

Consommation

ANNALES DU C.R.E.D.O.C.

Sou1960 - 3016 à 3021

1960 n° 4

octobre décembre

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation est un organisme scientifique autonome créé en 1953 sur l'initiative du Commissariat Général à la Productivité et fonctionnant dans le cadre de l'Association Française pour l'Accroissement de la Productivité. L'orientation de ses travaux est définie par un Comité Directeur que préside M. F.-L. CLOSON, Directeur Général de l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

Les travaux du C.R.E.D.O.C. se développent dans les quatre lignes suivantes :

- Étude de l'évolution de la consommation globale par produit et par groupe socio-professionnel.
- Analyse du comportement du consommateur et économétrie de la demande.
- Établissement de perspectives de consommation à moyen terme.
- Méthodologie de l'étude de marché des biens de consommation.

Les résultats de ces travaux sont en général publiés dans la revue trimestrielle « Consommation ».

Exceptionnellement, ils peuvent paraître sous forme d'articles dans d'autres revues françaises ou étrangères, ou bien faire l'objet de publications séparées, lorsque leur volume dépasse celui d'un article de revue.

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation peut en outre exécuter des études particulières à la demande d'organismes publics ou privés. Ces études ne font qu'exceptionnellement l'objet de publication et seulement avec l'accord de l'organisme qui en a demandé l'exécution.

COMITÉ DIRECTEUR

Président : M. F.-L. CLOSON

Directeur Général de l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques

- | | |
|---|--|
| M. G. ARDANT, Inspecteur Général des Finances. | M. G.-Th. GUILBAUD, Directeur d'Études à l'École Pratique des Hautes Études. |
| M. E. ARRIGHI DE CASANOVA, Directeur de l'Expansion industrielle au Ministère de l'Industrie. | M. L. GUIBOURGE, Président de l'Union Nationale des Associations Familiales. |
| M. A. BAPAUME, Secrétaire Général de la Fédération des Ingénieurs et Cadres (C. F. T. C.). | M. P. HAZEBROUCK, Secrétaire Général de la Fédération Nationale des Directeurs Commerciaux. |
| M. P. BENAERTS, Délégué Général du Conseil National du Commerce. | M. J.-M. JEANNENEY, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris ; Ministre de l'Industrie. |
| M. W. BISHOP, Président d'Honneur, Fondateur de l'Association Nationale des Praticiens en Études de Marchés. | M. P. MASSÉ, Commissaire Général au Plan et à la Productivité. |
| M. F. BOUQUEREL, Directeur de discussion au Centre de Perfectionnement dans l'Administration des Affaires de la Chambre de Commerce de Paris. | M. R. PENICHOU, Secrétaire Général de la Société Générale des Coopératives de Consommation. |
| M. M. CÉPÉDE, Professeur à l'Institut National Agronomique, Président du Comité Français pour l'Organisation des Nations Unies de l'Agriculture et de l'Alimentation. | M. F. PERROUX, Professeur au Collège de France ; Directeur de l'Institut de Science Économique Appliquée. |
| M. G. DESSUS, Directeur à la Banque de l'Indochine. | M. M. RIVES, Directeur du Service Interconsulaire du Commerce et de la Distribution. |
| M. R. DUMAS, Directeur de la Statistique Générale du Service Commun de la Statistique (Marché Commun). | M. A. ROMIEU, Président de l'Union Fédérale de la Consommation. |
| M. J. DUMONTIER, Directeur de la Statistique Économique et de la Conjoncture. | M. A. SAUVY, Professeur au Collège de France ; Directeur de l'Institut National d'Études Démographiques. |
| M. P. GROS, Président de la Compagnie des Chefs d'Approvisionnement. | M. R. SPEYSER, Vice-Président de la Confédération Générale des Cadres. |
| M. C. GRUSON, Chef du Service des Études Économiques et Financières au Ministère des Finances. | M. R. TROMELIN, Secrétaire Général de l'Association Française pour l'Accroissement de la Productivité. |

Secrétaire Général du C.R.E.D.O.C. : M. G. ROTTIER

Secrétaire Général adjoint : M. E.-A. LISLE

COMITÉ NATIONAL
DE LA PRODUCTIVITÉ

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE
ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

Consommation

ANNALES DU CENTRE DE RECHERCHES
ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
30, rue d'Astorg — PARIS - 8^e

DUNOD
É D I T E U R

92, rue Bonaparte - PARIS-6^e
Téléphone : DANton 99-15 C. C. P. PARIS 75-45

Abonnements : France : 35 NF - Étranger : 38 NF - Le numéro : 12 NF

VII^e année

sommaire

octobre-décembre 1960 - N 4

L'ÉPARGNE

AVANT-PROPOS

Edmond LISLE

L'épargne et l'épargnant : Orientations théoriques
récentes 7

Michel MASSONAUD

L'enquête-pilote de 1959 : Méthodologie. 25

Edmond LISLE, Michel MASSONAUD, Nicole TABARD

L'enquête-pilote de 1959 : L'analyse des résultats. . . 36

Nicole TABARD

L'enquête-pilote de 1959 : Les relations entre le revenu,
le patrimoine et l'épargne 65

NOTES ET CHRONIQUES

La consommation des Français en 1958 et 1959 83

Compte rendu d'une enquête sur 12 000 automobiles en 1959. 103

TABLE DES MATIÈRES 1960

AVANT-PROPOS

Le présent numéro de Consommation est spécialement consacré à l'épargne. Il représente une innovation par rapport aux sujets traités jusqu'à présent par le C.R.E.D.O.C. L'étude de la consommation devait cependant être complétée par celle de l'épargne.

Le consommateur et l'épargnant sont un personnage unique dont les décisions de consommer ou d'épargner ne sont jamais indépendantes : il répartit des ressources limitées entre la consommation et l'accumulation ; il détermine simultanément l'emploi des ressources affectées à la consommation et celles réservées à l'épargne. L'analyse de la demande s'intéressait traditionnellement à un seul aspect de cette double répartition, la détermination des dépenses de consommation. En première approximation et pour des groupes sociaux où l'épargne est faible ou nulle (rappelons que les « travailleurs productifs » de l'analyse classique, les « salariés manuels » de Keynes, n'épargnent pas), la simplification était légitime. Elle ne l'est plus quand le niveau de vie s'élevant et le crédit étant largement diffusé, les possibilités d'épargner croissent.

La généralisation de l'analyse de la demande au consommateur-épargnant se justifie d'autant plus que la distinction entre la consommation et l'accumulation est arbitraire : tout bien de consommation est plus ou moins durable (ou stockable) et relève ainsi de l'analyse de l'épargne, considérée comme une accumulation présente en vue d'une consommation future élargie.

Les travaux du C.R.E.D.O.C. en matière d'analyse de la demande débouchaient donc nécessairement sur l'épargne et les finances des ménages. Les quatre articles qui suivent font le point après dix-huit mois de recherches dans cette voie. Ces travaux, qui ont pu s'appuyer sur une très riche documentation étrangère, constituent une expérience limitée ; leurs conclusions ne sauraient être considérées comme définitives. Elles orientent cependant les recherches ultérieures.

Ces travaux ont débuté en 1959 par la conception et la réalisation d'une enquête pilote auprès d'environ 300 ménages. L'échantillon quoique modeste, était très homogène mais le questionnaire difficile : il comportait en effet deux innovations majeures par rapport à la plupart des questionnaires analogues employés à l'étranger. D'une part il visait à obtenir un relevé complet des ressources et des dépenses des ménages — aussi bien leurs dépenses courantes que leurs placements d'épargne — afin de contrôler la cohérence des réponses. D'autre part, il comportait des questions détaillées sur la fortune, jugée un facteur décisif pour la formation de l'épargne. L'expérience a été concluante : une enquête de ce

type est possible et produit des résultats aussi acceptables que ceux d'une enquête sur les dépenses de consommation.

L'analyse de ces résultats a permis de vérifier certaines hypothèses sur le comportement de l'épargnant, voire certains aphorismes, et a suggéré des relations qui devront être confirmées dans des travaux ultérieurs à plus grande échelle.

Les ménages de l'échantillon sont considérés avec leur acquit économique, représenté par leur fortune : cette accumulation existante détermine, avec le revenu, leur comportement économique au cours de la période étudiée (l'année 1958).

La fortune, ou stock initial, du ménage est diversement constituée : on y trouve des biens matériels (logement, biens d'équipement) qui procurent un service, ou revenu en nature, à leur possesseur. Nous les appelons son capital non-productif : il est caractérisé par une tendance à la saturation lorsque le niveau de vie s'élève. Le stock du ménage comprend aussi son capital productif, constitué par des immeubles de rapport ou un portefeuille de titres, qui procurent un revenu en espèces. Ces biens n'ont aucune tendance à se saturer lorsque le niveau de vie croît (Accumulez, accumulez, c'est la loi et les prophètes).

Le stock du ménage est parfois lourdement obéré, les dettes étant surtout contractées pour financer un investissement — le logement — que les seules ressources du ménage permettent rarement de couvrir. L'endettement pour se loger apparaît ainsi comme l'un des facteurs primordiaux, sinon le principal, de la constitution du patrimoine : la décision étant prise de devenir propriétaire, tout le comportement économique du ménage en est affecté. Le montant global de l'épargne — et donc de la consommation — s'en trouve déterminé : il est significatif que les candidats propriétaires, endettés, épargnent une plus forte proportion de leur revenu que les autres (Qui paie ses dettes s'enrichit). La décision de bâtir modifie aussi la structure de l'épargne, qui s'oriente massivement vers les emplois immobiliers, au détriment des placements liquides ; la composition de la fortune elle-même s'en ressent car l'acquisition d'un logement nécessite souvent la mobilisation d'avoirs liquides aussi bien que l'endettement.

Le rôle des avoirs liquides — comptes bancaires ou d'épargne et valeurs mobilières — est multiple : les comptes servent d'abord de trésorerie et restent proportionnels à la fortune (coefficient de liquidité d'environ 10 %, plus élevé cependant pour les bas revenus). Ajoutés aux valeurs mobilières ils représentent l'encaisse de spéculation, disponible pour des placements ultérieurs. Les comptes et le portefeuille sont aussi le placement privilégié pour les rentrées exceptionnelles en quête d'un emploi — car la fortune croît autant grâce à ces rentrées (héritages, dons, etc...) que par accumulation.

Le comportement de l'épargnant évolue enfin tout au long de l'existence du ménage : célibataire, sa fortune est faible et son épargne se place en biens durables (voiture) et en avoirs liquides (Pierre qui roule n'amasse pas mousse). La constitution d'un patrimoine immobilier et d'un passif relativement important apparaît dans les foyers jeunes : dans les foyers plus anciens, les besoins d'équipement étant satisfaits — et les dettes

contractées à cet effet amorties — la fortune est de plus en plus placée en capital de rapport. Si le passif diminue alors relativement à l'actif, les emprunts restent cependant souvent élevés en termes absolus et permettent d'améliorer le confort d'une résidence principale ou d'en acquérir une secondaire, sans trop entamer le capital de rapport (On ne prête qu'aux riches).

Ces résultats ne sauraient être étendus à toute la population française : l'échantillon sur lequel ils sont fondés est trop peu représentatif. Ils mettent cependant en évidence un schéma de formation de l'épargne, considérée comme la somme des accroissements apportés à chaque élément du patrimoine — logement, titres, biens durables, encaisse — et non comme la différence entre le revenu et la consommation, qui semble mieux expliquer le comportement de l'épargnant que les analyses traditionnelles fondées sur la propension à épargner.

*
* *

Les résultats présentés ci-dessous sont le fruit de collaborations diverses.

Le questionnaire d'enquête a été élaboré par l'I.N.S.E.E., le S.E.E.F. et le C.R.E.D.O.C. et s'inspire de questionnaires utilisés dans un sondage pilote effectué par l'I.N.S.E.E. en 1957.

L'échantillon a été choisi grâce à trois organismes : l'Association des Anciens Élèves de l'École Nationale d'Administration, la Confédération générale des Cadres, l'Union sociale d'Ingénieurs catholiques, de Cadres et de Chefs d'entreprises.

Nous remercions très vivement ces organismes pour le patronage qu'ils ont accordé à l'enquête auprès de leurs adhérents. Nous remercions aussi très chaleureusement les ménages interrogés qui ont manifesté une grande bonne volonté à remplir un questionnaire détaillé, complexe et indiscret au cours d'interviews toujours longues et souvent renouvelées.

L'exécution de l'enquête et l'analyse de ses résultats ont incombé entièrement au C.R.E.D.O.C., qui en a assumé la charge financière. Il est en effet apparu que la réalisation et l'exploitation d'une enquête pilote dans un domaine nouveau et difficile ne pouvaient s'incorporer au travail courant des organismes intéressés mais exigeaient l'affectation à ce programme, pendant une durée assez longue, d'un personnel de recherche spécialisé. Un groupe de travail de trois personnes a été ainsi constitué au C.R.E.D.O.C. Ses membres ont rédigé en équipe les quatre articles qui suivent. Ils ont eu en outre des responsabilités précises dans le déroulement des opérations.

Michel MASSONAUD, stagiaire au C.R.E.D.O.C. en 1959, depuis attaché de recherches à la S.E.D.E.S., a dirigé l'ensemble des opérations d'enquête.

Nicole TABARD, chargée de recherches au C.R.E.D.O.C., a été responsable de l'exploitation statistique des données.

Edmond LISLE, secrétaire général adjoint du C.R.E.D.O.C., a dirigé l'ensemble du programme.

L'ÉPARGNE ET L'ÉPARGNANT : ORIENTATIONS THÉORIQUES RÉCENTES

par

Edmond LISLE

INTRODUCTION

Les études sur l'épargne se sont activement développées, depuis une quinzaine d'années, dans de nombreux pays. Les travaux visant à établir des séries chronologiques de l'épargne globale, dont l'aboutissement reste l'œuvre monumentale de Goldsmith (1), ont été accompagnés d'enquêtes auprès des épargnants dans le but d'appréhender directement les comportements individuels. Ces dernières s'inspirent, plus ou moins, des recherches menées d'abord à Michigan (2), puis à Oxford (3).

Parallèlement à ces recherches empiriques, un sérieux effort de réflexion théorique était entrepris. Provoqué initialement par les analyses de Keynes sur le rôle de l'épargne dans l'équilibre économique global à court terme, il a été poursuivi, avec Modigliani (4) et Friedman (5), dans le sens d'une théorie de l'épargnant qui, s'intégrant à la théorie du consommateur, achemine vers une théorie générale du comportement économique du ménage (6).

La première série de travaux, la construction de séries chronologiques d'épargne globale — que l'on peut, en schématisant, attribuer aux comptes nationaux — est vite apparue insuffisante aussi bien pour fournir les éléments d'une vérification empirique des schémas théoriques que pour asseoir une politique économique cohérente. Les raisons de cette insuffisance sont bien connues : on détermine un revenu disponible R et une consommation C . On pose $R = C + E$ d'où on déduit l'épargne E par différence, en s'assurant toutefois qu'elle vérifie l'égalité $E = I$, l'investissement, évalué directement.

Mais les mesures de R , de C et de I ne sont qu'approximatives de sorte que l'estimation de l'épargne qui en résulte accumule les erreurs de mesure commises sur les autres termes.

(1) R.W. GOLDSMITH, *A study of saving in the United States*, Princeton University Press, 1955-1956.

(2) G. KATONA, *Psychological Analysis of Consumer Behavior*, Mc-Graw Hill, New York 1951. G. KATONA, L. KLEIN, J. B. LANSING, J. N. MORGAN. — *Contributions of survey methods to economics*, Columbia, New York, 1954.

(3) H. F. LYDALL, *British Incomes and Savings*, Oxford, Blackwell 1955. Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, *passim*.

(4) F. MODIGLIANI et R. E. BRUMBERG, *Utility analysis and the Consumption function : an interpretation of cross-section data*, Post-Keynesian Economics. Rutgers University Press, 1954.

(5) M. FRIEDMAN, *A theory of the Consumption function*, Princeton University Press, 1957.

(6) J. DENIZET, *La part des phénomènes monétaires dans le modèle de Keynes et dans les modèles de comptabilité économique*, *Économie appliquée*, n° 4, 1958.

En outre, la détermination de l'épargne comme un solde porte en elle une logique économique discutable : elle implique que les épargnants sont des agents actifs en tant que consommateurs mais qu'ils se contentent, après avoir perçu un revenu et additionné des dépenses, de constater un solde, leur « épargne », et éventuellement de le placer.

Un tel schéma est manifestement irréal, car il ignore le rôle actif du désir d'accumuler qui peut fort bien, dans le plan économique d'un ménage, entrer en compétition avec le désir de consommer. Au demeurant, nous ne ferons pas l'injure aux comptables nationaux de laisser croire qu'ils aient pu volontiers se satisfaire de ce schéma, même lorsqu'ils se sont trouvés contraints de l'utiliser.

Leurs efforts pour s'en dégager ont porté dans une double direction. En premier lieu, l'analyse des flux financiers donne une mesure directe de l'épargne qui est mobilisée et redistribuée par les institutions financières. Ce type d'analyse tend à devenir partie intégrante des comptabilités nationales et assure un certain contrôle de l'estimation « résiduelle » de l'épargne. Il ne permet évidemment pas de saisir le montant ou l'affectation des ressources d'autofinancement.

Une deuxième voie de recherches a donc été ouverte : l'observation directe, par sondage, des épargnants eux-mêmes, sociétés et ménages. Nous reviendrons plus loin sur l'épargne sociétaire. Dans le cas de l'épargne des ménages, la volonté de mieux connaître cet agrégat stratégique et de mieux déterminer la propension à épargner — en vue d'élaborer plus rigoureusement une politique d'équilibre économique — a déclenché, dans de nombreux pays, des enquêtes sur le comportement des épargnants. Celles-ci ont permis, en outre, une analyse empirique des « nouvelles théories » de l'épargne, expression par laquelle Farrell désigne l'effort post-keynésien de réflexion sur le comportement économique du ménage ⁽¹⁾.

Les enquêtes sur l'épargne des ménages ont pour premier objet de contrôler les estimations de l'épargne publiées dans les comptes nationaux.

Ce contrôle se révèle, à première vue, décevant ; la définition de l'épargne des ménages, retenue dans les enquêtes, est trop éloignée de celle de l'agrégat correspondant pour qu'une telle vérification soit concluante, encore que les résultats obtenus par les deux méthodes ne soient pas foncièrement incompatibles après élimination des différences conceptuelles ⁽²⁾. Malgré les résultats modestes et les difficultés matérielles considérables rencontrées dans ces enquêtes, il est significatif que les efforts dans cette voie se développent car le sondage reste le seul moyen de remonter à la source de l'épargne ⁽³⁾.

Plus que dans la mesure de l'épargne nationale, cependant, l'intérêt de ces enquêtes semble résider dans une meilleure connaissance du comportement de l'épargnant.

Elles permettent en effet une analyse économétrique des « nouvelles

(1) **The New Theories of the Consumption function**, *Economic Journal*, décembre 1959.

(2) K. H. STRAW, **The savings surveys and official sources : a reconciliation of estimates of personal income**, *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, août 1955.

D. COLE et J. E. G. UTTING, **Estimating expenditure, saving and income from household budgets**, *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 119, part. IV, 1956.

L. R. KLEIN, **The British propensity to save**, *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 121, part. 1, 1958, p. 64.

(3) R. W. GOLDSMITH, **Statistics of savings in the United States**, *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association*, décembre 1959.

théories» de l'épargne (1). Ces théories, malgré l'épithète, ne sont en réalité qu'un renouvellement de travaux déjà anciens, ceux d'Irving Fisher par exemple, qui centraient l'analyse du comportement d'un agent économique sur le capital, envisagé comme la valeur actualisée du flux de recettes escomptées. Reprenant le schéma de Fisher, Friedman, le chef de file des « nouveaux théoriciens », montre comment l'agent économique cherche à maximiser son capital-valeur en modulant, par la dépense, le prêt et l'emprunt, son échéancier de recettes. Dans cet échéancier la partie correspondant au revenu « normal » ou « permanent », selon la terminologie de Friedman, peut-être consommée ; le reste, qui comprend en outre les profits et pertes imprévus (« windfalls »), devrait, si l'agent est rationnel, être accumulé sous forme de biens matériels rapportant un revenu (en nature ou en espèces) dans le but d'aplanir — et de relever — l'échéancier de recettes.

En apportant les éléments pour une analyse empirique de ce schéma les enquêtes épargne permettent de construire un modèle économétrique du ménage en tant qu'il accumule (épargne) des biens matériels ou des créances, et d'articuler ce modèle sur ceux qui décrivent son comportement en tant que consommateur (destructeur) de biens et de services. Le besoin de disposer de tels modèles se fait particulièrement ressentir en France à l'occasion de l'élaboration des plans de modernisation et d'équipement : ces plans, qui visent à déterminer l'expansion à long terme de l'économie, doivent étudier les conditions de cette croissance et notamment **le volume des investissements et leur financement**. En l'absence d'une théorie précise de la formation de l'épargne chez les particuliers et des lois qui gouvernent son placement, le volume d'investissements prévu par le plan risquerait d'être incompatible avec le volume d'épargne qui correspond à la distribution des revenus postulé par l'hypothèse de croissance. L'épargne ex ante ne serait pas égale à l'investissement ex ante ; le financement de celui-ci serait mal assuré de sorte que la formation de capital prévue par le plan (sur la base de coefficients techniques) ou bien ne serait pas réalisée — et le taux de croissance désiré ne serait pas atteint — ou bien serait financée par des mécanismes inflationnistes.

Si une meilleure connaissance du processus de formation et de répartition de l'épargne des ménages paraît s'imposer pour l'élaboration des plans de développement à long terme, l'étude de l'épargne et du comportement de l'épargnant pose des problèmes fondamentaux de **définition des concepts** et d'**analyse des résultats**. Il est nécessaire de s'étendre quelque peu sur ces problèmes qui se trouvent à la base de toutes les recherches contemporaines sur l'épargne, aussi bien des études empiriques que des « nouvelles théories ».

I. — PROBLÈMES DE DÉFINITION

La complexité du phénomène de l'épargne exige un sérieux effort de définition des concepts employés. La mise au point de l'enquête pilote française, dont les résultats seront présentés dans les articles suivants, n'a pas fait exception : sans aller jusqu'à donner un lexique détaillé des termes utilisés — comme l'ont fait certains auteurs — il est utile de résumer

(1) Certaines enquêtes sur l'épargne des ménages apportent en outre des informations de nature conjoncturelle : les enquêtes du **Survey Research Center** de Michigan par exemple comprennent des questions sur les intentions d'achats et les plans financiers des consommateurs. Les enquêtes semestrielles de l'I.N.S.E.E. sur les intentions d'achats des ménages (Cf. **Études et Conjoncture**, novembre 1959), qui ne sont pas des enquêtes sur l'épargne, correspondent à la partie conjoncturelle des enquêtes de Michigan. Sans vouloir minimiser l'intérêt de ces tests conjoncturels, nous pensons qu'ils correspondent à des préoccupations, et relèvent de techniques d'analyse, distinctes de celles qui touchent au comportement de l'épargnant, étudié ici.

les discussions théoriques récentes sur le contenu des notions d'épargne et d'épargnant.

Nous le ferons à partir des catégories de la comptabilité nationale française. Cette démarche se justifie pour plusieurs raisons :

— ces catégories, à peu près normalisées sur le plan international, sont maintenant bien connues et résultent elles-mêmes d'un effort séculaire de réflexion sur les phénomènes économiques ;

— l'enquête pilote française a adopté les définitions de base de la comptabilité nationale afin d'assurer une comparabilité entre ses résultats et ceux des Comptes de la Nation.

La comptabilité nationale distingue deux types de comptes — les comptes d'agents et les comptes d'opérations. Les agents sont les personnes physiques ou morales qui exercent une activité économique ; les opérations sont les résultats de cette activité.

Nous définirons, d'une part, l'agent « épargnant », d'autre part, les opérations de formation et de placement d'épargne qu'il effectue.

A. — L'ÉPARGNANT

Tout agent économique est susceptible d'agir en épargnant, c'est-à-dire **d'accumuler** des biens (ou des créances) en vue d'une consommation future élargie ; ce comportement s'oppose à celui du consommateur qui **détruit** des biens, **utilise** des services ou **liquide** des créances.

Les enquêtes sur l'épargne portent sur un groupe d'agents — les ménages ; il convient de le situer par rapport aux autres groupes d'épargnants. On analysera ensuite les unités qui le composent.

I. Rôle des ménages dans la formation de l'épargne

La comptabilité nationale définit plusieurs catégories d'agents économiques : les administrations, les entreprises et les ménages.

Le comportement d'épargnant des administrations ⁽¹⁾ ne présente pas de graves difficultés d'analyse. Leur épargne, ou plus généralement leur désépargne ⁽²⁾, est relativement aisée à saisir.

Son évolution future relève de choix politiques sur lesquels l'économiste n'est guère qualifié pour émettre des pronostics : on peut admettre que cette grandeur est une variable exogène et la négliger dans une étude du comportement des agents économiques.

Plus intéressantes sont les entreprises : leur épargne se subdivise en deux catégories : la première est constituée par les bénéfices non distribués des **sociétés**. Celles-ci sont justiciables d'études particulières portant sur leurs bilans et leurs politiques de distribution de dividendes et d'auto-financement. Des recherches se poursuivent dans divers pays sur cette épargne sociétaire — importante par sa masse — qui tend à croître relativement aux investissements et à se concentrer ⁽³⁾.

(1) Nous entendons ce terme au sens de la comptabilité nationale française.

(2) Il est significatif que la comptabilité française ne prévoit pas de position « épargne » dans le compte des administrations ; une position « déficit » est prévue, affectée d'un signe négatif les années, rares, où les administrations ont réduit leur endettement.

(3) Cf. les travaux du **National Institute of Economic and Social Research (N.I.E.S.R.)** et les conclusions du **Radcliffe Committee**, au Royaume-Uni ; ceux de la **Centrale des bilans de l'Agence financière de la Caisse des Dépôts** et du **Service des Études économiques et financières du Ministère des Finances en France**.

La deuxième forme d'épargne d'entreprises est due aux **entreprises individuelles** (y compris les exploitations agricoles et les professions libérales). Mais il est en toute rigueur impossible de dissocier l'épargne de ces unités de production de celle des ménages qui leur sont rattachés. L'épargne des entreprises individuelles se confond en fait avec celle des ménages.

Or, l'importance de cette dernière catégorie dans la formation de l'épargne et le financement des investissements est fondamentale comme l'indique le tableau I, qui compare l'investissement et l'épargne des divers groupes d'agents.

TABLEAU I
Financement des investissements en France en 1958
(en milliards d'anciens francs)

	ENTREPRISES	ADMINISTRATIONS	MÉNAGES	PRÊT NET de l'extérieur
Épargne	2 146	391	1 847	389
Investissements ...	3 487	425	861	—
Solde.....	— 1 341	— 34	+ 986	+ 389
	— 1 375		+ 1 375	

Source : Projet de loi de finances pour 1960. Annexe au rapport économique et financier. Rapport sur les comptes de la Nation de l'année 1958. Paris, Imprimerie Nationale 1959, p. 206-207.

On voit que l'épargne des ménages — y compris celle des entrepreneurs individuels — ne le cède qu'à celle des sociétés, mais qu'en revanche le prêt net des ménages au reste de l'économie représente 28 % des investissements des entreprises. Plus de la moitié de ce « prêt » constitue en fait l'autofinancement de leur exploitation par les entrepreneurs individuels mais le reste est placé sur le marché monétaire ou financier. Les ménages financent donc, par leur épargne, une fraction non négligeable de l'investissement des sociétés et du déficit du secteur public. Son rôle dans l'accroissement du patrimoine immobilier de la Nation, sous forme de logements, est par ailleurs prépondérant puisque les 861 milliards d'investissements en logements effectués par les ménages représentent les deux tiers de l'effort de construction dans ce secteur ⁽¹⁾. L'épargne des ménages constitue ainsi une des variables stratégiques les plus importantes du système économique, à court et à long terme.

A court terme, une faible variation relative de ce poste peut entraîner une très forte variation du solde des opérations avec l'extérieur (en 1958, 10 % d'épargne en plus, soit 1 % du revenu, aurait ramené l'emprunt à l'extérieur de 389 à environ 200 milliards).

A long terme, l'expansion de l'économie est conditionnée par le volume

(1) A noter qu'en U.R.S.S. les ménages assurent environ 45 % de l'investissement en logements : R. BORDAZ, *La nouvelle économie soviétique 1953-1960*, Paris, 1960, p. 60-63 et 100.

des investissements productifs qui dépendent, pour une fraction essentielle, de ce que les ménages voudront bien y affecter.

Si le comportement financier des ménages mérite ainsi l'attention particulière qui leur est portée depuis quinze ans, ces derniers ne peuvent cependant pas être traités comme un groupe homogène.

2. Le groupe des ménages : limites et structure

La comptabilité nationale française subdivise le groupe des ménages en **ménages « ordinaires »** ou ménages proprement dits, c'est-à-dire l'ensemble de personnes mettant leurs ressources en commun et résidant habituellement dans la même habitation ⁽¹⁾, les **ménages « collectifs »** ou population comptée à part, vivant dans des institutions, enfin les **résidents temporaires**. Ces deux derniers groupes sont exclus du champ des enquêtes sur l'épargne, les résidents temporaires parce qu'ils sont censés épargner seulement dans leur pays de résidence habituelle, la population vivant dans des institutions parce que, l'initiative de ses dépenses lui échappant presque totalement, on peut admettre qu'elle n'épargne pas ⁽²⁾.

Dans le groupe des ménages proprement dits qui forme la population visée par les enquêtes sur l'épargne, il convient de définir l'unité de base qui sera visée par les sondages. Cette unité est en principe le centre qui prend les décisions d'épargner. L'unité de décision ainsi définie est généralement assimilée à l'unité de revenu ou de dépense ⁽³⁾, plus petite que le ménage. L'unité de revenu est l'individu ou le groupe d'individus qui, tout en résidant sous le même toit qu'un autre individu ou groupe et partageant avec lui une partie des dépenses, conserve néanmoins la disposition de ses ressources. Il s'agit en fait de « noyaux » au sein d'un ménage ou à côté du noyau principal formé par le chef du ménage et son foyer, se trouvent des noyaux secondaires, tels que le domestique, le pensionnaire ou le jeune ménage vivant avec ses parents, plus généralement tout adulte, autre que le conjoint du chef de ménage, disposant de ressources propres.

L'unité de revenu cerne en principe d'un peu plus près le centre de décision qui épargne. En pratique, la division d'un ménage entre les unités de revenus distinctes qui le composent est souvent impossible ⁽⁴⁾.

Les unités observées sont enfin classées en fonction de critères démographiques et socio-économiques dont on pense qu'ils seront significatifs pour l'analyse des résultats.

Il convient de distinguer, par exemple, les unités dont le chef est entrepreneur individuel et les autres. Pour les premières, en effet, une cellule de production est liée à l'unité de revenu au point d'en être souvent indissociable. Dans ce cas, le revenu et l'épargne du foyer ne se distinguent pas de ceux de l'entreprise attenante — que l'on songe aux exploitations agricoles de type familial — et l'étude du comportement de l'épargnant

(1) Cf. rapport sur les comptes de la Nation, vol. II, Méthodes Paris Imprimerie Nationale, 1955, p. 13.

(2) L'épargne éventuellement formée par les institutions qui les hébergent est reprise avec celle des entreprises ou des administrations suivant les cas.

(3) **Income unit** selon la terminologie britannique, **spending unit** selon la terminologie américaine.

(4) Dans l'enquête française de 1959, la notion plus large de ménage a été retenue mais aucune interview n'était prise des noyaux secondaires vraiment distincts du ménage enquêté, tels les pensionnaires et domestiques. Le fait de n'interviewer que le chef du ménage a pu en revanche conduire à sous-estimer le revenu et l'épargne du ménage lorsque celui-ci contenait un noyau secondaire apparenté à l'enquêté (parents âgés ou enfants majeurs).

doit englober simultanément le ménage et l'entreprise (1). A l'intérieur de ces deux grandes divisions — les ménages « indépendants » et les autres — il faut encore subdiviser et distinguer dans le premier groupe les professions libérales, les exploitants agricoles et les autres entrepreneurs individuels ; dans le second groupe on pourra de même distinguer les salariés de divers niveaux de revenu ou de qualification, les inactifs enfin. Cette ventilation s'inspire directement de celle utilisée dans les enquêtes sur les budgets familiaux, que les enquêtes sur l'épargne prolongent et complètent. Mais d'autres classements se recommandent aussi : en fonction de l'âge, l'épargne étant, selon certains auteurs, un phénomène modulé sur la vie entière de l'individu (2). Les enquêtes du **Survey Research Center** de Michigan ont par exemple, démontré que le statut d'occupation du logement (propriétaire, locataire, logé gratuitement) était aussi un critère d'analyse du groupe des ménages significatif pour l'étude de l'épargne (3) ; l'enquête pilote française aboutit à la même conclusion. Enfin d'autres critères de classement des ménages sont concevables et pourront être utilisés dans l'analyse, la taille du ménage par exemple, ou encore la région, ou l'importance de la commune de résidence.

B. — L'ÉPARGNE

Le mot « d'épargne » nous est livré dès l'enfance avec une signification claire : épargner, c'est placer dans une tirelire les sommes que l'on eût pu dépenser en caramels mous : tantôt on « consomme » tantôt on « met de côté » un peu d'argent. Le monde des adultes n'admet pas les belles dichotomies de l'enfance. La signification d'une dépense se complique et celui qui l'engage ne s'explique pas toujours le sens de sa décision. L'ambiguïté de la notion d'épargne dans l'esprit des ménages a conduit les économistes à élaborer des concepts élémentaires aisément observables et susceptibles d'être combinés entre eux, pour constituer diverses « estimations » de l'épargne répondant à des définitions plus ou moins larges de cette notion.

Ces concepts se rattachent, d'une part, à l'égalité : $\text{revenu} = \text{consommation} + \text{épargne}$; d'autre part au bilan du ménage et à ses variations : $\text{actif net} = \text{actif brut} - \text{passif}$.

I. L'épargne, le revenu et la consommation

Pour les théoriciens comme pour les comptables nationaux et les chercheurs empiriques, l'épargne demeure l'élément qui solde le compte d'affectation des particuliers. La définition de ce solde est donc liée à celle des deux autres termes de l'égalité.

Or, ceux-ci peuvent être entendus dans un sens prospectif ou rétrospectif (ex ante ou ex post) et, simultanément, avoir des acceptions plus ou moins larges.

(1) Voir par exemple l'intervention de C. T. SAUNDERS, D. COLE et J. E. G. UTTING, *Estimating expenditure, saving and income from household budgets*, Journal of the Royal Statistical Society, Séries A, vol. 119, part. IV, 1954, p. 386-7.

Voir aussi les conclusions méthodologiques de : L. R. KLEIN, K. H. GLASS, P. VANDOME, *Savings and finances of the upper income classes*, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, novembre 1956, p. 317.

(2) F. MODIGLIANI et A. K. ANDO, *Tests of the life cycle hypothesis of savings*, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, mai 1957.

Voir aussi R. GOLDSMITH, *Statistics of Saving in the United States*, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association, décembre 1959.

(3) J. N. MORGAN, *Factors related to consumer saving when it is defined as a net worth concept*, Contributions of survey methods to economics, Columbia, New York, 1954, p. 90-3.

Déjà en 1938, J. R. Hicks avait marqué la distinction entre les concepts *ex post* et *ex ante*.

En général, « le revenu est » dit-il « le maximum qu'un individu peut dépenser tout en conservant intacte la valeur en capital de sa perspective de recettes » (1). Considéré *ex ante*, ce concept, qui s'inspire de la théorie de Fisher (2) et préfigure celle de Friedman (3), n'est cependant pas opérationnel dans le cadre d'une enquête auprès des ménages. Il fait intervenir des échéanciers prospectifs de recettes et de dépenses qu'il serait presque impossible d'observer par interview et qui, en outre, ne seraient pas comparables entre ménages parce qu'essentiellement subjectifs.

Le revenu *ex post* défini comme le maximum qu'un individu aurait pu dépenser sans entamer son capital, est en revanche une donnée observable et comparable entre individus. C'est elle, ainsi que les autres grandeurs *ex post*, que saisissent les enquêtes sur l'épargne.

Dans l'égalité $R = C + E$, les concepts *ex post* peuvent cependant recevoir diverses acceptions comme le souligne M. J.-M. Jeanneney (4). S'agissant du revenu, on peut s'intéresser aux seules ressources monétaires du ménage (diminuées des impôts, pour donner un revenu disponible), y inclure l'auto-consommation et les avantages et l'assistance en nature, ou enfin prenant une définition plus large encore, y ajouter non seulement les services procurés au ménage par son logement — s'il en est propriétaire — mais même les services rendus par ses biens durables : voiture, matériel ménager, voire mobilier et vêtements.

Le terme consommation peut être interprété de façon analogue, soit dans le sens étymologique et restrictif de **destruction** (auquel cas il est nécessaire d'évaluer l'usure des biens durables au cours d'une période) soit dans le sens plus usuel d'achats [augmenté des consommations en nature (5)]. L'inclusion ou non de certains des éléments énumérés ci-dessus qui figurent à la fois dans le revenu et la consommation, ne modifie évidemment pas le montant de l'épargne quoiqu'elle en change le taux. En revanche, l'amortissement des biens durables et l'estimation des services rendus par ces biens peuvent, si on les inclut dans l'égalité, modifier le montant et le taux de l'épargne.

La définition large ou étroite qui sera donnée à l'épargne dépendra en partie de la qualité des données de base disponibles pour établir les diverses mesures possibles des trois termes de l'égalité : revenu = consommation + épargne. Sous cette réserve importante, elle dépendra aussi de la nature du problème à résoudre. Ainsi M. J.-M. Jeanneney propose des mesures distinctes de l'épargne correspondant à son rôle dans la détermination de l'équilibre économique à court terme (**l'épargne et la stabilité des prix**) et comme facteur d'expansion [**l'épargne condition de croissance** (6)]. Lansing ajoute aux deux problèmes précédents l'incidence de l'épargne sur le bien-être économique de la population (7).

(1) **Valeur et capital**, Édition française, Dunod, Paris, 1955, chap. XIV.

(2) **The theory of interest**, 1930. KELLEY and MILLMAN, New York, 1954.

(3) **A theory of the Consumption Function**, op. cit.

(4) Rapport présenté au **Congrès international pour l'étude des problèmes de l'épargne**, Paris, 30 septembre-3 octobre 1957.

(5) Pour une discussion approfondie des problèmes statistiques et conceptuels posés par l'estimation de la consommation, voir notre article **La mesure de la consommation dans Consommation**, n° 2, 1958.

(6) **Rapport général n° I**, dans **Rapports généraux et débats**, Congrès international pour l'étude des problèmes de l'épargne, Paris, Imprimerie Nationale, 1957, p. 116-118.

(7) **Concepts used in surveys**, Contributions of survey methods to economics, Columbia, New York 1954, p. 25-29 (« Saving and economic welfare or well-being »).

2. L'épargne et les variations de l'actif net

A côté de l'épargne définie par référence au revenu et à la consommation se place une autre définition qui fait intervenir la fortune du ménage et les variations de son actif net. La deuxième définition n'exclut pas la première, mais en est le complément indispensable. L'épargne envisagée au paragraphe précédent comme la différence entre le revenu et la consommation peut aussi être estimée à partir de la variation de l'actif net du ménage. Cette optique supplémentaire offre un avantage sérieux : le comportement de l'épargnant est certainement influencé par le montant et la structure de son patrimoine. L'épargne n'est pas un phénomène dépendant seulement du revenu passé ou attendu. C'est aussi une modification apportée à la marge d'une structure patrimoniale existante. La considération de l'épargne par référence à la fortune doit cependant rester cohérente avec la définition de l'épargne par rapport au revenu et à la consommation ⁽¹⁾.

Ainsi les ressources exceptionnelles (Windfall Gains) doivent être considérées comme une accumulation spontanée ouvrant droit à un flux supplémentaire de revenu, ainsi que le proposent Hicks et Lydall ⁽²⁾. En revanche, les plus-values d'actif ne doivent pas être considérées comme une accumulation, sauf lorsque, réalisées, elles prennent le caractère d'une ressource exceptionnelle.

En d'autres termes, l'estimation de l'épargne d'une année à partir d'une analyse des bilans successifs encadrant cette année suppose un jeu de concepts comptables suffisamment détaillé pour éviter la confusion éventuelle signalée par Hicks entre le revenu et le capital ⁽³⁾.

Finalement l'étude de l'épargne par voie d'enquêtes nécessite l'utilisation d'une nomenclature détaillée et précise des opérations économiques du ménage, dès lors que ces opérations revêtent tant soit peu le caractère d'une accumulation. Une comptabilité complète — comptes d'affectation, de capital et bilan — semble en fait nécessaire pour saisir de façon cohérente le comportement de l'épargnant. C'est une des conclusions des enquêtes anglaises ⁽⁴⁾, mise en pratique dans l'enquête pilote française de 1959.

II. — PROBLÈMES D'ANALYSE

L'analyse de l'épargne a évolué, à l'instar des analyses de la consommation, de schémas globaux très simples à des modèles de plus en plus diversifiés et complexes. Cette évolution s'explique aisément à la fois par le caractère peu satisfaisant des premières analyses et par l'effet stimulant des recherches économétriques concernant la consommation. Celles-ci ont donné lieu, depuis une quarantaine d'années (en France depuis 1945 environ), à une série de publications sur la demande de produits alimentaires, de textiles, de biens durables, d'énergie...

L'analyse économétrique de l'épargne des ménages tend de plus en plus à apparaître comme le prolongement logique de ces travaux, faisant appel aux mêmes techniques d'analyse, orientée aux mêmes fins : la prévision. L'étude de l'épargne et celle de la consommation, totalement

(1) J. N. MORGAN, *Factors related to consumer saving when it is defined as a net worth concept*, Contributions of surveys methods to economics, Columbia, New York, 1954.

(2) *Valeur et capital*, op. cit., chap. XIX. *British Incomes and savings*-Blackwell, Oxford, 1955, p. 160.

(3) Cf. *Valeur et capital*, op. cit.

(4) Cf. D. COLE et J. E. G. UTTING, *Estimating expenditure, saving and income from household budgets. Discussions*, Journal of the Royal statistical Society, vol. 119, part. IV, 1956.

distinctes au départ, confluent vers une **théorie générale du ménage**, en voie d'élaboration, propre à servir d'assise à une politique cohérente de développement économique à long terme de la nation.

Certes, les modèles généraux du comportement d'un agent économique ne font pas défaut, et d'abord en ce qui concerne la firme. Celui de Lange ⁽¹⁾ envisage les substitutions qu'une unité de production peut opérer entre ses consommations intermédiaires (achats de produits) et son épargne (acquisitions de créances ou de monnaie). Celui de Hart ⁽²⁾ considère l'ensemble des plans d'achats, de ventes, d'endettement, de financement et de trésorerie de la firme. Celui de Boulding ⁽³⁾ centre sa théorie du comportement de l'unité de production sur le bilan de celle-ci.

Mais, d'une part, ces théories aboutissent à des modèles trop frustes ou globaux pour qu'on puisse en dégager des conclusions significatives pour l'élaboration d'une politique économique. D'autre part, elles concernent la firme plutôt que le ménage, les demandes et comportements intermédiaires (et déterminés) plutôt que les demandes et comportements finals (et déterminants).

Le passage des schémas d'épargne globaux aux modèles plus raffinés du comportement de l'épargnant et leur intégration progressive aux analyses intéressant le consommateur, mérite d'être sommairement retracé. Chaque étape du processus s'appuie sur les résultats de travaux empiriques antérieurs qui ont suggéré des modèles plus complexes, des définitions plus détaillées et précises. Trois grandes étapes peuvent être grossièrement distinguées :

- les schémas globaux de type keynésien ne concernant que des agrégats ;
- les modèles plus détaillés portant sur les agents mais faisant seulement intervenir des flux ;
- les modèles contemporains intégrant les flux et les stocks.

A. — LES SCHÉMAS GLOBAUX

Ceux-ci s'inspirent de l'égalité keynésienne : $R = C + E$. Leur objet a d'abord été de mesurer empiriquement cette relation, ensuite de tester l'hypothèse, avancée dans la **Théorie générale**, d'une propension marginale à épargner croissante.

Le premier but a été atteint : l'élaboration de comptabilités nationales, inspirées du système normalisé de Cambridge, dans des pays aussi divers que le Royaume-Uni et Ceylan, le Ghana et les Pays-Bas, en bref dans la plupart des pays non communistes ⁽⁴⁾ représentés aux Nations unies, a permis de chiffrer la célèbre égalité.

Il est inutile de revenir sur les réserves dont il faut entourer l'estimation de l'épargne qui y figure.

Si l'on accepte ces travaux — et, même s'ils sont souvent fragiles, leur rejet ne saurait se justifier — il faut alors convenir qu'ils semblent totalement infirmer l'hypothèse d'une propension marginale à épargner croissante. Ni dans les quelques cas où l'on dispose de séries longues du revenu et de l'épargne des ménages (États-Unis, Royaume-Uni), ni lorsqu'on se livre

(1) Price flexibility and employment, **Cowles Commission monograph**, n° 8, Chicago, 1944.

(2) **Anticipations, uncertainty and dynamic planning**, Augustus M. Kelley, Inc. New York, 1951.

(3) **A reconstruction of economics**, Wiley, New York, 1950.

(4) On sait que les comptabilités nationales de type marxiste n'ont pu encore être raccordées de façon satisfaisante aux comptabilités nationales du type occidental.

à des comparaisons internationales entre pays à niveaux de vie très distincts, on n'observe de tendance à l'accroissement du coefficient budgétaire de l'épargne lorsque le revenu s'élève.

Les séries chronologiques affectent soit une grande stabilité, avec une propension moyenne et marginale à épargner sensiblement équivalentes et constantes, soit des variations conjoncturelles sans trend apparent. Les séries de consommation et de revenu national par tête au Royaume-Uni depuis 1870 établies par Jeffreys et Walters (1) expriment par exemple une relation stable sur toute la période avec une propension marginale à épargner de l'ordre de 0,13 (2).

Les travaux de Kuznets sur données américaines remontant à 1899 concluent également à la stabilité de la propension marginale à épargner en longue période (3).

Plusieurs explications du caractère stable en longue période, plus erratique, à court terme, du coefficient d'épargne peuvent être suggérées.

Rappelons, en premier lieu, la possibilité d'erreurs de mesure, variables dans le temps, ou entre pays, commises sur le terme épargne dans le rapport : épargne/revenu disponible.

Ensuite, s'agissant de comparaisons internationales ou intertemporelles sur longue période, il faut tenir compte du fait que des structures économiques variables peuvent influencer sur le taux de l'épargne des ménages : un pays dont une partie importante de la population est composée de petits patrons risque d'avoir une plus forte proportion d'épargne « des ménages » (mais comprenant, en fait, l'épargne des entreprises individuelles) et une plus faible proportion d'épargne « d'entreprises », qu'un pays comptant peu d'entrepreneurs individuels et beaucoup de sociétés. La diversité entre pays, ou les transformations dans le temps, des systèmes d'assurance sociale peuvent aussi expliquer une stabilité du taux de l'épargne malgré une hausse des revenus (4).

Enfin, l'agrégat mesuré dans les comptabilités nationales est la somme algébrique d'épargnes et de désépargnes très inégalement réparties dans la population. A court terme, une légère modification de ces deux distributions pourrait entraîner une variation brusque du taux de l'épargne sans que cela implique nécessairement une mutation du comportement des épargnants.

Cela peut notamment se produire chaque fois qu'un groupe de ménages est vendeur net d'avoirs (titres, propriétés, biens durables...) à un autre groupe. Cette vente de biens d'occasion (5) réduit les encaisses liquides des seconds au profit des premiers. Si ceux-ci ont une propension à consommer, par rapport aux avoirs liquides, plus forte que ceux-là, il en résultera

(1) **National income and expenditure of the U.K., 1870-1952**, Income and wealth, séries 5, 1955.

(2) L. R. KLEIN, **The British propensity to save**, Journal of the Royal Statistical Society, séries A, vol. 121, part. 1, 1958, p. 60-63.

Rappelons ici le risque de biaiser l'estimation statistique de la propension marginale à épargner lorsqu'on néglige le fait que les agrégats — consommation et revenu — ne sont pas indépendants, mais dépendent de l'investissement autonome. Cf. T. HAAVELMO, **Methods of Measuring the Marginal Propensity to Consume**, in Studies in Econometric Method. Cowles Commission for Research in Economics Monograph, n° 14, Wiley, New York, 1953.

(3) S. KUZNETS, **Proportion of capital formation to national product**, American Economic Review, papers and proceeding, vol. XIII, 1952, p. 507, 526.

(4) Pour une analyse plus complète des forces contrariant et stimulant l'épargne en longue période, voir M. J. M. JEANNENEY, op. cit., p. 135-7.

(5) Rappelons que la comptabilité nationale n'enregistre pas les opérations sur biens d'occasion entre agents d'un même groupe. Elle se prive là d'un élément d'information qui peut être important pour interpréter la conjoncture.

un accroissement de la consommation globale, et donc une diminution de l'épargne, sans aucune variation du revenu correspondant.

Si les analyses sur les séries globales du revenu et de l'épargne donnent peu de résultats suggestifs, il en va autrement lorsqu'on subdivise les agrégats classiques.

Houthakker a tenté de le démontrer par une analyse de covariance sur des données internationales rassemblées par les Nations-Unies ⁽¹⁾. Le coefficient d'épargne nationale apparaît comme la résultante d'une part de la répartition du revenu national entre revenus salariaux (et prestations sociales), revenus de la propriété et de l'entreprise et impôts directs, d'autre part de relations distinctes entre l'épargne et chacune des composantes du revenu national.

La qualité médiocre des données de base ne justifiait pas des analyses statistiques très poussées — Houthakker est probablement allé aux limites du possible — mais les résultats obtenus, en même temps qu'ils apportent d'intéressantes hypothèses de travail soulignent nettement l'orientation actuelle des travaux sur l'épargne, qui ne s'attachent plus uniquement aux opérations elles-mêmes mais remontent aux agents économiques qui en sont responsables.

B. — LES MODÈLES ÉCONOMÉTRIQUES FONDÉS SUR DES FLUX

Les analyses faites sur les agrégats de la comptabilité nationale ont un pouvoir explicatif limité, en raison du caractère à la fois très agrégé et sujet à une forte marge d'erreur des données de base. Les enquêtes directes auprès des épargnants ont en revanche été conçues et élaborées aux fins de l'analyse économétrique, autant que pour fournir des estimations de l'épargne globale.

Ces sondages, s'ils ne peuvent être exempts des erreurs d'échantillonnage et d'enregistrement, offrent au moins la possibilité d'obtenir un tableau détaillé des ressources et des placements des ménages interrogés, ainsi que des caractéristiques socio-démographiques de ces derniers.

L'expérience a montré que, malgré les difficultés réelles des enquêtes sur l'épargne, il était parfaitement possible d'obtenir une bonne coopération des ménages. Il semble en fait qu'il y ait moins d'enquêtés réticents qu'on ne le pense et plus d'enquêteurs mal formés ou d'enquêtes mal conçues et mal préparées qu'on ne l'avoue.

L'expérience aidant, les enquêtes sur l'épargne sont devenues à la fois plus précises et plus ambitieuses. Portant, à l'origine, sur les seules ressources et placements courants des ménages, elles tendent maintenant à englober tout le compte d'affectation et de capital du ménage, afin d'éliminer les erreurs d'enregistrement par un contrôle de la cohérence interne des réponses. Elles vont même jusqu'à interroger sur les éléments d'actif et de passif qui forment le patrimoine.

Les modèles élaborés à partir de ces informations ont d'abord cherché des relations entre des flux. Au départ, ces modèles n'étaient que l'application aux données « statiques » fournies par les enquêtes, des schémas appliqués précédemment aux agrégats des séries temporelles.

(1) H. S. HOUTHAKKER, *An international comparison of personal savings*, Institut international de statistiques, 32^e session, Tokyo, mai-juin 1960.

Très rapidement, ces schémas se sont diversifiés. En premier lieu le ménage est devenu le sujet central de l'étude et l'analyse a porté sur les observations relatives à des groupes de ménages homogènes. Les critères d'homogénéité retenus ont été dans un premier stade simplement empruntés à l'analyse de la demande : catégorie socio-professionnelle, nombre de personnes ou d'unités de consommation dans le ménage, niveau de revenu. D'autres critères sont ensuite apparus comme significatifs : l'âge, le statut d'occupation du logement, le niveau d'instruction (1).

Pour des groupes de ménages homogènes définis selon l'un ou plusieurs de ces critères, des relations ont été recherchées entre les variables intéressantes. C'est au niveau de celles-ci qu'un deuxième effort de diversification s'est produit : l'épargne a été divisée en épargne **contractuelle** (primes d'assurance, annuités de remboursement d'un logement, traites de crédit à la consommation...), épargne **optionnelle** (achats de valeurs mobilières, accroissement de comptes et dépôts liquides...), dépenses en **biens durables**. Du côté des ressources, une distinction s'est rapidement imposée entre les revenus **courants** (« réguliers » et « normaux ») et les ressources **exceptionnelles** (ou inattendues), ou encore entre les revenus du travail (et les prestations sociales) et les revenus de la propriété et de l'entreprise. Tous ces termes peuvent être considérés bruts ou nets. Dans le premier cas, on ne perd pas de vue les éventuels termes négatifs correspondants : la désépargne ou l'endettement, les dépenses exceptionnelles ou inattendues qui viennent grever le revenu. Dans le second cas, on « contracte » les termes actifs et passifs qui se correspondent.

Un dernier élément, un stock — le montant des avoirs liquides en début d'année — est souvent introduit dans l'analyse. Il serait peu réaliste en effet de considérer le ménage comme apparaissant ex nihilo sans aucune encaisse ou accumulation de report ; ce serait raisonner comme s'il n'avait aucun **passé économique**. Le seul stock retenu dans ce type d'analyse correspond approximativement, en fait, à l'encaisse de trésorerie du ménage, exprimée en fraction du revenu annuel.

Des relations stochastiques sont trouvées entre ces variables, de préférence après transformation en rapports (2) ou en logarithmes.

Le modèle de Klein (1958) — (3) est caractéristique de ce type d'analyse fondée uniquement sur des flux : il explique les variations de l'épargne optionnelle (S_d), de l'épargne contractuelle (S_c) et des achats de biens durables (D), en fonction du revenu (Y), de la taille de l'unité de revenu (N), des avoirs liquides en début d'année (L), des ressources exceptionnelles (ω), de l'âge du chef de ménage (A), du statut d'occupation du logement (H) — (4), de la présence d'un passif immobilier (M) — (4), éventuellement du revenu de l'année précédente Y_{-1} .

Klein applique ce modèle aux données des enquêtes d'Oxford de 1953 et 1954 et, sous une forme un peu simplifiée, aux données des enquêtes de Michigan de 1949, 1950 et 1951.

Les relations ont la forme suivante, illustrées par les équations correspondant à un des échantillons analysés par Klein (échantillon d'Oxford

(1) La race, noire ou blanche, aux États-Unis ; la date d'immigration, en Israël, etc...

(2) Afin notamment d'atténuer les phénomènes d'hétéroscédasticité ou d'accroissement des variances des résidus lorsque les variables croissent.

(3) The British Propensity to save, *Journal of the Royal statistical Society*, op. cit., p. 66-69.

(4) Deux positions seulement sont prévues pour ces deux variables : propriétaires ; non-propriétaires, hypothèques ; pas d'hypothèques.

de 429 ménages interrogés en 1953 et de nouveau en 1954 ; les paramètres sont calculés sur les réponses de 1954) (1) :

$$1) \quad \frac{Sd}{Y} = -\frac{0,21}{(0,11)} + \frac{0,13}{(0,04)} \text{Log} \frac{Y}{N} - \frac{0,018}{(0,012)} \left(\frac{L}{Y}\right) \left(\frac{Y_{-1}}{Y}\right) \\ - \frac{0,0015}{(0,0007)} A - \frac{0,13}{(0,03)} \frac{w}{Y} - \frac{0,57}{(0,25)} \frac{Sc}{Y} \\ \frac{\partial Sd}{\partial Y} = 0,06 \quad R = 0,70$$

$$2) \quad \frac{Sc}{Y} = \frac{0,039}{(0,008)} - \frac{0,00027}{(0,00015)} A + \frac{0,0058}{(0,0099)} \text{Log} N \\ + \frac{0,075}{(0,007)} M \\ \frac{\partial Sc}{\partial Y} = 0,04 \quad R = 0,65$$

$$3) \quad \frac{D}{Y} = \frac{0,086}{(0,036)} - \frac{0,00092}{(0,00040)} A + \frac{0,0058}{(0,0095)} \frac{L}{Y} \\ + \frac{0,052}{(0,015)} H \\ \frac{\partial D}{\partial Y} = 0,06 \quad R = 0,27$$

L'examen de la valeur et du signe des coefficients du modèle appliqué aux divers échantillons étudiés par Klein dans les deux pays conduit à un certain nombre de conclusions sur le comportement des épargnants qu'il sera intéressant de tester en France.

Ces conclusions demeurent cependant très indicatives ; le modèle proposé n'explique en effet qu'une partie, la moitié environ, du phénomène étudié. Klein observe que le revenu courant est le facteur explicatif dominant de l'épargne totale aux États-Unis comme au Royaume-Uni ; les variations de revenu n'auraient en revanche qu'une influence mineure. Après le revenu, le montant des avoirs liquides serait le facteur le plus important. Dans les deux pays, les entrepreneurs individuels ont une propension à épargner plus forte que les salariés et les inactifs (2). Dans les deux pays également, on observe une corrélation positive entre l'épargne et l'âge jusqu'aux environs de quarante à cinquante ans, négative ensuite. D'importance secondaire sont des facteurs tels que la taille du ménage, positivement corrélée avec l'épargne contractuelle, la possession du logement, corrélée avec l'épargne totale et plus spécialement avec l'épargne contractuelle. Enfin les ressources exceptionnelles seraient négativement corrélées avec l'épargne contractuelle ou optionnelle, étant plutôt affectées à des dépenses de consommation courante ou à des achats de biens durables.

Pour suggestives que soient de telles conclusions, elles ne doivent pas faire illusion. Les échantillons observés sont très faibles, de l'ordre de 200 à 400 unités de revenu (3) ; à l'exception du coefficient du revenu courant,

(1) L. R. KLEIN, *op. cit.*, p. 84.

(2) Ceci va dans le même sens que les résultats trouvés par HOUTHAKKER, *op. cit.*

(3) L'enquête pilote française porte sur un échantillon de même importance : 280 ménages.

les autres coefficients ont, dans un tiers des cas environ, un écart type égal ou supérieur au coefficient. Enfin, dans la moitié des cas, les corrélations trouvées (coefficient R) ne dépassent pas 0,40.

La valeur d'un modèle ne doit certes pas s'apprécier en fonction seulement de la qualité des ajustements : un modèle s'ajustant étroitement aux variables pourrait n'avoir aucun pouvoir explicatif ; il doit aussi correspondre à une théorie économique précise. Dans le cas des modèles sur l'épargne faisant intervenir seulement des flux et où la moitié environ du phénomène demeure inexpliqué par les variables retenues, on est en droit de soupçonner qu'une autre variable pourrait avoir une importance analogue à celle du revenu. Cette variable semble devoir être recherchée du côté des accumulations existantes du ménage, tant il paraît raisonnable d'admettre que toute épargne est une modification apportée à la marge d'une structure patrimoniale existante.

C. — LES MODÈLES FONDÉS SUR LES FLUX ET LES STOCKS

La notion selon laquelle le patrimoine — ou bilan — et sa structure peuvent influencer et parfois déterminer le comportement économique n'est nullement originale : la théorie de la monnaie enseigne que l'action des banques consiste précisément en une manipulation permanente de leur actif et de leur passif en vue de faire croître le rendement de celui-là plus rapidement que l'intérêt dû sur celui-ci. Boulding a suggéré que ce comportement n'était pas propre aux banquiers mais s'appliquait tout autant aux autres entrepreneurs et qu'il y aurait avantage à réintroduire la notion de bilan comme concept central de l'analyse économique (1). La volonté d'accumuler, dégagée par les classiques anglais depuis Adam Smith et spécialement soulignée par Marx dans une apostrophe célèbre, réapparaît sinon comme la motivation fondamentale d'un agent, du moins comme la condition de la maximisation du profit (ou de la puissance) par l'entreprise, de la recherche du mieux-être par le ménage.

En effet, l'accumulation de biens matériels a pour finalité, selon Fisher et Friedman (2) l'élévation et la modulation la plus avantageuse du flux de revenu escompté par l'individu au cours de l'existence de son ménage (3). L'expression d'**accumulation** tend ainsi à redevenir, comme au temps de Malthus ou de Mill, synonyme d'**épargne**.

L'introduction de la fortune dans l'analyse du comportement des épargnants a donc de sérieuses, et d'anciennes justifications théoriques. La vérification d'une relation entre le montant et la structure du patrimoine d'une part, le montant et l'utilisation de l'épargne de l'autre, pose cependant d'assez sérieuses difficultés d'information.

(1) **A reconstruction of economics**, John Wiley and Sons Inc., New York, 1950. Cf. notamment la préface qui constitue un bon « exposé des motifs ».

(2) FISHER, **The Theory of Interest**, 1930.

FRIEDMAN, **A Theory of the Consumption function**, 1957.

Le capital richesses (**capital wealth**) de FISHER correspond aux investissements matériels (**non human wealth**) de FRIEDMAN.

(3) Nous ne pensons pas que la distinction faite par HARROD (**Towards a dynamic economics**, Lecture Two : **The supply of savings**, MacMillan, London, 1948) entre l'épargne pour soi et l'épargne pour la postérité soit justifiée :

— d'une part l'individu qui accumulerait de manière à satisfaire ses besoins au maximum durant sa vie espérée courrait le risque de vivre au-delà de l'âge prévu et d'être ainsi dénué de tout pendant ses dernières années ;

— d'autre part, la constitution d'un héritage à transmettre semble faire partie du comportement d'un chef de ménage. Même la cotisation à une assurance-vie est moins une assurance contre un risque — puisque le « risque » de décès est certain — que l'accumulation d'un avoir destiné aux ayants droit.

Les premières enquêtes sur l'épargne de Michigan ou d'Oxford ne tentèrent même pas d'obtenir une estimation de la fortune des ménages. On chercha seulement à évaluer un ou deux éléments de cette fortune, les avoirs liquides et, éventuellement, le portefeuille de valeurs mobilières. La possession de certains biens durables importants était enregistrée mais non leur valeur, ainsi que le statut d'occupation du logement et la présence ou non d'emprunts immobiliers.

L'expérience aidant, les enquêtes sont devenues plus ambitieuses et visent très souvent maintenant à évaluer chaque élément de l'actif et du passif au bilan des ménages (1). Sans doute doit-on faire des réserves sur la valeur de certaines réponses : il peut être très difficile pour un ménage d'estimer correctement un bien foncier ou immobilier et même un portefeuille de titres. L'article suivant indiquera comment les techniques d'enquêtes permettent cependant d'améliorer la précision de ces réponses. Il demeure que la connaissance de la fortune, même si elle est beaucoup plus approximative que celle des flux annuels de revenu, de consommation et d'épargne accroît nettement notre compréhension du calcul économique des ménages.

La simple description de la fortune et de ses composantes est déjà suggestive ; l'incorporation des stocks dans un modèle permettra d'améliorer, en outre le pouvoir explicatif de celui-ci.

Le pouvoir suggestif d'une analyse de la fortune est indiqué dans le tableau II. Il donne la structure de la fortune, d'une part d'un échantillon de l'ensemble de la population britannique en 1954, d'autre part d'un échantillon tiré des classes les plus riches de cette population en 1956. Les deux enquêtes s'inscrivent dans la série des études d'Oxford sur l'épargne.

Ce tableau souligne le poids relativement lourd du patrimoine immobilier pour l'ensemble de la population : l'habitude répandue de posséder son logement — que mettent en lumière également les enquêtes américaines et israélienne (2) et que l'on va retrouver en France — doit incontestablement orienter une fraction très appréciable de l'épargne nouvellement formée vers des placements fonciers et immobiliers. Et comme ces placements sont gros, ils entraînent un endettement hypothécaire qui détermine lui-même un flux d'épargne contractuelle pour plusieurs années à venir. De sorte que l'on pourrait presque conclure que c'est la consommation, et non plus l'épargne, qui est résiduelle.

Une autre conclusion de ce tableau est qu'il souligne l'intérêt de considérer séparément les entrepreneurs individuels, ainsi que les directeurs de sociétés : ceux-ci accroissent manifestement leur participation dans les entreprises qu'ils dirigent par une rétention de bénéfices. Cette épargne, bien qu'en principe sociétaire, est en réalité personnelle, au même titre que celle du petit patron qui autofinance son exploitation.

Enfin l'étude de la fortune des particuliers suggère un autre classement des actifs, plus significatif peut-être pour l'analyse que la distinction classique entre avoirs liquides, valeurs mobilières, biens durables et propriétés : il s'agit du regroupement des actifs selon qu'ils rapportent un revenu en espèces (valeurs mobilières, propriétés de rapport) ou en nature (biens

(1) Voir à ce sujet les recommandations de R.W. GOLDSMITH dans *Statistics of savings in the United States*, Proceedings..., op. cit., American Statistical Association, décembre 1959.

(2) *Bank of Israël, Survey of Family Savings, 1957-1958*, Preliminary Report Reprint from bulletin, n° 10, Jérusalem, octobre 1959.

durables, logement, avoirs liquides) (1). Il est vraisemblable que l'épargne est d'abord orientée vers le capital procurant des services puis, dans une proportion croissante, vers le capital de rapport.

TABLEAU II

Structure du patrimoine de deux échantillons de la population britannique (en pourcentage)

ACTIF			PASSIF		
	Ensemble de la population 1954	Population la plus riche 1956		Ensemble de la population 1954	Population la plus riche 1956
Avoirs liquides	21	9	Emprunts hypothécaires	6	5
Valeurs mobilières	21	64	Autres dettes	1	1
Logement	31	18			
Autres propriétés	6	6			
Entreprise individuelle	19	—(1)	Actif net	93	94
Voitures	2	3			
Actif	100	100	Passif	100	100
Total en livres sterling	1 190	17 400	Total en livres sterling	1 190	17 400
Revenu disponible en livres sterling	430	2 080			

(1) Le groupe interrogé ne comprenait pas de petits patrons de l'industrie ou du commerce mais, d'une part des membres des professions libérales dont le fonds immatériel n'était pas évalué, d'autre part des directeurs de sociétés qui détenaient généralement une forte participation dans leur entreprise, d'où l'importance du poste valeurs mobilières.

Sources : T. P. HILL, *Incomes, savings and net worth*, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, mai 1955, p. 135 et 147. — L. R. KLEIN, H. K. STRAW, P. VANDOME, *Savings and finances of the upper income classes*, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, novembre 1956, p. 308. Chiffres arrondis par nous.

Une analyse détaillée du patrimoine et de son incidence sur l'épargne sera faite dans un article ci-après ; les quelques remarques du présent article auront permis de souligner combien il importe de considérer la **fortune** des ménages, au même titre que leurs revenus et leur épargne si l'on veut comprendre leur calcul économique.

L'économètre tente, lorsqu'il pressent des relations significatives entre les variables intéressant un phénomène, de les caractériser par un modèle qui mesure et pondère leur influence relative. Or aucun modèle n'a encore été publié qui incorpore des variables représentant la fortune totale du ménage et sa répartition par éléments d'actif ou de passif. Des maté-

(1) Dire que les avoirs liquides « rapportent un revenu en nature » revient à décrire d'une autre manière les très classiques motifs de liquidité énoncés dans la théorie de l'**encaisse désirée** ou de la **préférence pour la liquidité** : encaisses de trésorerie, de sécurité, de spéculation...

riaux pour un modèle expérimental de ce genre seront présentés ci-dessous à partir des données de l'enquête pilote française.

Un tel type de modèle en est encore au stade expérimental : l'information supplémentaire qu'il requiert est plus difficile à collecter — et, partant, plus fragile — que les données sur l'épargne ou les placements. Il suppose des analyses plus fines des épargnants pour éliminer les possibilités de collinéarités nombreuses lorsque le nombre des variables s'élève ; et ceci exige des échantillons plus gros, des calculs plus lourds et complexes.

Il semble toutefois nécessaire de commencer à explorer cette voie : les « nouvelles théories » de l'épargne y poussent, qui demandent à être empiriquement vérifiées, comme y incitent aussi les réflexions séculaires des classiques sur le désir d'accumuler. Les modèles empiriques fondés sur les flux encouragent aussi des recherches plus approfondies puisqu'ils incorporent en fait, et non sans justification, des éléments de patrimoine sous forme de variables qualitatives ou même simplement dichotomiques (présence ou non d'une propriété, d'une hypothèque...).

Enfin dans un domaine voisin, celui de la demande de biens durables — qu'il s'agisse de biens de consommation ou d'équipements — l'étude du parc existant et des conditions de son renouvellement est devenue partie intégrante de l'analyse.

CONCLUSION

Les études sur l'épargne des ménages s'engagent ainsi dans une voie qui présente deux aspects : d'une part elles deviennent plus complexes, avec des besoins d'informations plus précises et détaillées, des échantillons plus gros, un matériel d'enquêtes et de calcul plus important. Et si c'était là leurs seules caractéristiques l'économiste ou l'homme d'action aurait lieu de craindre que ce redoublement d'efforts ne soit peut-être pas très rentable.

Cet effort cependant est justifié si l'on considère l'autre aspect de ces études : elles apparaissent en effet aussi comme l'ébauche d'une unification de la théorie du comportement économique total du ménage. L'épargne, si longtemps contrastée à la consommation dans le langage courant comme dans celui des économistes, en réalité ne s'y oppose pas. Déjà les classiques avaient soigneusement distingué la thésaurisation de l'épargne et souligné que cette dernière constitue, tout comme la consommation, un emploi qui parfois se différencie assez mal de cette dernière. Il n'y a en fin de compte aucune solution de continuité entre la consommation et l'accumulation, mais au contraire passage régulier entre des consommations plus ou moins immédiates et des consommations plus ou moins différées.

Et dans cette nouvelle — et très classique — manière d'envisager l'épargne, la mutation des termes employés dans les schémas théoriques est aussi très significative : on est passé d'une théorie de la consommation ou de l'épargne (ou de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie...) à une théorie du consommateur, de l'épargnant, du ménage ; de l'observation des actes économiques — simples effets en eux-mêmes inexplicables — on remonte aux agents responsables et à l'interprétation de leur comportement, en vue de la prévision. Ainsi, la théorie économique, visant à comprendre les causes, se met-elle au service de la politique économique.