

BIBLIOGRAPHIE

L'ÉPARGNE

CONSOMMATION ET ÉPARGNE ; J. C. EICHER. Collection « Recherches Économiques », Sirey, 1961. VII - 161.

L'ÉPARGNE ET L'INVESTISSEMENT ; P. M. PRADEL. Collection « Que sais-je ? » 2^e Édition, P.U.F. 1961 - 128.

L'ÉPARGNE DANS LE MARCHÉ COMMUN ; M. SARMET, Cujas - 1963 - IV - 506.

Les études sur l'épargne ont pris en France comme à l'étranger un tour nouveau avec les hypothèses émises en particulier par M. Friedman (1). Une des manifestations de l'intérêt croissant que les économistes français trouvent à ces recherches est la parution depuis deux ans de deux thèses remarquées des facultés de droit ; une collection de vulgarisation s'y est aussi intéressée et a consacré un volume à ces problèmes.

Au moment où des expériences plus nombreuses sont tentées, il ne paraît pas inutile d'analyser rapidement ici ces trois livres, même s'ils ne sont pas tout récents.

La thèse de M. **Jean-Claude Eicher** fut publiée en 1961. M. Eicher fut un élève de M. Friedman à Chicago et son ouvrage constitue l'une des premières analyses françaises de l'hypothèse du revenu permanent.

L'étude est divisée en deux parties. Comme il est d'usage, avant d'exposer la pensée de M. Friedman, l'auteur fait un historique de la théorie de la fonction de consommation. Il aborde le sujet avec Keynes dont les idées servent de point de départ à l'ensemble des recherches en la matière. Dans un premier chapitre M. Eicher replace la fonction de consommation dans le cadre de la Théorie Générale, pour laquelle l'étude des choix du consommateur constitue le centre de l'analyse économique. La décision de consommer ou de ne pas consommer est déterminée par trois sortes de facteurs : le revenu courant, des circonstances objectives telles que les variations de l'unité de salaire (qui reflètent les variations des revenus nominaux) ou un changement dans la fiscalité et enfin des goûts. De plus la « loi psychologique fondamentale » précise que les individus augmentent leur consommation lorsque leur revenu s'élève, mais de façon moins que proportionnelle.

Cependant M. Eicher en arrive rapidement aux critiques soulevées par cette pensée : le rôle des facteurs objectifs définis par Keynes est sujet à discussion ; en particulier il n'a pas examiné l'effet des variations des prix, ou des changements dans la valeur des encaisses.

Enfin les hypothèses faites sur les propensions marginales et moyennes à consommer, qui traduisent pour Keynes une relation de courte période entre consommation et revenu, sont infirmées en longue période (elles sont en contradiction avec la constance du taux d'épargne constatée aux U.S.A. pendant la première moitié du XX^e siècle).

A la lumière des observations statistiques effectuées depuis la Théorie Générale, les aménagements de cette théorie sont examinés dans le deuxième chapitre ; on peut expliquer la constance des propensions moyennes à consommer calculées à partir d'enquêtes de budgets de famille faites à différentes périodes, par un déplacement de la fonction de consommation vers le haut ; ce déplacement serait dû à des causes diverses : à une modification des structures socio-économiques, en particulier dans la répartition du revenu, ou encore à la croissance.

D'autres critiques ont été plus vives et des hypothèses nouvelles ont été avancées. Parmi toutes celles qu'étudie M. Eicher, nous citerons la distinction faite par M. S. Kuznets entre deux catégories, les épargnants rationnels et les épargnants automatiques. Pour cet auteur le taux d'épargne totale varie avec l'épargne automatique. Or l'accroissement de celle-ci est limitée par les institutions (comme l'impôt sur les successions).

(1) M. FRIEDMAN, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, 1957.

D'autres encore font intervenir les structures sociales : pour M^{mes} Brady et Friedman la consommation est ainsi fonction du revenu relatif, soit, de la position occupée par l'individu dans l'échelle des revenus de son groupe social, pour M. Duesenberry, il faut tenir compte de l'effet de démonstration.

Peu convaincu par ces thèses qu'il expose avec beaucoup de clarté, M. Eicher consacre alors la deuxième partie de son ouvrage à celle du revenu permanent qu'il juge simple et générale.

Le raisonnement suivi a pour base la théorie pure du comportement du consommateur qui étudie l'action des prix et des revenus sur les choix du consommateur rationnel. L'analyse a, en général, porté sur la répartition du revenu entre différents biens. Mais on peut aussi introduire la notion de temps et adapter les schémas d'analyse des courbes de demande mis au point par M. J. R. Hicks, au choix entre des biens à des instants différents et par suite entre la consommation et l'épargne.

L'adaptation est simple lorsque de nombreuses hypothèses sont faites : en particulier, si la durée du futur est limitée à une période et si on suppose que l'individu en a une connaissance parfaite. Mais lorsque l'on abandonne ces hypothèses, les résultats deviennent complexes.

Malgré le peu de précision qu'apporte cette théorie, elle fait ressortir les principaux déterminants du niveau de la consommation : revenu, taux d'intérêt, rapport du capital au revenu et goûts.

Lorsqu'on veut procéder à l'estimation des paramètres de ces relations, il est difficile d'éliminer des ambiguïtés dans la définition des concepts utilisés. M. Friedman considère que le revenu et la consommation d'un individu pendant une période sont composés de deux fractions, l'une jugée normale compte tenu de l'expérience passée et des anticipations : la composante permanente, l'autre tenant à des facteurs extraordinaires : la composante transitoire. La relation qui dérive des théories précédentes existe entre les parties permanentes de ces grandeurs.

Telle qu'elle est précisée l'hypothèse ne peut être contredite, il faut la spécifier. M. Friedman ajoute que non seulement la covariance entre partie transitoire et permanente de chaque fraction est nulle, mais que de plus il n'y a pas de corrélation entre le revenu et la consommation transitoires.

M. Eicher après avoir développé les conséquences théoriques a cherché à apporter de nouvelles vérifications statistiques de l'hypothèse. Mais les données sont peu nombreuses et difficiles à manier. Autant l'explication de phénomènes de longue période qui ont pour base des séries temporelles paraît acceptable, autant les résultats tirés des enquêtes de budgets de famille sont encore peu convaincants.

En somme cet ouvrage présente une analyse intéressante des théories sur l'épargne et apporte des commencements de preuves à l'appui de l'hypothèse de M. Friedman.

Les lois du genre auxquelles obéit le livre de **M. Pierre-Marie Pradel** sont bien différentes comme est différent d'ailleurs l'angle sous lequel il considère l'épargne. Il se place en effet dans la perspective traditionnelle des études sur l'épargne en relation avec l'investissement. Le plan de l'ouvrage est symétrique par rapport à ces deux concepts.

Tout d'abord, les notions d'épargne et d'investissement se dégagent à partir de la description d'une économie primitive, le schéma est ensuite perfectionné par l'introduction de la monnaie, ce qui conduit M. Pradel à mettre en place le circuit des flux globaux.

Le chapitre suivant est consacré aux discussions théoriques qui ont précédé la définition des concepts actuellement et généralement retenue. Deux noms sont cités, Wicksell et Keynes, dont les modèles sont clairement et simplement expliqués.

Quels sont les mobiles de l'épargne et de l'investissement ? C'est la question à laquelle répondent les pages suivantes et nous retrouvons dans le chapitre relatif à l'épargne une discussion des hypothèses présentées ci-dessus, mais sous une forme plus schématique. Le chapitre parallèle sur les mobiles de l'investissement reprend avec beaucoup de classicisme l'exposé des facteurs qui peuvent modifier « l'incitation à investir ».

Les effets entraînés par la mise en jeu de ces phénomènes sont examinés toujours dans une optique d'économie globale ; le mécanisme des différents multiplicateurs, de Keynes à Samuelson, est expliqué à l'aide d'exemples simples.

Dans une dernière partie de l'ouvrage, M. Pradel compare deux périodes pendant lesquelles les attitudes vis-à-vis de l'épargne ont été bien différentes. Il s'agit de la fin du XIX^e siècle et de l'après-guerre ; en particulier M. Pradel décrit le Français de la belle

époque confiant en la valeur et la sûreté de ses placements et le compare à l'épargnant contemporain qui exige un rendement élevé de ses placements en contrepartie des risques qu'il court.

En résumé il s'agit d'une bonne introduction à la compréhension de ces phénomènes complexes et d'une mise au point commode pour le lecteur plus au courant.

Le contraste entre ces deux ouvrages essentiellement théoriques et la thèse de **M. Marcel Sarmet** est grand. Ce dernier s'est livré à un abondant travail de documentation sur l'épargne dans les six pays de la Communauté Économique Européenne. Son but est de préciser pour chaque pays, la place de l'épargne dans les facteurs de croissance et d'en rechercher les mécanismes de formation, afin de recenser les disparités et de contribuer à la mise en place d'une politique de développement harmonisée.

Dans une première partie, il regroupe les données statistiques disponibles sur l'épargne nationale des six pays considérés (taux, propensions moyennes, ...) et cherche à en comparer les caractéristiques structurelles : part respective de l'épargne individuelle, de l'épargne sociétaire et de l'épargne publique. Il examine rapidement les facteurs qui influencent la formation de ces deux dernières composantes et montre en particulier le rôle de la fiscalité sur l'épargne des sociétés et les différences qui apparaissent de ce fait entre les pays de la CEE.

Après avoir noté que l'épargne des ménages, si elle ne constitue plus toute l'offre de fonds prêtables, contribue cependant pour une grande part à l'effort d'investissement, M. Sarmet consacre toute la seconde partie de son étude à l'analyse de cette composante.

Il expose dans un chapitre introductif les différentes théories de Keynes à Friedman et suit sur beaucoup de points le livre de M. Eicher.

Il tente ensuite de déterminer le rôle de la population et du revenu sur la formation de l'épargne personnelle en comparant les résultats obtenus pour les pays européens à ceux des États-Unis et de la Grande-Bretagne. Seulement les données européennes disponibles sont peu nombreuses et la comparaison est peu justifiée. Il ne paraît cependant pas possible d'appliquer à l'Europe des lois générales de comportement vis-à-vis de l'épargne.

Si la théorie semble avoir fait de grands progrès, le matériel dont on dispose pour la vérifier est insuffisant et le problème présente encore plus de difficultés dans le cadre de comparaisons internationales comme celui de cet ouvrage.

Yvette van EFFENTERRE