort dans toutes les directions : c'est l'accession à la propriété qui prime (« devenir propriétaire », 10% de la population).
- **La Classe 4**, quant à elle, peut-être parce qu'une bonne partie de ses membres sont déjà propriétaires de leur logement principal, axe sa vision de l'avenir sur le fait de disposer des revenus complémentaires (« placer pour des rentrées futures », 7% de la population).

La Classe 5 ne semble pas vraiment réagir en fonction d'attitudes précises de prévoyance ou d'imprévoyance personnelles : ce qui anime ses membres, c'est avant tout **d'aider la famille proche, d'aider ses enfants**. De fait, pour les membres de ce groupe, la principale raison d'épargner repose sur l'idée d'apporter son aide à ses enfants ou à ses petits-enfants (65% le préconisent, contre 17% en moyenne) ; de même, pour eux, bénéficier d'une rentrée

d'argent imprévue va aussitôt de pair avec l'idée d'en faire profiter la famille proche (59% prônent cette conception, contre 14% en moyenne dans l'ensemble de la population). Au total, 24% des Français appartiennent à ce groupe très attiré par la solidarité intergénérationnelle (« aider les enfants »).

Enfin, la **Classe 6** est celle qui semble avoir les attitudes les plus incertaines sur le sujet. Surpris par une éventuelle rentrée d'argent imprévue, la totalité de ses membres ne sauraient qu'en faire ou plutôt n'en feraient « rien de particulier », signe que ni le placement, ni la dépense, ni le don, ne font apparemment partie de leurs réactions premières face à l'arrivée d'une petite somme inopinée.

Tableau 12
Prévoyance - imprévoyance : six grandes attitudes

	(en %)	
Classe 1 : Dépenser et profiter	24	
Classe 2 : Être prévoyant	26	} 43
Classe 3 : Devenir propriétaire.....	10	
Classe 4 : Placer pour des rentrées futures.....	7	
Classe 5 : Aider les enfants	24	
Classe 6 : Ne rien faire	9	
Ensemble de la population	33	

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'analyse pour chacune de ces classes, des attitudes adoptées sur les quatre sujets abordés (variables actives) met bien en évidence leur degré relatif de prévoyance (tableaux 13 et 14) :

- La Classe 1 est la **plus imprévoyante**.
- Les Classes 2, 3 et 4 **sont les plus prévoyantes** : dans la Classe 3, le souci de prévoyance domine dans la mesure où un objectif de long terme est visé : acquérir un logement ; dans la Classe 4, la prévoyance passe par la nécessité de « placer » dans le but d'en obtenir des rentrées futures ; dans la Classe 2, c'est la notion même d'imprévu, d'imprévoyance qui constitue la « bête noire », comme une peur irrépressible.
- La Classe 5 ne se pose pas la question en ces termes : ce qui prime est l'aide aux proches.
- La Classe 6 enfin, n'est ni prévoyante, ni imprévoyante ; à vrai dire, cette question ne semble pas vraiment « travailler » les membres de ce groupe.

Tableau 13
Les attitudes de prévoyance/imprévoyance de chacune des classes

							(en %)
	Classe 1 Dépenser et Profiter	Classe 2 Etre prévoyant	Classe 3 Devenir propriétaire	Classe 4 Placer pour des retrées futures	Classe 5 Aider les enfants	Classe 6 Ne rien faire	Ensemble de la population
Il faut être prévoyant et mettre de l'argent de côté en cas de coup dur	75	99	85	96	89	86	88
Il faut profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser quand on le peut	24	1	14	4	11	14	12
Total (y compris « ne sait pas »)	100	100	100	100	100	100	100
Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir :							
D'accord	48	47	47	36	48	47	47
Pas d'accord	51	53	53	64	52	53	53
Total (y compris « ne sait pas »)	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Tableau 14
Les attitudes de prévoyance/imprévoyance de chacune des classes

	(en %)						
	Classe 1 Dépenser et Profiter	Classe 2 Etre prévoyant	Classe 3 Devenir propriétaire	Classe 4 Placer pour des rentrées futures	Classe 5 Aider les enfants	Classe 6 Ne rien faire	Ensemble de la population
Si rentrée imprévue de 10 000 Francs, que feriez-vous ?							
• La placer	29	57	52	72	18	-	36
• Acheter quelque chose d'important souhaité depuis longtemps	52	-	17	25	11	-	19
• Rembourser plus vite emprunts ou dettes	16	37	26	-	10	-	18
• En faire profiter famille proche	-	-	2	-	59	-	14
• Rien de particulier	-	-	-	-	-	100	9
Total (y.c. autre et NSP)	100	100	100	100	100	100	100
Raison principale d'épargner :							
• Faire face imprévu	30	95	-	-	18	46	40
• Effectuer dépenses importantes	68	-	-	-	9	15	20
• Aider enfants ou petits-enfants	-	-	-	-	65	20	17
• Acheter logement	-	-	100	-	3	9	12
• Placer et disposer revenus complémentaires ...	1	5	-	100	4	11	10
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Décrivons les caractéristiques de chacune de ces classes.

a) La Classe 1 : « Dépenser et Profiter »

La tendance, dans la première classe, est donc à l'envie (ou au besoin) de faire des dépenses importantes (voyage, voiture...). C'est, pour les deux tiers (68%) du groupe, la principale raison d'épargner.

Cette classe est plutôt masculine, ses membres sont actifs (au sens où ils disposent assez souvent d'un emploi) et d'un bon niveau socio-culturel (haut niveau d'études, hauts revenus). Les membres du groupe sont relativement jeunes : une forte proportion (39%) n'ont pas encore eu d'enfants et certains pas encore quitté le cocon familial. En terme de PCS, sont sur-représentés ici les cadres et les étudiants.

Tableau 15

Classe 1 : Dépenser et profiter (24%)

	(en %)	
<i>Variables actives :</i>		
Raison d'épargner : effectuer certaines dépenses importantes	68	20
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : achats importants (voyage, voiture)	52	19
« Il faut profiter de l'argent qu'on a et le dépenser »	24	12
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Actif occupé	53	46
Homme	52	47
Célibataire	28	21
Diplômé du supérieur	24	19
Cadre	22	18
Moins de 25 ans	20	14
Revenu mensuel du foyer : 20 000 Francs et plus	15	12
Enfant vivant chez ses parents	14	9
Étudiant	8	5

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 52% des individus de la Classe 1 sont des hommes, contre 47% dans l'ensemble de la population.

L'imprévoyance relative est donc associée à l'absence de charges de famille, à la jeunesse, à un certain revenu et à un niveau socio-culturel plutôt favorable.

b) La Classe 2 : « Être prévoyant »

Le soin affiché d'être prévoyant, **de faire face à l'imprévu**, semble être, en apparence, une attitude alimentée par le fait de subir des difficultés quotidiennes : de l'ensemble des groupes analysés, celui-ci est celui qui comporte le plus grand nombre de chômeurs (18%).

Cette classe est plutôt féminine et composée de parents ayant des enfants à charge (un bon tiers du groupe a entre 25 et 39 ans). Cette classe ne comporte pas de sur-représentation particulière de titulaires de bas revenus, mais elle présente néanmoins les caractéristiques d'un groupe peu à l'aise financièrement (employé, ouvrier, vivant plus souvent qu'en moyenne en HLM).

Tableau 16
Classe 2 : Être prévoyant (26%)

	(en %)	
<i>Variables actives :</i>		
« Il faut être prévoyant et mettre de l'argent de côté ».....	99	88
Raison d'épargner : faire face à l'imprévu.....	95	40
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : Placement.....	57	36
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : Remboursement d'un emprunt.....	37	18
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Femme.....	57	53
Locataire, logé gratuitement.....	52	46
A des enfants à charge.....	49	43
25 à 39 ans.....	36	31
Réside en HLM.....	20	17
Employé.....	20	16
Ouvrier.....	19	16
Chômeur.....	18	12

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 57% des individus de la Classe 2 sont des femmes, contre 53% dans l'ensemble de la population.

c) La Classe 3 : « Devenir propriétaire »

Comme la classe précédente, la majorité des membres du groupe 3 (52%) affecteraient toute rentrée d'argent imprévue à un placement. Mais la préoccupation n'est pas ici vraiment de faire face à l'imprévu, mais surtout d'accéder à la propriété.

Cette classe est jeune (moins de 40 ans pour les trois quarts de ses membres). En vérité, elle est composée, soit de parents de jeunes enfants, soit de célibataires (sans enfants, ni parents au foyer). Comme on pourrait s'y attendre, les individus de ce groupe sont le plus souvent locataires de leur logement. Leur niveau culturel se situe dans la « moyenne haute » (employés, membres de professions intermédiaires, diplômés du supérieur). Il s'agit d'une des deux classes les plus « Franciliennes » (avec la Classe 6).

Tableau 17
Classe 3 : Devenir propriétaire (10%)

		(en %)
<i>Variables actives :</i>		
Raison d'épargner : achat d'un logement	100	12
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : Placement.....	52	36
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : Remboursement d'un emprunt.....	26	18
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Moins de 40 ans.....	75	45
Locataire, logé gratuitement.....	72	47
Actif occupé.....	63	46
A des revenus mensuels compris entre 10 000 et 20 000 Francs dans son foyer	45	35
Vit en couple, les deux membres étant actifs	38	24
Parent d'enfants de moins de 6 ans vivant au foyer.....	32	17
Célibataire	29	20
Employé.....	28	16
Diplômé du supérieur.....	27	19
Habite à Paris et dans l'agglomération parisienne	21	15
Profession intermédiaire.....	18	11

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 75% des individus de la Classe 3 ont moins de 40 ans, contre 45% dans l'ensemble de la population.

d) La Classe 4 : « Placer pour des rentrées futures »

Prévoyants, les membres de cette classe le sont. Mais, plus âgés que les individus du groupe précédent, déjà propriétaires à 50%, ces personnes ont plutôt pour objectif de placer leur argent pour disposer de futurs revenus complémentaires.

Il s'agit dans un tiers des cas, de personnes de 60 ans et plus. On y observe aussi une sur-représentation d'individus vivant seuls dans leur foyer (sans conjoint).

Remarquons enfin que 36% d'entre eux vivent dans une grande agglomération de province (contre 28% en moyenne dans l'ensemble de la population).

Tableau 18
Classe 4 : Placer pour des rentrées futures (7%)

	(en %)	
<i>Variables actives :</i>		
Raison d'épargner : disposer de revenus complémentaires.....	100	10
« Il faut être prévoyant et mettre de l'argent de côté »	96	88
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : Placement.....	72	36
« Il faut penser à l'avenir »	64	53
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Propriétaire	50	42
Parent d'enfants ne vivant plus au foyer	37	29
Agglomération provinciale de 100 000 habitants et plus.....	36	28
60 ans et plus	33	25
Retraité.....	31	22
Vit seul dans son foyer	28	20

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 50% des individus de la Classe 4 sont propriétaires, contre 42% dans l'ensemble de la population.

e) La Classe 5 : « Aider les enfants »

Ce cinquième groupe, important en nombre, est un de ceux qui ne raisonne pas tant en termes de prévoyance/imprévoyance, mais considère que sa responsabilité est d'être surtout **prévoyant pour ses enfants**. « Aider ses enfants ou ses petits-enfants » est donc ici la principale raison d'épargner et si une rentrée d'argent imprévue survenait, 59% des membres de ce groupe en feraient bénéficier leur « famille proche ».

On est là sur un registre, soit altruiste, soit de recherche de solidarité, puisque l'aisance ne semble pas caractéristique de cette classe (la pauvreté non plus d'ailleurs). Cette classe est plutôt féminine, âgée, non diplômée et rurale. La majorité des membres du groupe sont propriétaires de leur logement de résidence et les deux tiers vivent en pavillon.

Remarquons enfin que les deux tiers des membres du groupe vivent en couple.

Tableau 19
Classe 5 : Aider les enfants (24%)

	(en %)	
<i>Variables actives :</i>		
Raison d'épargner : aider enfants et petits enfants	65	17
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : aide de la famille proche.....	59	14
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Réside en pavillon.....	68	60
Vit en couple	67	63
Femme.....	56	53
Propriétaire.....	55	42
Parent d'enfants ne vivant plus au foyer	50	29
60 ans et plus.....	43	25
Aucun diplôme (ou le CEP seul)	38	27
Retraité.....	38	22
Moins de 2 000 habitants.....	30	27
Autre inactif (femmes au foyer pour l'essentiel)	18	15

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 68% des individus de la Classe 5 résident en pavillon, contre 60% dans l'ensemble de la population.

f) La Classe 6 : « Ne rien faire »

Enfin, si la dernière classe fait office de classe résiduelle, on note qu'il s'agit d'un groupe plus prévoyant qu'imprévoyant. On observe néanmoins que ce groupe se définit par rapport aux autres par son incertitude en cas de rentrée inopinée d'argent : les individus concernés avouent qu'ils n'en « feraient rien de particulier ».

A vrai dire, cette réponse peut avoir plusieurs sens :

- Elle peut traduire une vraie hésitation, une incertitude profonde ou un doute face aux autres propositions avancées (aider la famille proche, faire un achat, placer pour des revenus complémentaires...).
- Elle peut avoir pour sens d'indiquer que ce n'est pas une telle rentrée d'argent (10 000 Francs) qui va conduire à changer quelque chose à ses comportements habituels.

On admettra cependant que dans les deux cas, le choix de cette réponse traduit la volonté de ne pas vraiment se positionner sur les registres de l'imprévoyance ou de la prévoyance, individuelle ou intergénérationnelle.

Remarquons que ce groupe est un peu plus âgé que le précédent, plutôt masculin et concentré plus nettement dans l'agglomération parisienne.

Tableau 20
Classe 6 : Ne rien faire (9%)

	(en %)	
<i>Variables actives :</i>		
Rentrée imprévue de 10 000 Francs : rien de particulier	100	9
Raison d'épargner : faire face à l'imprévu.....	46	40
<i>Caractéristiques socio-démographiques</i>		
Homme	56	47
Propriétaire.....	52	42
Parent d'enfants ne vivant plus au foyer	38	29
60 ans et plus	36	25
Retraité	31	22
Couple dont les deux membres sont inactifs	28	18
Paris et agglomération parisienne.....	24	15

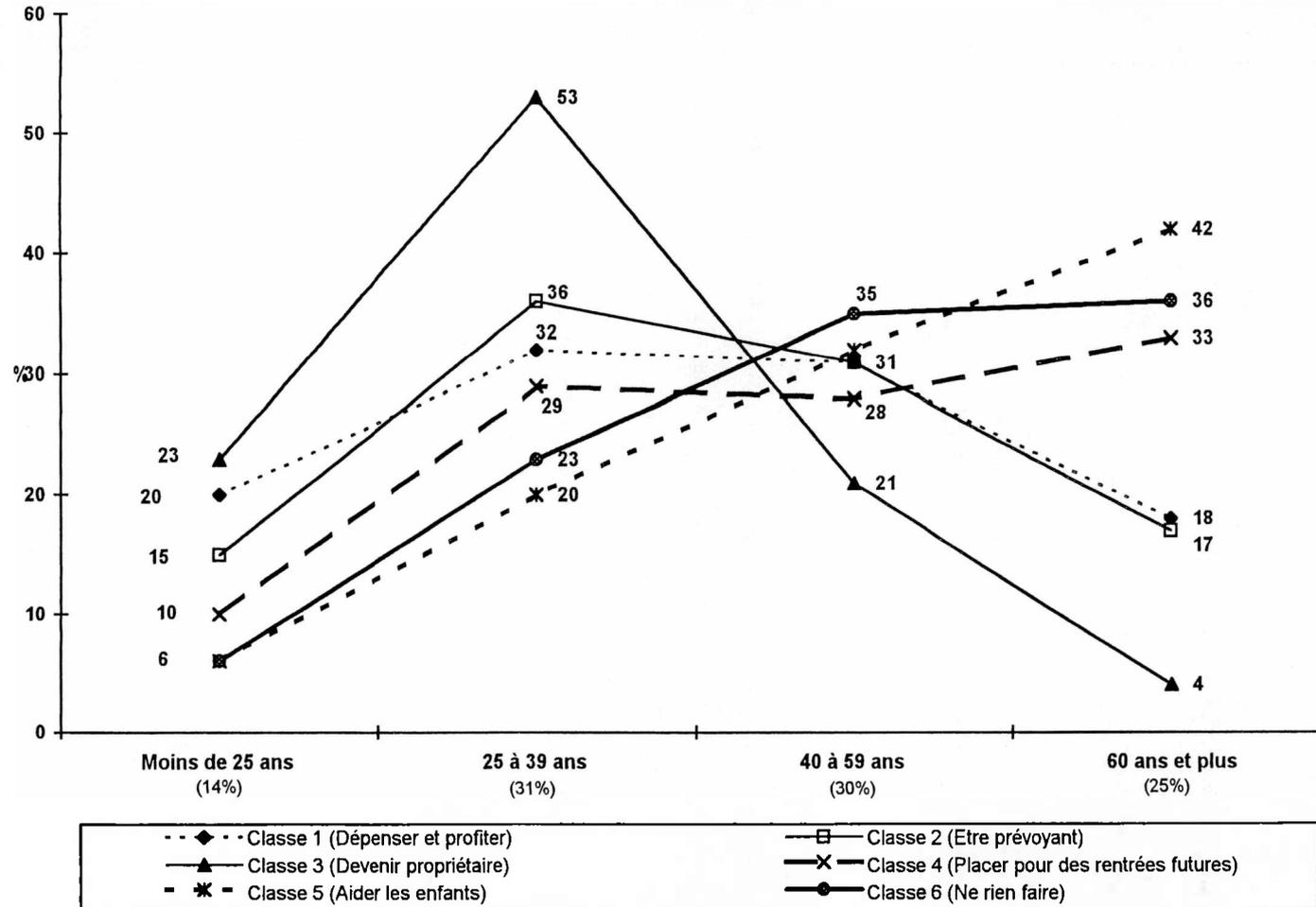
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : 56% des individus de la Classe 6 sont des hommes, contre 47% dans l'ensemble de la population.

En résumé, on observe que les six classes, prévoyantes ou imprévoyantes se différencient certes quelque peu en fonction des variables socio-démographiques, mais que ces critères ne « prédéterminent » pas vraiment ce qu'on a appelé la prévoyance ou l'imprévoyance. **Les effets d'âge** jouent cependant dans quelques cas (graphique 5) :

- * La classe 1, la plus imprévoyante, est plutôt jeune.
- * La classe 3 (devenir propriétaire) est plutôt celle des 25-39 ans.
- * La classe 4 (placer pour des rentrées futures) comporte plus de personnes âgées qu'en moyenne.
- * La classe 5 (aider les enfants) est vraiment en priorité celle des personnes de 60 ans et plus.

Graphique 5
Les différences d'âge dans chaque groupe



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Exemple de lecture : Parmi les individus de la Classe 3, 23% ont moins de 25 ans et 53% ont entre 25 et 39 ans (alors qu'il y a respectivement 14% de l'ensemble de la population qui a moins de 25 ans et 31% qui a entre 25 et 39 ans).

Le fait d'avoir eu des enfants ou d'en avoir encore à charge, couplé avec la situation conjugale (vivre seul ou en couple), exerce également une influence (tableau 20). Mais celle-ci est très directement liée à l'âge : la situation matrimoniale de chacun dépend beaucoup de **sa place dans le cycle de vie**. De fait, on note que :

- L'imprévoyance (classe 1) va de pair avec le fait de n'avoir jamais eu d'enfant, et de vivre seul, sans conjoint.
- La prévoyance (classe 2) est davantage présente dans l'esprit des chargés de famille, mais le fait de vouloir devenir propriétaire dépend finalement peu de la situation de famille.
- Le groupe 4 (placer pour des rentrées futures) comporte relativement plus de personnes anciennement chargées de famille, mais vivant maintenant seules.
- Enfin, on pense surtout à aider ses enfants (classe 5) quand ils ne sont plus à charge, et davantage quand on vit en couple.

Tableau 21

Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui aujourd'hui vous incite le plus à épargner ou vous inciterait le plus à épargner si vous le pouviez ?

(en %)

	Groupe 1 Dépenser et profiter	Groupe 2 Etre prévoyant	Groupe 3 Devenir propriétaire	Groupe 4 Placer pour des rentées futures	Groupe 5 Aider les enfants	Groupe 6 Ne rien faire	Ensemble de la population
N'a jamais eu d'enfant	38	31	43	28	10	26	28
A déjà eu des enfants et n'en a plus à charge	21	20	6	37	50	38	29
A déjà eu des enfants et en a encore à charge	41	48	51	35	40	36	43
Total	100	100	100	100	100	100	100
Vit sans conjoint	40	38	34	40	33	34	37
Vit avec conjoint	60	62	66	60	67	66	63
Total	100	100	100	100	100	100	100
N'a jamais eu d'enfant et vit sans conjoint	28	22	28	20	9	17	20
N'a jamais eu d'enfant et vit avec un conjoint	10	10	15	7	2	9	8
A déjà eu des enfants, n'en a plus à charge et vit sans conjoint	8	8	3	17	19	11	11
A déjà eu des enfants, n'en a plus à charge et vit avec un conjoint	13	12	3	20	31	27	18
A déjà eu des enfants, en a encore à charge et vit sans un conjoint.....	5	8	3	2	5	5	5
A déjà eu des enfants, en a encore à charge et vit avec conjoint	36	40	48	33	34	30	37
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

B- Les spécificités des groupes de la typologie

Mais, au-delà de la seule qualification socio-démographique des classes de la typologie, chacune d'entre elles peut aussi se caractériser par un certain nombre de comportements, d'attitudes, d'opinions révélatrices ou explicatives de leur appartenance à ce qu'on peut nommer des groupes de prévoyants ou d'insouciantes.

En particulier, on peut tenter d'analyser les différences d'opinions entre la Classe 1 (la plus insouciante) d'une part, et les Classes 2, 3 et 4 d'autre part (les plus prévoyantes) :

- De grandes différences de situation et d'attitudes entre ces groupes devraient nous conduire à retenir la thèse de la **nature réactive** de l'attitude prudentielle : dans ce cas, la prudence devrait augmenter dans les situations conjoncturellement ressenties comme difficiles ; l'insouciance devrait reprendre le dessus dans les cas contraires.
- A l'inverse, de petites différences entre ces groupes devraient nous inciter à retenir l'hypothèse de la **nature « passive »** -non réactive à la conjoncture- de l'attitude prudentielle.

On portera par ailleurs la plus grande attention à l'homogénéité des réponses des trois classes représentatives du pôle des prévoyants. Une bonne homogénéité devrait renforcer l'hypothèse de la nature réactive qui pourrait être déduite de l'analyse des différences avec la Classe 1. Une trop grande hétérogénéité viendra, au contraire, l'invalider.

Les groupes seront donc successivement analysés en fonction :

- De leur aisance financière.
- De leur patrimoine.
- De leur vision de la conjoncture.
- De leur « bien-être » ou « mal-être » ressenti.
- De leurs opinions sur le fonctionnement de la société.
- De leurs attitudes « modernistes ou traditionalistes » en matière de mœurs.

Précisons que dans les analyses qui suivent, nous resterons relativement discrets sur les spécificités éventuelles de la Classe 5, celle qui prône l'aide intergénérationnelle. Le chapitre suivant sera précisément consacré à l'analyse de la notion de soutien intergénérationnel.

a) L'aisance financière

L'une des toutes premières questions que l'on est en droit de se poser ici est celle des différences éventuelles de comportement d'épargne entre les groupes de la typologie. Certes, la mesure du comportement d'épargne que nous sommes en mesure d'effectuer est en partie subjective puisque l'intensité de l'acte d'épargne que nous retenons est celle qui nous est proposée par le répondant lui-même, en toute subjectivité (première question présentée dans le Tableau 22) : charge à lui de définir l'acte régulier d'épargne (réponse « oui, régulièrement ») et l'acte épisodique (« oui, parfois »). Nous considérons donc que la fréquence proposée (régulièrement, parfois, jamais) permet de donner ici une image correctement contrastée de comportements d'épargne objectivement différents.

En tout état de cause, il apparaît que la régularité de l'épargne est la plus importante au sein de deux groupes : la Classe 4, où 44% des membres déclarent épargner régulièrement et la Classe 3 (37%). Rappelons que la Classe 4 a pour principale motivation d'épargner celle de disposer de revenus complémentaires et que la Classe 3 pense surtout à accéder à la propriété. C'est, en fait, la classe la plus prévoyante (Classe 2), celle qui épargnerait « pour faire face à l'imprévu », qui se trouve dans la situation la moins favorable : 33% de ses membres ne mettent « jamais » d'argent de côté.

Sur le plan de l'aisance financière, c'est précisément la **Classe 2** qui déclare en plus grand nombre être obligée de s'imposer des restrictions régulières (dans 73% des cas). C'est aussi chez elle qu'on trouve le plus d'individus estimant que leurs dépenses de logement sont lourdes pour leur budget (53%, contre 45% en moyenne). Cette classe donne donc l'impression d'être soumise à des contraintes quotidiennes plus difficilement ressenties qu'ailleurs. Autrement dit, « être prévoyant et mettre de l'argent de côté », « épargner pour faire face à l'imprévu » sont ici des attitudes unanimement partagées, mais en même temps celles-ci ressemblent à des constats faits a posteriori, **traduction d'un regret apparent de n'avoir précisément pu être prévoyant à temps et n'avoir pas su gérer en leur temps les difficultés subies actuellement.**

Tableau 22
L'aisance financière, au sein des groupes de la typologie

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	Ensemble
(en %)							
Dans votre foyer, arrive-t-on à épargner ou à mettre de l'argent de côté ?							
Oui, régulièrement	27	24	37	44	27	25	28
Oui, parfois	44	43	41	42	42	47	43
Non	28	33	22	14	30	28	28
ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100	100
Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ?							
Oui	68	73	65	56	58	54	65
Non	32	27	35	44	43	46	35
ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100	100
Les dépenses de logement représentent-elles pour votre budget personnel (ou celui de votre foyer) ?							
Une charge négligeable, supportable sans difficulté	49	45	58	52	60	58	53
Une lourde ou très lourde charge	48	53	39	46	39	41	45
Ne sait pas	3	3	3	2	2	1	2
ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

b) Le patrimoine

On vient de voir que la Classe 4 (« placer pour des rentrées futures ») est celle qui réussit l'effort d'épargne le plus régulier. C'est aussi celle qui a le patrimoine le plus étendu : près des deux tiers (63%) de ses membres disposent d'une assurance-vie, contre 45% en moyenne pour l'ensemble des Français ; 84% ont un produit d'épargne liquide de type livret de Caisse d'épargne. De même, 28% disposent de valeurs mobilières et 18%, de biens immobiliers de rapport (Tableau 23). Cette classe illustre donc bien la cohérence entre une attitude prévoyante (dans le discours) et un comportement effectif d'accumulation.

A l'opposé, les membres de la Classe 2 (« être prévoyant »), ceux qui ont le plus de difficultés à effectivement épargner, apparaissent disposer d'un patrimoine dans l'ensemble légèrement moins étendu qu'en moyenne, même si les écarts sont assez faibles. La Classe 1 (« dépenser et profiter ») est, en effet, logée à la même enseigne. Mais c'est aussi celle qui est précisément la plus imprévoyante.

L'indicateur recensant le nombre de biens patrimoniaux possédés confirme ce que nous venons de voir pour quelques éléments de patrimoine. La Classe 4 est bel et bien la mieux dotée, suivie par les Classes 5 et 6.

Tableau 23
Le patrimoine détenu dans les différents groupes de la typologie

<i>Possède dans son foyer ...</i>	(en %)						Ensemble
	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	
Des valeurs mobilières (obligations, actions)							
Oui.....	16	15	16	28	22	25	19
Non.....	84	85	84	72	78	74	81
Des biens immobiliers autres que la résidence principale et la résidence secondaire							
Oui.....	8	8	9	18	13	19	11
Non.....	92	91	91	82	87	81	89
Des biens fonciers (terrains, bois)							
Oui.....	12	10	8	17	18	15	13
Non.....	88	89	92	83	81	84	86
Au moins un produit d'épargne liquide (livret de Caisse d'épargne, Epargne-logement)							
Oui.....	76	73	85	84	77	75	77
Non.....	24	27	16	16	23	24	23
Au moins un produit d'assurance-vie							
Oui.....	38	40	44	63	51	48	45
Non.....	62	59	56	36	48	50	55
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Nombre de biens patrimoniaux possédés ⁽¹⁾							
Aucun.....	10	12	9	5	9	12	10
Un.....	28	28	35	15	17	20	24
Deux.....	26	26	29	26	25	21	26
Trois ou quatre.....	30	28	20	41	36	33	31
Cinq et plus.....	6	6	6	13	13	15	9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

(1) Parmi les suivants : logement principal (propriétaire ou accédant), résidence secondaire, valeurs mobilières, biens immobiliers autres que résidence principale ou secondaire, biens fonciers, produit d'épargne liquide, produit d'assurance-vie.

c) La vision de la conjoncture

La Classe 2, la plus prévoyante dans son discours est, on l'a vu, celle qui éprouve le plus de difficultés financières. De fait, c'est celle qui est le plus touchée par le chômage : 26% de ses membres sont eux-mêmes au chômage ou subissent le chômage pour un des individus de leur foyer (Tableau 24). De même, alors qu'ils ne sont pas plus pessimistes qu'en moyenne sur leur devenir, les individus de cette classe sont ceux qui font le constat le plus noir sur l'évolution passée de leur niveau de vie : pour 50% d'entre eux, ce dernier va moins bien depuis une dizaine d'années. Ces constatations suggèrent une nature réactive de l'attitude prudentielle puisque les plus prudents, ou les plus prévoyants, le sont manifestement en réaction à un environnement défavorable. Malheureusement, toutes les données ne convergent pas pour que nous puissions, dans tous les cas, être aussi affirmatifs.

Rappelons, en effet, qu'une deuxième classe - la Classe 4 - fait également preuve d'une forte attitude prévoyante, moins dans une optique de faire face à l'imprévu que de maintenir son niveau de vie (disposer de revenus complémentaires). Or, cette classe n'est pas particulièrement pessimiste : d'une part, compte tenu de la moyenne d'âge, cette classe est celle qui se sent le moins menacée par le chômage (78% n'en sont pas menacés). D'autre part, pour bon nombre de ses membres (44%), leurs conditions de vie vont rester semblables dans les cinq prochaines années. On aurait donc là une attitude prudentielle plus passive que réactive.

Un autre constat va dans le même sens : la Classe 1, celle des dépensiers, groupe que l'on peut considérer comme comportant les individus les plus insoucians, n'est ni plus, ni moins pessimiste qu'en moyenne sur ses conditions de vie actuelles. Elle l'est à peine plus sur son futur à moyen terme, un tiers de ses membres estimant que les choses vont s'améliorer. La Classe 1 constitue également l'un des groupes qui se restreint le plus (voir tableau précédent). Ces individus ne sont donc pas insoucians parce que leurs conditions de vie sont particulièrement au beau fixe, mais plutôt parce que c'est dans leur nature que de l'être.

Un dernier constat concernant la vision de la conjoncture vient alimenter la thèse de la nature passive de l'attitude prudentielle : les membres de la Classe 3 ont pour objectif de devenir propriétaire (ou d'acheter un nouveau logement pour les 28% qui sont, d'ores et déjà, propriétaires). En terme prudentiel, on ne commettra pas d'erreur à classer ces

individus du côté des « prudents » plutôt que des insouciantes. Vouloir être dans ses murs correspond très souvent au besoin de sécurité que procure le fait d'être « chez soi ». Certes, accéder à la propriété est un pari important sur l'avenir lorsque l'on s'endette sur 10, 15 ou 20 ans ; mais, sur le très long terme (après le remboursement de l'emprunt), c'est assurément un acte de prévoyance. Or, nous constatons, au sein de ce groupe, un optimisme assez accentué : 36% des membres de cette classe estiment que cela va mieux pour eux depuis une dizaine d'années ; il s'agit là du meilleur pourcentage de toutes les classes ; de même, 42% voient d'un bon oeil leur avenir à l'échéance des cinq prochaines années (c'est, là aussi, le meilleur pourcentage).

Tableau 24
La vision de la conjoncture, au sein des groupes de la typologie

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	Ensemble
(en %)							
Êtes-vous, vous-même ou l'un des membres de votre foyer, menacé de chômage ?							
Oui, mais personne n'est au chômage pour l'instant	19	18	20	10	13	16	17
Un membre du foyer est actuellement au chômage...	17	26	19	13	17	13	19
Non.....	64	56	61	78	70	71	65
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
En ce qui concerne votre niveau de vie, diriez-vous que depuis une dizaine d'années ...							
Ça va mieux.....	28	23	36	27	18	22	25
C'est pareil.....	28	26	24	33	36	31	30
Ça va moins bien.....	43	50	38	40	45	47	45
Ne sait pas.....	1	1	2	1	1		1
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
En ce qui concerne le niveau de vie de l'ensemble des Français, diriez-vous que depuis une dizaine d'années ...							
Ça va mieux.....	5	5	5	8	8	5	6
C'est pareil.....	11	8	13	9	7	7	9
Ça va moins bien.....	80	83	77	80	82	81	81
Ne sait pas.....	4	4	5	4	4	8	4
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Pensez-vous que vos conditions de vie vont s'améliorer ou se détériorer au cours des cinq prochaines années ?							
Vont s'améliorer.....	33	29	42	21	21	20	28
Vont rester semblables.....	34	33	27	44	37	36	34
Vont se détériorer.....	29	33	24	31	36	39	32
Ne sait pas.....	5	5	7	5	5	6	5
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100

d) Bien-être et mal-être ressenti

Sur le thème du bien-être et du mal-être ressenti, la Classe 2 se distingue encore une fois : les difficultés qui l'assaillent rejaillissent sur son moral. Les membres de la Classe 2 souffrent le plus de nervosité : 48% s'en plaignent (Tableau 25). Elle est également plus inquiète que les autres, en particulier des risques d'agression dans la rue, de chômage et d'accident de centrale nucléaire. D'ailleurs, dans un quart des cas (26%, contre 20% en moyenne), ses membres se sentent en insécurité dans leur vie de tous les jours. On est là dans un registre cumulatif (les problèmes s'enchaînent), qui vient alimenter la thèse de la nature réactive de l'attitude prudentielle : le mal-être inciterait à la prudence.

Mais au cas par cas, quelques difficultés touchent plus durement d'autres groupes de la typologie, pourtant moins prudents et prévoyants que la Classe 2. Ainsi, maux de tête et migraines sont-ils plus largement ressentis dans la Classe 3 (qui, par ailleurs, souffre le moins d'un handicap grave). Dans la Classe 6, caractérisée par son attentisme, ni prudent, ni insouciant, les insomnies sont plus répandues qu'en moyenne.

La Classe 4 - « Placer pour des rentrées futures » - reste, contrairement à la Classe 2, assez en retrait sur ces questions et ne fait pas preuve d'un mal-être aussi accentué.

Tableau 25
Bien-être et mal-être ressenti, au sein des groupes de la typologie

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	(en %) Ensemble
Souffrez-vous d'une infirmité physique, d'un handicap ou d'une maladie chronique qui continuera à vous affecter dans l'avenir ?							
Oui	22	26	16	29	30	26	25
Non	78	74	84	71	70	74	75
Avez-vous souffert au cours des quatre dernières semaines de ... ?							
Maux de tête, migraines.....	37	41	50	34	33	33	38
Mal au dos.....	43	50	48	44	52	45	48
Nervosité.....	43	48	44	34	43	34	43
État dépressif.....	14	16	8	7	13	11	13
Insomnies.....	27	31	19	20	33	35	29
Nombre total de maux dont on déclare souffrir⁽¹⁾							
Aucun	28	24	24	31	27	30	27
Un	23	21	24	24	19	27	22
Deux	20	22	23	26	23	16	21
Trois et plus	28	34	29	18	31	27	30
Dans votre vie quotidienne, vous sentez-vous en sécurité ?							
Tout à fait ou assez en sécurité.....	83	75	84	83	77	83	80
Peu ou pas du tout en sécurité	16	26	16	17	23	17	20
ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100	100
On éprouve parfois de l'inquiétude, pour soi-même ou pour des proches. Pouvez-vous me dire si les risques suivants vous inquiètent beaucoup ou assez ?							
Maladie grave.....	75	77	74	74	78	68	75
Agression dans la rue.....	44	57	51	46	54	47	51
Accident de la route.....	65	66	62	63	67	52	64
Chômage	72	84	75	68	77	62	75
Guerre.....	39	47	38	44	47	36	43
Accident de centrale nucléaire	36	47	38	41	45	32	41

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

(1) Parmi maux de tête, mal au dos, nervosité, état dépressif, insomnies.

e) Les opinions sur la société

Les difficultés ressenties peuvent également s'exprimer par l'intermédiaire des jugements que l'on porte sur la société et sur son fonctionnement. Nous avons sélectionné quelques thèmes relatifs au besoin de transformation de la société, au fonctionnement de la justice, aux découvertes scientifiques et à leur utilisation dans la vie quotidienne, enfin à la diffusion de l'informatique et à son incidence sur les conditions de vie.

Les liens entre les réponses à ces questions et les groupes de la typologie sont nettement plus faibles, pour ne pas dire quasi-inexistants, que dans le cas des questions plus personnelles précédentes (Tableau 26).

Les groupes qui sont, dans le discours, les plus prévoyants - la Classe 2 et la Classe 4 - font preuve d'une certaine hétérogénéité sur un point : les membres de la Classe 2 (« être prévoyant ») sont les plus critiques à l'encontre de la justice, 67% estimant qu'elle fonctionne mal en France. Tout en restant globalement critiques, les individus de la Classe 4 (« placer pour des rentrées futures ») sont les plus satisfaits, 39% considérant le fonctionnement de la justice satisfaisant.

Ces résultats vont dans le sens d'une nature passive de l'attitude prudentielle. Ils démontrent au minimum que **l'attitude prudentielle est déconnectée des opinions générales portées sur la société dans son ensemble**, peut-être parce que les préoccupations qu'elle engendre sont trop éloignées des réalités quotidiennes.

Tableau 26
Les opinions sur la société, au sein des groupes de la typologie

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	Ensemble
(en %)							
Le besoin de transformation de la société							
Partisan de transformations progressives	47	47	45	48	48	49	47
Partisan de transformations radicales	31	36	35	28	35	29	33
Partisan d'aucune transformation	16	10	15	16	10	15	13
Ne sait pas.....	6	7	5	8	7	7	7
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Étant donné ce que vous connaissez de la justice, comment pensez-vous qu'elle fonctionne en France aujourd'hui ?							
Bien	31	28	29	39	30	31	30
Mal	65	67	67	56	65	64	65
Ne sait pas.....	4	5	4	5	5	6	4
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Dans quelle mesure les découvertes scientifiques et leur utilisation vous paraissent-elles conduire à une amélioration de votre vie quotidienne ?							
Un peu	59	65	62	61	63	54	61
Beaucoup	29	21	25	26	25	29	25
Pas du tout	12	13	13	13	12	18	13
Ne sait pas.....	0	1	1	-	1	-	0
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Au cours des années à venir, la diffusion de l'informatique va modifier certains aspects des conditions de vie. Considérez-vous cette évolution comme :							
Une chose souhaitable	32	24	29	25	21	23	26
Une chose peu souhaitable, mais inévitable	56	59	63	61	61	59	59
Une chose regrettable et dangereuse	12	17	8	13	18	17	15
Ne sait pas.....	0	1	1	1	0	1	1
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100

f) Modernisme et traditionalisme en matière de mœurs

Enfin, cette dernière série de questions d'opinions montre que nous nous éloignons là des éléments qui peuvent nous aider à comprendre la nature de l'attitude prudentielle : les attitudes relatives aux mœurs ne semblent pas, en effet, exercer ici d'influence, **sauf pour le groupe 5 caractérisé précisément par le soutien intergénérationnel.**

Trois questions sont abordées. La première tente de mesurer l'attachement à la famille en tant que « valeur refuge ». La seconde aborde les conditions de dissolution du mariage et la troisième, celle du travail des femmes.

Les réponses à ces questions sont assez dépendantes de l'âge, et plus précisément des effets de génération. Les personnes les plus âgées ont une vision plus traditionaliste, alors que les plus jeunes sont plus modernistes. Par traditionalisme, on entend une attitude attachée à la famille, à l'indissolubilité du mariage et à la place de la femme au foyer.

Ainsi, les membres des Classes 5 et 6, plus âgées qu'en moyenne, pensent dans près des trois quarts des cas que la famille est le seul endroit où l'on se sente bien et détendu (Tableau 27). Bon nombre (33%) des membres de la Classe 5 (« aider les enfants ») considèrent aussi que le mariage est une union indissoluble. Leur vision de nécessaire « prévoyance intergénérationnelle » s'appuie donc également sur une conception des mœurs donnant une importance plus forte qu'en moyenne aux notions de famille et de mariage.

A contrario, la Classe 1, celle des dépensiers, et la Classe 3, comportant des individus attirés par l'accession à la propriété, ont une vision plus moderniste. Par exemple, respectivement 60 et 64% de ses membres pensent que les femmes devraient pouvoir travailler dans tous les cas où elles le désirent.

Tableau 27

Modernisme et traditionalisme en matière de mœurs, au sein des groupes de la typologie

(en %)

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des rentrées futures	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	Ensemble
Êtes-vous d'accord avec l'idée suivante : « La famille est le seul endroit où l'on se sente bien et détendu » ?							
Oui.....	57	66	59	67	76	72	66
Non.....	43	34	42	33	24	28	34
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Parmi ces opinions, quelle est celle qui se rapproche le plus de la vôtre ? Le mariage est :							
Une union indissoluble.....	20	22	23	25	33	19	24
Une union qui peut être dissoute dans des cas graves.....	31	38	35	28	32	30	33
Une union qui peut être dissoute par simple accord.....	46	37	40	40	31	43	39
Ne sait pas.....	3	4	2	7	4	9	4
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100
Quel est le point de vue qui correspond le mieux au vôtre à propos du travail des femmes ?							
Elles ne devraient jamais travailler avec des enfants en bas âge.....	19	21	15	27	25	20	21
Elles ne devraient travailler que si la famille ne peut vivre avec un seul salaire.....	14	23	17	16	20	22	19
Elles devraient travailler dans tous les cas où elles le désirent.....	60	52	64	50	47	55	54
Elles devraient toujours travailler.....	3	2	2	3	3	2	3
Elles ne devraient jamais travailler.....	3	2	1	4	4	1	3
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Au total, les différences de comportements, d'attitudes, d'opinions des divers groupes de la typologie ne semblent pas telles qu'elles paraissent véritablement caractériser les attitudes dites de prévoyance ou d'insouciance. En particulier, on n'observe pas vraiment que la prudence -ou la prévoyance- soit liée à une appréciation particulière de la conjoncture.

Certes, le groupe 2, le plus prévoyant dans son discours, est celui qui est le plus sensible aux difficultés financières, mais les autres groupes prévoyants ne le sont pas particulièrement. De même, le groupe des « dépensiers » ne paraît pas se caractériser par des conditions de vie et une appréciation de la conjoncture telles qu'elles permettent de laisser penser que ce sont ces éléments-là qui jouent véritablement sur son « imprévoyance ».

On va d'ailleurs maintenant vérifier la validité de cette analyse par l'appréciation des liens « intrinsèques » qui existent entre les situations, les valeurs affichées et l'appartenance à chacun des groupes retenus.

3. Les liens intrinsèques entre situation, valeurs et la typologie réalisée

Jusqu'ici nous avons analysé quels étaient les liens entre chaque groupe de la typologie (réalisée sur la base des questions ayant trait à l'attitude prudentielle) et les caractéristiques socio-démographiques, puis ceux existant entre cette typologie et toute une série d'opinions. Afin d'aller plus loin dans l'analyse, nous avons réalisé une **régression logistique**¹ visant à identifier les liens intrinsèques existants entre la typologie, d'une part, la socio-démographique et les opinions, d'autre part.

Nous allons reprendre une partie des opinions qui ont été abordées dans la partie précédente, mais également en intégrer d'autres dans une approche synthétique visant à travailler avec ce que nous avons appelé des « valeurs » au sens large. Nous en avons retenu six, sous la forme d'indices détaillés en annexe (voir pages 101 et suivantes) : l'attachement à la conception traditionnelle de la famille, les préoccupations en termes de santé, le besoin de sécurité, l'attachement à la solidarité, l'attrait pour la technologie, l'état d'esprit satisfait ou optimiste.

¹ Plus précisément, il s'agit d'une régression logistique polytomique non-ordonnée : polytomique car la variable à expliquer, la typologie, comprend plus de deux modalités ; non-ordonnée, car les six classes de la typologie ne peuvent pas être classées dans un ordre représentant une échelle ordinale allant du plus insouciant au plus prudent.

Compte tenu des contraintes imposées par l'analyse et le souci de disposer de résultats offrant la meilleure lisibilité possible, seules trois caractéristiques socio-démographiques ont été introduites dans la régression : l'âge, le niveau d'études et le montant des revenus du foyer¹.

Les critères socio-démographiques et les valeurs servent donc de variables explicatives dans une régression logistique **visant à calculer la probabilité d'appartenance à chacune des six classes de la typologie.**

Ces variables sont explicatives d'un point de vue statistique, mais ne le sont peut-être pas toujours d'un point de vue psychologique. En effet, on peut sans se tromper dire que l'âge, s'il exerce une influence, va être la cause et donc on pourra dire que l'appartenance à telle classe est l'effet direct de l'âge : on peut changer d'attitudes prudentielles avec l'âge, on ne peut - en l'état actuel des connaissances - changer d'attitudes et voir son âge se modifier. Ce qui est clair pour l'âge en terme de causalité, l'est encore assez pour le niveau d'études, mais le devient moins pour le revenu et les valeurs. Est-ce parce que son revenu augmente que l'on commence à envisager de devenir propriétaire (Classe 3 de la typologie) ou est-ce parce que l'on a envie d'être propriétaire que l'on est décidé à tout faire pour gagner plus d'argent ? Est-ce parce l'on est d'un naturel optimiste que l'on est moins prévoyant ou est-ce parce que l'on est d'un naturel prévoyant que l'on va vouloir justifier cette attitude par un plus grand pessimisme ?

C'est compte tenu de cette incertitude que nous parlerons dans la majorité des cas, non pas d'« influence intrinsèque » comme dans le cas de l'âge où le sens de la causalité est très clair, mais plus timidement de « lien intrinsèque » entre la variable d'analyse considérée et l'appartenance à telle ou telle classe de la typologie.

Si nous utilisons le terme d'« intrinsèque », c'est pour bien indiquer que l'influence ou le lien, pour une variable considérée, est propre à cette variable. La régression permet en effet un raisonnement « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire que les influences

¹ L'ensemble de ces données - les valeurs et les caractéristiques socio-démographiques retenues - ont toutes la forme d'indices variant de 0 à 3 ou de 0 à 7 selon l'individu et la variable considérée. L'échelle des différentes variables explicatives est donc relativement homogène, mais dans les schémas qui suivent on se gardera de comparer les valeurs émanant de deux graphiques différents. Par contre, les valeurs inscrites sur un graphique seront comparables puisqu'elles présenteront à chaque fois l'effet d'une seule variable (soit socio-démographique, soit de valeurs).

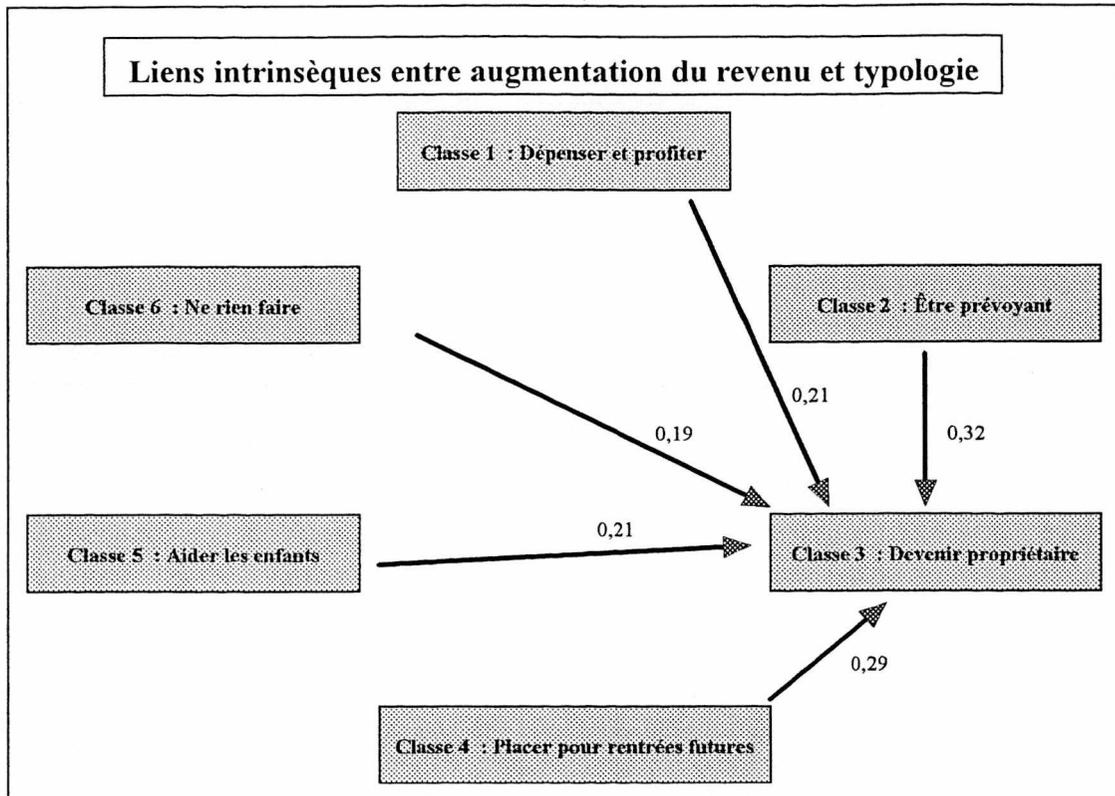
observées pour chaque variable le sont quels que soient, par ailleurs, les autres effets observés. Autrement dit, observer une influence de l'âge **et** du niveau d'études signifie que les deux effets sont bien réels et qu'ils s'ajoutent, même si l'on sait qu'en tendance, les deux critères sont corrélés et que les personnes les plus âgées sont les moins diplômées.

Le Graphique 6 qui suit présente de manière visuelle le lien entre **l'augmentation des revenus** et le poids respectif des six classes de la typologie. On voit que lorsque le revenu augmente, la Classe 3 (devenir propriétaire) « reçoit » des effectifs de la part de toutes les autres classes (toutes les flèches aboutissent à cette classe), avec un peu plus d'intensité de la part de la Classe 2 (coefficient de 0,32) et de la Classe 4 (0,29). Nous avons inscrit les valeurs des coefficients de la régression¹, mais nous nous limiterons à une interprétation uniquement qualitative : le coefficient et la flèche qui lui correspond n'ont pour vocation que d'indiquer que le rapport entre les effectifs de deux classes évolue avec le critère analysé (ici le revenu) et dans quel sens (quel est, en termes relatifs, la classe qui perd du monde et quelle est celle qui en gagne).

Si l'on pense que le revenu est la cause, on peut dire que l'augmentation du revenu a pour unique effet de renforcer l'envie de devenir propriétaire (parce qu'elle ouvre des opportunités inaccessibles jusqu'alors), au détriment de toutes les autres attitudes, et ceci toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire quels que soient le niveau d'études, l'âge et le système de valeurs de l'individu. Si, a contrario, on pense que le revenu n'est que la conséquence des motivations associées à chacune des classes, on peut dire que seule la perspective de devenir propriétaire est un objectif de vie suffisamment motivant pour avoir un impact réel sur la volonté de gagner plus d'argent.

¹ On trouvera en annexe l'ensemble des résultats de la régression.

Graphique 6



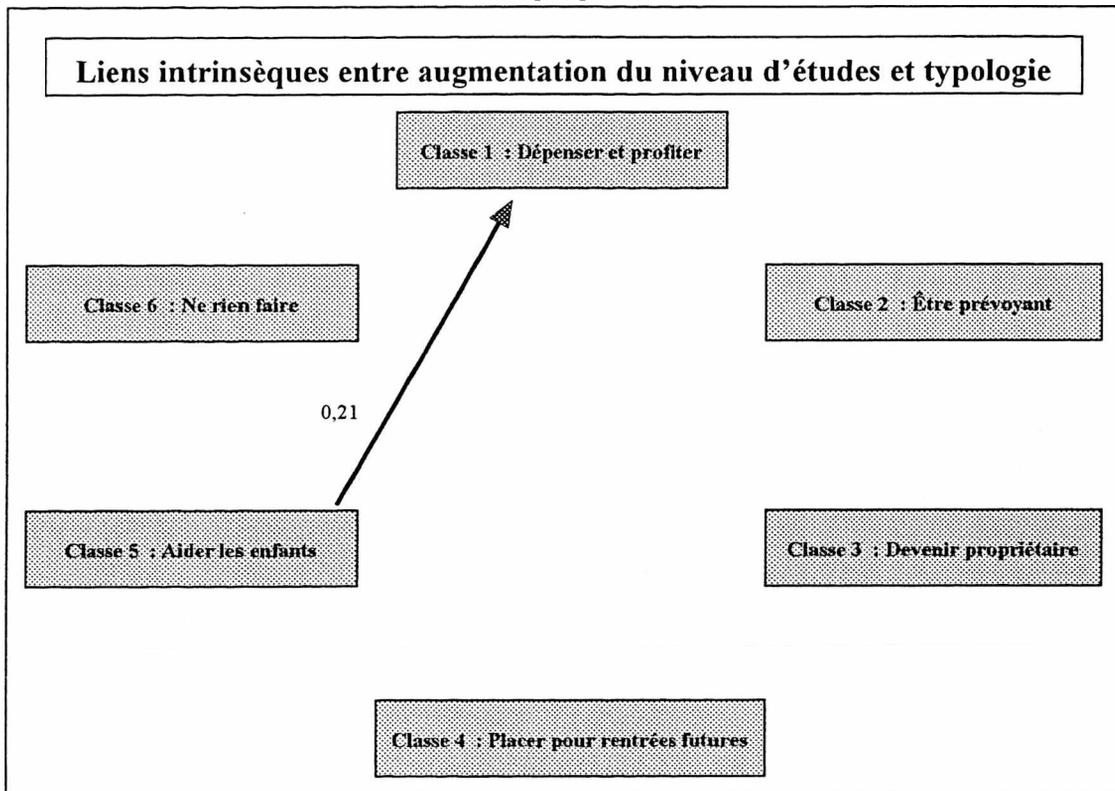
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'incidence de l'augmentation du niveau d'études sur les diverses attitudes prudentielles mesurées par les classes de la typologie (on suppose donc que le niveau d'études est la cause) se réduit à sa plus simple expression : seul le rapport entre la Classe 1 (dépenser) et la Classe 5 (aider les enfants) bouge de manière significative, au bénéfice de la première. Toutes choses égales par ailleurs, les plus diplômés sont donc significativement plus nombreux dans une attitude dépensière et hédoniste et moins nombreux dans l'attitude de soutien parental.

Rappelons qu'on ne peut interpréter ce phénomène en postulant un lien indirect via l'âge, ce qui serait plus aisé et qui pourrait aboutir à une démonstration en trois points : les plus diplômés sont tendanciellement plus jeunes ; ils sont donc moins susceptibles d'avoir déjà eu des enfants ; étant plus nombreux à être sans enfants, il est logique qu'ils soient moins préoccupés par l'aide à apporter aux enfants. Mais, cette démonstration ne tient pas puisque la régression nous assure que l'effet du niveau d'études vaut pour toutes les tranches d'âge, des plus jeunes aux plus vieux.

En fait, les personnes disposant d'un haut niveau d'études ont (ou auront) une descendance qui est elle-même plus diplômée qu'en moyenne et qui a moins de difficultés économiques. Les titulaires d'un haut diplôme peuvent en conséquence plus aisément penser à eux qu'à aider leurs enfants.

Graphique 7



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'effet de l'âge est le plus important puisqu'il bouscule le rapport entre la majorité des groupes de la typologie. Le schéma qui symbolise cet effet en devient même « touffu » (Graphique 8).

Lorsque l'âge augmente, on trouve de moins en moins d'individus dans les Classes 1 à 3 et de plus en plus dans les Classes 4 à 6. La Classe 3 (« Devenir propriétaire ») est celle qui se « vide » le plus de ses effectifs, cinq flèches partant d'elle pour « nourrir » en effectif les cinq autres classes. L'explication est des plus banales. En analysant des groupes de population de

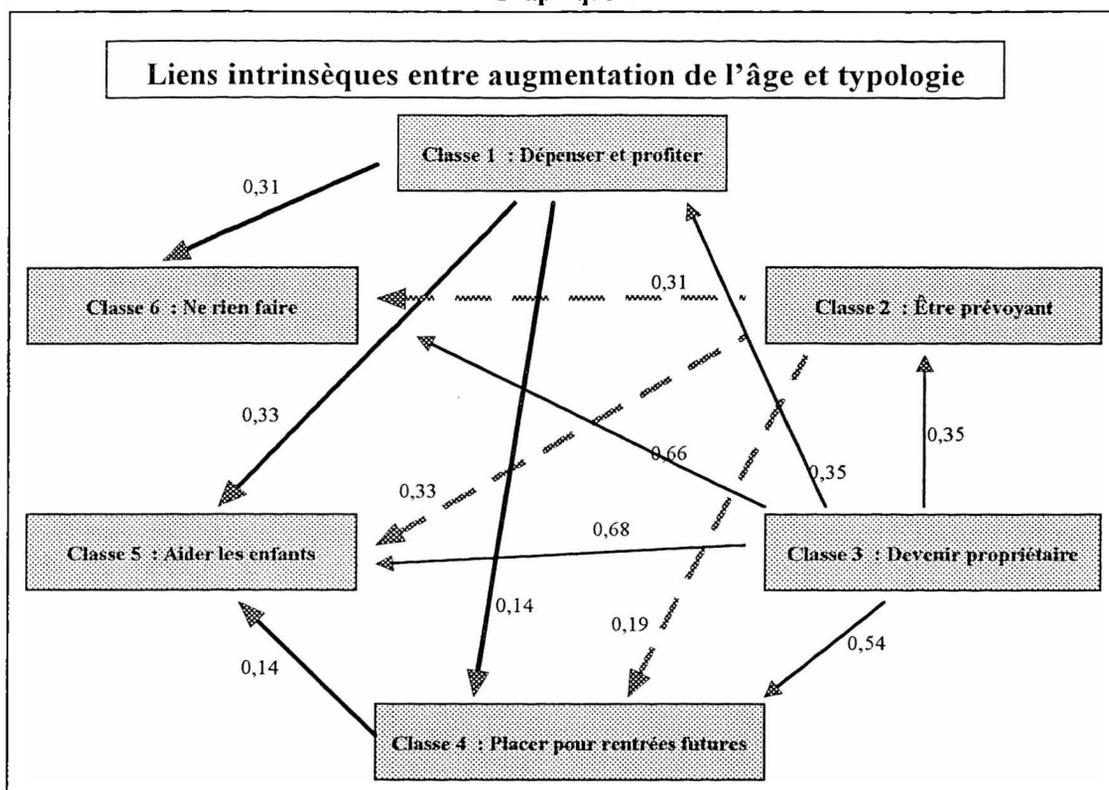
plus en plus âgés, la proportion de personnes ayant envie de devenir propriétaire va se réduire puisque la proportion de celles qui le sont déjà augmente.

La classe 1 (« Dépenser et profiter ») perd des effectifs avec l'augmentation de l'âge : l'accumulation du capital que permet le nombre des années, l'accroissement des responsabilités notamment familiales en avançant dans le cycle de vie, un certain tassement de l'appétence et du besoin de nouveauté sous l'effet du vieillissement, tout ceci explique que l'attitude épicurienne, telle qu'elle est exprimée par les membres de la Classe 1, perde du terrain au fil des ans.

La Classe 2, la plus prévoyante dans le discours, voit également son importance numérique faiblir lorsqu'on analyse des groupes de population plus âgée. On sait que cette classe est préoccupée par l'imprévu. On peut, comme dans le cas précédent, faire l'hypothèse que l'accumulation de capital au fil du temps permet d'être moins sensible aux problèmes d'imprévu, de gestion au jour le jour. Cette baisse de sensibilité, de fragilité face à l'imprévu, se transforme de trois manières : en une certaine apathie (Classe 6 : Ne rien faire), en une attention plus grande portée à ses enfants (Classe 5), en une volonté d'être plus concret et plus constructif en terme de prévoyance (Classe 4 : Placer pour des rentrées futures). Par contre, on n'a pas de « flux d'effectifs » partant de cette classe vers un plus grand hédonisme (Classe 1) où vers l'envie de devenir propriétaire (Classe 3, ici c'est même le contraire), dans les deux cas pour les raisons que nous avons évoquées dans les deux paragraphes précédents.

La Classe 5 est la grande gagnante de l'effet d'âge : quatre flèches aboutissent chez elle, aucune n'en part. Plus on est vieux et plus on a envie d'aider ses enfants, et par la même de s'en rapprocher. Seule l'attitude d'atonie (Classe 6 : Ne rien faire) ne perd pas véritablement de terrain (le rapport entre les effectifs des deux classes n'évolue pas significativement) par rapport à l'attitude favorable au soutien parental lorsqu'il y a effet de vieillissement.

Graphique 8



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

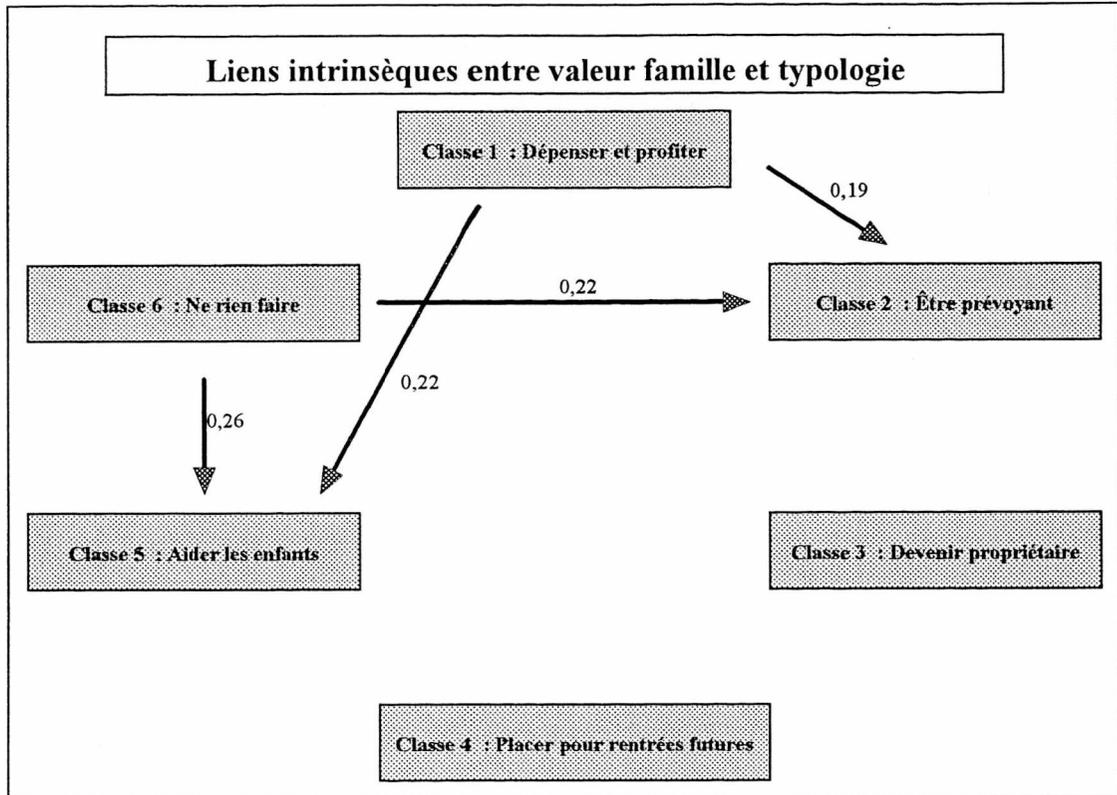
Des six « valeurs » introduites dans la régression, la **valeur santé** est la seule à n'avoir aucun lien intrinsèque avec la typologie. L'accroissement ou la réduction des préoccupations de santé ne modifient pas les rapports entre les 6 classes.

La valeur famille donne une mesure de l'attachement à la conception traditionnelle de la famille : plus l'indice est élevé, plus les individus ont une conception « traditionaliste » en matière de moeurs. Cette conception est celle où la famille est envisagée comme le seul endroit où l'on est bien, où le mariage est considéré comme indissoluble et où l'on met des limitations au travail des femmes.

L'augmentation de la valeur famille (vision plus traditionaliste en matière de moeurs) favorise les Classes 2 (être prévoyant) et 5 (aider les enfants) au détriment des Classes 1 (dépenser) et 6 (ne rien faire). L'inactivité (Classe 6) et l'hédonisme (Classe 1) sont donc moins compatibles avec un fort attachement à la famille traditionnelle : le besoin ou l'envie d'un foyer soudé, voire fermé sur lui-même, va de pair avec une attitude plus favorable au

soutien parental (Classe 5), ce qui se conçoit aisément, mais aussi avec une attitude plus prévoyante dans le discours (Classe 2).

Graphique 9

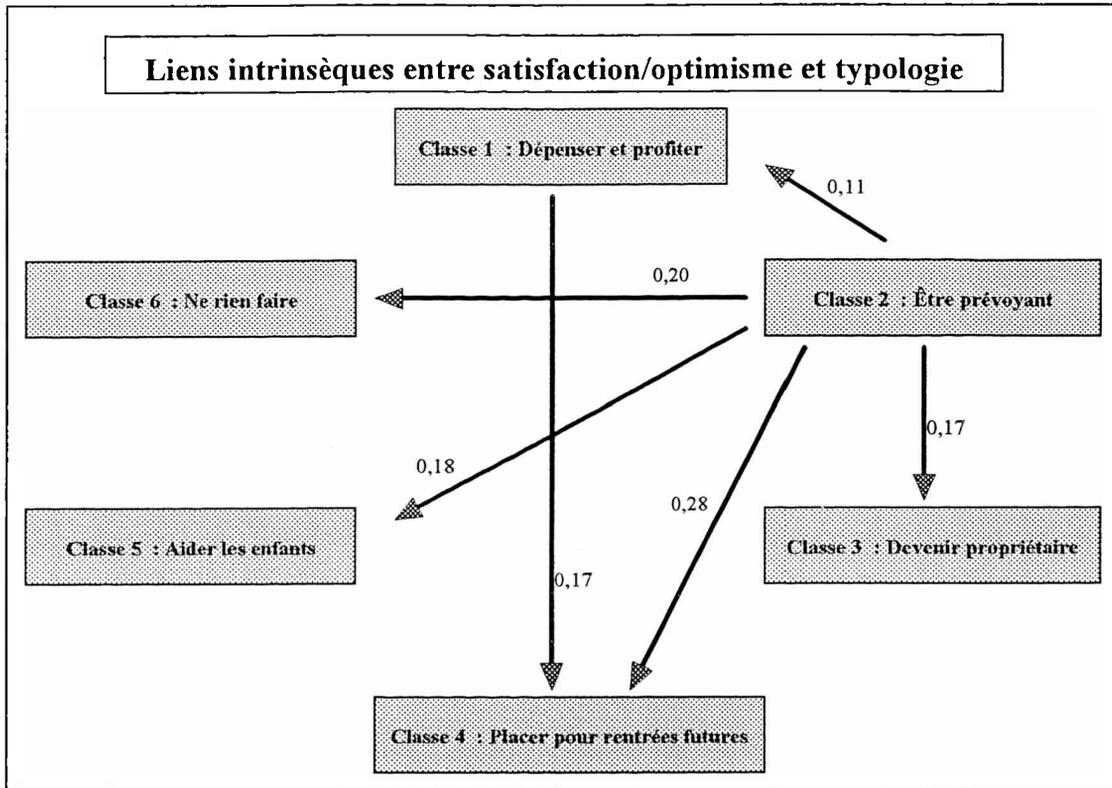


Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'effet principal de l'augmentation de l'**optimisme et de la satisfaction** est la baisse de l'attitude verbalement prévoyante (Classe 2) au profit de l'ensemble des autres attitudes. C'est la conséquence, ou la résultante, la plus importante. On ne s'en étonnera pas puisque la classe 2 est préoccupé par l'imprévu : être satisfait et surtout optimiste, c'est, par définition, minimiser la possibilité de l'imprévu fâcheux.

Mais être optimiste, ce n'est pas ne rien faire pour l'avenir. Car, sous l'effet de l'augmentation de la satisfaction et l'optimisme, la Classe 4 (« Placer pour des rentrées futures ») renforce ses effectifs non seulement par rapport à la Classe 2, mais aussi par rapport à la Classe 1 (« Dépenser et profiter »), celle qui est la plus insouciante.

Graphique 10

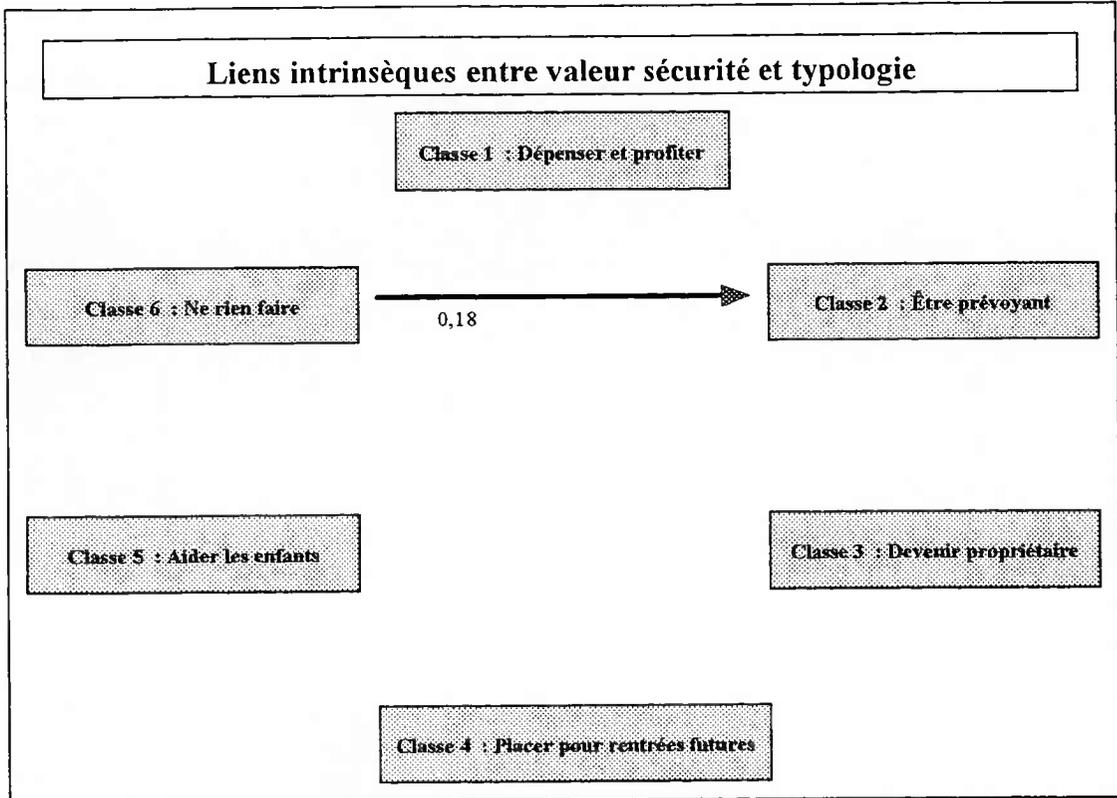


Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Les liens entre les trois valeurs suivantes et la typologie sont plus faibles que les précédents : il ne faut intervenir qu'une ou deux modifications dans le rapport des effectifs entre classes.

Lorsque le **besoin de sécurité** augmente, l'attitude la plus prévoyante dans le discours (Classe 2) se renforce au détriment de l'inactivité (Classe 6 : « Ne rien faire »). Le rapport entre les autres classes ne bouge pas de manière significative.

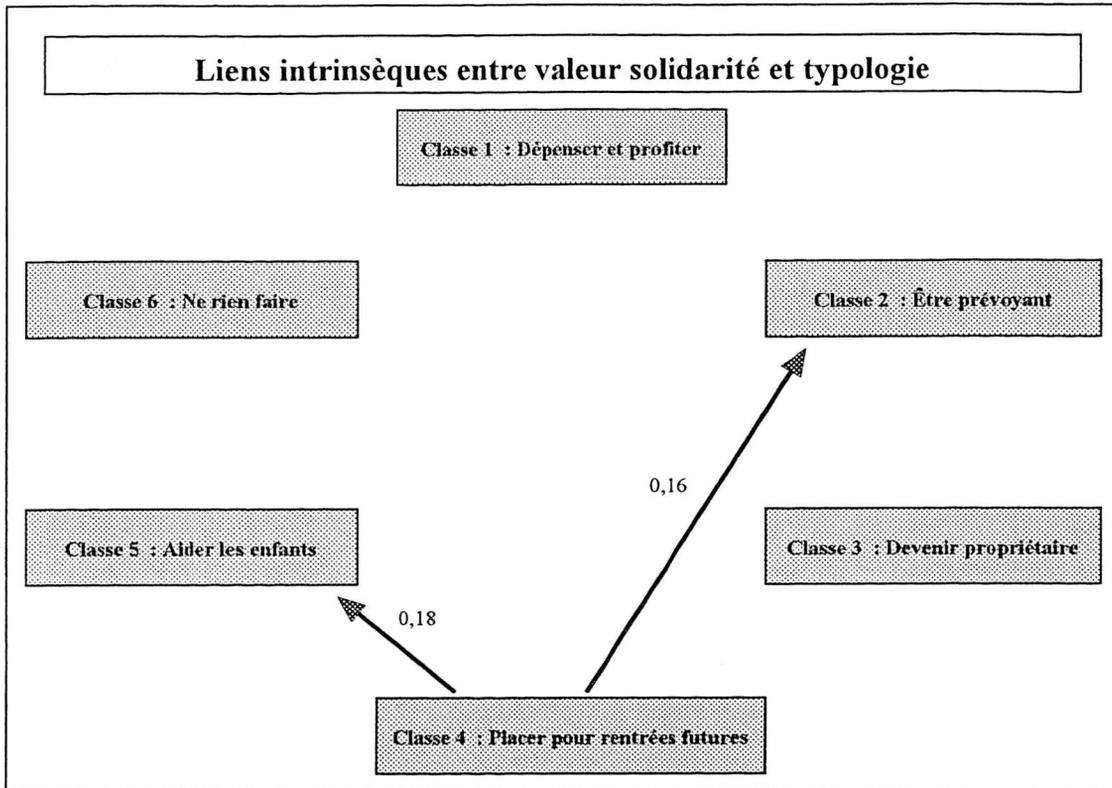
Graphique 11



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Avec le renforcement de **l'attachement aux valeurs de solidarité** (intérêt du RMI, renforcement des prestations familiales, indemnisation de tous les chômeurs, etc...), l'attitude consistant à vouloir placer son argent pour disposer de revenus complémentaires (Classe 4) a tendance à se réduire par rapport à celles prônant, soit l'aide parentale (Classe 5), soit la prévoyance contre l'imprévu (Classe 2).

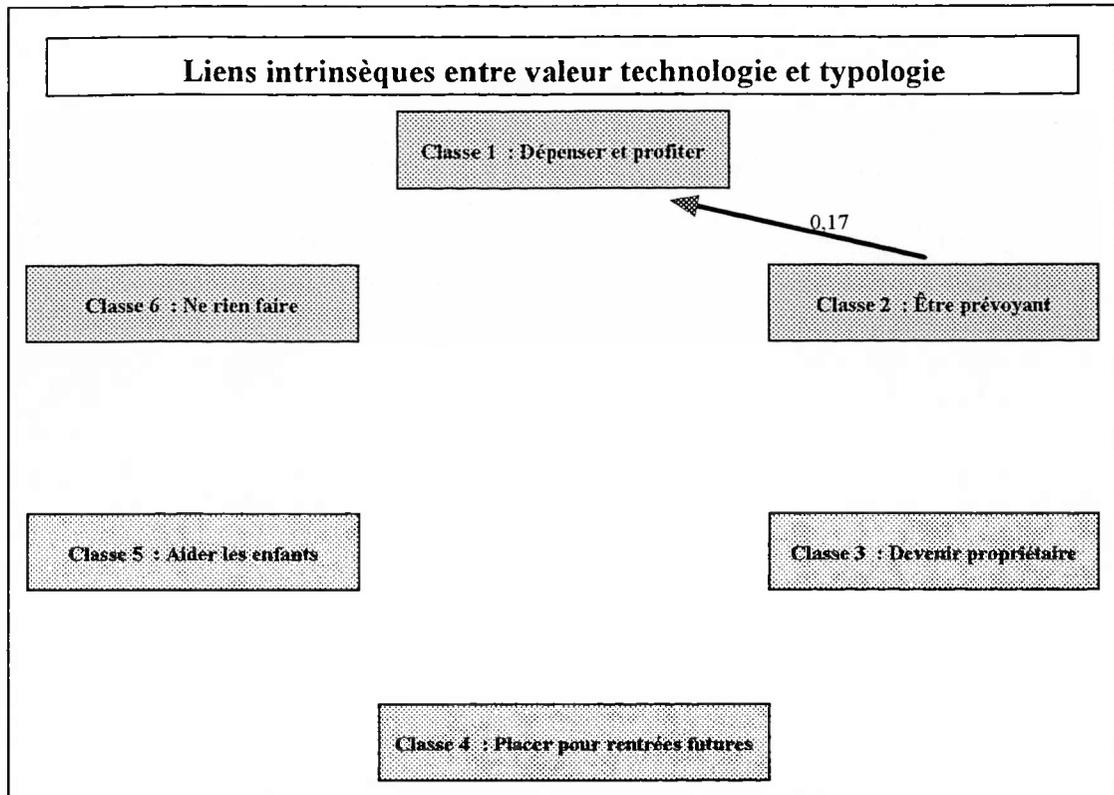
Graphique 12



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Enfin, un attrait plus fort pour **l'innovation technologique** modifie le rapport entre la Classe 2 et la Classe 1 : les prévoyants deviennent sensiblement moins nombreux que les dépensiers. La « valeur technologie », indice de confiance et d'attrait pour la technologie, trahit en effet une attirance pour la nouveauté et l'on comprend qu'à un fort indice, correspond une forte motivation à l'achat de produits nouveaux, techniquement plus performants. Ce phénomène ne semble donc se faire qu'au détriment de la prévoyance, celle qui vise à faire face à l'imprévu (Classe 2).

Graphique 13



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

En définitive, trois éléments principaux ressortent de cette analyse¹ :

1. Il n'apparaît pas vraiment de liens forts entre les valeurs, les opinions affichées par les individus et leurs attitudes prévoyantes ou insouciantes. En particulier, il n'apparaît pas d'effet intrinsèque, unilatéral, de la valeur « satisfaction/optimismo ». Tout au plus peut-on noter que :
 - Plus on est attaché à la famille -et d'ailleurs à la solidarité-, plus on se dit « prévoyant » (classe 2) et prêt à « aider les enfants » (classe 5).
 - Plus on est « satisfait/optimiste », moins on se dit préoccupé par l'imprévu (classe 2). Mais aussi plus on est attaché à l'idée de placer son argent pour des revenus futurs (classe 4).
 - Plus le besoin de sécurité est prégnant, plus on se dit prévoyant (classe 2).

¹ Voir en annexe le résultat des régressions effectuées.

2. **C'est l'âge qui constitue la variable socio-démographique la plus significative pour expliquer l'appartenance à telle ou telle des classes retenues.** L'avance en âge a pour effet global de réduire l'appartenance aux groupes de « dépensiers » (classe 1), de « prévoyants » (classe 2) et surtout des individus visant à devenir propriétaire (classe 3).

3. **En vérité, les liens mis en évidence ne nous permettent pas de dire que les attitudes de prévoyance/insouciance se constituent surtout au gré des événements extérieurs** (en fonction de la perception de la conjoncture, de ses difficultés personnelles, de sa conception du bon fonctionnement de la société...).

Ceci tend à laisser penser que l'attitude de prévoyance relève plutôt -au moins dans le discours- d'une nature principalement passive, c'est à dire relève plus d'un trait de caractère, trait seulement affecté, mais en partie, par l'âge, c'est à dire par le vieillissement.

Chapitre II - Le soutien intergénérationnel

Existe-t-il des liens, et lesquels, entre les attitudes de prévoyance et d'imprévoyance, mises en évidence dans le chapitre précédent, et les opinions que l'on porte sur le soutien intergénérationnel ? C'est à cette question que ce chapitre vise à répondre. Bien entendu, ces liens devraient au moins exister dans un cas, celui de la Classe 5, puisque celle-ci se définit précisément par l'attention accrue qu'elle porte aux enfants, à l'aide financière qui peut leur être allouée. Mais on peut aussi, plus généralement, se demander dans quelle mesure la notion même de nécessité de soutien intergénérationnel, quand elle est partagée, exerce une influence -ou dépend- de la nature, prévoyante ou insouciance, de chacun.

La **première partie** de ce chapitre est consacrée à l'analyse de cinq types de jugements portés par nos concitoyens sur la situation actuelle des jeunes générations. A en croire les Français, la position des jeunes n'est aujourd'hui guère enviable : ils seraient plus dépendants de leurs parents qu'il y a vingt ans et nombreux sont les enquêtés estimant que le niveau de vie de leurs enfants sera demain inférieur au leur. Dans ce contexte, les Français, surtout s'ils sont parents, se sentent un **devoir** d'aider leurs enfants, quel que soit leur âge et qu'ils aient ou non quitté le foyer parental. Ces sentiments sont quasiment partagés **par tous les groupes sociaux**, notamment qu'ils soient riches ou moins aisés.

Dans la **seconde partie**, on observe bien que la classe dont la motivation est d'épargner « pour aider enfants et petits-enfants » est systématiquement la plus sensible aux difficultés actuelles des jeunes et celle qui est la plus favorable au soutien parental. A l'opposé, le groupe qui s'opposerait le plus à l'attitude de « soutien intergénérationnel » est celui dont la préoccupation de l'avenir se traduit par une dynamique d'épargne visant à disposer de revenus futurs complémentaires. Ce groupe est d'ailleurs celui qui arrive à épargner le plus régulièrement, alors que le premier fait un effort qui se situe plutôt dans la moyenne. La prise en compte des enfants n'apparaît donc pas comme un moteur véritable d'incitation à la prévoyance, au moins dans sa forme financière.

De façon plus générale, on observe qu'à part le groupe 5, **l'idée de soutien intergénérationnel ne semble pas être plus, ni moins, diffusée dans les groupes définis par leur caractère prévoyant ou pas.**

Il s'agit donc d'une idée largement admise aujourd'hui, mais qui ne va pas systématiquement de pair avec telle ou telle « nature », que l'on dira plus particulièrement prévoyante : **même chez les plus insouciants des Français, l'idée de nécessité d'un soutien intergénérationnel est aujourd'hui relativement forte¹.**

1. La solidarité intergénérationnelle : une idée forte, largement partagée dans l'ensemble de la population

Les attitudes des Français sur ces sujets reposent, en vérité, sur un double sentiment :

- **D'abord, celui que les jeunes ont besoin de l'aide de leurs parents.** Pour la très grande majorité de la population, en effet, il ne fait aucun doute que la situation des jeunes s'est dégradée ces dernières décennies. Pour neuf Français sur dix (89% exactement), **les jeunes d'aujourd'hui ont davantage besoin de leurs parents que les jeunes d'il y a 20 ans.** Et l'avenir ne s'annonce pas sous de meilleurs auspices : pour près de sept Français sur dix (67%), **nos enfants auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre.**
- **Ensuite, celui qu'il est du devoir des parents d'aider leurs enfants.** L'attachement que les Français affichent à l'égard du soutien que les parents doivent apporter aux enfants se comprend en effet comme une norme, comme un devoir que peu d'individus remettent en cause. Ainsi, pour 78% de la population, c'est avant **tout le rôle des parents et des grands-parents d'aider financièrement leurs enfants quand ils ont des difficultés d'argent.** De même, pour 64%, **un jeune qui quitte le foyer ne doit pas être « laché dans la nature »** : il peut - il doit - encore compter sur eux.

¹ Sur le soutien intergénérationnel, on pourra se reporter à un travail antérieur : « *Prestations familiales, modes de garde et relations parents/grands enfants* », Collection des rapports du CREDOC, N° 156, Décembre 1994.

Tableau 28
Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec les affirmations suivantes ?

				(en %)
	D'accord	Pas d'accord	NSP	Ensemble de la population
Aujourd'hui, les jeunes ont davantage besoin d'aide de leurs parents qu'il y a 20 ans	89,0	8,5	2,5	100,0
Il est probable que nos enfants auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre	67,3	23,6	9,1	100,0
Quand les enfants ont des difficultés d'argent, c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents de les aider financièrement, quel que soit l'âge des enfants	78,3	19,2	2,6	100,0
Un jeune qui quitte le foyer de ses parents doit se débrouiller sans eux	33,8	63,7	2,6	100,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997.

D'ailleurs, dans la continuité des réponses précédentes, près des deux tiers de la population pensent aussi que, en matière d'héritage, le plus tôt est le mieux : **les parents se doivent plutôt de transmettre une partie de leur patrimoine de leur vivant.**

Tableau 29
Je vais vous citer deux propositions. De laquelle êtes-vous le plus proche ?

	(en %)
Il est préférable que l'héritage ne soit transmis aux enfants que lorsque les parents sont décédés	34,8
Il est préférable que les parents transmettent une partie de leur patrimoine de leur vivant	64,1
<i>Ne sait pas</i>	1,1
Ensemble de la population.....	100,0

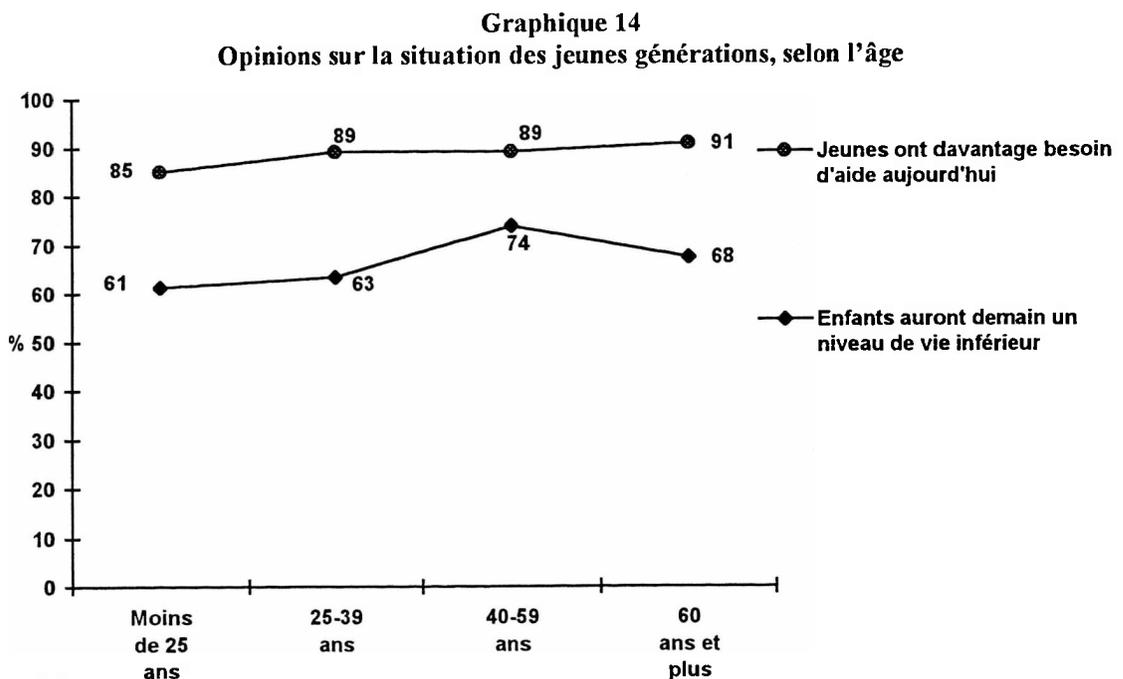
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

1.1 Les jeunes sont moins pourvus qu'il y a 20 ans et le seront encore moins demain

Les deux questions relatives à la situation des jeunes générations traduisent bien le cumul actuel du pessimisme des Français : les jeunes ont aujourd'hui davantage besoin d'aide de leurs parents, comparé à leur situation d'hier. Mais, demain aussi, ils auront un niveau de vie inférieur à celui qu'ont actuellement leurs parents.

Le plus frappant dans ce constat est **qu'il traverse quasi uniformément tous les groupes sociaux, sans profondes variations catégorielles.**

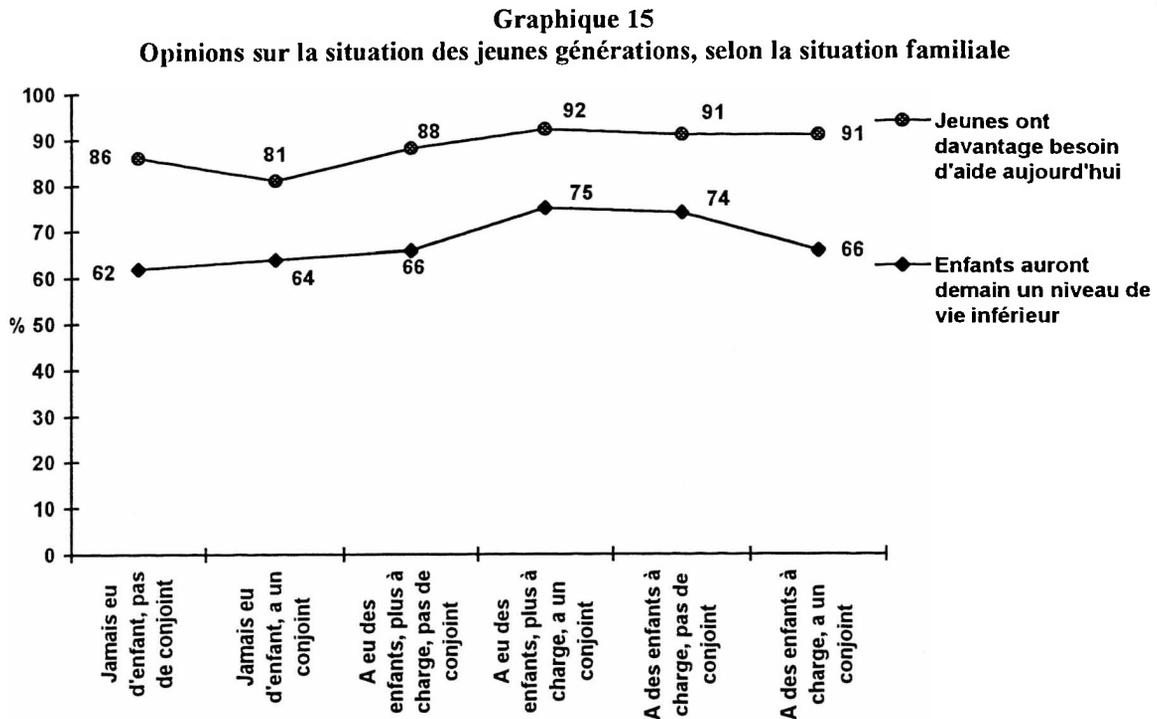
Même les jeunes ont tendance sur ces deux points à rejoindre les personnes âgées (graphique 14). Ainsi, 85% des moins de 25 ans pensent-ils que les jeunes ont, aujourd'hui, davantage besoin d'aide de leurs parents qu'il y a 20 ans, soit un chiffre qui n'est pas très éloigné de celui des plus de 60 ans (91%). Les différences sont à peine plus accentuées à propos de l'évolution du niveau de vie, même si les quadra et quinquagénaires paraissent particulièrement pessimistes sur ce point.



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

La situation familiale dans laquelle se trouve l'interviewé modifie en fait assez peu sa vision des choses. Les personnes qui vivent en couple et qui n'ont jamais (ou pas encore) eu d'enfants sont les moins enclins à estimer que les jeunes d'aujourd'hui ont davantage besoin d'aide de leurs parents, mais le chiffre se situe néanmoins au niveau très élevé de 81% (Graphique 15). En ce qui concerne le niveau de vie futur des jeunes, les plus pessimistes sont, d'une part les personnes vivant en couple et n'ayant plus d'enfant à charge (75%

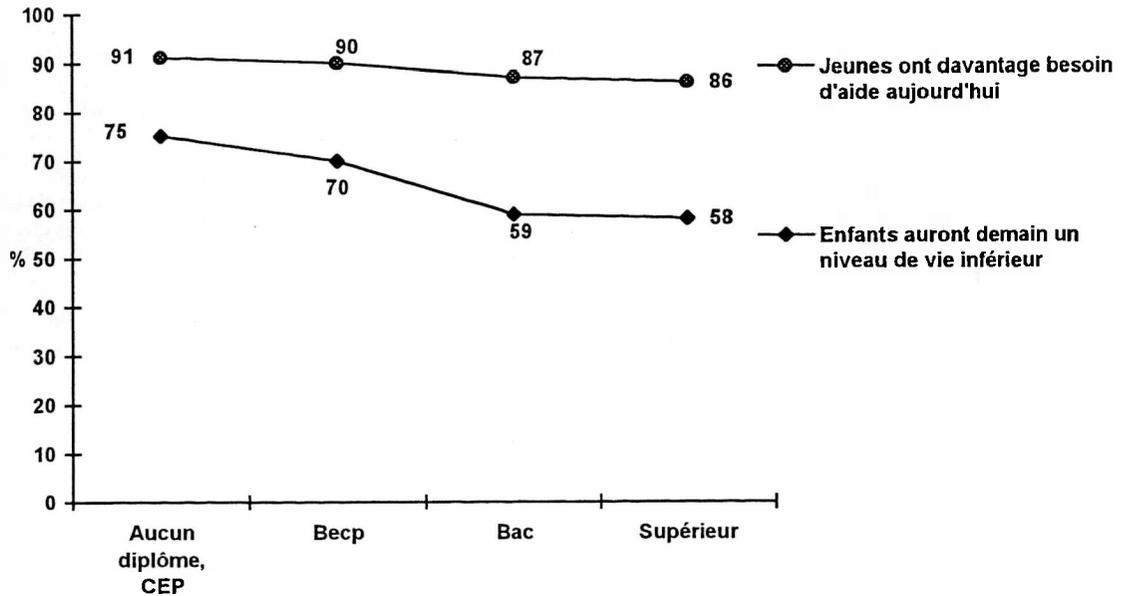
d'entre eux estiment que les enfants d'aujourd'hui vivront moins bien à l'avenir), d'autre part les pères ou mères élevant seuls leurs enfants (74%).



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Le niveau d'études traduit quelques différences d'appréciation plus substantielles : les diplômés ont une vision sensiblement moins pessimiste de l'avenir de leurs enfants. Ainsi, les trois quarts des non-diplômés (ou titulaires seulement du CEP) pensent que leurs enfants auront demain un niveau de vie inférieur au leur. Chez les diplômés du supérieur, et bien que cet avis reste majoritaire, « seulement » 58% partagent ce sentiment. L'autre question analysée est moins sensible au niveau d'études, mais on observe cependant la même tendance.

Graphique 16
Opinions sur la situation des jeunes générations, selon le niveau d'études



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Le tableau suivant présente les différences de réponses selon la PCS et le revenu du foyer. Sur la question concernant le besoin d'aides des parents des jeunes d'aujourd'hui par rapport à ceux d'il y a vingt ans, l'unanimité est telle que les écarts intercatégoriels restent faibles. Sur le niveau de vie futur des jeunes, comme précédemment, les écarts sont un peu plus nets. Est-ce un besoin de se rassurer sur leur avenir ? En tout état de cause, les étudiants ne pensent que dans un cas sur deux que le niveau de vie va baisser pour les jeunes générations (Tableau 30). Ils sont rejoints sur ce point par les exploitants agricoles. A contrario, les plus pessimistes sont les ouvriers qui, rappelons-le, résistent le moins bien à l'extension du chômage.

Tableau 30
Opinions sur la situation des jeunes générations

	Les jeunes ont aujourd'hui davantage besoin d'aide de leurs parents	Nos enfants auront demain un niveau de vie inférieur
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE		
Exploitant agricole	87	49
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	86	64
Cadre supérieur, profession libérale.....	82	64
Profession intermédiaire.....	86	63
Employé.....	91	69
Ouvrier.....	91	75
Étudiant	83	50
Retraité	91	69
Autre inactif (femme au foyer).....	90	70
REVENU MENSUEL DU FOYER		
Moins de 6000 francs	89	66
6000 à 9999 francs	90	69
10000 à 14999 francs	90	70
15000 à 19999 francs	89	67
20000 francs et plus.....	87	63
ENSEMBLE	89	67

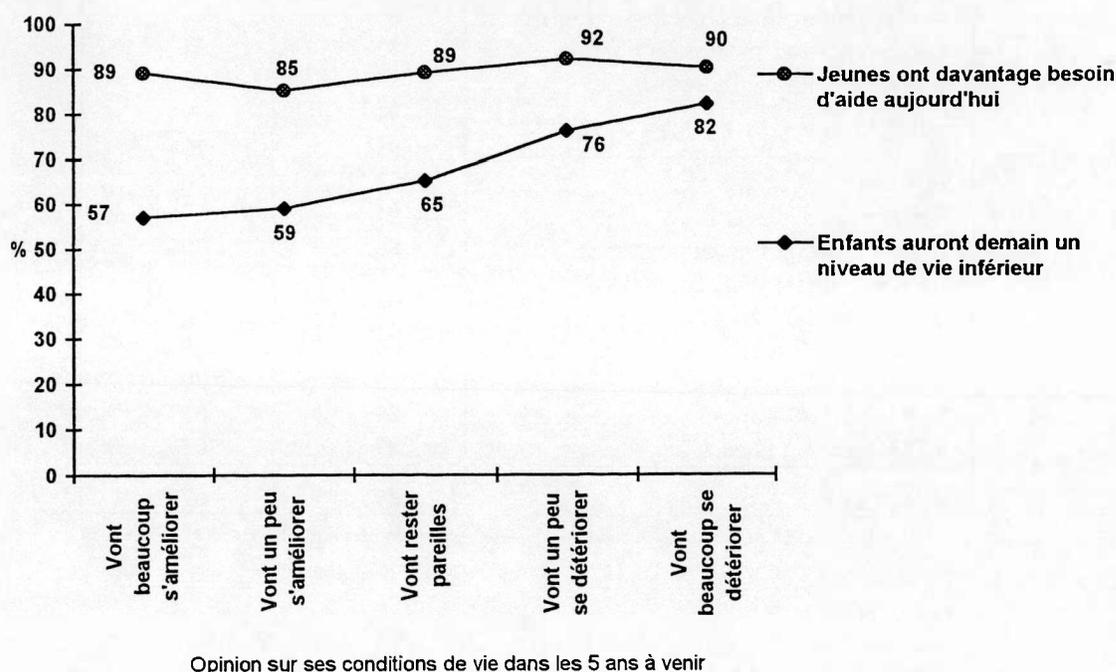
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Ce qui est remarquable est que cette conviction que la situation des jeunes va se détériorer varie peu, non seulement en fonction des caractéristiques socio-démographiques des enquêtés, mais aussi en fonction des opinions affichées sur toute une série de sujets (voir les thèmes abordés au chapitre 1). Il reste que des liens significatifs apparaissent dans deux cas :

- * **La vision que l'on a de l'évolution de sa propre situation est l'une des caractéristiques exerçant la plus grande influence sur l'image que l'on se fait de la situation des jeunes générations.** Dans une certaine mesure, on peut dire que le regard porté sur les autres, et là en l'occurrence celui porté sur les jeunes d'aujourd'hui, reflète celui que l'on porte sur soi même. Ainsi, envisager une dégradation future de ses propres conditions de vie rend enclin à faire le même constat pour les jeunes générations. Par exemple, 57% des individus estimant que leurs conditions de vie vont beaucoup s'améliorer dans les cinq prochaines années pensent que « nos enfants » auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre. Chez les individus estimant que leurs conditions de vie vont beaucoup se détériorer, cette proportion s'élève à 82% (Graphique 17). Par contre,

penser que les jeunes d'aujourd'hui ont davantage besoin de leurs parents qu'il y a 20 ans ne dépend pas de sa vision de l'évolution de ses propres conditions de vie : elle est consensuellement partagée quelle que soit sa conception de ses conditions de vie à venir.

Graphique 17
Opinions sur la situation des jeunes générations, selon l'évolution anticipée de ses conditions de vie dans les cinq prochaines années



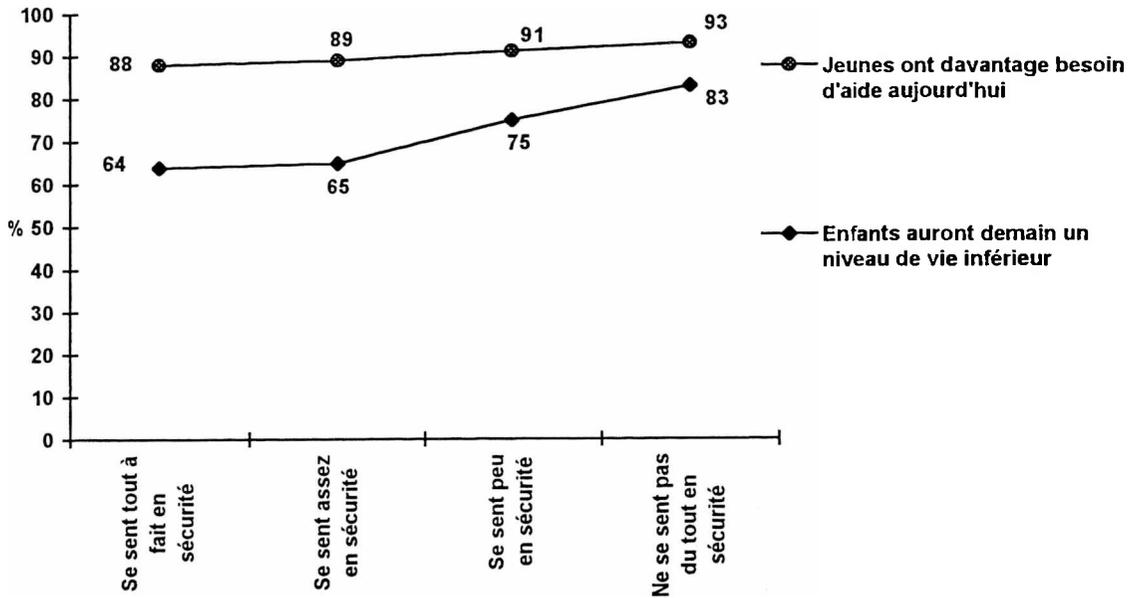
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

- * L'opinion sur l'évolution du niveau de vie futur des jeunes générations peut aussi être l'expression d'un certain malaise sociétal, plus ou moins sécuritaire. Ainsi, lorsque les individus se sentent tout à fait en sécurité dans leur vie quotidienne, 64% estiment que « nos enfants » auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre. Chez ceux qui ne se sentent pas du tout en sécurité, la proportion monte à 83% (Graphique 18). Pour l'autre question analysée - les jeunes d'aujourd'hui ont davantage besoin de leur parents -, l'évolution est plus faible, mais va dans le même sens.

Mais, en fin de compte, le plus frappant est que dans tous les cas, **une majorité** d'individus, quels que soient leurs caractéristiques ou leur opinions, admet que les jeunes seront demain

moins bien pourvus qu'aujourd'hui. Une **quasi-unanimité** se fait également sur l'idée qu'aujourd'hui, les jeunes ont davantage besoin d'aide de leurs parents.

Graphique 18
Opinions sur la situation des jeunes générations, selon le sentiment de sécurité dans sa vie quotidienne



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

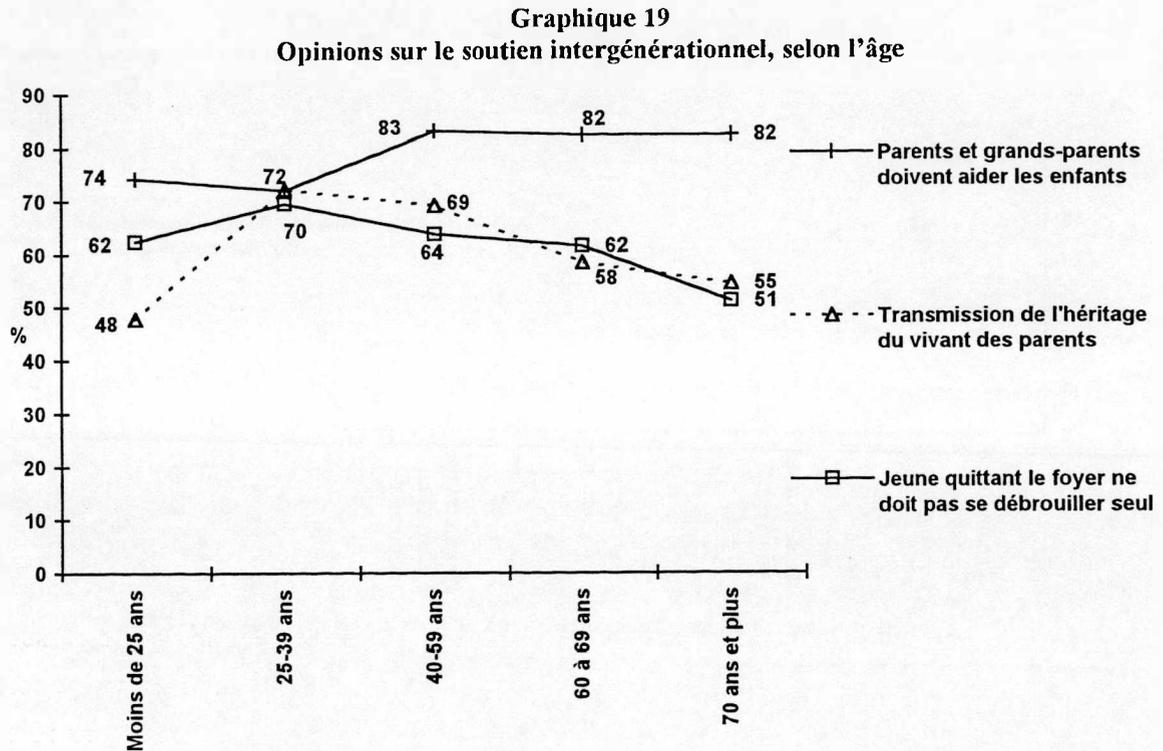
1.2 Aider financièrement ses enfants : un véritable consensus

Le constat précédent, relatif à la dégradation du niveau de vie des jeunes générations, trouve sa contrepartie logique dans l'affirmation de la nécessité d'une **grande solidarité des parents envers leurs enfants**.

Là encore, les positions sont quasi-unanimes : elles varient finalement peu en fonction de la PCS, des revenus, du lieu de résidence. Seul **l'âge** semble conduire à de légères variations, qui ne remettent cependant jamais en cause l'affirmation de nécessaire solidarité parentale.

Les plus jeunes sont, en effet, moins unanimes dans l'expression de l'idée selon laquelle les parents et les grands-parents doivent avoir pour rôle d'aider financièrement leurs rejetons : c'est ainsi le cas de 72-74% des moins de 40 ans, contre 82-83% des plus de 40 ans

(Graphique 19). L'idée qu'un jeune quittant le foyer ne doit pas se débrouiller seul, est un peu moins partagée par les personnes plus âgées. Enfin, jeunes et personnes âgées ont tendance à se rejoindre sur un point : ils estiment moins souvent qu'en moyenne que la transmission de l'héritage doit se faire du vivant des parents.

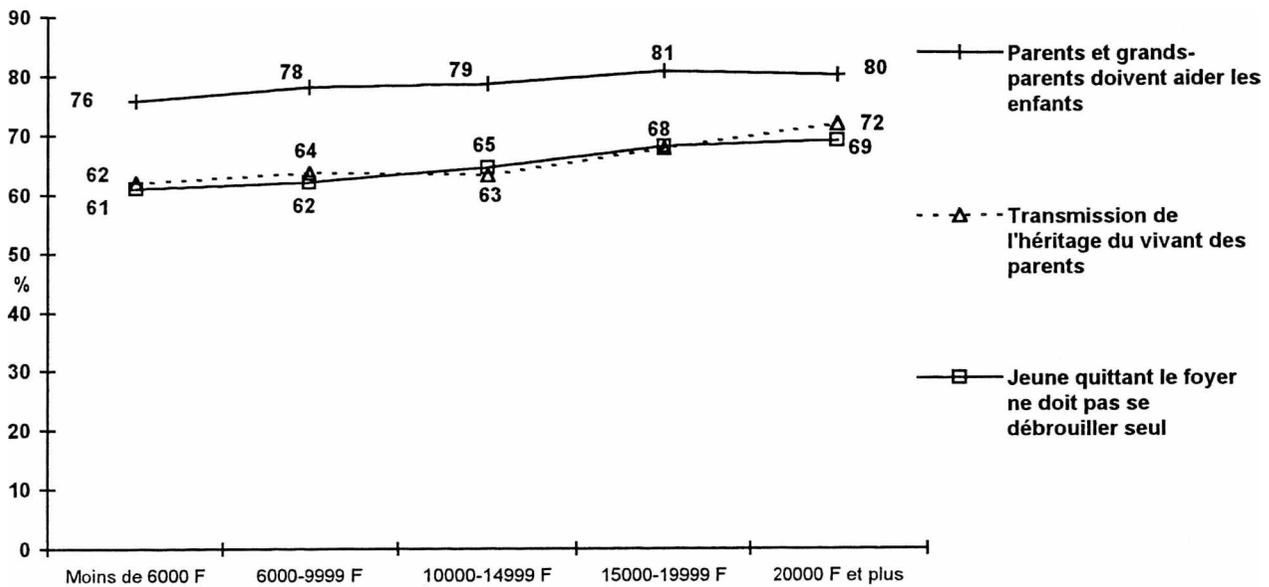


Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

On aurait pu penser que le revenu serait révélateur d'attitudes différentes sur ce sujet ; il n'est rien ou presque. Les personnes disposant des plus hauts revenus (20 000 Francs et plus par mois dans leur foyer) sont un peu moins strictes : 69% pensent qu'un jeune quittant le foyer n'a pas à se débrouiller seul (Graphique 20). Ils sont également les plus gros partisans de la transmission du patrimoine avant le décès. Mais les différences mises en évidence restent, somme toute, très modestes.

L'aisance financière permet donc, certes, d'envisager les relations parents/enfants avec un peu plus de largesse. Mais les écarts sont si faibles qu'on ne peut parler de vision radicalement différente entre hauts et bas revenus : le soutien intergénérationnel s'impose à tous.

Graphique 20
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon le revenu mensuel du foyer

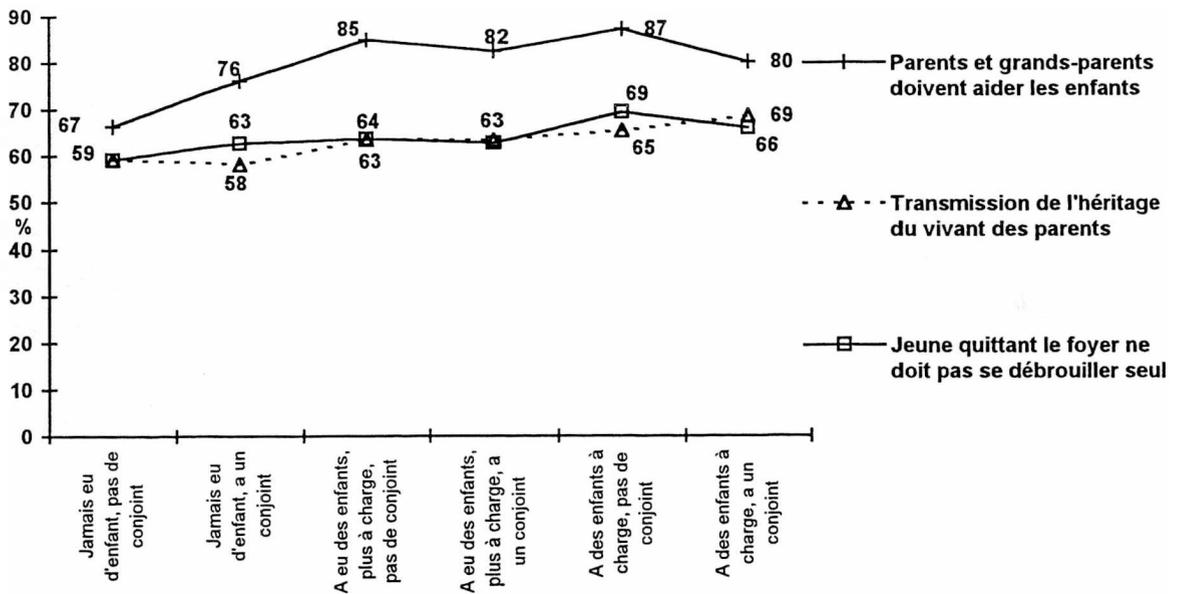


Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

La situation matrimoniale n'introduit pas non plus de différences fondamentales sur ces sujets. Les personnes n'ayant jamais eu d'enfants (ou pas encore eu d'enfants), surtout quand elles n'ont pas de conjoint, sont les plus « timorées » dans l'affirmation du rôle des parents et des grands-parents en tant que pourvoyeur de fonds en cas de difficultés d'argent des enfants. Elles ne le sont cependant pas au point de se désolidariser des autres, puisque 67% d'entre elles sont de l'avis général (Graphique 21).

Les deux autres questions présentent de moins grandes variations. Les pères et mères élevant seuls leurs enfants pensent en plus grand nombre (69%) qu'un jeune quittant le foyer ne doit pas se débrouiller seul. Les plus en retrait sur ce sujet (59%) sont les individus célibataires n'ayant jamais eu d'enfants. En ce qui concerne l'héritage, la transmission du vivant est prônée par 69% (chiffre le plus fort) des personnes vivant en couple et ayant des enfants à charge, et « seulement » par 58% (chiffre le plus faible) des personnes vivant en couple et n'ayant jamais eu d'enfants.

Graphique 21
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon la situation familiale



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Les non-diplômés laisseraient plus facilement un jeune se débrouiller seul s'il quittait le foyer (Tableau 31), mais la majorité d'entre eux (59%) pense néanmoins qu'un jeune ne doit pas être « lâché dans la nature ». La transmission du patrimoine du vivant est une option de plus en plus retenue avec l'élévation du niveau d'études : de 58% chez les non-diplômés, ce choix passe à 76% chez les diplômés du supérieur.

Enfin, pour 84% des retraités, c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents d'aider financièrement les enfants en difficulté financière. De ce point de vue, les retraités sont les plus solidaires. Par contre, ils le sont moins dans la situation où le jeune quitte le foyer parental, puisque « seulement » 57% d'entre eux estiment qu'un jeune dans cette situation n'a pas à se débrouiller seul. Ils sont également un peu moins favorables -mais ils le sont quand même en majorité- à la transmission de l'héritage du vivant des parents. Sur ce dernier point, les cadres et les indépendants (exploitants agricoles, artisans-commerçants) sont les plus favorables.

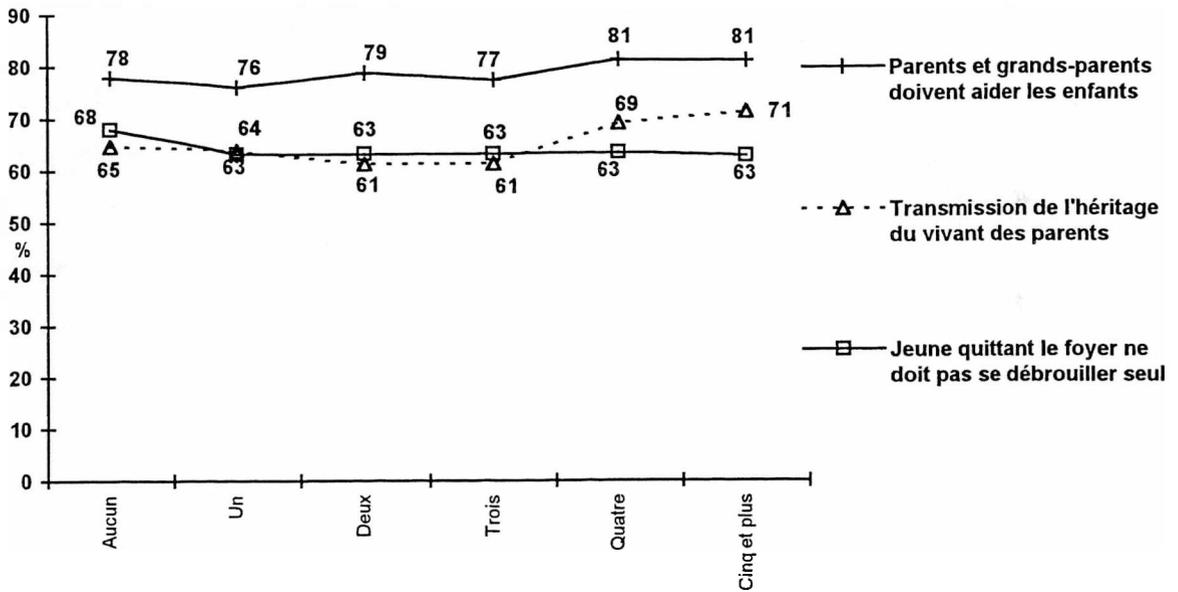
Tableau 31
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon le niveau de diplôme et la PCS

	Parents et grands parents doivent aider les enfants	Jeune quittant le foyer ne doit pas se débrouiller seul	Transmission de l'héritage du vivant des parents
NIVEAU D'ETUDES			
Aucun, cep	80	59	58
Bepc, technique (inférieur au bac)	79	61	62
Bac, technique (niveau bac)	79	71	66
Supérieur	75	70	76
PROFESSION-CATEGORIE SOCIALE			
Exploitant agricole	61	53	78
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	79	57	79
Cadre supérieur, profession libérale	73	79	75
Profession intermédiaire	79	67	75
Employé	81	68	67
Ouvrier	73	61	58
Étudiant	71	68	52
Retraité	84	56	57
Autre inactif (femme au foyer)	80	67	61
ENSEMBLE	78	64	64

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

L'étendue du patrimoine a, en fait, peu d'incidences sur l'attitude face à la transmission du patrimoine. Les Français les plus aisés sont à peine plus favorables que les autres à la transmission du vivant des parents. Sur les deux autres questions, les corrélations sont encore moindres (Graphique 22).

Graphique 22
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon le nombre d'éléments de patrimoine possédés*



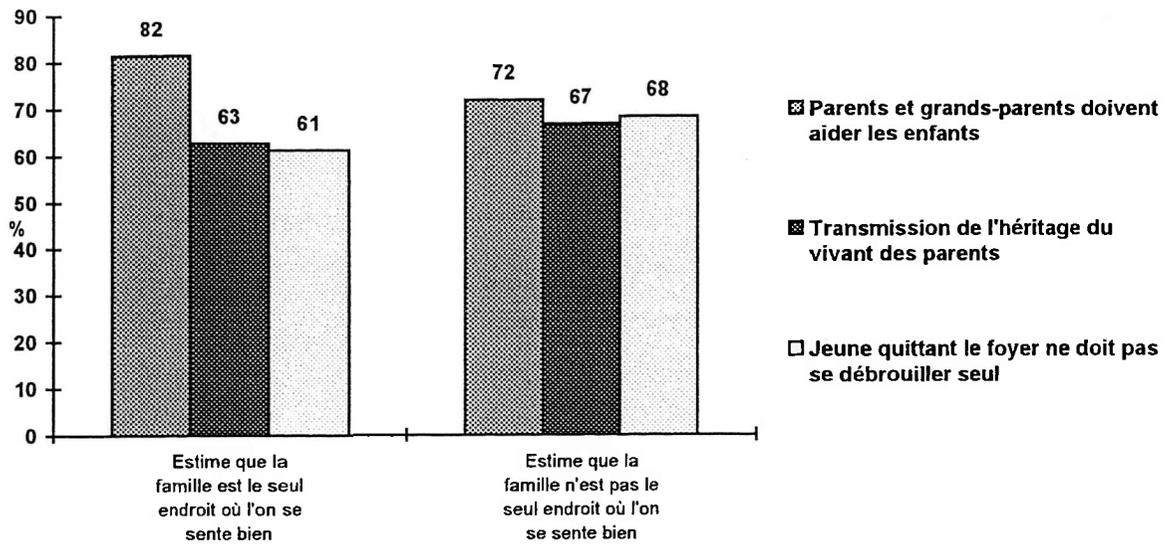
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

* Parmi les sept suivants : logement principal (propriétaire ou accédant), résidence secondaire, valeurs mobilières, biens immobiliers autres que résidence principale ou secondaire, biens fonciers, produit d'épargne liquide, produit d'assurance-vie.

C'est lorsque l'on pense que la famille est le seul endroit où l'on se sent bien et détendu qu'est le plus fort le sentiment que les parents et les grands-parents doivent avant tout aider financièrement leurs enfants en difficultés : 82% sont de cet avis, contre 72% chez ceux qui estiment que la famille n'est pas le seul endroit où l'on est bien (Graphique 23).

Pour les deux autres questions, la tendance est inversée : la solidarité « parent/enfant » est plus affirmée chez ceux qui estiment que la famille n'est pas le seul endroit où l'on se sente bien. Autrement dit, l'idée de transmettre son patrimoine de son vivant à ses enfants, et celle d'aider un jeune ayant déjà quitté le foyer parental, sont des opinions plutôt « modernistes » en matière de moeurs.

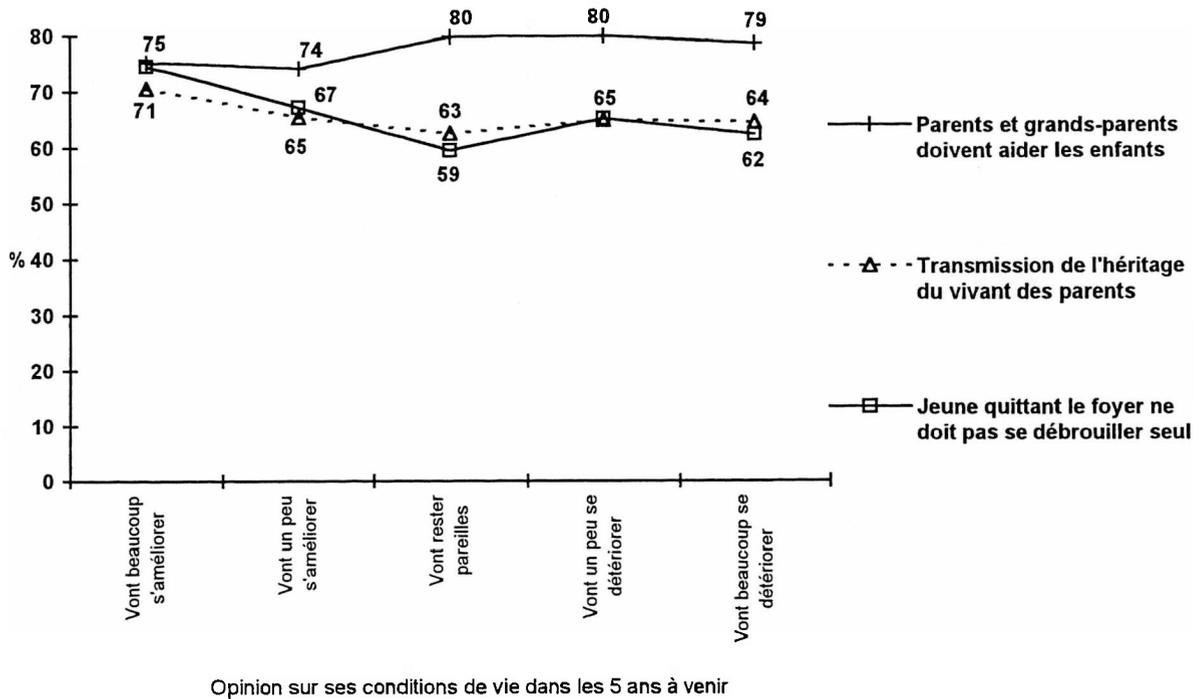
Graphique 23
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon l'opinion sur l'importance de la famille



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

On remarquera enfin que lorsque l'on anticipe pour soi-même un avenir morose, la solidarité avec les jeunes semble un peu moins s'imposer, surtout quand l'enfant a quitté le foyer. Par exemple, 75% des personnes estimant que leurs conditions de vie vont beaucoup s'améliorer au cours des cinq prochaines années n'imaginent pas qu'un jeune quittant le foyer doive se débrouiller seul. Chez les personnes qui anticipent une forte détérioration de leurs conditions de vie, cette proportion « tombe » à 62% (Graphique 24). Mais cette tendance ne touche pas l'affirmation du rôle des parents d'aider leurs enfants.

Graphique 24
Opinions sur le soutien intergénérationnel, selon l'évolution anticipée de ses conditions de vie dans les cinq prochaines années



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

2. Le soutien intergénérationnel dans les différents groupes de la typologie

Le **consensus** existant dans la population en matière de solidarité parents/enfants se retrouve très directement lorsque l'on croise chacune des questions précédentes avec la typologie présentée au premier chapitre. **Deux conclusions principales s'en dégagent** (Tableau 32) :

- C'est, bien entendu, **dans la Classe 5**, celle dont la motivation d'épargne principale concerne l'aide aux enfants et petits-enfants, que l'on est systématiquement plus sensible aux difficultés actuelles des jeunes. C'est aussi dans ce groupe qu'on est le plus favorable au soutien parental : ainsi, pour 87% des individus de cette classe, c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents d'aider financièrement leurs enfants en difficulté, quel

que soit leur âge (contre 78% en moyenne). Pour 69%, il est préférable que les parents transmettent de leur vivant leur patrimoine et, pour 69% également, un jeune qui quitte le foyer de ses parents ne doit pas être obligé de se débrouiller sans eux (contre 64% en moyenne).

- Il reste que **dans tous les autres groupes, prévoyants ou insoucians, on retrouve cette même conviction** que les jeunes sont aujourd'hui moins bien pourvus qu'hier et qu'ils le seront encore moins demain. On retrouve aussi **la même affirmation, très majoritaire, d'une nécessaire solidarité des parents envers les enfants.**

La classe qui s'oppose le plus à cette vision très favorable au soutien intergénérationnel est la Classe 4, l'une des plus prévoyantes, celle qui pense à placer pour des rentrées complémentaires futures. Cette classe est socio-démographiquement assez proche de la Classe 5 : rappelons que toutes les deux sont sur-représentées en retraités et propriétaires. La Classe 5 est toutefois plus féminine, moins diplômée et plus rurale. Nous avons vu également dans le précédent chapitre qu'elle est la plus traditionaliste en matière de moeurs (très attachée à la valeur famille dans son acception la plus traditionnelle). Elle est aussi plus souvent composée d'individus vivant en couple.

Mais si la Classe 4 est la moins favorable au soutien intergénérationnel, une majorité de ses membres y sont cependant attachés : par exemple, 56% estiment qu'un jeune qui quitte le foyer de ses parents ne doit pas obligatoirement se débrouiller sans eux et 58% considèrent qu'il est préférable qu'une partie de l'héritage parental soit transmis aux enfants du vivant des parents.

Tableau 32
Le soutien intergénérationnel, au sein des groupes de la typologie

	Classe 1 : Dépenser et profiter	Classe 2 : Être prévoyant	Classe 3 : Devenir propriétaire	Classe 4 : Placer pour des futures rentrées	Classe 5 : Aider les enfants	Classe 6 : Ne rien faire	Ensemble
(en %)							
Aujourd'hui, les jeunes ont davantage besoin d'aide de leurs parents qu'il y a 20 ans							
D'accord.....	87	90	85	90	93	88	89
Pas d'accord.....	11	9	9	9	6	9	9
Ne sait pas.....	3	2	6	2	2	3	3
Il est probable que nos enfants auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre							
D'accord.....	61	72	61	64	73	66	67
Pas d'accord.....	31	19	26	25	19	26	24
Ne sait pas.....	8	9	12	11	8	8	9
Quand les enfants ont des difficultés d'argent, c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents de les aider financièrement, quel que soit l'âge des enfants							
D'accord.....	77	78	70	73	87	77	78
Pas d'accord.....	21	20	28	25	12	20	19
Ne sait pas.....	3	3	3	3	2	3	3
Un jeune qui quitte le foyer de ses parents doit se débrouiller sans eux							
D'accord.....	37	34	32	41	28	36	34
Pas d'accord.....	61	64	65	56	69	61	64
Ne sait pas.....	2	2	3	3	3	4	3
De laquelle de ces propositions êtes-vous le plus proche ?							
Il est préférable que l'héritage ne soit transmis aux enfants que lorsque les parents sont décédés.....	35	37	35	42	30	34	35
Il est préférable que les parents transmettent une partie de leur patrimoine de leur vivant.....	64	61	63	58	69	66	64
Ne sait pas.....	1	2	2	-	1	1	1
ENSEMBLE.....	100	100	100	100	100	100	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1997

Autrement dit, certes, dans une partie de la population (24% des Français, groupe 5), les attitudes d'épargne et les comportements prudents en matière financière semblent surtout être animés par la volonté de soutenir les enfants et les petits-enfants.

Mais cette idée de solidarité parentale est aujourd'hui une valeur forte dans la société, quasi-unanimement partagée dans tous les groupes sociaux, quels que soient leur âge, leur sexe, leur niveau de revenus et leur niveau socio-culturel. En particulier, la « nature », prudentielle ou insouciant, des individus ne semble pas exercer un rôle particulier accentuant -ou réduisant- notablement la nécessité de la solidarité parentale. De même, être attaché à la notion de nécessaire solidarité parentale ne semble pas conforter tel ou tel trait de « nature » que l'on pourrait considérer comme fondamentalement prévoyant ou insouciant. Simplement, l'idée de la nécessité du soutien parental semble être très légèrement concurrencée par l'attitude prudentielle d'un petit groupe d'individus (7%), anxieux de rentrées financières complémentaires futures. Cette attitude semble davantage celle de retraités, vivants seuls, déjà très attachés à un effort d'épargne régulier.

Chapitre III - Une synthèse : attitudes prudentielles et soutien intergénérationnel relèvent de deux comportements relativement indépendants

Dans ce chapitre, nous proposons une approche globale et synthétique des deux thèmes abordés dans les chapitres précédents afin d'en analyser, tant que faire se peut, les liens. Pour cela, nous avons réalisé **une analyse des correspondances** faisant intervenir, en tant que variables actives, l'ensemble des questions présentées dans chacun des deux chapitres précédents. Il s'agit donc des quatre questions relatives aux attitudes prudentielles et des cinq concernant le soutien intergénérationnel. Les deux premiers axes de l'analyse permettent de construire une carte, résumé visuel des liens existants entre les attitudes concernant ces deux thèmes.

Comme le suggéraient les analyses précédentes, **il n'apparaît pas de lien fort entre l'attitude prudentielle et les opinions sur le soutien intergénérationnel**. Dit autrement, on peut affirmer que la nécessité du soutien parental est aujourd'hui telle dans la population qu'elle dépasse, de loin, les attitudes de prudence ou d'insouciance financière que chacun peut afficher, que ce soit par nature ou par réactions conjoncturelles. Les questions constitutives de chaque thème se positionnent en effet respectivement, soit le long de l'axe horizontal (axe d'attitudes vis-à-vis du soutien intergénérationnel), soit le long de l'axe vertical (axe d'attitudes prudentielles). Ceci signifie, compte tenu des caractéristiques de la méthode utilisée, qu'il y a relative indépendance des réponses aux deux thèmes, en même temps qu'une forte « corrélation » entre les réponses à l'intérieur de chaque thème pris séparément.

Après une présentation de la carte (section 1), nous projeterons les quelques caractéristiques socio-démographiques qui apparaissent les plus représentatives de chaque pôle d'attitudes (section 2), puis diverses variables d'opinions (section 3). On observe que l'axe relatif au soutien intergénérationnel trahit des situations socio-démographiques assez distinctes au regard des critères classiques, alors que l'axe concernant les attitudes prudentielles se laisse plus difficilement caractériser.

L'ensemble de ces éléments - indépendance des deux thèmes, faible caractérisation de l'attitude prudentielle - viennent confirmer la nature principalement passive (c'est à dire non réactive) de l'attitude prudentielle.

1. Une synthèse visuelle des relations entre attitudes prudentielles et soutien intergénérationnel

Une analyse des correspondances multiples a donc été réalisée afin de caractériser les liens existant entre les différents sujets abordés. Les neuf variables actives sélectionnées pour réaliser cette analyse sont celles qui ont été commentées dans les pages précédentes.

LISTE DES VARIABLES ACTIVES DE L'ANALYSE

1. De laquelle de ces deux attitudes êtes-vous le plus proche : *Il faut être prévoyant et, quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur / Il faut profiter de l'argent qu'on a et ne pas hésiter à le dépenser dès qu'on le peut.*
2. Si vous aviez une rentrée d'argent imprévue de l'ordre de 10 000 Francs, que feriez-vous essentiellement ? : *La placer / En faire profiter la famille proche / Acheter quelque chose / Rembourser un emprunt / Rien de particulier.*
3. Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui aujourd'hui vous incite le plus à épargner ou vous inciterait le plus à épargner si vous le pouviez ? : *Effectuer certaines dépenses importantes / Acheter un logement / Placer cette épargne et disposer de revenus complémentaires / Aider enfants et petits-enfants / Faire face à l'imprévu.*
4. Êtes-vous plutôt d'accord ou plutôt pas d'accord avec l'opinion suivante : « Dans notre société, il faut plutôt vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir ». *D'accord/Pas d'accord.*
5. Êtes-vous plutôt d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation suivante : « Il est probable que nos enfants auront demain un niveau de vie inférieur au nôtre ». *D'accord/Pas d'accord.*
6. Êtes-vous plutôt d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation suivante : « Un jeune qui quitte le foyer de ses parents doit se débrouiller sans eux ». *D'accord/Pas d'accord.*
7. Êtes-vous plutôt d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation suivante : « Quand les enfants ont des difficultés d'argent, c'est avant tout le rôle des parents et des grands-parents de les aider financièrement, quel que soit l'âge des enfants ». *D'accord/Pas d'accord.*
8. Êtes-vous plutôt d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation suivante : « Aujourd'hui, les jeunes ont davantage besoin d'aide de leurs parents qu'il y a 20 ans ». *D'accord/Pas d'accord.*
9. Je vais vous citer deux propositions. De laquelle êtes-vous le plus proche ? *Il est préférable que l'héritage ne soit transmis aux enfants que lorsque les parents sont décédés / Il est préférable que les parents transmettent une partie de leur patrimoine de leur vivant.*

L'axe horizontal mesure les attitudes vis-à-vis du soutien intergénérationnel

Le premier axe de l'analyse (Carte A) synthétise l'opposition entre les individus favorables au soutien parental, positionnés à gauche, et ceux qui y sont défavorables, positionnés à droite.

A droite, on trouve donc les individus qui pensent que ce n'est pas avant tout le rôle des parents et des grands parents que d'aider financièrement leurs enfants en difficultés ; on y trouve aussi les personnes estimant que les jeunes qui quittent le foyer parental doivent se débrouiller seuls et qu'il est préférable de transmettre le patrimoine aux enfants **après** le décès des parents. Ces attitudes vont également de pair avec une vision « optimiste » de la situation actuelle des jeunes : les jeunes d'aujourd'hui n'ont pas davantage besoin de leurs parents qu'il y a 20 ans ; nos enfants n'auront pas demain un niveau de vie inférieur au nôtre.

A gauche, ce sont les attitudes contraires qui s'expriment. Mais on trouve également, dans cette partie de la carte, les attitudes d'épargne qui ont pour objet d'aider financièrement enfants et petits enfants, et plus largement d'aider la famille proche (cas d'une rentrée d'argent imprévue de 10 000 Francs). **Attitude prudentielle considérée sous l'angle financier et attitude vis-à-vis du soutien intergénérationnel ne sont donc pas complètement déconnectées quand on désigne expressément la possibilité d'épargner pour sa descendance.**

Carte A
Attitudes prudentielles et soutien intergénérationnel
- Projection des variables actives -

INSOUCIANT

◆ Profiter de l'argent qu'on a

◆ 10 000 F : acheter quelque chose
 ◆ Epargner pour des achats

◆ Vivre l'instant présent

DEFAVORABLE AU SOUTIEN PARENTAL

◆ Jeunes n'ont pas davantage besoin des parents

FAVORABLE AU SOUTIEN PARENTAL

◆ Epargner pour les enfants
 ◆ 10 000 F : aider la famille proche

Rôle des parents d'aider financièrement enfants

◆ Héritage avant le décès

◆ Jeunes ont davantage besoin des parents

◆ Demain, enfants n'auront pas niveau de vie inférieur

◆ Jeune quittant le foyer ne doit pas se débrouiller seul

◆ 10 000 F : rien

◆ Jeune quittant le foyer doit se débrouiller seul

◆ Demain, enfants auront niveau de vie inférieur

◆ 10 000 F : rembourser un emprunt

◆ Héritage après le décès

◆ Mettre de l'argent de côté

◆ Epargner pour un logement

◆ Pas le rôle des parents d'aider financièrement les enfants

◆ Epargner pour l'imprévu
 ◆ Se préoccuper de l'avenir

◆ 10 000 F : les placer

◆ Epargner pour des revenus complémentaires

PREVOYANT

L'axe vertical mesure l'attitude prudentielle

Le second axe (vertical) oppose les individus qui ont un discours insouciant et dépensier (en haut), à ceux qui ont un discours prudent et prévoyant (en bas).

En haut, se positionnent donc les personnes qui pensent qu'il faut profiter de l'argent qu'on a et qu'il ne faut pas hésiter à le dépenser dès qu'on le peut, ceux qui ont pour « philosophie de vie » de vivre l'instant présent sans trop se préoccuper de l'avenir, ceux dont la motivation d'épargne est de pouvoir effectuer certaines dépenses importantes et, enfin, ceux qui feraient précisément un achat s'ils devaient bénéficier d'une rentrée d'argent imprévue, de l'ordre de 10 000 F.

En bas, se projettent les opinions opposées : il faut être prévoyant et, quand on le peut, mettre de l'argent de côté en cas de coup dur ; il faut se préoccuper de l'avenir et ne pas vivre que l'instant présent ; une rentrée d'argent imprévue de 10 000 F. serait placée ; quand on épargne, c'est pour disposer de revenus complémentaires, pour faire face à l'imprévu ou encore pour acheter un logement.

On observe que les attitudes insouciantes sont plutôt positionnées dans la moitié droite de l'espace, donc avec une sensibilité qui est plus souvent défavorable au soutien intergénérationnel qu'en moyenne. Ceci n'a rien d'étonnant : l'insouciance va de pair avec un égocentrisme plus marqué, et l'on comprend aisément que l'envie de dépenser s'encombre mal du sentiment de devoir aider ses enfants. Mais la projection de ces variables se fait certes, plutôt à droite de l'espace, mais finalement de façon proche du centre.

Du côté des attitudes prévoyantes, on remarque que deux motivations d'épargne sont plutôt positionnées vers le pôle des individus défavorables au soutien parent/enfant : épargner pour acheter un logement ; épargner pour disposer de revenus complémentaires. On a vu, dans la typologie présentée au chapitre I, que les deux classes illustratives de ces motivations sont celles qui épargnent le plus régulièrement. Ceci confirme qu'**une attitude favorable au soutien intergénérationnel n'est pas un motif de prévoyance qui va se traduire, dans les actes, par un effort d'épargne particulier.**

Dans l'espace ainsi défini, on peut maintenant, à titre illustratif, projeter soit les principales variables socio-démographiques, soit toute une série de variables d'opinions.

2. Le soutien intergénérationnel : une affaire d'âge avant tout

Les cartes B, C et D présentent la projection, dans le plan formé par les deux premiers axes, des principaux critères socio-démographiques.

C'est principalement le long de l'axe représentatif des attitudes concernant le soutien intergénérationnel que l'on observe des différences socio-démographiques, et assez peu le long de l'axe vertical, c'est à dire celui traduisant les attitudes prudentielles.

En fait, les variations d'attitudes sur le thème du soutien intergénérationnel peuvent se résumer à une opposition « jeunes/vieux » : les jeunes, dont les besoins d'indépendance sont exacerbés, sont plus défavorables qu'en moyenne au soutien parent/enfant ; les personnes âgées, dont les besoins d'intégration sociale sont plus grands, sont très largement favorables au soutien parent/enfant (Carte B).

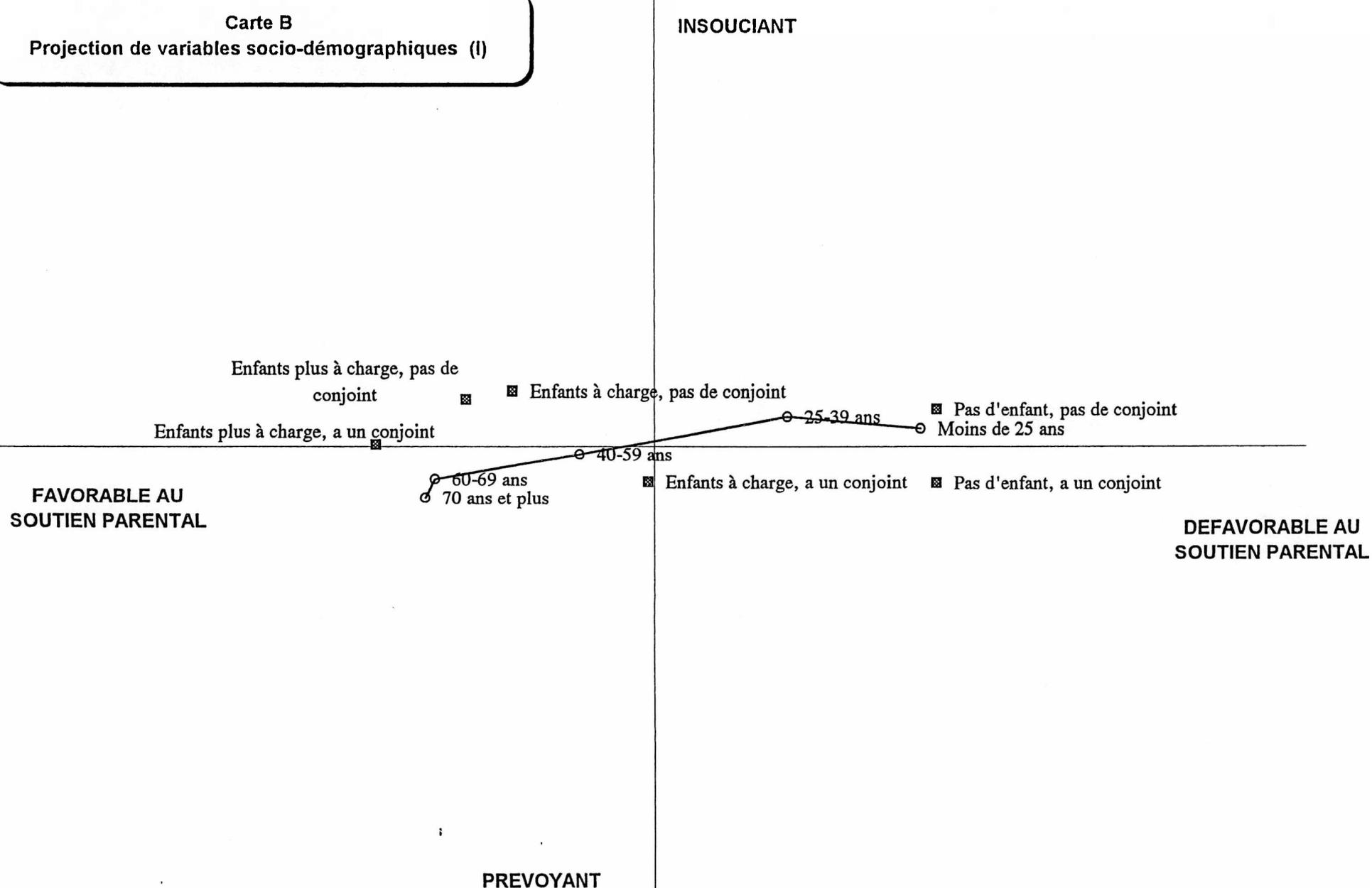
La situation familiale, très corrélée à l'âge, montre également des différences d'attitudes sur le thème du soutien parental, mais pas en terme d'attitudes prudentielles. Les personnes n'ayant pas eu d'enfants, dans l'ensemble plutôt jeunes, sont plus défavorables qu'en moyenne au soutien parental, qu'elles aient ou non un conjoint : elles sont positionnées à droite de la carte, pratiquement sur l'axe horizontal. Les parents ayant des enfants à charge, se situent plutôt au milieu de la carte. Néanmoins, les pères ou mères élevant seuls leurs enfants ont tendance à être plus favorables qu'en moyenne au soutien parental : peut-être pensent-ils plutôt à l'aide qu'ils pourraient recevoir de leurs propres parents qu'à l'aide qu'ils seraient susceptibles de donner à leurs enfants.

Le long de l'axe vertical, celui de l'attitude prudentielle, seuls les indépendants (les exploitants agricoles surtout et, dans une moindre mesure, les artisans-commerçants) et, à la marge, les cadres supérieurs et professions libérales, font preuve d'une plus grande prévoyance qu'en moyenne. La nature de leurs responsabilités professionnelles les a habitués à une meilleure prise en compte du long terme (Carte C).

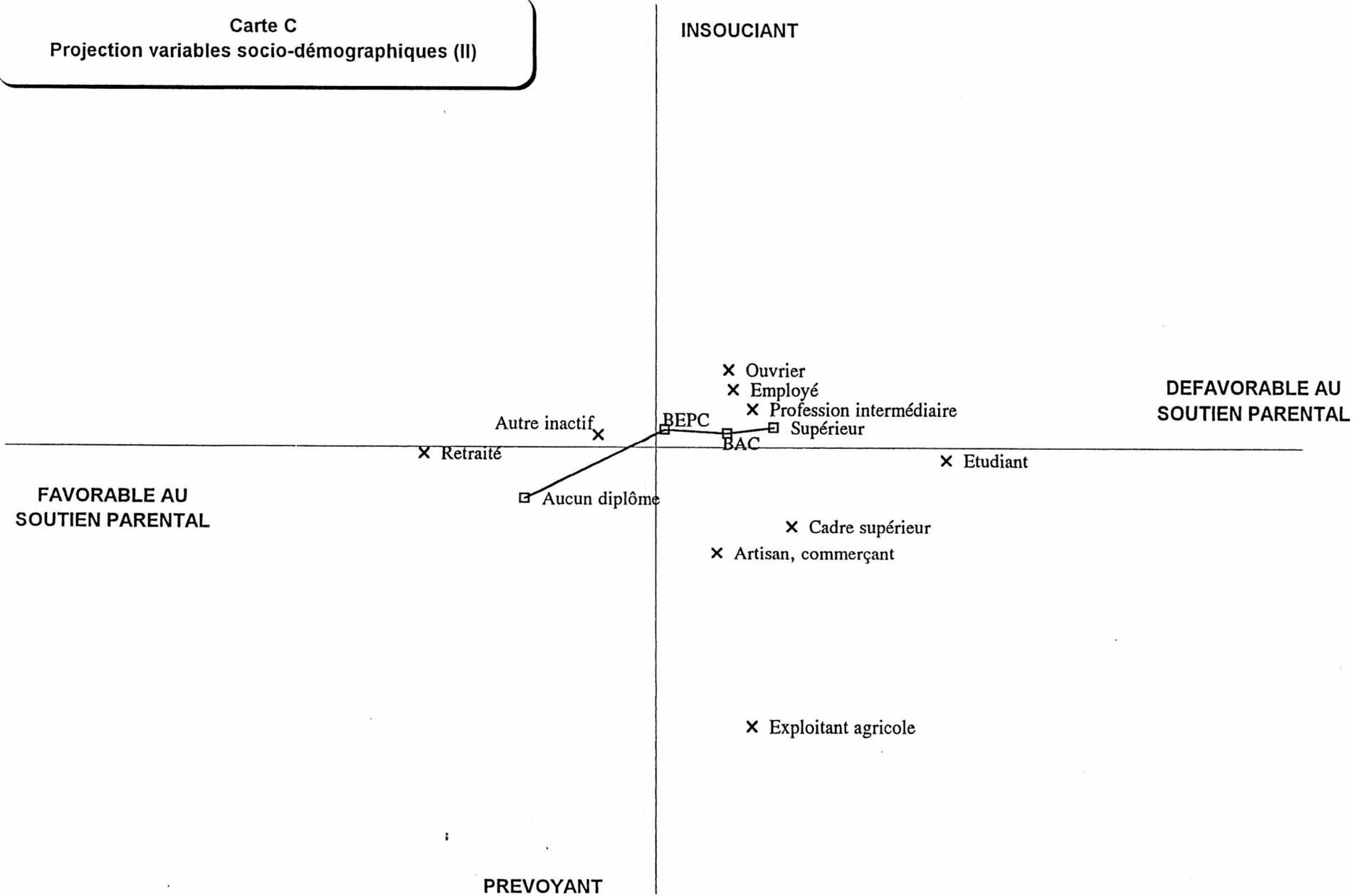
A titre d'information, nous avons projeté le revenu du foyer (Carte D). On note que l'ensemble des catégories de petits, moyens et gros revenus se positionnent très près du centre de la carte : **le revenu est sans lien direct apparent avec l'une ou l'autre des deux attitudes symbolisées par les axes horizontal (soutien intergénérationnel) et vertical (attitude prudentielle).**

Le patrimoine détenu constitue ici une caractéristique socio-démographique singulière : c'est la seule qui soit aussi ouvertement corrélée avec l'axe vertical, celui qui représente le degré d'attitude prudentielle. Sans préjuger du sens de la causalité, la tendance est à être de plus en plus prévoyant lorsque le patrimoine augmente. Dans une moindre mesure, on constate aussi que l'augmentation du patrimoine se traduit par une attitude plus favorable au soutien parental.

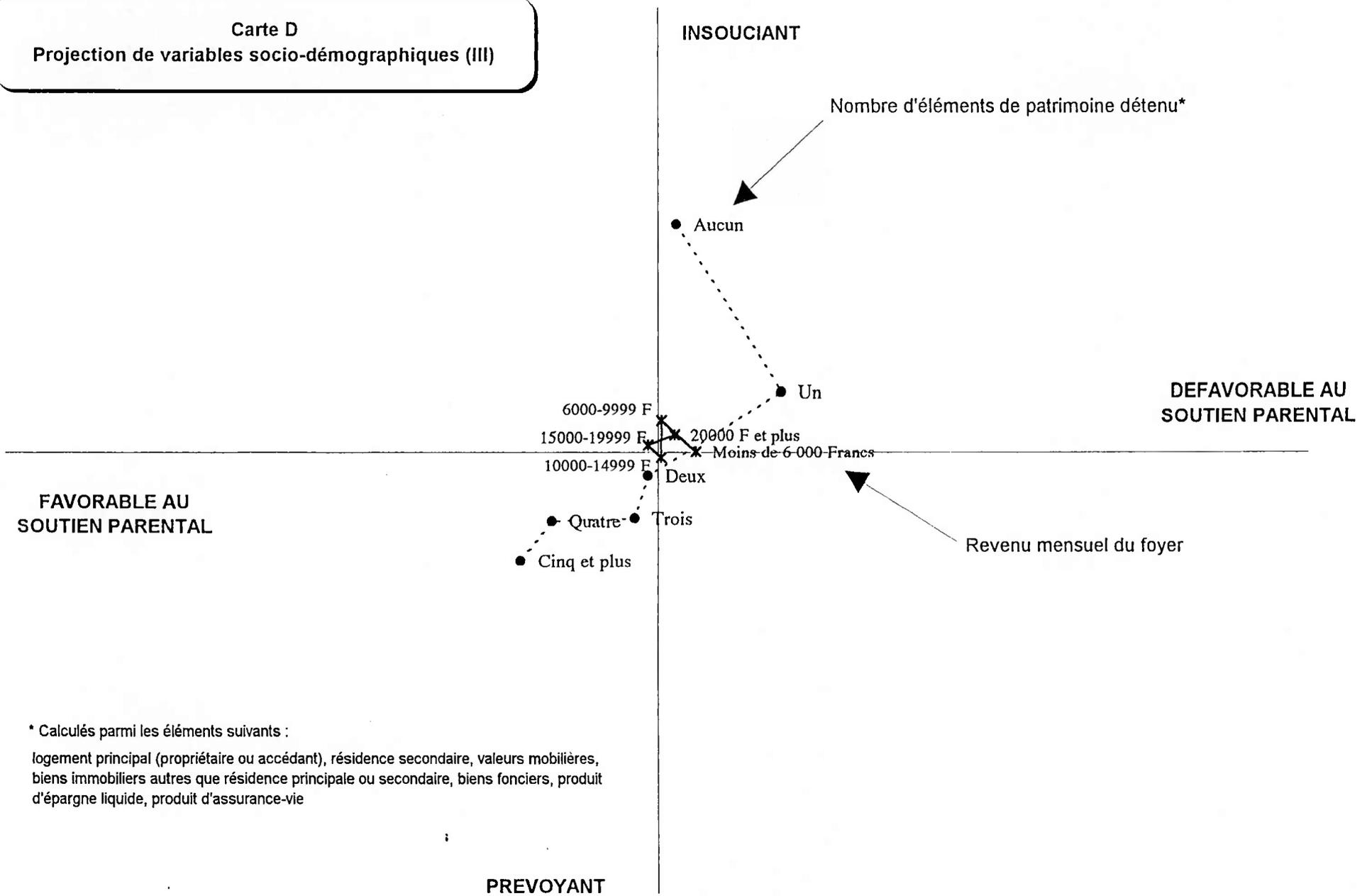
Carte B
Projection de variables socio-démographiques (I)



Carte C
Projection variables socio-démographiques (II)



Carte D
Projection de variables socio-démographiques (III)



* Calculés parmi les éléments suivants :
 logement principal (propriétaire ou accédant), résidence secondaire, valeurs mobilières,
 biens immobiliers autres que résidence principale ou secondaire, biens fonciers, produit
 d'épargne liquide, produit d'assurance-vie

3. Projection des variables d'opinions

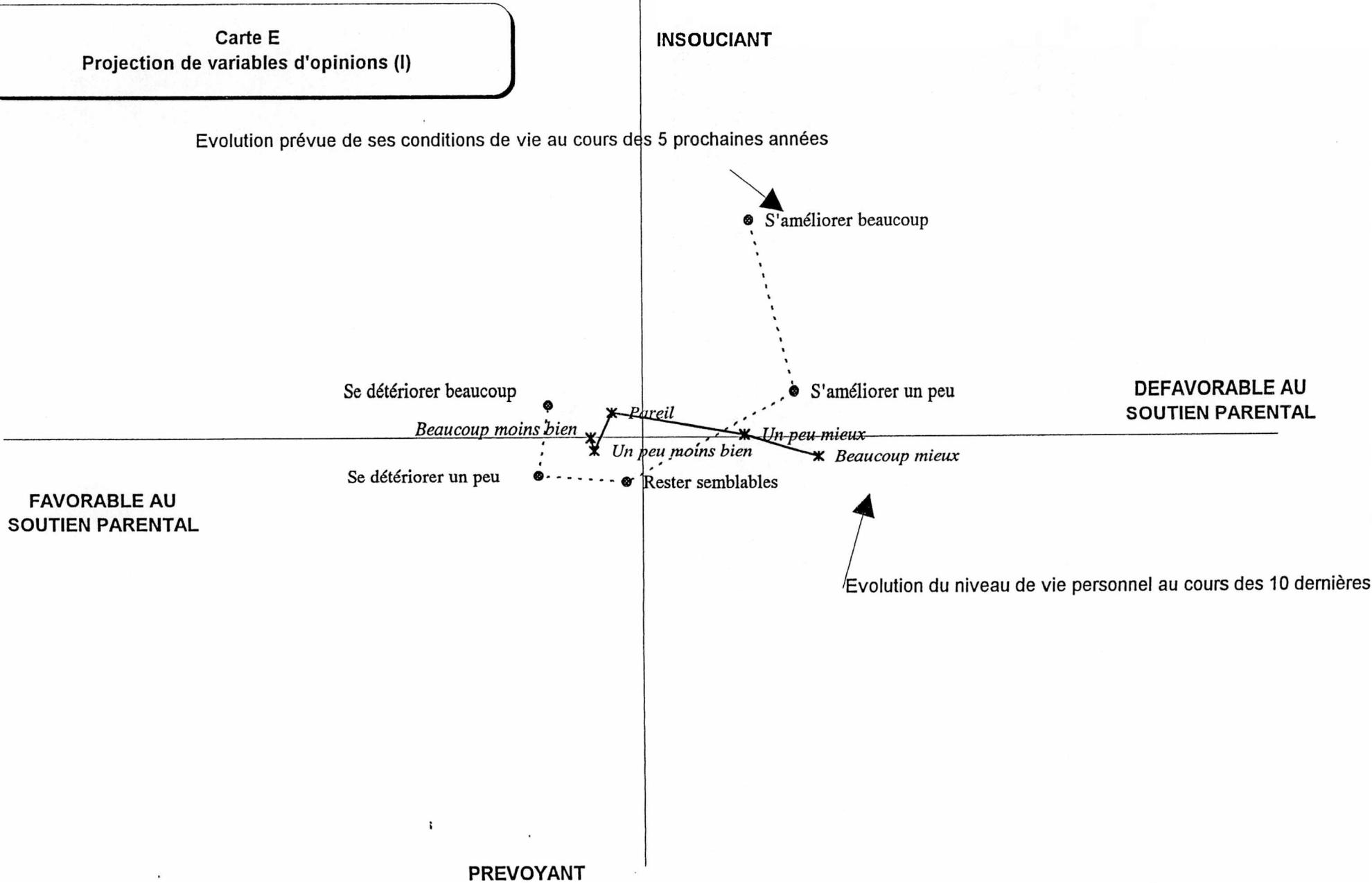
Nous avons sélectionné deux séries d'opinions : la première porte sur la vision de la conjoncture, la seconde sur le « modernisme/traditionalisme » en matière de mœurs. Ces deux séries de questions présentent, au sein de l'ensemble des opinions dont nous disposons, les meilleures corrélations avec au moins l'une des deux attitudes symbolisées par les deux axes.

La vision de la conjoncture présente essentiellement un lien avec l'attitude favorable ou défavorable au soutien intergénérationnel (axe horizontal - Carte E). Constaté une détérioration de son niveau de vie au cours des 10 dernières années ou envisager une détérioration de ses conditions de vie au cours des cinq prochaines années vont de pair avec une attitude plus favorable qu'en moyenne au soutien parental. On peut supposer que se retrouver dans une situation où l'on a le sentiment d'être fragilisé rend plus enclin à rechercher le soutien pour soi ou, dans le sens inverse, à afficher plus fortement sa volonté d'aider ses enfants (avec le secret espoir d'une reconnaissance suffisante pour justifier d'un « retour sur investissement » si cela s'avère nécessaire ?)

A contrario, être dans une situation plus optimiste où l'on a le sentiment que son niveau de vie s'est amélioré au cours des années passées et que ses conditions de vie vont être encore meilleures dans les années à venir, favorise une attitude plus indépendante et moins partisane du soutien parental. Dans le cas très favorable où l'on envisage une forte amélioration de ses conditions de vie dans le futur, on note également une tendance à être plus insouciant qu'en moyenne (positionnement vers le haut des individus estimant que leurs conditions de vie vont « beaucoup s'améliorer »).

Carte E
Projection de variables d'opinions (I)

Evolution prévue de ses conditions de vie au cours des 5 prochaines années

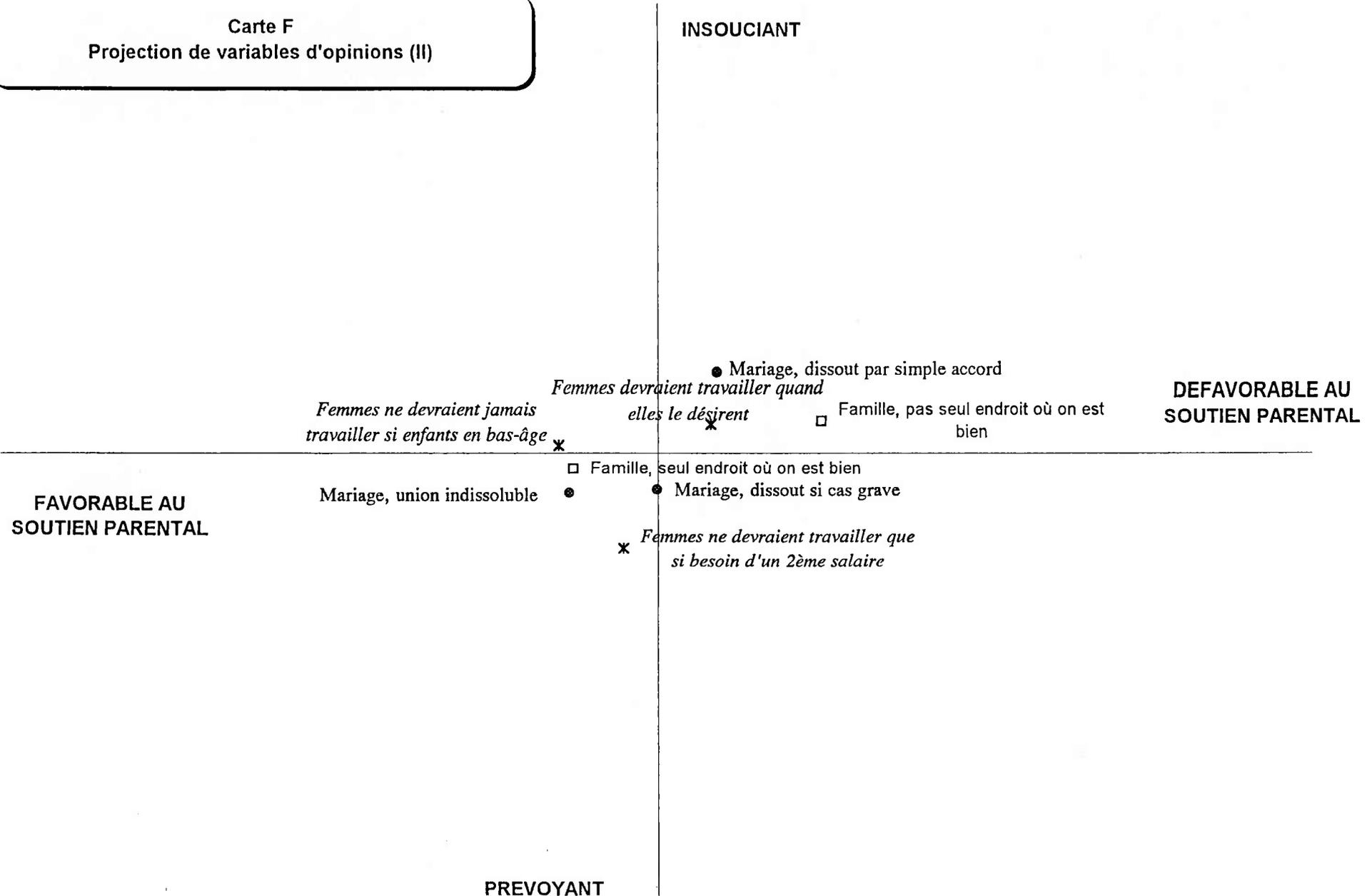


Enfin, au titre de la deuxième série de questions analysées, on tire la principale conclusion suivante : **l'état d'esprit « moderniste » en matière de moeurs est plutôt défavorable au soutien parental alors que l'état d'esprit traditionaliste y est plutôt favorable** (Carte F). On voit qu'à droite de la carte, vers le pôle « défavorable au soutien parental » se positionnent les individus ayant des attitudes modernistes sur la famille : « la famille n'est pas le seul endroit où l'on se sent bien et détendu », « le mariage est une union qui peut être dissoute par simple accord des deux parties », « les femmes devraient pouvoir travailler dans tous les cas où elles le désirent ». A l'opposé, à gauche de la carte, ce sont les attitudes traditionalistes qui prévalent : « le mariage est une union indissoluble », « les femmes ne devraient jamais travailler quand elles ont des enfants en bas âge », « la famille est le seul endroit où l'on se sent bien et détendu ».

On comprend aisément, au vu de ce positionnement, qu'une représentation traditionaliste de la famille soit compatible avec l'image du foyer où les membres sont très soudés et où le soutien parental doit jouer à plein.

Le lien entre modernisme/traditionalisme en matière de moeurs et les attitudes insouciantes/prévoyantes (axe vertical) apparaît inexistant. Tout au plus pourrait-on dire, dans le meilleur des cas, qu'il existe une petite tendance à l'insouciance chez les modernistes et à la prévoyance chez les traditionalistes. Mais, encore une fois, ces opinions semblent relativement indépendantes des attitudes affichées en matières prudentielle.

Carte F
Projection de variables d'opinions (II)



Conclusion

L'attitude prudentielle est-elle de nature principalement passive ou réactive ? Émettre un discours prudent ou insouciant est-il indépendant de la situation dans laquelle on se trouve ou dépend-il fortement des conditions du moment ? Nous pouvons répondre à cette interrogation en concluant à une **nature principalement passive de l'attitude prudentielle**. La prudence ou l'insouciance a, dans le discours, la forme **d'un trait de caractère, d'un élément de la personnalité qui ne se construit pas au gré des événements extérieurs**.

Entre prudence et insouciance, les Français prennent très largement le parti de choisir la première. Lorsque, en particulier, il s'agit de la nécessité de mettre de l'argent de côté, il y a presque unanimité dans tous les groupes sociaux. C'est la peur de l'imprévu qui motive pour l'essentiel le besoin de s'aménager une « couverture financière », sinon dans les actes de tous, au moins dans le discours de ce qu'il serait souhaitable de faire.

La typologie réalisée dans ce travail met en évidence que la prudence touche au moins 43% de la population. Au niveau des objectifs que les Français concernés lui donnent, elle prend trois formes différentes : se prémunir contre l'imprévu, être dans ses murs (devenir propriétaire), obtenir des revenus complémentaires (placements financiers). L'insouciance est affichée par 24% de la population. Un autre quart de la population (24%) raisonne moins en ces termes : il pense à aider ses enfants.

Conclure à une nature principalement passive de l'attitude prudentielle, n'empêche pas de constater des différences de situations entre les trois principaux groupes de population mis en évidence. Ainsi, les insouciants sont plutôt jeunes et favorisés. Ceux qui pensent à aider leurs enfants représentent une population âgée. Le groupe principal des prudents se situe entre les deux. L'âge, et consécutivement la situation familiale, est corrélé avec l'attitude prudentielle. Mais l'examen des autres caractéristiques de situation et d'opinion ne montrent pas de cohérence forte entre ces critères et les attitudes prudentes ou insouciantes, ou de cohérence suffisante pour remettre en cause le constat de nature principalement passive de l'attitude prudentielle.

Même la prise en compte des opinions sur la solidarité intergénérationnelle renforce l'idée d'une nature passive de l'attitude prudentielle, alors même qu'on pouvait penser que ces opinions pouvaient « sublimer » l'attitude de prudence.

La solidarité intergénérationnelle, l'aide que les parents doivent apporter à leurs enfants même grands, est en effet une opinion très largement partagée par la population, et ceci peut-être d'autant plus qu'on voit les jeunes d'aujourd'hui dans une situation moins favorable qu'auparavant. Or, sur ce thème, les opinions sont très homogènes et les différences faibles en fonction de la situation familiale, le revenu ou le patrimoine. L'idée de nécessité d'un soutien intergénérationnel est donc aujourd'hui largement ancrée dans tous les esprits.

L'analyse synthétique que nous avons conduite montre bien, en tout état de cause, qu'attitudes prudentielles et solidarité intergénérationnelle sont déconnectées pour l'essentiel. De surcroît, dans cette analyse, les caractéristiques de situation apparaissent principalement corrélées à la solidarité intergénérationnelle et peu ou pas du tout à l'attitude prudentielle.

Autrement dit, d'un point de vue discursif, nous sommes prudents ou insoucians par nature, et souvent plus prudents qu'insoucians. Les événements viennent parfois rebondir sur ce trait de caractère et en déformer quelque peu la surface, mais ils en affectent finalement rarement la structure, en tout cas à l'âge adulte. Un seul phénomène joue à la marge sur ce trait de caractère : l'âge va de pair avec une augmentation relative des attitudes prudentielles.

Annexe

**Les résultats de la régression logistique effectuée
et les « valeurs » retenues**

La série de tableaux suivants présente les résultats des régressions logistiques visant à calculer la probabilité d'appartenir à tel ou tel groupe de la typologie (présentée au premier chapitre) en fonction de certaines caractéristiques socio-démographiques et de quelques « valeurs ».

Cinq tableaux présentent successivement l'impact de chaque variable explicative sur l'évolution du rapport des effectifs existant entre, respectivement, les classes 1 à 5 et la classe 6, les classes 1 à 4 et la classe 5, les classes 1 à 3 et la classe 4, etc.

Dans le premier tableau, on constate que le coefficient de $-0,3074$ est significatif entre la Classe 1 et la Classe 6 sous l'effet de l'âge : en analysant des groupes de population de plus en plus âgés, on va trouver de moins en moins d'individus de la Classe 1 (« Dépenser et profiter ») par rapport à ceux de la Classe 6 (« Ne rien faire »). Le rapport des effectifs entre les deux classes évolue donc de manière statistiquement significative sous l'effet du vieillissement.

Cette évolution est symbolisée par une flèche partant de la Classe 1 et aboutissant à la Classe 6 dans le Graphique 8 page 57 : elle illustre le fait que la Classe 1 « alimente » en effectifs la Classe 6 au fur et à mesure que la population analysée vieillit.

La prise en compte de l'information disponible dans les cinq tableaux permet in fine de reconstituer l'ensemble des évolutions entre toutes les classes pour chacune des variables explicatives. Si le coefficient entre la Classe X et Y (Classe X/Classe Y) est négatif - comme dans l'exemple que nous venons de commenter -, la Classe X perd de manière significative des effectifs par rapport à la Classe Y lorsque la variable explicative considérée (l'âge par exemple) augmente. Si le coefficient est positif, c'est la Classe X qui gagne des effectifs par rapport à la Classe Y.

Tableau A 1
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (I)

	Coefficient	Probabilité*
AGE		
(Classe 1 / Classe 6)	-0,3074	0
(Classe 2 / Classe 6)	-0,3098	0
(Classe 3 / Classe 6)	-0,6609	0
(Classe 4 / Classe 6)	-0,1201	0,1166
(Classe 5 / Classe 6)	0,0214	0,7242
REVENU MENSUEL DU FOYER		
(Classe 1 / Classe 6)	-0,0197	0,8003
(Classe 2 / Classe 6)	-0,1231	0,1171
(Classe 3 / Classe 6)	0,1957	0,0344
(Classe 4 / Classe 6)	-0,0954	0,3457
(Classe 5 / Classe 6)	-0,0169	0,8315
NIVEAU D'ETUDES		
(Classe 1 / Classe 6)	0,0526	0,6174
(Classe 2 / Classe 6)	-0,0198	0,8516
(Classe 3 / Classe 6)	-0,00085	0,9946
(Classe 4 / Classe 6)	-0,0122	0,929
(Classe 5 / Classe 6)	-0,1535	0,1552
VALEUR FAMILLE		
(Classe 1 / Classe 6)	0,0414	0,7086
(Classe 2 / Classe 6)	0,2295	0,0363
(Classe 3 / Classe 6)	0,1745	0,1793
(Classe 4 / Classe 6)	0,0844	0,5502
(Classe 5 / Classe 6)	0,2570	0,0197
VALEUR SANTE		
(Classe 1 / Classe 6)	-0,0537	0,6004
(Classe 2 / Classe 6)	-0,0764	0,4555
(Classe 3 / Classe 6)	-0,0822	0,4971
(Classe 4 / Classe 6)	-0,2208	0,097
(Classe 5 / Classe 6)	-0,0855	0,4087

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 2
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (I)

	Coefficient	Probabilité*
VALEUR SECURITE		
(Classe 1 / Classe 6)	0,0937	0,2317
(Classe 2 / Classe 6)	0,1815	0,0177
(Classe 3 / Classe 6)	0,1174	0,1984
(Classe 4 / Classe 6)	0,1069	0,2786
(Classe 5 / Classe 6)	0,1345	0,0811
VALEUR SOLIDARITE		
(Classe 1 / Classe 6)	-0,0401	0,5634
(Classe 2 / Classe 6)	0,0148	0,8324
(Classe 3 / Classe 6)	-0,00113	0,989
(Classe 4 / Classe 6)	-0,1475	0,0941
(Classe 5 / Classe 6)	0,0291	0,6802
VALEUR TECHNOLOGIE		
(Classe 1 / Classe 6)	0,1362	0,2181
(Classe 2 / Classe 6)	-0,0334	0,7651
(Classe 3 / Classe 6)	-0,0245	0,8519
(Classe 4 / Classe 6)	0,00683	0,962
(Classe 5 / Classe 6)	0,012	0,9148
INDICE SATISFACTION/OPTIMISME		
(Classe 1 / Classe 6)	-0,0983	0,1617
(Classe 2 / Classe 6)	-0,2096	0,003
(Classe 3 / Classe 6)	-0,037	0,6501
(Classe 4 / Classe 6)	0,0744	0,4075
(Classe 5 / Classe 6)	-0,0279	0,6942

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 3
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (II)

	Coefficient	Probabilité*
AGE		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,3288	0
(Classe 2 / Classe 5)	-0,3312	0
(Classe 3 / Classe 5)	-0,6824	0
(Classe 4 / Classe 5)	-0,1415	0,0292
REVENU MENSUEL DU FOYER		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,00288	0,9615
(Classe 2 / Classe 5)	-0,1062	0,0747
(Classe 3 / Classe 5)	0,2125	0,0063
(Classe 4 / Classe 5)	-0,0785	0,3691
NIVEAU D'ETUDES		
(Classe 1 / Classe 5)	0,2061	0,0115
(Classe 2 / Classe 5)	0,1337	0,1014
(Classe 3 / Classe 5)	0,1526	0,1473
(Classe 4 / Classe 5)	0,1413	0,2368
VALEUR FAMILLE		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,2156	0,0088
(Classe 2 / Classe 5)	-0,0275	0,7306
(Classe 3 / Classe 5)	-0,0825	0,44
(Classe 4 / Classe 5)	-0,1726	0,15
VALEUR SANTE		
(Classe 1 / Classe 5)	0,0318	0,6838
(Classe 2 / Classe 5)	0,00909	0,9053
(Classe 3 / Classe 5)	0,00329	0,9741
(Classe 4 / Classe 5)	-0,1353	0,2375

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 4
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (II)

	Coefficient	Probabilité*
VALEUR SECURITE		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,0408	0,4573
(Classe 2 / Classe 5)	0,047	0,3621
(Classe 3 / Classe 5)	-0,0171	0,8137
(Classe 4 / Classe 5)	-0,0276	0,7335
VALEUR SOLIDARITE		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,0692	0,1902
(Classe 2 / Classe 5)	-0,0143	0,7843
(Classe 3 / Classe 5)	-0,0302	0,6577
(Classe 4 / Classe 5)	-0,1766	0,0191
VALEUR TECHNOLOGIE		
(Classe 1 / Classe 5)	0,1242	0,1388
(Classe 2 / Classe 5)	-0,0454	0,5893
(Classe 3 / Classe 5)	-0,0365	0,74
(Classe 4 / Classe 5)	-0,00519	0,9664
INDICE SATISFACTION/OPTIMISME		
(Classe 1 / Classe 5)	-0,0704	0,1845
(Classe 2 / Classe 5)	-0,1817	0,0006
(Classe 3 / Classe 5)	-0,00909	0,8928
(Classe 4 / Classe 5)	0,1023	0,1821

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 5
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (III)

	Coefficient	Probabilité*
AGE		
(Classe 1 / Classe 4)	-0,1873	0,0037
(Classe 2 / Classe 4)	-0,1897	0,003
(Classe 3 / Classe 4)	-0,5408	0
REVENU MENSUEL DU FOYER		
(Classe 1 / Classe 4)	0,0756	0,3782
(Classe 2 / Classe 4)	-0,0277	0,7481
(Classe 3 / Classe 4)	0,291	0,0032
NIVEAU D'ETUDES		
(Classe 1 / Classe 4)	0,0648	0,5776
(Classe 2 / Classe 4)	-0,00761	0,9481
(Classe 3 / Classe 4)	0,0114	0,9323
VALEUR FAMILLE		
(Classe 1 / Classe 4)	-0,043	0,7193
(Classe 2 / Classe 4)	0,1451	0,221
(Classe 3 / Classe 4)	0,0901	0,5113
VALEUR SANTE		
(Classe 1 / Classe 4)	0,1671	0,1401
(Classe 2 / Classe 4)	0,1444	0,2012
(Classe 3 / Classe 4)	0,1386	0,2855
VALEUR SECURITE		
(Classe 1 / Classe 4)	-0,0133	0,8711
(Classe 2 / Classe 4)	0,0746	0,3512
(Classe 3 / Classe 4)	0,0105	0,9109
VALEUR SOLIDARITE		
(Classe 1 / Classe 4)	0,1074	0,1456
(Classe 2 / Classe 4)	0,1623	0,0285
(Classe 3 / Classe 4)	0,1464	0,0852
VALEUR TECHNOLOGIE		
(Classe 1 / Classe 4)	0,1294	0,2852
(Classe 2 / Classe 4)	-0,0402	0,7418
(Classe 3 / Classe 4)	-0,0313	0,8226
INDICE SATISFACTION/OPTIMISME		
(Classe 1 / Classe 4)	-0,1728	0,0226
(Classe 2 / Classe 4)	-0,284	0,0002
(Classe 3 / Classe 4)	-0,1114	0,1952

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 6
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (IV)

	Coefficient	Probabilité*
AGE		
(Classe 1 / Classe 3)	0,3536	0
(Classe 2 / Classe 3)	0,3511	0
REVENU MENSUEL DU FOYER		
(Classe 1 / Classe 3)	-0,2154	0,0032
(Classe 2 / Classe 3)	-0,3188	0
NIVEAU D'ETUDES		
(Classe 1 / Classe 3)	0,0535	0,5878
(Classe 2 / Classe 3)	-0,019	0,8485
VALEUR FAMILLE		
(Classe 1 / Classe 3)	-0,1331	0,195
(Classe 2 / Classe 3)	0,0551	0,588
VALEUR SANTE		
(Classe 1 / Classe 3)	0,0285	0,7671
(Classe 2 / Classe 3)	0,0058	0,9519
VALEUR SECURITE		
(Classe 1 / Classe 3)	-0,0238	0,7357
(Classe 2 / Classe 3)	0,0641	0,3521
VALEUR SOLIDARITE		
(Classe 1 / Classe 3)	-0,039	0,5425
(Classe 2 / Classe 3)	0,0159	0,806
VALEUR TECHNOLOGIE		
(Classe 1 / Classe 3)	0,1608	0,12
(Classe 2 / Classe 3)	-0,00888	0,9326
INDICE SATISFACTION/OPTIMISME		
(Classe 1 / Classe 3)	-0,0614	0,3359
(Classe 2 / Classe 3)	-0,1726	0,0075

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Tableau A 7
Liens entre situations, valeurs et typologie :
régression logistique (V)

	Coefficient	Probabilité*
AGE		
(Classe 1 / Classe 2)	0,00243	0,9543
REVENU MENSUEL DU FOYER		
(Classe 1 / Classe 2)	0,1034	0,0667
NIVEAU D'ETUDES		
(Classe 1 / Classe 2)	0,0724	0,3362
VALEUR FAMILLE		
(Classe 1 / Classe 2)	-0,1881	0,0154
VALEUR SANTE		
(Classe 1 / Classe 2)	0,0227	0,7568
VALEUR SECURITE		
(Classe 1 / Classe 2)	-0,0878	0,0885
VALEUR SOLIDARITE		
(Classe 1 / Classe 2)	-0,0549	0,2676
VALEUR TECHNOLOGIE		
(Classe 1 / Classe 2)	0,1696	0,0323
INDICE SATISFACTION/OPTIMISME		
(Classe 1 / Classe 2)	0,1113	0,027

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 1998

* On retient traditionnellement les coefficients ayant une probabilité inférieure à 5% (0,05) d'avoir une valeur nulle, indiquant que l'impact est significatif (avec 5% de « chances » de se tromper).

Les valeurs

Chacune des « valeurs » présentée dans les tableaux ci-dessous est une variable quantitative qui comptabilise le nombre de fois où l'individu a choisi les modalités de réponses constitutives de cette valeur. Par exemple, la valeur « famille » est construite sur la base des réponses à trois questions. Un individu peut donc être affecté d'un chiffre variant de 0 à 3 pour cette dimension, selon qu'il n'est pas du tout attaché à la valeur famille (il n'a choisi aucune des modalités listées en répondant aux questions) ou, au contraire, qu'il l'est fortement (il a choisi les trois modalités listées en répondant respectivement aux trois questions).

Il faut comprendre le terme de « valeur » utilisé ici au sens large, en tant qu'indice mesurant une valeur (conception de la famille, par exemple), une motivation (être en bonne santé), un centre d'intérêt (attraction pour la technologie) ou un trait de personnalité (sentiment d'insécurité).

Valeur famille (Indice d'attachement à la famille traditionnelle)

- Est d'accord avec l'idée : « La famille est le seul endroit où l'on se sente bien et détendu »
- Pense que le mariage est une union indissoluble
- Affiche l'une des trois opinions suivantes à propos du travail des femmes : « Elles ne devraient jamais travailler lorsqu'elles ont des enfants en bas âge » - « Elles ne devraient travailler que si la famille ne peut vivre avec un seul salaire » - « Elles ne devraient jamais travailler »

Valeur santé (Indice de préoccupation en terme de santé)

- N'est pas très ou pas du tout d'accord avec l'opinion suivante : le maintien en bonne santé est l'affaire des médecins
- Serait prêt à payer 10% plus cher des produits meilleurs pour la santé
- Les maladies graves : sujet le plus préoccupant
- Éprouve beaucoup d'inquiétude face au risque suivant : maladie grave

Valeur sécurité (Indice de besoin de sécurité)

- Dans sa vie quotidienne, ne se sent pas du tout en sécurité
- La violence et l'insécurité : sujet le plus préoccupant
- Éprouve beaucoup d'inquiétude face au risque suivant : agression dans la rue
- Éprouve beaucoup d'inquiétude face au risque suivant : accident de la route
- Éprouve beaucoup d'inquiétude face au risque suivant : guerre
- Éprouve beaucoup d'inquiétude face au risque suivant : accident de centrale nucléaire

Valeur solidarité (Indice d'attachement à la solidarité)

- Pense que le RMI donne un coup de pouce nécessaire aux gens pour s'en sortir
- Pense que les prestations familiales sont insuffisantes
- Pense que les personnes vivant dans la pauvreté n'ont pas eu de chance
- Pense que faire prendre en charge par la collectivité les familles aux ressources insuffisantes leur permet de vivre
- Pense que tous les chômeurs devraient être indemnisés

Valeur technologie (Indice de confiance et attrait pour la technologie)

- Pense que le progrès scientifique et technique résoudra certainement ou probablement, d'ici 20 ans, les problèmes d'environnement qui se posent aujourd'hui en Europe
- Pense que les découvertes scientifiques et leur utilisation conduisent à une nette amélioration de sa vie quotidienne
- Considère que la diffusion de l'informatique est une chose souhaitable

Indice de satisfaction/optimisme

- Considère que ses dépenses de logement sont une charge négligeable ou un charge supportable sans difficulté
- Ne s'impose pas régulièrement de restrictions sur certains postes de son budget
- Estime que son niveau de vie s'est beaucoup ou un peu amélioré au cours des dix dernières années
- Estime que le niveau de vie de l'ensemble des Français s'est beaucoup ou un peu amélioré au cours des dix dernières années
- Pense que ses conditions de vie vont beaucoup ou un peu s'améliorer au cours des cinq prochaines années
- Ne se sent pas menacé par le chômage, lui-même ou un membre de son foyer
- Pense que la justice fonctionne très ou assez bien en France aujourd'hui

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

Pertinence des indicateurs utilisés pour l'évaluation des politiques de la ville

Bruno MARESCA, Pascal MADRY, Frédéric AGOSTINI - n°111 (1997)

Articles d'études et de recherche 1996 - 1997

Isa ALDEGHI, Nilton CARDOSO, Patrick DUBÉCHOT, François GARDES, Michel LEGROS, Marie-Odile SIMON - n°112 (1998)

Crise de l'immatériel et nouveaux comportements alimentaires des Français

Jean-Luc VOLATIER, Patrick BABAYOU, Chantal RENAULT, Thierry RACAUD - n°113 (1998)

La place des biens durables dans l'évolution de la consommation

Aude COLLIERIE DE BOLERY, Jean-Luc VOLATIER - n°114 (1998)

Etude de réseaux de mots

Aude COLLIERIE DE BOLERY - n°115 (1998)

La passation d'un questionnaire : un regard ethnographique

Isa ALDEGHI - n°116 (1998)

Comparaison de différentes données d'enquête de consommation alimentaire recueillies par des méthodologies différentes

Anne GUILLEMANT, Françoise DECLOITRE, Jean-Luc VOLATIER - n°117 (1998)

Méthode d'étude sectorielle - volume 4

Philippe MOATI - n°118 (1998)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur : Robert ROCHEFORT
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN : 2-84104-120-4

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie