

CREDOC  
BIBLIOTHÈQUE



CENTRE DE RECHERCHE ÉCONOMIQUE

SUR

**L'ÉPARGNE**

**RECHERCHES SUR L'ÉPARGNE AUX U.S.A.**

**ET EN SCANDINAVIE**

par

M. MASSONAUD et G. VANGREVELINGHE

**Sou1966-2059**

Épargne Recherche sur l'épargne  
aux U.S.A. et en Scandinavie / M.  
Massonaud, G. Vangrevelinghe.  
Mars 1966).

CREDOC•Bibliothèque





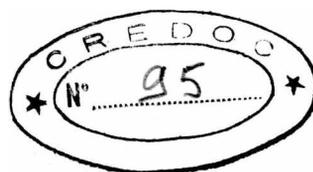
CENTRE DE RECHERCHE ECONOMIQUE  
SUR L'EPARGNE

LES ETUDES SUR L'EPARGNE AUX U.S.A.  
ET EN SCANDINAVIE

par

Michel MASSONAUD

Gabriel VANGREVELINGHE



Mars 1966

R310

## SOMMAIRE

### AVANT-PROPOS

Pages

### ETUDES AMERICAINES

CHAPITRE I : Le Federal Reserve Board et les recherches sur l'épargne par M. MASSONAUD.....	1
CHAPITRE II: Le Consumer Savings Project par G. VANGREVELINGHE...	56
CHAPITRE III: La mesure de l'épargne dans les enquêtes du Bureau of Labor Statistics par G. VANGREVELINGHE...	92

### ETUDES SCANDINAVES

CHAPITRE IV: Les enquêtes épargne au Danemark et en Suède par M. MASSONAUD et G. VANGREVELINGHE...	111
--	-----

---

## AVANT-PROPOS

Les responsables de l'économie américaine ont fait depuis vingt ans de gros investissements pour améliorer la connaissance de l'épargne et des patrimoines familiaux. Des efforts parallèles ont porté sur la comptabilité nationale des flux et des avoirs, sur la réalisation d'enquêtes auprès des ménages, sur l'étude des marchés de divers placements.

Nous connaissons nombre des travaux accomplis sous ces trois rubriques. Nous avons décrit dans un précédent rapport (1) les séries temporelles (1897-1949) établies par le Professeur GCLDSMITH, les enquêtes épargne de l'Université du Michigan, les recherches méthodologiques du Professeur FERBER.

Mais les informations ne nous parvenaient qu'après de longs délais et nous savions que, loin du grand public, les méthodes et les résultats de la première décennie étaient soumis à de sévères critiques. Au moment où le C.R.E.P. allait tirer les conclusions de ses propres recherches sur les méthodes d'enquête épargne, il a paru souhaitable d'acquérir une connaissance plus directe et plus actuelle des travaux américains.

Le Danemark et la Suède ayant également réalisé des expériences d'enquêtes sur la fortune et l'épargne des ménages, des contacts avec les responsables de ces recherches ont semblé utiles.

Grâce au concours du Fonds de Développement de la Recherche Scientifique et Technique, M. Gabriel VANGREVELINGHE, Administrateur à l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et moi-même, nous sommes rendus aux Etats-Unis en novembre 1964, au Danemark et en Suède en juin 1965.

---

(1) cf. nos notes bibliographiques sur les études américaines in CREP: E. LISLE et M. MASSONAUD "Bibliographie d'études étrangères sur l'épargne" octobre 1962 p. 39 à 85.

On trouvera ci-après la liste des personnes qui nous ont reçus.

Nous tenons à remercier ces personnes pour l'accueil très cordial qu'elles nous ont toutes réservé. Des informations non publiées nous ont été transmises, des documents de travail nous ont été communiqués et, malgré des emplois du temps chargés, chacun nous a accordé les heures nécessaires à de longues et fructueuses conversations. Celles-ci, grâce à l'hospitalité de plusieurs chercheurs, ont pu être poursuivies dans leurs foyers, nous apportant une expérience intéressante de la vie familiale américaine.

Notre reconnaissance va encore aux organismes qui ont résolu pour nous les problèmes matériels que pose toute mission à l'étranger. Nous adressons des remerciements particuliers d'une part aux services financiers de l'Ambassade de France à Washington, d'autre part aux agents de l'Institut Suédois qui, à Paris comme à Stockholm, ont facilité l'organisation de notre séjour.

X

X X

Le présent rapport contient l'essentiel des enseignements que nous avons tirés de ces missions, comme des lectures qui les ont préparées ou complétées.

Les recherches sur l'épargne ont beaucoup porté, à l'étranger comme en France, sur la méthodologie de l'observation. Les praticiens qui attendent de ces recherches le moyen d'améliorer leurs techniques de prévision jugeront peut-être que les auteurs du présent rapport parlent trop du microscope, et pas assez de ce qu'il devrait révéler.

Un tel jugement traduirait une impatience qui serait le meilleur encouragement donné aux chercheurs. Nous espérons au demeurant que ce rapport ne paraîtra pas inutile en montrant les erreurs auxquelles peut conduire l'usage de moyens d'observation inadéquats, en indiquant les précautions nécessaires pour obtenir des informations fidèles à la réalité, en donnant enfin une première idée des analyses possibles à partir d'enquêtes bien faites.

Liste des contacts pris :A - AUX ETATS - UNIS1/ Université de l'Illinois -Urbana- :Bureau of Economic and Business Research :

Professeurs BAESSIE (Directeur)

R. FERBER

H. GUTHRIE

S. STEINKAMP

M. HAUCK

W. MAC MAHON

2/ Université du Michigan -Ann Arbor-Institute for Social Research

Professeurs G. KATONA

J.N. MORGAN

J.B. LANSING

J.A. SONQUIST

3/ U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics  
-Washington D. C. -

Chief of the Prices and Living Conditions :

Mrs. Helen LAMALE

4/ Board of Governors of the Federal Reserve System  
-Washington D. C. -Division of Research and Statistics

Daniel BRILL (Directeur)

Dorothy S. PROJECTOR -Economiste

Gertrude S. WEISS

"

Frank de LEEUW

"

5/ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census  
 -Washington D. C. -

M. WEITZMANN  
 James C. BYRNES, Chief of the Consumer Income  
 and Expenditures Branch  
 William SELTZER

6/ U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics  
 -Washington D. C. -

George JASZY  
 John GORMAN

7/ University of Pennsylvania -Philadelphie , Pa -

Wharton School of Finance and Commerce :

Professeur Irwin FRIEND

8/ National Bureau of Economic Research -New-York N. Y. -

Robert LIPSEY -Economiste  
 F. Thomas JUSTER "

B - AU DANEMARK

1/ Institut National de Recherches Sociales

Erling JØRGENSEN, Directeur de recherche

2/ Institut de Statistique de l'Université de Copenhague

Professeur Niels THYGESEN

3/ Direction des Statistiques

Kjeld BJERKE

C - EN SUEDE1/ Ministère du Commerce

Mme U. WALLBERG

2/ Ministère des Finances (Secrétariat pour la Planification économique)M. NIPSTAD, Directeur  
M. LINDBERGER3/ Institut National de la Conjoncture et de la Recherche Economique (Konjunkturinstitutet)J. JACOBSON  
M. CHEONG HAN KIM  
M. VAN DEN HOVEN4/ Office Central des StatistiquesT. TENGBLAD  
M. ROSS.  
M. GARAS5/ Banque Royale de Suède

M. E. KARLSON

6/ Fédération des Caisses d'Epargne (Sparfrämjundet)B. ECKENGREN , Directeur C. Ep. Stockholm  
J. C. BERG, Economiste  
M. RIKNER, Rédacteur7/ Association des Banques Suédoises (Svenska Bankföreningen)

M. I. ANDERBERG

---

CHAPITRE I

LE "FEDERAL RESERVE BOARD"  
ET  
LES RECHERCHES SUR L'EPARGNE

par

Michel MASSONAUD

LE FEDERAL RESERVE BOARD  
ET  
LES RECHERCHES SUR L'EPARGNE

La position du Board of Governors of the Federal Reserve System, son rôle de tuteur du système bancaire et son autorité indiscutée sur l'ensemble des institutions financières désignaient le "F.R.B." pour jouer un rôle actif dans l'élaboration de la politique économique américaine et, par voie de conséquence, dans l'observation et l'analyse des faits économiques.

En matière d'épargne, la Banque a toujours marqué son intérêt pour une meilleure connaissance des comportements financiers. Mais le rôle du F.R.B. dans l'organisation des recherches sur les ménages a évolué au cours des vingt dernières années. Cette évolution traduit autant une révision des objectifs qu'une transformation des moyens.

A l'origine, c'est-à-dire en 1945, un problème grave était posé par les liquidités accumulées par les ménages pendant les hostilités. Qui détenait ces encaisses ? Comment seraient-elles utilisées ? Quelles seraient à l'avenir les formes probables de l'épargne ? Telles furent les questions qui conduisirent les autorités monétaires à souhaiter une observation directe de l'épargne accumulée chaque année par les ménages américains. Dans cet esprit, le F.R.B. favorisa en 1945 la création du "Survey Research Center" (Centre de recherche par enquête) à l'Université du Michigan (Ann Arbor). Celui-ci devait, jusqu'en 1959, réaliser pour la Banque Centrale, les "Surveys of Consumer Finances", enquêtes sur l'épargne des particuliers dont le modèle a inspiré la

plupart des enquêtes faites ultérieurement dans divers autres pays (1).

On constate aujourd'hui que la Division des Recherches et des Statistiques du F.R.B. a préparé et réalisé au cours des cinq dernières années son propre programme d'enquêtes sur la fortune et l'épargne des ménages.

Cette intervention directe de la Banque Centrale traduit une évolution dont nous décrirons ci-après les étapes. On en trouve les causes tout d'abord dans une transformation des objectifs visés par les Administrations Fédérales en matière de politique économique : Alors qu'en 1946 la préoccupation dominante restait le contrôle d'un phénomène limité encore que dangereux -la liquidité des ménages- , en 1965 l'Etat américain vise un contrôle général de la conjoncture à moyen terme. Le mot de "planification" n'est jamais prononcé, mais celui de "programmation" est souvent employé et les exigences de la prévision macro-économique guident beaucoup des travaux entrepris par les Administrations Fédérales. Dans le domaine financier, les pouvoirs publics ne cherchent plus seulement à surveiller tel ou tel "point chaud". Ils s'efforcent d'aboutir à une connaissance générale de l'épargne qui permette à la fois une description complète du présent et la prévision de l'avenir.

Cette transformation des objectifs a entraîné une révision des idées et des méthodes. L'observation et sans doute la compréhension de l'épargne dépendent de plus en plus d'une connaissance directe des patrimoines. Les procédures d'enquête sont plus raffinées, plus complexes et plus coûteuses, au point que seules les administrations centrales semblent capables d'en garantir l'application.

Trois épisodes ont marqué cette évolution. Nous décrirons successivement :

I - LE BILAN DES "SURVEYS OF CONSUMER FINANCES",  
qui fut établi en 1955 par les pouvoirs publics.

II- LES RECHERCHES SUR LA METHODOLOGIE DES ENQUETES  
EPARGNE qui furent décidées à la suite de cet examen général.

III-LES RESULTATS DES NOUVEAUX SONDAGES réalisés en 1963-  
1964 selon une formule nouvelle conçue directement par le F.R.B.

---

(1) cf. notre "Note bibliographique n°2" in C.R.E.P. : E. LISLE et M. MASSONAUD : Bibliographie d'études étrangères sur l'épargne p. 50 et suivantes.

## I - BILAN DES "SURVEYS OF CONSUMER FINANCES".

En 1955, une Commission du Congrès des Etats-Unis s'enquit des statistiques mises à la disposition des pouvoirs publics dans divers domaines et notamment dans celui de l'épargne. Le F.R.B. reçut alors mission de produire un bilan des travaux réalisés chaque année pour mesurer l'épargne. Le bilan fut établi avec le concours de nombreux experts appartenant à l'Université (R. GOLDSMITH, S. KUZNETS, J. TOBIN), à l'Administration (R. YOUNG, R. BOWMAN), au monde du Travail (S. BARKIN, B. SEIDMAN, syndicalistes) ou des Affaires (J. O'LEARY, R. REIERSON). (1)

Ces experts ont d'abord souligné l'importance des enquêtes par sondage parmi les instruments statistiques servant à la connaissance de l'épargne. Si l'analyse rapide de la conjoncture ou les modèles globaux de croissance peuvent se fonder sur les séries temporelles tirées des comptabilités nationales, sur les tableaux d'opérations financières ou sur des statistiques rapides et partielles rassemblées dans les institutions financières, l'identification des épargnants, la connaissance de leurs habitudes et de leur lente transformation relèvent directement et presque exclusivement des enquêtes par sondage.

Mais il ne suffit pas d'organiser une enquête épargne pour obtenir satisfaction. Après 10 ans d'expérience (2) les experts américains ont conclu que les statistiques financières élaborées à partir des résultats d'enquête supportaient le poids d'erreurs importantes.

On en trouve un premier indice quand on compare le revenu et l'épargne des ménages américains estimés dans les comptes nationaux aux mêmes grandeurs calculées par extrapolation des résultats d'enquête (cf. tableaux n° 1 et 2). On constate une sous-estimation des revenus et de l'épargne observés par enquête. L'erreur relative varie fortement d'une année sur l'autre, principalement pour l'épargne.

.../...

---

(1) Cf. Federal Reserve Consultant Committees on Economic statistics. Reports on savings statistics p. 63 et s. U.S. Government printing Office - Washington - 1955).

(2) Rappelons que la première enquête épargne du Survey Research Center date de 1945.

Ces comparaisons ne constituent certes pas un critérium indiscutable. Si importants que soient leurs échantillons, si parfaite que soit leur réalisation, les sondages donnent rarement des estimations satisfaisantes des agrégats de comptabilité nationale. La probabilité d'obtenir des écarts importants <sup>est</sup> particulièrement élevée quand le phénomène étudié est distribué inégalement au sein de la population observée.

La très forte concentration de l'épargne dans certains groupes sociaux (entrepreneurs individuels et hauts revenus) renforce donc les difficultés que rencontre en toute hypothèse la méthode des sondages. Il suffit que les très hauts revenus -ou les très bas- n'aient pas été représentés dans l'échantillon pour qu'une part très importante du phénomène ait échappé à l'investigation, que l'extrapolation produise des résultats très différents des estimations incluses dans les comptes nationaux.

Tableau n° 1 - REVENU DES MENAGES AMERICAINS.

en milliard de \$ U.S.

Année	Extrapolation des enquêtes S. C. F. (1)	Comptabilité Nationale (Dépt. of Commerce) (2)	Ecart (3)	Rapport de (1) à (2)
1946	133	160	- 27	83 %
1947	161	176	- 15	91 %
1948	176	194	- 18	91 %
1949	166	191	- 25	87 %
1950	187	210	- 23	89 %
1951	201	232	- 31	87 %
1952	218	244	- 26	89 %
1953	249	259	- 10	96 %

Source : Federal Reserve Consultant Committees o p. cit. p 279

.../...

Tableau n° 2 - EPARGNE DES MENAGES AMERICAINS.

(en milliard de \$ U. S.)

Année	Extrapolation des enquêtes S. C. F. (1)	Tableau des opérations financières (2)	Ecart (3)	Rapport de (1) à (2)
1946	11,3	11,3	0,0	100 %
1947	6,3	5,5	0,8	115 %
1948	7,9	9,6	- 1,7	82 %
1949	3,8	7,1	- 3,3	54 %
1950	9,7	11,7	- 2,0	83 %

Source : Fed. Res. Consultant committees op. cit. p. 281.

Ceux-ci ne sont pas non plus exempts d'erreurs. Le fait d'appartenir à un système "fermé" donne à chaque grandeur calculée la force de la cohérence avec l'ensemble. Cela suppose que les erreurs se compensent à l'intérieur du système, et que l'édifice doive sa solidité à la qualité des pierres, et non à l'existence de "raccords".

Or, aux U. S. A. comme en France, cette exigence n'est pas toujours respectée dans la comptabilité de l'épargne et des flux financiers. Dans les deux pays, les opérations financières des ménages sont calculées par différence entre des flux totaux (variation de la masse monétaire, émission de valeurs mobilières, etc.) et des flux partiels (opérations du secteur "entreprises"). On ignore l'incidence sur les flux "ménages" des erreurs affectant les flux totaux et les flux partiels. Rappelons seulement qu'en France, pour rendre cohérent le compte de capital des ménages et celui de leurs opérations financières, un terme d'ajustement doit être introduit pour une valeur qui a représenté jusqu'à 30 % de l'épargne totale des ménages.

Ainsi, comparer les comptes nationaux et les résultats d'enquête n'est sans doute pas une opération suffisante pour juger les seconds, du moins au niveau des agrégats.

.../...

Quand on descend de l'épargne globale à ses composantes, on peut songer à des tests apparemment plus rigoureux. Par exemple, le montant des titres émis une année, la variation des dépôts en Caisse d'Epargne ou en banque sont des faits observés dans les institutions financières avec une bonne précision. On pourrait être tenté d'utiliser ces statistiques comme pierre de touche pour les résultats des sondages.

On a fait, aux U. S. A., des comparaisons entre les résultats des enquêtes S. C. F. et les statistiques dites du "Flow of funds" et de la Securities and Exchange Commission, notamment pour les avoirs liquides (1).

Tout en soulignant combien des différences dans la définition des domaines couverts par l'une ou l'autre statistique rendaient difficiles ces comparaisons, les experts ont estimé néanmoins que les avoirs et les flux financiers estimés à partir des S. C. F. étaient inférieurs à la réalité (cf. tableau n° 3). Cette minoration semblait résulter d'abord de la sous-représentation des gros épargnants, ensuite de déclarations erronées faites par les enquêtés (oubli des petits comptes, des dépôts des autres membres du ménage, etc.). Le premier fait minorait les moyennes générales, ce que l'on accepte d'un sondage. Le second fausse la distribution du phénomène observé, ce qui est une grave faiblesse pour un résultat d'enquête.

Tableau n° 3 - COMPARAISON DES RESULTATS D'ENQUETE ET DES STATISTIQUES D'OPERATIONS FINANCIERES (SEC).

(en milliards de \$ US)

Variations cumulées de 1947 à 1950	Enquêtes S. C. F.	Statistiques S. E. C. (1)
Variation des avoirs liquides	- 22,5	+ 7,9
Variation des actifs non liquides	+ 71,3	+ 39,4
Epargne totale cumulée 1947-1950	+ 48,8	+ 47,3

(1) SEC = Securities and Exchange Commission -  
Source : op. cit., p. 282.

.../...

(1) Cf. Federal Reserve bulletin Septembre 1958.

De même, on a constaté que les achats de logements neufs mesurés par les S. C. F. étaient très inférieurs à la réalité connue.

D'une manière générale, la sous-estimation à laquelle on s'attendait a été confirmée mais les différences avec les données de référence n'offraient aucune régularité qui permett de les redresser.

Loin d'incriminer les responsables de ces enquêtes, les experts ont jugé que ceux-ci avaient surtout manqué de moyens matériels pour réduire les difficultés inhérentes aux sondages dans un univers inégalement distribué et pour réaliser les contrôles imposés par les incertitudes. Les expériences passées s'étaient donc déroulées dans les limites trop restrictives pour en tirer des conclusions contre l'utilité des enquêtes épargne. Celles-ci offrent des possibilités telles que le bénéfice du doute peut et doit leur être conservé, sous réserve qu'en en fasse un usage mieux adapté à leur objet, mieux préparé dans ses détails.

Les sondages réalisés à Ann Arbor ont semblé trop fréquents, trop légers, inadaptés aux milieux qui épargnent le plus. Ces sondages sont bien acceptés par la grande masse des enquêtés. (principalement des salariés), mais ceux-ci créent environ le quart de l'épargne totale. Les trois autres quarts sont le fait des entrepreneurs individuels, des professions libérales, des cadres supérieurs à revenus élevés. Or ces groupes sociaux étaient peu ou mal prospectés par les méthodes d'Ann Arbor, dirigées par le souci de faire vite et régulièrement un sondage peu coûteux mais peu exigeant. L'observation de la conjoncture restait la meilleure justification de ces enquêtes et, sur ce point, les travaux publiés chaque année à Ann Arbor ont paru satisfaisants. Mais d'autres objectifs rendaient nécessaire l'emploi d'autres méthodes.

Les conclusions des experts furent dominées par une recommandation : un programme important de recherches sur la méthodologie des enquêtes, sur la validité des résultats acquis selon diverses procédures, sur le coût des moyens les plus efficaces, devrait être réalisé avant que soient lancés de nouveaux sondages.

En outre ceux-ci devraient à l'avenir s'efforcer de respecter les exigences suivantes :

- le plan de sondage doit prévoir une sur-représentation des classes de revenu les plus élevées.

.../...

- Les techniques d'interview doivent être fortement améliorées. Les réinterviews doivent être fréquents, en liaison avec le renforcement des contrôles de cohérence questionnaire par questionnaire. Il faut rechercher le moyen d'obtenir que les enquêtés consultent leurs documents personnels plutôt que leur mémoire. La formation des enquêteurs doit être renforcée pour leur donner une réelle aisance dans le domaine comptable et financier.

- La période sur laquelle on demande des informations doit être réduite au minimum afin de limiter l'influence des erreurs de mémoire (1).

- L'enquête doit se concentrer sur l'épargne et sur les seuls facteurs nécessaires à son analyse. Cette concentration des efforts doit permettre d'exiger des détails plus nombreux sur la fortune et ses variations.

- Il faut multiplier les contrôles externes, si possible par le recours aux institutions qui gèrent les avoirs des enquêtés et détiennent une partie des informations recueillies chez ces derniers (validation study).

Enfin les experts conseillèrent de prévoir en toutes hypothèses les opérations suivantes :

1. Une enquête particulière auprès des groupes aux revenus les plus élevés. Quelle que soit l'amélioration apportée par la sur-représentation de ces groupes dans les enquêtes générales, un effort particulier semble nécessaire pour connaître les habitudes des ménages qui possèdent des fortunes très supérieures à celles des groupes les suivant dans l'échelle sociale. Des méthodes particulières devront sans doute être inventées pour tirer un échantillon suffisant, pour enregistrer des situations financières complexes (sophisticated), pour prendre en considération des formes de placement peu répandues en dehors de ces milieux.

.../...

---

(1) Ceci n'interdit pas d'utiliser des enquêtes pour observer un comportement au cours de périodes pluriannuelles. Il suffit de répéter plusieurs enquêtes annuelles (ou semestrielles), mais il ne faut guère compter sur la mémoire pour reconstituer un passé trop long.

2 - Une enquête particulière auprès des groupes de revenus les plus bas, qui pour des raisons symétriques aux précédentes posent des problèmes spécifiques (poids de l'endettement ; adaptation du questionnaire et des enquêteurs à des situations délicates...)

3 - Des enquêtes par forme d'épargne, pour jeter un éclairage particulier sur certaines zones du comportement ou certains détails des situations les plus complexes. L'assurance-vie constitue sans doute le meilleur exemple du problème qu' une enquête générale sur l'épargne permet seulement de survoler. On pourrait également citer les prises de participations dans des affaires non cotées ou dans des entreprises individuelles.

4 - Des enquêtes sur panel de familles observées pendant une période assez longue, afin d'observer les profils de budget et de carrière sur une ou plusieurs générations.

5 - La tenue régulière de documents comptables suivant les directives des responsables de l'enquête devrait pouvoir dans certains cas se substituer à l'interview habituelle. Cette méthode semble particulièrement adaptée à l'observation des opérations réalisées par les entrepreneurs individuels, agriculteurs, commerçants ou industriels.

X

X X

.../...

## II - LES RECHERCHES METHODOLOGIQUES.

Les consultations et les discussions menées en 1955 furent suivies par deux évènements importants :

- Un programme considérable de recherches sur la méthodologie des enquêtes épargne fut confié à un Comité Inter-universités(1), qui grâce aux concours financiers de la Fondation Ford fit réaliser à Ann Arbor et à Urbana (Illinois) 700.000 \$ de travaux en 6 ans. On lira par ailleurs l'exposé de leurs résultats (Cf. Chapitre II).

- Le F.R.B. suspendit dès 1959 ses "commandes" annuelles au Survey Research Center d'Ann Arbor. Puis, au vu des premières conclusions tirées de ces travaux méthodologiques, la Division des Recherches et des Statistiques entreprit de réaliser ses propres enquêtes épargne en liaison avec le Bureau of the Census.

On a d'abord réalisé, comme en France, un essai que nous allons décrire car il a permis de tester des méthodes nouvelles.

Le schéma complet de l'enquête conçue par le F.R.B. comporte successivement :

- une enquête pilote sur la fortune des ménages (1960).
- un essai de réinterviews portant sur l'épargne des mêmes ménages (1961).

### A - L'ENQUETE PILOTE SUR LA FORTUNE (1960).

Ce sondage fut réalisé sur 1.200 ménages à revenus élevés, dans quatre grandes villes, à l'automne 1960. La collecte fut exécutée par le Census Bureau. Le Ministère des Finances (Treasury Department) collabora au contrôle des résultats. On lira par ailleurs (Cf. annexe n° 1) le détail des questions posées, ainsi que les caractéristiques techniques de cette enquête. On se contentera ici de résumer les principales opérations et les résultats obtenus.

.../...

---

(1) Cf. notre note bibliographique n° 3 in CREP : E. LISLE et M. MASSONAUD, op. cit. p.75 et suivantes.

### A. 1 - Conception Générale.

Les chercheurs du Federal Reserve Board voulaient au premier chef répondre à la question suivante : Est-il possible que les ménages à revenus très élevés acceptent de répondre à des questions sur leur fortune et leur épargne ? Ceux qui accepteront seront-ils assez nombreux pour justifier le travail nécessaire à la définition d'un échantillon optimum ?

Les techniques admises dans cette expérience devaient être extrapolables à une enquête sur des dimensions beaucoup plus vastes. On a donc écarté toute méthode artisanale.

Un effort particulier a porté sur la préparation de chaque interview. Dans chaque ville, avant le début de l'enquête, des personnalités du monde financier ou universitaire ont été informés des buts de l'opération. D'autre part, chaque membre de l'échantillon, a reçu une lettre signée du Président du Federal Reserve Board, expliquant en termes longuement étudiés pourquoi on recherchait une information financière améliorée. Enfin des parrains de l'enquête furent désignés dans chaque cité et chaque enquêté pouvait leur téléphoner pour discuter de l'intérêt du sondage.

On a choisi de prendre le premier contact avec l'enquêté à son lieu de travail chaque fois qu'il s'agissait d'un dirigeant d'entreprise (salarié ou non). Des efforts particuliers ont été accomplis par le Bureau of the Census et ses antennes régionales pour connaître la profession et le lieu de travail de chaque enquêté avec le maximum de détails et de certitude. L'approche a été menée systématiquement selon deux méthodes : soit un coup de téléphone pour prendre rendez-vous, soit une visite non annoncée. Les enquêteurs furent sélectionnés et formés selon des méthodes particulièrement sévères avec des exigences techniques très élevées.

L'échantillon comportait 1.200 ménages répartis également entre les régions de sondage de New-York, de Chicago, de Minneapolis et de Los-Angeles. Les familles sélectionnées dans l'échantillon avaient toutes un revenu supposé supérieur à 7.500 \$ et la moitié de l'échantillon comprenait des familles dont le revenu était supposé supérieur à 15.000\$ par an (1).

.../...

---

(1) D'après le recensement de 1959. A cette date les familles ayant un revenu supérieur à 7.500 \$ représentaient 25 % de la population totale, et celles dont le revenu dépassait 15.000 \$ en représentaient 3 %.

Le deuxième objectif de cette expérience était de comparer différentes méthodes d'enregistrement des données. Quatre méthodes différentes d'interview furent utilisées.

La méthode n° 1 utilisait un questionnaire fermé. Celui-ci fut dessiné à partir des questionnaires utilisés par l'Université de Michigan, mais les opérations couvertes furent plus nombreuses.

La méthode n° 2 utilisait un questionnaire libre. Celui-ci consistait simplement en un cadre préparé pour l'établissement d'un bilan, complété par une page pour le recensement des revenus. L'enquêteur et l'enquêté dialoguaient librement et le questionnaire servait uniquement à enregistrer les données chiffrées, l'enquêteur restant libre de formuler les questions quand et comme il l'entendait.

La méthode n° 3 combinait les deux précédentes. Dans un premier temps l'enquêteur exposait les raisons de l'enquête et demandait un certain nombre de caractéristiques générales sur la famille. Puis, en annonçant sa visite pour la semaine suivante, il laissait un questionnaire à remplir par l'enquêté. Celui-ci, à loisir, avec les documents dont il disposait, répondait par écrit au questionnaire dont la forme était semi-directive.

La méthode n° 4 constituait une version abrégée de la méthode n° 2, le domaine couvert par le questionnaire étant moins large.

Les méthodes 1, 2 et 3 furent expérimentées simultanément dans 2 des 3 cités de l'enquête (1), la troisième ville (Minneapolis) fut utilisée pour la comparaison entre la méthode 2 et la méthode 4.

Les questions concernant les sources du revenu familial furent rédigées de manière que l'année de référence et les définitions du revenu soient les mêmes que dans les déclarations d'impôts.

.../...

---

(1) Cf. G. KATONA et J. B. LANSING "the wealth of the wealthy" in Review of Economics and Statistics - Février 1964

.../...

Les méthodes 1, 2 et 3 avaient été expérimentées précédemment à Milwaukee au cours d'une pré-enquête sur un échantillon de 200 familles.

Après l'enquête une comparaison fut faite dans l'anonymat le plus complet entre les réponses au questionnaire individuel et les déclarations faites à l'Administration Fédérale des impôts.

### A. 2. Résultats méthodologiques.

Trois conclusions principales peuvent être dégagées de cette expérience:

- Les familles à revenus élevés admettent de participer à un sondage sur leurs opérations financières. Le taux de réponse (90 %) peut même surprendre si on le compare à ceux que donne la généralité des enquêtes.

- La qualité des résultats dépend très directement des techniques d'enquête : le questionnaire mixte (méthode n°3) semble mieux adapté aux ménages à revenu élevé. En revanche le questionnaire fermé est mieux adapté aux familles à revenu plus bas (dans cette enquête ce dernier cas était représenté par les familles dont le revenu était compris entre 7.500 \$ et 15.000 \$)

- Le fait de réduire les objectifs de l'enquête et son champ de couverture (méthode n°4) n'améliore pas le taux de réponse.

Entrons un peu dans le détail des tests qui ont conduit à ces conclusions.

#### a - Taux de réponse.

Il a été possible de remplir les questionnaires pour 90 % des logements sélectionnés dans l'échantillon. La même coopération fut obtenue des familles à revenu très élevé comme des autres. Seules les familles les plus riches (celles dont le revenu est supérieur à 50 000 \$) constituent peut-être une exception, encore que leur taux de réponse ne soit pas inférieur à ceux que les enquêtes d'Ann Arbor (S. C. F.) obtenaient pour l'ensemble de la population (83 % à 88 % des logements occupés).

Ce résultat assez extraordinaire semble dû aux précautions prises pour adapter les méthodes d'enquête au milieu considéré et pour préparer la publicité de cette opération avec le maximum de soins.

La comparaison des déclarations d'impôts de ceux qui ont répondu et de ceux qui n'ont pas répondu montre que ces derniers reçoivent des revenus patrimoniaux (loyers, dividendes, etc.) supérieurs à ceux des enquêtés coopératifs. Ceci souligne l'importance des taux de réponse élevés dans les enquêtes financières (1).

La confiance des enquêtés ne semble pas avoir été affectée par les différences entre les modes d'enregistrement des données. Il n'est pas certain cependant que la méthode n°3 eût été aussi efficace si les enquêtés n'avaient pas reçu l'ordre d'aller personnellement rechercher les questionnaires remplis.

---

(1) Cf. note page suivante

Le taux de réponses ne semble pas affecté par la manière dont le premier contact fut établi. Parmi les groupes à revenus très élevés, la première visite a souvent consisté en un simple contact pour prendre rendez-vous en vue d'une autre visite. Ceci plaide en faveur d'une prise de contact préliminaire par téléphone, à la fois par souci d'économie et par politesse vis à vis des enquêtés. Les prises de contact au lieu de travail ont paru dans une certaine mesure plus efficaces que celles prises au domicile, mais près de la moitié des contacts pris au lieu de travail se poursuivaient par un entretien à domicile.

b - Comparaison des méthodes d'enregistrement.

L'expérience fut conçue de manière à permettre des comparaisons entre les trois méthodes, à l'intérieur de chaque région de sondage. Le jugement fut fondé sur deux critères :

- le degré de repérage des avoirs existants. Un sondage sur la fortune sert en effet au premier chef à dénombrer les ménages possédant telle ou telle forme d'actifs. Cela permet de calculer le taux de diffusion de ces derniers, c'est-à-dire le pourcentage de la population totale qui possède chacun d'eux.

- le degré de concordance entre les montants déclarés au fisc et ceux que l'enquêté a révélés (un écart de 10 % fut admis, dans un sens ou dans un autre).

La méthode n° 1 (questionnaire fermé) s'est révélée le meilleur moyen de "repérage". Elle a produit de ce point de vue de meilleurs résultats que les trois autres. Elle a permis en outre de repérer des avoirs non déclarés au fisc (en raison des faibles revenus qu'ils avaient produits).

Cette approche paraît donc la mieux adaptée à l'étude des taux de diffusion des actifs.

.../...

---

(1) R. FERBER a obtenu le même résultat dans une enquête sur les dépôts à terme où des confrontations furent possibles entre les réponses données et les chiffres exacts. On obtenait :

Enquêtés ayant refusé de répondre	: 4.360 \$ de dépôt moyen réel
Enquêtés ayant accepté	: (2.470 \$ de dépôt moyen réel
	) 2.477 \$ de dépôt moyen déclaré

Cf. American Statistical Association Journal, mars 1965.

Les méthodes 2 et 3 sont sans doute moins efficaces pour découvrir la possession de tel ou tel avoir mais elles l'emportent pour la "concordance" des valeurs. Ceci est vérifié par la comparaison entre les chiffres indiqués à l'administration fiscale et ceux de l'enquête.

L'usage de la méthode n° 3 suppose de la part de l'enquêté un recours fréquent à ses documents personnels. Près de 90 % des familles interviewées par cette méthode ont indiqué que leur réponse était fondée sur la consultation préalable des relevés de banque, de leur police d'assurance-vie ou déclaration d'impôt. Les familles interviewées par les autres méthodes ont également utilisé leurs documents personnels mais seulement dans la proportion de 10 % des enquêtés.

L'usage des documents personnels semble en toutes hypothèses une condition importante de succès. En particulier ce recours aux documents de base évitent les chiffres arrondis dont on a souvent constaté qu'ils étaient chargés de beaucoup d'erreurs. Cette conclusion confirme les résultats acquis par les expériences de R. FERBER en Illinois. (Cf. chapitre II).

A l'actif de la méthode n° 3, il faut également mettre le fait qu'elle engendre de meilleurs rapports entre l'enquêté et l'enquêteur. Les uns et les autres semblent très favorables à cette approche.

Les différences entre les méthodes suggèrent que la stratégie optimale d'enquête comporterait une combinaison de la méthode 1 et de la méthode 3. La méthode 1 permet de bien connaître les petits avoirs. La méthode 3 encourage les familles possédant des portefeuilles complexes à consulter leurs documents pour vérifier la valeur de leurs réponses. On peut conclure que la méthode 1 est mieux adaptée aux familles à revenu moyen ou faible et la méthode 3 aux familles à revenu supérieur (1).

.../...

---

(1) La méthode n° 3 est conçue pour l'observation des situations financières complexes. Or il semble qu'il y ait une relation de cause à effet entre la complexité des opérations faites par un ménage et les revenus qu'il en tire. C'est pourquoi la méthode n° 3 s'adapte mieux que les autres au cas des revenus élevés.

Cette conclusion vient renforcer les arguments déjà explicités en faveur d'une stratification des échantillons en fonction de la fortune ou du revenu des enquêtés. Il faut non seulement renforcer les effectifs des classes de revenu les plus élevées, mais il faut adopter des méthodes particulières pour ces catégories. Il importe donc d'avoir une base de sondage dont les éléments soient caractérisées par un bon indicateur du revenu des enquêtés.

La méthode n° 4 ne paraît pas s'imposer car elle ne paraît pas réduire la durée de l'interview, non plus que son efficacité.

## B - ENQUETE PILOTE PAR REINTERVIEWS (1961).

### B.1 - Les objectifs.

Le schéma complet de l'enquête conçue par le F.R.B. comporte un sondage sur la fortune et un sondage par réinterview, un an après, sur les variations de celle-ci, ou encore sur l'épargne. Après avoir expérimenté en 1960 la première partie, le F.R.B. fit un essai pilote sur la seconde en novembre 1961.

Trois cents des ménages enquêtés à Chicago et à New-York furent tirés au sort et réinterviewés. La même stratification en fonction du revenu fut assurée.

L'expérience avait pour but de vérifier si des familles à revenu élevé accepteraient en nombre suffisant un deuxième interview et si un nombre suffisant des ménages ayant changé d'adresses entre les deux interviews pouvait être retrouvé. Il s'agissait, en bref, de mesurer le taux de "mortalité" de l'échantillon, ce taux ayant été dans d'autres expériences de réinterview assez élevé pour annuler les avantages de cette méthode. Le Survey Research Center, notamment, avait enregistré une mortalité, par refus ou disparition des enquêtés, qui rendait inutile le deuxième sondage.

Il s'agissait ensuite de tester un questionnaire dessiné pour enregistrer les variations de la fortune soit par question directe sur le flux, soit par question sur le montant de l'avoir au 2° temps (avec calcul du flux par différence).

.../...

On cherchait enfin à débrouiller sur un prototype les problèmes mécanographiques que posent à la fois la technique de réinterview sur un sous échantillon, et la nécessité d'utiliser plusieurs définitions de l'épargne adaptées à plusieurs hypothèses de travail.

## B. 2. Les résultats.

a - Le taux de réponse fut supérieur à ce qu'on espérait en se fondant sur les expériences précédentes : 93 % des ménages ont répondu, 4 % ayant refusé et 3 % n'ayant pu être retrouvés dans les limites des deux agglomérations.

En 1958 le Survey Research Center avait "perdu" 20 % de son échantillon initial et 11 % avait refusé de répondre, ce qui donnait un taux de mortalité très élevé (31 %). Il se peut que dans ce dernier cas le fait d'avoir utilisé un échantillon de logements (au lieu de noms) et d'unités de dépenses (au lieu de familles)(1) ait compliqué les choses. Il était difficile de retrouver les enquêtés d'origine quand ceux-ci avaient déménagé et le fait de prendre en compte les unités secondaires de dépenses (i. e. les jeunes) au même titre que les unités principales augmentait les risques de disparition.

Au total le résultat atteint par le F. R. B. semble par trop favorable. Dans une enquête nationale de dimensions beaucoup plus grandes, le taux de mortalité serait certainement supérieur, mais pas au point de devenir inacceptable.

b - La qualité de l'information recueillie n'a pas pu être mesurée avec la même précision que dans le sondage sur la fortune. Il n'existait pas de données externes pouvant servir de termes de comparaison.

Néanmoins la méthode du réinterview a fait la preuve de ses avantages. Elle a non seulement permis d'obtenir une mesure jugée bonne des variations du patrimoine, donc de l'épargne. Elle a permis en outre dans un grand nombre de cas d'améliorer l'information recueillie par la première enquête.

.../...

---

(1) On sait que certaines enquêtes anglo-saxonnes distinguent, dans chaque famille, les unités principales de dépenses (les parents et les enfants en bas âge) et les unités secondaires (grands enfants, collatéraux, etc.).

On s'est souvent demandé quelle était la meilleure manière d'interroger les ménages pour connaître leur épargne d'une année. Faut-il directement poser des questions sur les flux ? Faut-il au contraire poser des questions sur l'état initial et l'état final du patrimoine, en calculant des flux par différence entre ces deux états ?

Les expériences faites à Ann Arbor et à Urbana ont montré que les ménages répondent mal à des questions directes sur les flux, qu'au surplus, pour répondre à ces questions directes, les ménages comparent (implicitement) deux états de leur patrimoine.

Le problème devient alors : Quel est le meilleur moyen de connaître les vraies valeurs des deux membres de la soustraction ? Est-ce la mémoire au cours d'un interview unique ou un interview au début de la période et un second à la fin ?

Le F.R.B. fit la démonstration (confirmant les conclusions de R. FERBER) que la deuxième formule était la meilleure à condition de faire faire la différence pendant le second interview, en présence de l'enquêté, ce qui suppose que les résultats du premier interview soient portés sur le questionnaire du second.

On obtient ainsi une mesure des flux qui paraît la meilleure, et éventuellement une amélioration de l'information recueillie au premier stade sur le nombre et le montant des actifs possédés (1).

On a constaté des corrections nombreuses mais peu importantes dans le cas des comptes de dépôts en banque ou des dettes personnelles. (3 % des comptes retrouvés, représentant une augmentation de 0,5 % du montant total des dépôts). A l'inverse certaines erreurs sont moins fréquentes mais plus importantes, dans le cas notamment des hypothèques ou des participations dans des affaires privées.

.../...

---

(1) Certains économistes, comme le Professeur I. FRIEND, nous ont exprimé des doutes sur la valeur des corrections introduites par l'enquêté au deuxième stade. Ces doutes portent moins sur la correction des avoirs existants (problème du repérage) que sur celle des montants déclarés. Il serait sans doute utile de rechercher si ces corrections sur les montants tendent ou non vers une moyenne nulle.

Au total les diverses corrections retenues ont abouti à faire augmenter de 1 % le total de la fortune déclarée par les ménages au cours du premier sondage.

Les réinterviews ont souligné enfin les difficultés créées par la diversité des placements possibles qui peuvent être combinés selon des formules souvent complexes, plus complexes en tous cas que la moyenne des enquêteurs et des enquêtés ne le prévoit.

C'est dire combien les réponses doivent faire l'objet d'un contrôle rigoureux. Celui-ci fut possible dans le cas étudié ici mais les responsables du F. R. B. craignaient que la même rigueur ne soit plus possible dans le cas d'un échantillon national beaucoup plus important, compte tenu de son coût très élevé.

### C - CONCLUSIONS METHODOLOGIQUES.

Cette double expérience a montré qu'avec une approche convenable, les ménages à revenu élevé pouvaient être enquêtés avec profit.

Elle a souligné que les problèmes d'échantillonnage et d'observation sont étroitement liés. Il ne suffit pas d'opérer une sur-représentation des ménages à revenu élevé. Il faut en outre choisir des techniques d'interviews adaptées aux différentes classes de revenu. D'une part, cette différenciation de l'approche permet peut-être de réduire les refus. D'autre part et plus certainement, elle donne poste par poste, des résultats plus proches de la vérité.

Cette différenciation des approches au cours d'une même enquête introduit-elle des biais imprévus ? On peut penser que les améliorations constatées compensent, et au-delà, d'autres biais éventuels.

Telle fut l'opinion du F. R. B. qui décida d'utiliser ces techniques à l'échelon national pour l'ensemble des ménages.

X

X

X

### III - LES NOUVELLES ENQUETES - EPARGNE DU F.R.B.

Fortes des bons résultats obtenus lors des enquêtes pilotes, le F.R.B. et le Census Bureau ont réalisé en 1963 et 1964 une première enquête (en deux temps) sur la fortune et l'épargne des ménages(1)

On lira en annexe n°1 les caractéristiques techniques de ces enquêtes. Nous ne saurions décrire les méthodes utilisées car elles n'ont fait encore l'objet d'aucune publication. Elles sont inspirées au demeurant de celles qui furent utilisées au cours des expériences analysées plus haut.

Les résultats publiés sont encore rares. (2). Ils portent seulement sur la fortune des ménages. Nous en donnerons une description brève avant d'évoquer les analyses de Mrs. D.S. PROJECTOR sur les préférences patrimoniales des ménages.

#### A - LA FORTUNE DES MENAGES AMERICAINS

Les comptes patrimoniaux posent toujours de difficiles problèmes de définitions. Les solutions adoptées relèvent moins souvent d'une logique évidente que de conventions discutables. Il importe de préciser ces dernières avant toute lecture des comptes. Les règles que le F.R.B. s'est fixé sont les suivantes :

Chaque fois que le chef ou un membre du ménage en est propriétaire, la fortune du ménage comprend les postes suivants :

- la valeur marchande (estimée par l'enquête) du logement principal ;
- la valeur marchande (estimée) du parc automobile ;
- la valeur de rachat des contrats d'assurance vie, de retraite et de rentes viagères ;
- le montant des avoirs liquides ou semi-liquides (comptes en banque, dépôts d'épargne, bons d'épargne).
- la valeur boursière des actions, parts et autres titres à revenu variable ;
- la valeur nominale des titres à revenu fixe commercialisables ;
- la valeur comptable des actifs possédés par un membre du ménage dans des affaires qui constituent sa principale activité ;     .../...

(1) Une deuxième enquête selon le même schéma mais dirigée vers les catégories les plus pauvres a commencé en 1964 et se poursuivait en 1965.

(2) Federal Reserve Bulletin Mars 1964

- la valeur des créances, hypothécaires ou non ;
- la valeur marchande des autres placements immobiliers et mobiliers possédés par le ménage et ne servant ni à son logement ni à sa principale activité.

Ces avoirs sont évalués après déduction poste par poste des dettes garanties par eux. Leur somme représente une estimation dite "brute" de l'actif du ménage. Il peut exister en outre des dettes non garanties (personal debt) qui composent le passif net. La fortune nette totale est le solde de l'actif brut moins le passif net. (1)

Toutes les estimations sont calculées à la date du 31 décembre 1962.

#### A.1 - Valeurs moyennes

Les résultats publiés montrent que :

- la fortune moyenne des ménages américains s'élève à 22.588 \$ (environ 113.000 F)
- 50% des familles (2) ont cependant une fortune inférieure à 7.550 \$
- 25% des familles possèdent moins de 1.000 \$
- 8% des familles ont une position nette débitrice de 538 \$

Des différences marquées apparaissent entre les moyennes des divers groupes d'âges : 33% des chefs de famille ayant moins de 25 ans sont, en position nette débitrice, et 48% des mêmes ont un actif net positif mais inférieur à 1.000 \$. En revanche, les familles dont le chef a plus de 55 ans sont rarement endettées (2%), leur fortune se situe pour 31% d'entre elles au dessus de 25.000 \$, avec cependant des inégalités très grandes d'une famille à l'autre.

- (1) Ces définitions ne sont guère satisfaisantes. On regrettera en particulier la contraction entre certains actifs et les passifs correspondants.  
 (2) L'échantillon avait la structure suivante (après pondération) :

	Propriétaires	Locataires	Ensemble
Entrepreneurs individuels			
professions libérales	6%	1%	7%
Salariés	38%	28%	66%
Retraités	9%	4%	13%
Exploitants agricoles	-	-	-4%
Profession non déclarée	-	-	10%
			100%

La population représentée par cet échantillon comptait 58 millions de familles en décembre 1962.

Les disparités sont encore plus marquées d'une catégorie socio-professionnelles à l'autre : les entrepreneurs individuels et les membres des professions libérales ont une fortune qui s'élève en moyenne à 96.385 \$ s'ils sont propriétaires de leur logement, à 73 691 \$ s'ils sont locataires. Les exploitants agricoles possèdent en moyenne 43.973 \$.

A l'autre extrême les salariés non propriétaires de leur logement ont un patrimoine de 5.268 \$, mais 50% d'entre eux possèdent au plus 760 \$.

La très inégale répartition des fortunes semble la caractéristique dominante. On pourrait penser que cette répartition est conditionnée par des facteurs comme le revenu du ménage, l'âge du chef de famille ou sa catégorie socio-professionnelle. En fait, à âge égal, ou pour un revenu donné, les inégalités entre ménages semblent aussi fortes que celles qu'on observe entre deux niveaux de revenu ou d'âge.

Il semble probable que dans ces conditions les facteurs cités devront être combinés entre eux, voire avec d'autres, pour expliquer une part suffisante de la variance des patrimoines.

#### A.2 - Structure du patrimoine

Le patrimoine moyen est composé comme suit :

- Biens physiques	6.612 \$,	soit 30%
- Liquidités	2.579 \$,	soit 11%
- Assurance-Vie, plans de retraite, etc...	1.376 \$,	soit 6%
- Placements financiers	7.063 \$,	soit 31%
- Patrimoine d'entreprises individuelles	3.913 \$,	soit 17%
- Divers	1.528 \$,	soit 7%
	<hr/>	
Actif brut total	23.071 \$	102%
Passif net	- 483 \$	- 2%
	<hr/>	
Actif net total	22.588 \$	100%

.../...

Ici encore la structure moyenne est trompeuse. Si on distingue différents niveaux de patrimoine total, on observe des structures très différentes. Pour les 4/5 des ménages, i.e. pour les fortunes inférieures à 25.000 \$, les biens tangibles représentent près de 60% du patrimoine total, le complément étant consacré principalement aux liquidités et à l'assurance vie. A mesure que la fortune augmente, la part des placements financiers augmente jusqu'à constituer 50% du total pour les patrimoines supérieurs à 100.000 \$.

On constate donc que la structure des patrimoines est directement liée à leur montant. La croissance des fortunes familiales s'accompagne, ou découle, d'une diversification des placements. On reviendra plus loin sur ce point.

Il est également intéressant de rapprocher le revenu annuel du ménage et le patrimoine correspondant (cf. tableau n° 4).

On observe une liaison positive entre l'importance du revenu annuel et la part de la fortune dévolue aux placements de rapport. Les fortunes se constituent par un processus cumulatif où le niveau du revenu courant et la structure des placements faits avec le revenu épargné jouent les rôles principaux. Les riches sont des gens à revenus élevés qui se constituent ou se transmettent un important patrimoine de rapport, lequel produit des revenus supplémentaires, etc...

On notera enfin que le patrimoine et le revenu des ménages semblent liés par un rapport significatif. Pour les ménages ayant entre 3.000 \$ et 15.000 \$ de revenu annuel, c'est à dire pour 66% de la population, ce rapport semble constant, avec une valeur de 2,5 environ. Dans la classe inférieure de revenu, le rapport A/R prend une valeur supérieure qui s'explique par le fait suivant : Doivent se trouver dans cette catégorie nombre de ménages retraités qui ont des revenus faibles mais un capital important. A l'autre extrême on constate que pour 4% des ménages, bien que le revenu soit très élevé, le patrimoine accumulé, représente jusqu'à 10 fois ce revenu. Ces liaisons entre patrimoine et revenu ont des implications macro et micro économiques (notamment en ce qui concerne la propension à épargner) qui feront l'objet d'analyses ultérieures.

### A. 3 - Diffusion des actifs

Le tableau n° 5 donne page . 25 des indications sur la diffusion des divers actifs, mesurée par le % des familles qui déclarent posséder un de ceux-ci. On constate que le logement, l'automobile, les liquidités et la police d'assurance vie sont très largement diffusés. 50 % des familles ont reçu des prêts personnels non garantis par un actif particulier. Les

.../...

TABLEAU n°4 : Composition du patrimoine et niveaux de revenu du ménage

en \$ U.S.

Revenu du ménage en 1962 (R)	Effectifs (en %)	Actif net total (A)	Biens physiques	Avoirs liquides	Assurance-vie plans de retraite	Placements financiers	Actif d'Entreprise Individuelle	Divers	A/R (1)
0 à 2.999	28%	8.875	3.901	1.330	190	2.128	1.418	113	5,9
3.000 à 4.999	20	10.914	3.956	1.738	635	2.925	1.902	137	2,7
5.000 à 7.499	22	15.112	5.615	1.716	1.135	3.710	2.050	1.339	2,4
7.500 à 9.999	15	21.243	8.367	2.722	1.879	4.779	2.577	1.632	2,4
10.000 à 14.999	11	30.389	10.873	4.233	2.975	6.969	5.174	749	2,4
15.000 à 24.999	3	74.329	17.004	9.241	5.196	30.638	9.088	3.664	3,7
25.000 à 49.999	1	267.996	35.090	19.098	10.819	92.663	66.144	48.736	7,1
50.000 à 99.999	(£)	789.582	48.764	41.845	19.559	345.728	251.977	86.313	10,5
100.000 et plus	(£)	554.152	89.645	54.426	32.309	1.004.246	288.915	96.879	

(1) Ce rapport a été calculé sans que nous connaissions les revenus moyens dans chaque classe de revenus. Nous avons utilisé la valeur centrale de la classe, ce qui tend à minorer la valeur réelle du rapport A/R.

TABLEAU n° 5 - Diffusion des divers actifs et importance de la fortune

% des familles ayant déclaré posséder les biens ci-dessous	Ensemble des ménages	Ménages dont la fortune totale est			
		de 0 à 5.000 \$	de 5 à 25.000 \$	de 25 à 100.000 \$	au dessus de 100.000 \$
1. Biens durables et immobiliers	83 %	69 %	95 %	97 %	92 %
Maison	59 %	30	83	86	85
Automobiles	73 %	61	80	89	88
2. Actifs d'entreprise individuelle	17 %	5	19	42	57
3. Assurance-vie, plans de retraite	58 %	43	69	74	68
4. Actifs liquides et placements financiers	79 %	62	92	98	100
- Actifs liquides	78 %	60	91	98	99
- Placements de rapport	29 %	6	33	68	93
- Actions	18 %	3	18	43	79
- Titres à revenu fixe	2 %	(E)	1	7	24
- Autres	15 %	3	17	39	52
5. Biens divers	12 %	7	15	18	30
6. Dettes non gagées	50 %	51	52	23	20

(E) Inférieur à 0,5 %

familles ayant déclaré des actions ne représentent que 18 % de la population totale (environ 10 millions de ménages) ; celles qui ont déclaré des obligations représentent 2 % des effectifs totaux.

Cette diffusion varie très fortement quand le montant total de la fortune varie. Dans les familles dont la fortune est inférieure à 5 000 \$ (42 % de l'échantillon), 40 % ont déclaré ne posséder ni automobile ni liquidités et 70 % d'entre elles ne sont pas propriétaires de leur logement. Quand leur patrimoine dépasse 5 000 \$, les familles sont à 83 % au moins propriétaires de leur logement et détiennent presque toute des liquidités. Les actions ne sont largement diffusées qu'au dessus de 25 000 \$ et surtout au dessus de 100 000 \$. Rappelons que 18 % des familles enquêtées sont dans le premier cas et 2 % seulement dans le second. Contrairement à une opinion très répandue la possession d'actions est donc aux U.S.A. un phénomène très concentré.

#### B - LES PREFERENCES PATRIMONIALES DES MENAGES.

Le F.R.B. attendait d'avoir les résultats des deux phases de son enquête pour entreprendre des analyses détaillées sur l'épargne et ses déterminants. Les résultats sur la fortune, acquis dès la première phase, ont cependant permis à Mrs. D.S. PROJECTOR d'étudier les préférences des ménages pour différentes catégories de placement. (1)

L'étude porte d'abord sur la fortune totale et sa répartition en 6 groupes d'actifs : le logement ; les automobiles ; l'assurance-vie et les retraites complémentaires ; les investissements directs dans des affaires privées (entreprises individuelles) ; les actifs liquides ; les placements financiers et immobiliers (autres que le logement). Tous ces actifs sont considérés en valeurs nettes de tout endettement.

.../...

---

(1) cf. American Economic Review Mai 1965

Les pages qui suivent contiennent un résumé des analyses faites par Mrs. PROJECTOR. En outre, à partir des données publiées par cette dernière, nous avons construit et commenté les graphiques n°1 à 6 sur la diffusion des divers actifs. Ces commentaires engagent notre seule responsabilité, bien que Mrs. PROJECTOR ait eu l'amabilité de donner son accord à notre texte.

Dans un deuxième temps, D.S. PROJECTOR examine le "portefeuille" du ménage, c'est à dire les actifs liquides et les placements de rapport. Sont compris dans ces deux catégories ; les comptes chèques, les comptes d'épargne, les bons d'épargne du Trésor, les actions, les obligations, les autres placements financiers ou immobiliers.

Dans les deux cas, l'auteur cherche à savoir comment évolue la structure de l'actif total lorsque sa valeur augmente. Il utilise comme mesure des préférences pour chaque placement, l'élasticité de chaque type d'actif par rapport à la valeur totale de la fortune.

Cette méthode présente la caractéristique d'utiliser comme variable explicative, non pas le revenu du ménage, mais sa fortune totale. En se réclamant de K. Boulding (1), J.S. Cramer a développé les implications théoriques de ce modèle (2) et il a montré son utilité pour l'étude de la demande de biens durables (3). Mrs. PROJECTOR l'applique ici à la demande des divers actifs. On admet que l'échelle des élasticités donne sinon une valeur absolue, du moins un classement des préférences.

L'auteur a distingué 3 groupes d'âge :

- les chefs de ménage ayant moins de 35 ans (groupe I)
- les chefs de ménage de 35 à 55 ans (groupe II)
- les chefs de ménage ayant 55 ans et plus. (groupe III)

Au terme de ses calculs, Mrs. PROJECTOR souhaitait que ultérieurement le comportement des retraités soit isolé en divisant le groupe des plus de 55 ans autour de 65 ans.

#### B 1 - Etude du patrimoine total

a - La simple répartition (en %) du patrimoine total entre ses diverses composantes (cf. tableau 6) révèle d'un groupe d'âge à l'autre, et selon les tranches de fortune nette, des différences significatives : la part représentée par les automobiles, l'assurance-vie et les actifs liquides baisse quand la fortune croît. La part consacrée aux placements de rapport et aux investissements directs croît quand la fortune augmente. La part du logement commence par croître, mais elle décline ensuite.

---

(1) K. Boulding "A reconstruction of economics"- 1950 John Wiley - New-York

(2) J.S. Cramer "A dynamic approach to the theory of consumer demand" Review of Economic Studies, février 1957

(3) J.S. Cramer "Ownership elasticities of durable consumer goods" Review of Economic Studies, février 1958

L'auteur propose de mesurer ces changements par l'élasticité des divers actifs par rapport à la fortune nette totale. Cette élasticité est le rapport entre la propension marginale à posséder tel actif et la part dudit actif dans la fortune totale :

$$\sum W_i / \bar{W} = \frac{\Delta W_i}{\Delta \bar{W}} : \frac{W_i}{\bar{W}}$$

où  $W$  = le montant de chaque type d'actif

$\bar{W}$  = le montant de la fortune nette totale

On voit que, si la propension marginale  $\frac{\Delta W_i}{\Delta \bar{W}}$  est supérieure à la part dudit actif dans l'actif total  $\frac{W_i}{\bar{W}}$ , l'élasticité est supérieure à 1. Si au contraire, la propension marginale est inférieure, l'élasticité est inférieure à 1.

On mesure ainsi, on le sait, le rapport des accroissements relatifs des deux grandeurs. Dire que les biens immobiliers, par exemple, ont une élasticité par rapport à la fortune totale qui est égale à 2 signifie que, si la fortune totale augmente de 1 %, l'actif immobilier augmentera de 2 %. Une élasticité peut être positive, négative ou nulle.

Le calcul des élasticités est fondé ici sur un ajustement doublement logarithmique, c'est-à-dire sur le modèle :

$$y = ax^b$$

$$\log y = \log a + b \log x$$

où  $y$  = la valeur d'un actif donné

$x$  = la valeur totale du patrimoine

$b$  = l'élasticité du placement considéré par rapport à la fortune totale.

L'ajustement a porté sur des données groupées (par montant de patrimoine total). On lira les résultats dans le tableau n° 7.

Les élasticités ainsi calculées par groupe d'âge s'ordonnent à peu près de la même manière dans les 3 groupes, au moins pour certains placements : les placements de rapports et les prises de participation ont les élasticités les plus fortes dans les 3 groupes ; à l'opposé, dans les 3 groupes d'âges, l'élasticité de l'automobile est la plus faible.

.../...

TABLEAU n° 6 - COMPOSITION DU PATRIMOINE TOTAL, AGE DU CHEF DE MENAGE,  
ET VALEUR DU PATRIMOINE

Age du Chef de ménage	Actif net Total	Moyenne de l'actif net total (en \$)	COMPOSITION DU PATRIMOINE TOTAL (en %)								
			Logement	Automobile	Liquidités	Assurance - Vie	Placements de rapport	Actifs d'entreprise individuelle	Divers	Dettes Personnelles	Total
GROUPE I moins de 35 ans	tous ménages	7,943	29	7	9	9	12	13	27	5	100
	0 - \$ 999	336	29	65	35	37	1	6	6	79	100
	\$ 1,000 - 4,999	2,663	44	22	23	21	3	4	2	19	100
	\$ 5,000 - 9,999	7,207	43	12	16	13	6	9	6	4	100
	\$ 10,000 - 24,999	15,465	45	6	9	7	10	24	3	5	100
	\$ 25,000 et plus	93,559	15	1	3	5	16	10	50	*	100
GROUPE II 35 à 54 ans	tous ménages	24,237	29	4	9	8	22	22	9	2	100
	0 - \$ 999	336	17	52	21	57	*	23	3	73	100
	\$ 1,000 - 4,999	2,852	47	15	19	24	3	7	2	17	100
	\$ 5,000 - 9,999	7,225	57	8	13	18	5	5	2	8	100
	\$ 10,000 - 24,999	16,215	53	6	12	13	10	9	2	4	100
	\$ 25,000 - 49,999	35,352	37	4	12	11	14	20	3	1	100
	\$ 50,000 - 99,999	67,380	22	2	10	8	27	31	2	1	100
	\$ 100,000 - 499,999	189,286	16	2	8	4	44	22	5	1	100
\$ 500,000 - et plus	1,085,816	4	*	1	1	26	33	35	1	100	
GROUPE III 55 ans et plus	tous ménages	33,365	24	2	13	4	40	14	3	1	100
	0 - \$ 999	235	23	11	42	28	12	1	3	21	100
	\$ 1,000 - 4,999	2,902	45	7	29	12	5	*	4	3	100
	\$ 5,000 - 9,999	7,434	57	4	22	7	6	5	1	2	100
	\$ 10,000 - 24,999	16,543	55	3	17	6	11	9	1	2	100
	\$ 25,000 - 49,999	35,641	40	3	22	4	20	10	2	*	100
	\$ 50,000 - 99,999	66,540	22	2	18	5	34	18	2	*	100
\$ 100,000 - 499,999	205,451	11	1	9	3	55	19	3	1	100	
\$ 500,000 et plus	1,123,409	5	*	5	2	67	15	5	1	100	

\* Pourcentage inférieur à 0,5 %

b - Ces résultats cachent, cependant, une réalité plus complexe. L'usage de moyennes calculées sur données groupées mêle les possédants et les non possédants. Les différences entre les moyennes de groupe résultent de deux causes distinctes. D'un groupe à l'autre, les valeurs moyennes peuvent d'abord changer parce que la proportion des ménages qui possèdent au moins 1 \$ sous la forme d'actif considérée aura augmenté. On parlera alors d'une augmentation de la diffusion dudit actif. Ensuite le montant moyen de chaque actif calculé pour les seuls ménages possédants peut aussi augmenter. On dira qu'il y a ici un effet d'accumulation.

L'auteur propose d'étudier séparément les liaisons entre la fortune totale et, d'une part, la diffusion des divers actifs, d'autre part, l'accumulation sur ces mêmes avoirs.

On a donc séparé l'élasticité globale N en deux composantes (1) :

$$n_1 = \text{Elasticité - diffusion}$$

C'est l'élasticité par rapport à la fortune nette totale, de la proportion des familles possédant tel actif.

$$n_2 = \text{Elasticité - accumulation}$$

C'est l'élasticité, pour les seuls possédants, du montant de tel placement par rapport à la fortune totale.

Les ajustements d'où sont tirés les  $n_1$  sont de la forme :

$$p = a + k (1 - e^{-cx}) \quad (2)$$

où p = la proportion des ménages d'un groupe donné possédant un type d'actif donné (taux de diffusion de cet actif)

x = la fortune totale du groupe.

Cette fonction implique que, dans les bas niveaux de patrimoine, (x petit), l'expression  $(1 - e^{-cx})$  tende vers 0 et que la valeur de p soit proche de a ; que dans les hauts niveaux (x grand), l'expression  $(1 - e^{-cx})$  tende vers 1 et que la valeur de p tende vers a + k, qui est le niveau de saturation du désir de posséder.

.../...

(1) cf. annexe mathématique

(2) les ajustements ont porté sur une forme transformée :

$$\text{Log}_e (a + k - p) - \text{Log}_e K = -cx$$

**TABLEAU n° 7 - ELASTICITES GLOBALES DES DIVERS ACTIFS PAR RAPPORT  
A LA FORTUNE TOTALE, PAR GROUPE D'AGE**

Catégories d'actifs	ELASTICITES GLOBALES					
	Groupe d'âge I		Groupe d'âge II		Groupe d'âge III	
Logement	1,04	(0,08)	1,04	(0,10)	1,00	(0,09)
Automobile	0,36	(0,05)	0,44	(0,03)	0,66	(0,04)
Assurance-vie	0,62	(0,03)	0,62	(0,02)	0,66	(0,02)
Liquidités	0,65	(0,06)	0,84	(0,03)	0,81	(0,03)
Placements de rapport	1,70	(0,05)	1,77	(0,06)	1,18	(0,11)
Actifs d'entreprise individuelle	1,20	(0,15)	1,03	(0,13)	1,55	(1,19)
N.B. Les chiffres entre parenthèses sont les écarts-type des élasticités.						

Les taux de diffusion observés ( $p$ ) sont portés sur les graphiques n° 1 à 6.

L'élasticité  $n_1$  est de la forme

$$\frac{xcke^{-cx}}{p} \quad \text{qui est une fonction de } x$$

Les résultats sont donnés dans le tableau n° 8. On voit que,  $n_1$  étant donné, on a utilisé alternativement deux méthodes pour calculer l'élasticité accumulation  $n_2$  et l'élasticité globale  $N$ .

Dans la méthode A,  $N$  résulte des calculs décrits plus haut sur données groupant les possédants et les non possédants. L'élasticité globale est donc constante à tous les niveaux de fortune ; l'élasticité accumulation  $n_2$  devient alors le résultat de  $N - n_1$  ; ce calcul en fait une fonction du niveau de fortune, à l'instar de  $n_1$ .

Dans la méthode B, on a admis que l'élasticité globale  $N$  était la résultante de  $n_1$  et de  $n_2$  ; que cette dernière était constante à tous les niveaux de fortune. On a calculé  $n_2$  par un ajustement doublement logarithmique sur les données concernant les seuls possédants, et  $N$  par addition de  $n_1$  et  $n_2$ , ce qui en fait une fonction des niveaux de patrimoine, comme  $n_1$ .

On a testé graphiquement la validité de chaque méthode, pour chaque type d'actif, la meilleure étant celle qui donnait l'ajustement le plus linéaire.

Pour les placements de rapport et les prises de participation dans des affaires, la relation entre le montant moyen de ces actifs et la fortune totale se révèle, pour les groupes d'âge I et II, plus linéaire si l'on considère l'ensemble du groupe que si on se limite aux seuls possédants. L'auteur admet donc pour ces actifs une élasticité globale constante à tous les niveaux de fortune (méthode A).

Au contraire pour le logement, la méthode B semble meilleure. L'élasticité globale est clairement une fonction (décroissante) du niveau de fortune,

Le choix est moins clair pour les autres placements.

Quelle que soit la méthode adoptée, les élasticités des placements s'ordonnent selon la même hiérarchie (ou presque) : Les "préférences" les plus fortes portent sur les placements de rapport et les prises de participation, les plus faibles concernent l'automobile.

.../...

TABLEAU n° 8 - Elasticité diffusion ( $n_1$ ) - Elasticité accumulation ( $n_2$ ) - Elasticité globale (N)

Par groupe d'âge et de fortune totale

(Valeur au point moyen)

Groupe d'âge et niveau de fortune totale	LOGEMENT (Méthode B)			AUTOMOBILE (Méthode A)			AUTOMOBILE (Méthode B)			PRISES DE PARTICIPATION (Méthode A)		
	$N = \frac{n_1 + n_2}{2}$	$n_1$	$n_2$	N	$n_1$	$n_2 = (N - n_1)$	$N = (n_1 + n_2)$	$n_1$	$n_2$	N	$n_1$	$n_2 = (N - n_1)$
<b>Moins de 35 ans (I)</b>												
\$ 5,000	1.05	.46	59	36	*	36	30	*	30	1.20	88	32
\$10,000	.77	.18	59	36	*	36	30	*	30	1.20	76	44
\$15,000	.65	.06	59	36	*	36	30	*	30	1.20	66	54
\$20,000	.61	.02	59	36	*	36	30	*	30	1.20	57	63
Niveau moyen : \$7,943	.86	.27	59	36	*	36	30	*	30	1.20	81	39
<b>De 35 à 54 ans (II)</b>												
\$ 5,000	1.02	.37	65	44	23	21	58	23	35	1.03	94	09
\$10,000	.76	.11	65	44	09	35	44	09	35	1.03	88	15
\$15,000	.68	.03	65	44	03	41	38	03	35	1.03	82	21
\$20,000	.66	.01	65	44	01	43	36	01	35	1.03	77	26
\$30,000	.65	*	65	44	*	44	35	*	35	1.03	67	36
\$50,000	.65	*	65	44	*	44	35	*	35	1.03	50	53
\$100,000	.65	*	65	44	*	44	35	*	35	1.03	22	81
\$200,000	.65	*	65	44	*	44	35	*	35	1.03	04	99
Niveau moyen : \$24,237	.65	*	65	44	*	44	35	*	35	1.03	74	29
<b>55 ans et plus (III)</b>												
\$ 5,000	1.06	.47	59	66	43	23	85	43	42	1.55	95	60
\$10,000	.78	.19	59	66	40	26	82	40	42	1.55	90	65
\$15,000	.66	.07	59	66	33	33	75	33	42	1.55	86	69
\$20,000	.61	.02	59	66	26	40	68	26	42	1.55	81	74
\$30,000	.59	*	59	66	15	51	57	15	42	1.55	73	82
\$50,000	.59	*	59	66	03	63	45	03	42	1.55	59	96
\$100,000	.59	*	59	66	*	66	42	*	42	1.55	32	1.23
\$200,000	.59	*	59	66	*	66	42	*	42	1.55	07	1.48
Niveau moyen : \$33,365	.59	*	59	66	12	54	54	12	42	1.55	69	.86

\* élasticité nulle ou inférieure à 0,005

TABLEAU n1 8 (suite) - Elasticité diffusion ( $n_1$ ) - Elasticité accumulation ( $n_2$ ) - Elasticité globale (N)

Par groupe d'âge et de fortune totale  
(Valeur au point moyen) (suite)

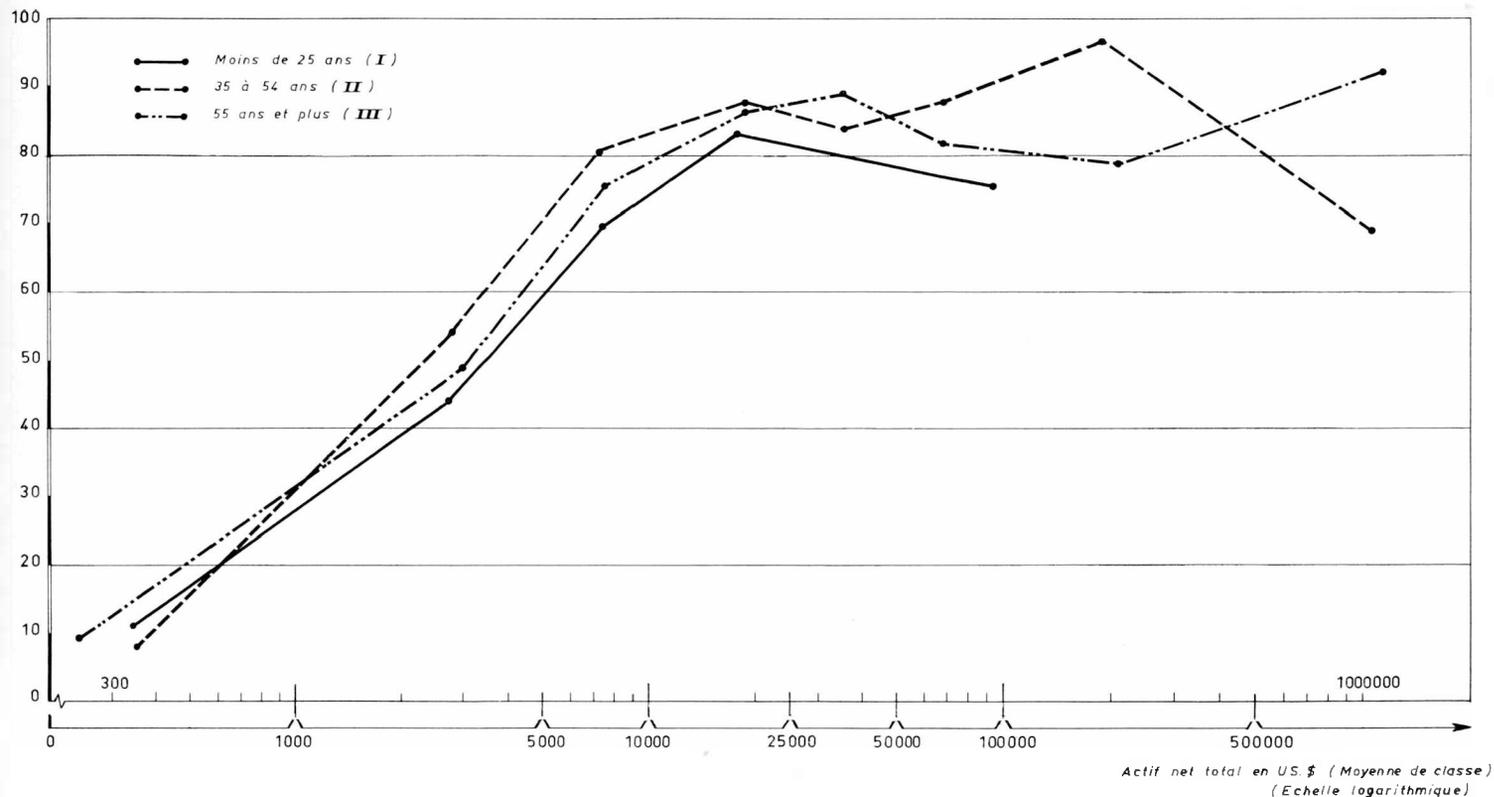
Groupe d'âge et niveau de fortune totale	Assurance - vie etc.... (Méthode A)			Assurance - vie etc..... (Méthode B)			Liquidités (Méthode A)			Liquidités (Méthode B)			Placements de Rapport (Méthode A)		
	N	$n_1$	$\frac{n_2}{(N - n_1)}$	$N=(n_1+n_2)$	$n_1$	$n_2$	N	$n_1$	$\frac{n_2}{(N - n_1)}$	$N=(n_1+n_2)$	$n_1$	$n_2$	N	$n_1$	$\frac{n_2}{(N - n_1)}$
<b>Moins de 35 ans (I)</b>															
\$ 5,000	.62	.22	.40	.72	.22	.50	.65	.11	.54	.65	.11	.54	1.70	.78	.92
\$10,000	.62	.11	.51	.60	.11	.50	.65	.02	.63	.56	.02	.54	1.70	.60	1.10
\$15,000	.62	.05	.57	.55	.05	.50	.65	*	.65	.54	*	.54	1.70	.45	1.25
\$20,000	.62	.02	.60	.52	.02	.50	.65	*	.65	.54	*	.54	1.70	.33	1.37
Niveau moyen : \$7 943	.62	.15	.47	.65	.15	.50	.65	.04	.61	.58	.04	.54	1.70	.67	1.03
<b>De 35 à 54 ans (II)</b>															
\$ 5,000	.62	.32	.30	.80	.32	.48	.84	.30	.54	.99	.30	.69	1.77	.91	.86
\$10,000	.62	.21	.41	.69	.21	.48	.84	.12	.72	.81	.12	.69	1.77	.84	.93
\$15,000	.62	.11	.51	.59	.11	.48	.84	.03	.81	.72	.03	.69	1.77	.76	1.01
\$20,000	.62	.06	.56	.54	.06	.48	.84	.01	.83	.70	.01	.69	1.77	.69	1.08
\$30,000	.62	.01	.61	.49	.01	.48	.84	*	.84	.69	*	.69	1.77	.57	1.20
\$50,000	.62	†	†	†	†	.48	.84	*	.84	.69	*	.69	1.77	.37	1.40
\$100,000	.62	†	†	†	†	.48	.84	*	.84	.69	*	.69	1.77	.11	1.66
\$200,000	.62	†	†	†	†	.48	.84	*	.84	.69	*	.69	1.77	.01	1.76
Niveau moyen : \$24 237	.62	.03	.59	.51	.03	.48	.84	.01	.83	.70	.01	.69	1.77	.63	1.14
<b>55 ans et plus (III)</b>															
\$ 5,000	.66	.37	.29	.91	.37	.54	.81	.37	.44	1.06	.37	.69	1.18	.94	.24
\$10,000	.66	.27	.39	.81	.27	.54	.81	.28	.53	.97	.28	.69	1.18	.88	.30
\$15,000	.66	.18	.48	.72	.18	.54	.81	.18	.63	.87	.18	.69	1.18	.82	.36
\$20,000	.66	.10	.56	.64	.10	.54	.81	.11	.70	.80	.11	.69	1.18	.77	.41
\$30,000	.66	.03	.63	.57	.03	.54	.81	.03	.78	.72	.03	.69	1.18	.67	.51
\$50,000	.66	*	.66	.54	*	.54	.81	*	.81	.69	*	.69	1.18	.50	.68
\$100,000	.66	*	.66	.54	*	.54	.81	*	.81	.69	*	.69	1.18	.22	.96
\$200,000	.66	*	.66	.54	*	.54	.81	*	.81	.69	*	.69	1.18	.04	1.14
Niveau moyen : \$33 365	.66	.02	.64	.56	.02	.54	.81	.02	.79	.71	.02	.69	1.18	.64	.54

† élasticité non calculée, les taux de diffusion donnant des valeurs négatives pour  $n_1$

DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MÉNAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

LOGEMENT PRINCIPAL

les ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré

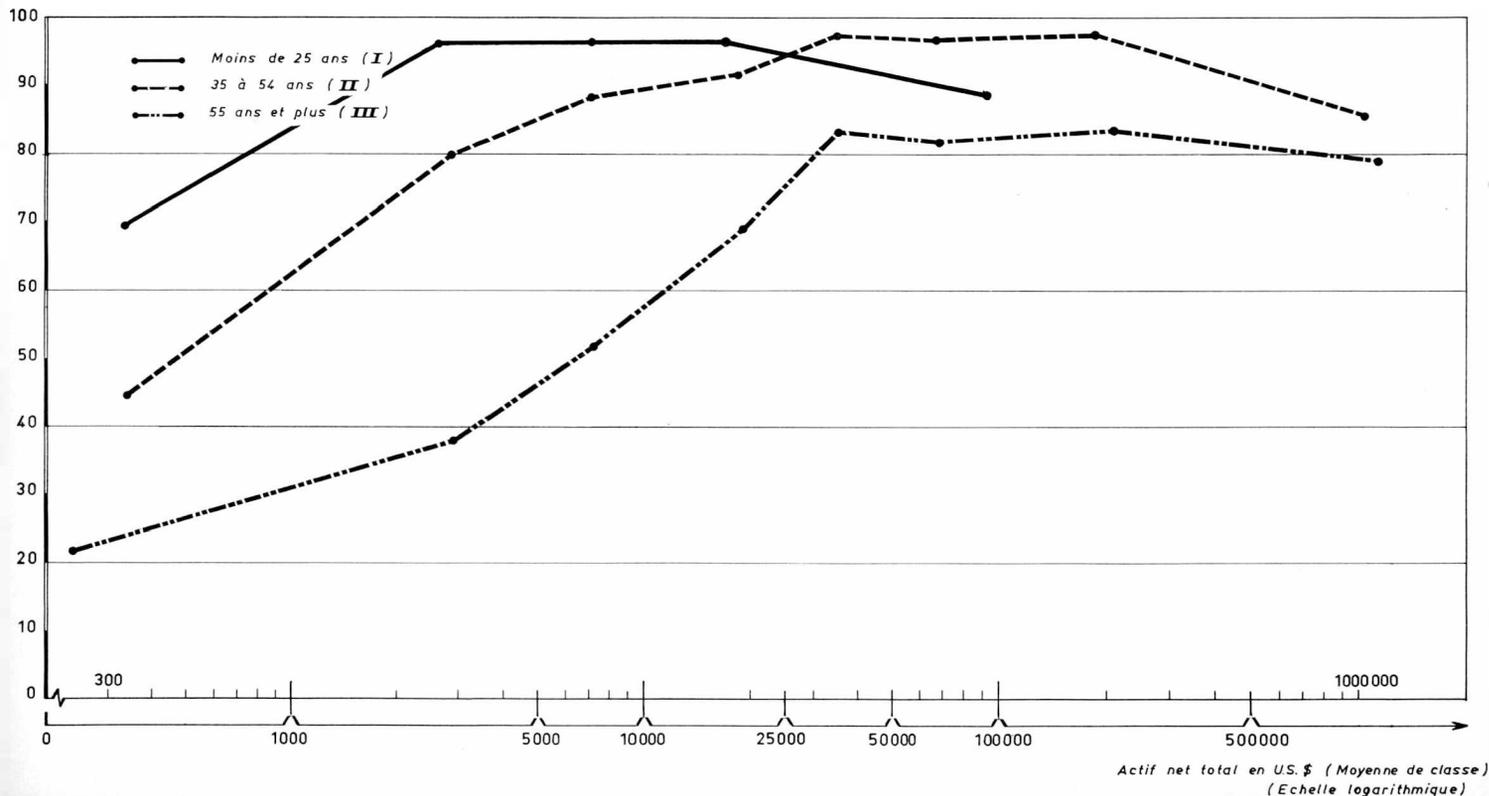


GRAPHIQUE N°2

DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MÉNAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

les ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré

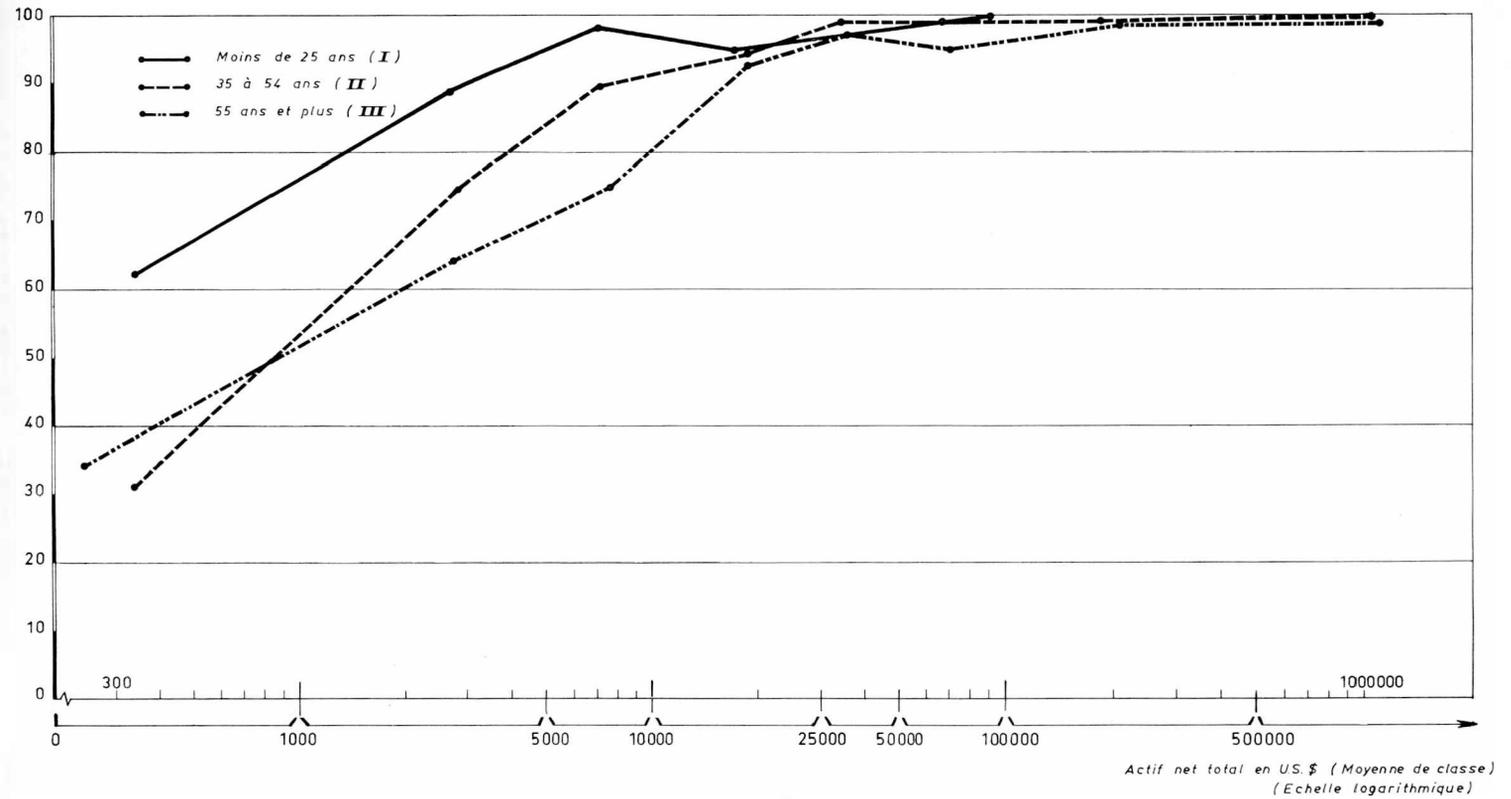
AUTOMOBILE



DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MENAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

ACTIFS LIQUIDES

de ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré

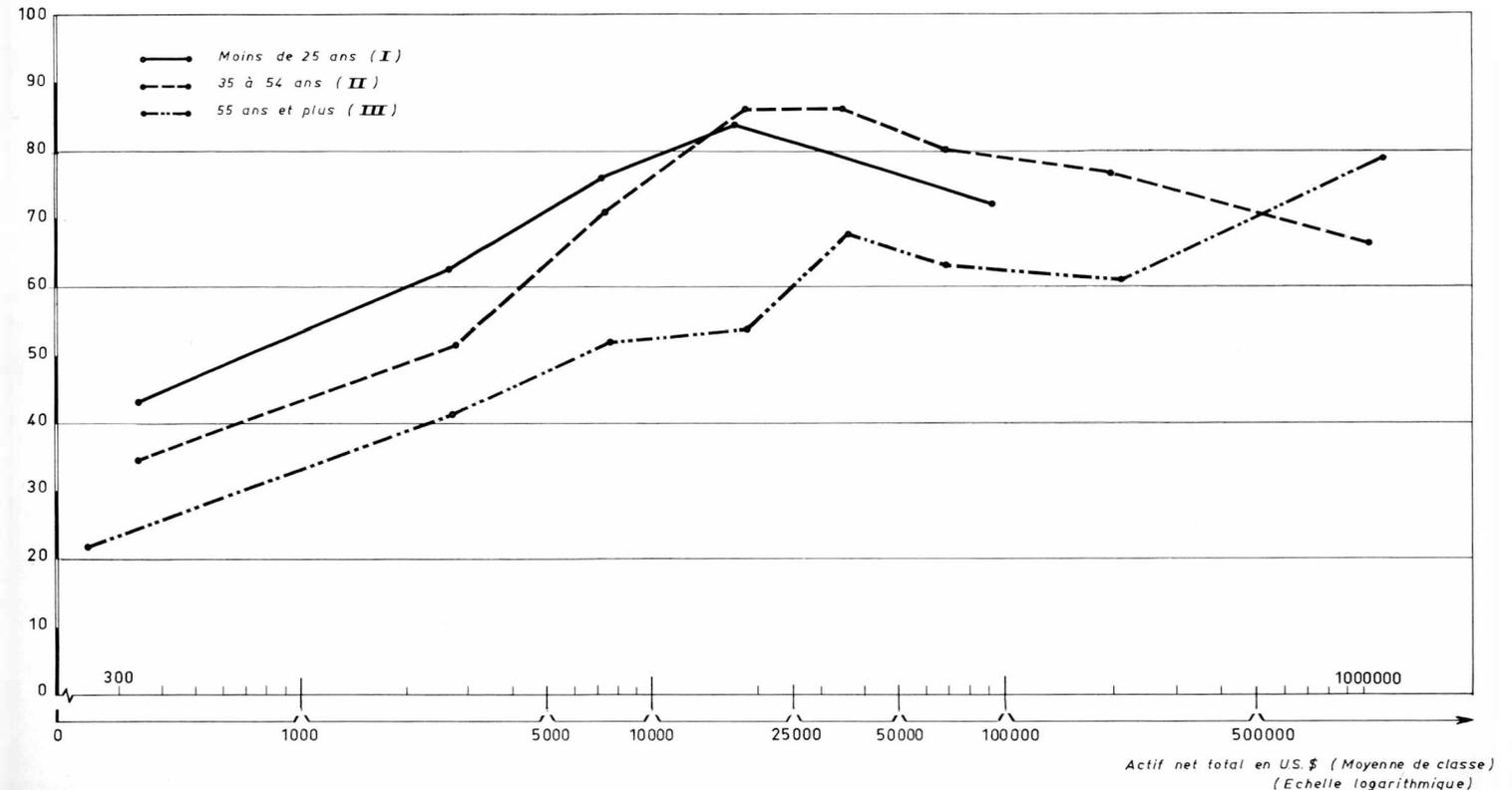


GRAPHIQUE N° 4

DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MENAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

ASSURANCE VIE ET ASSIMILES

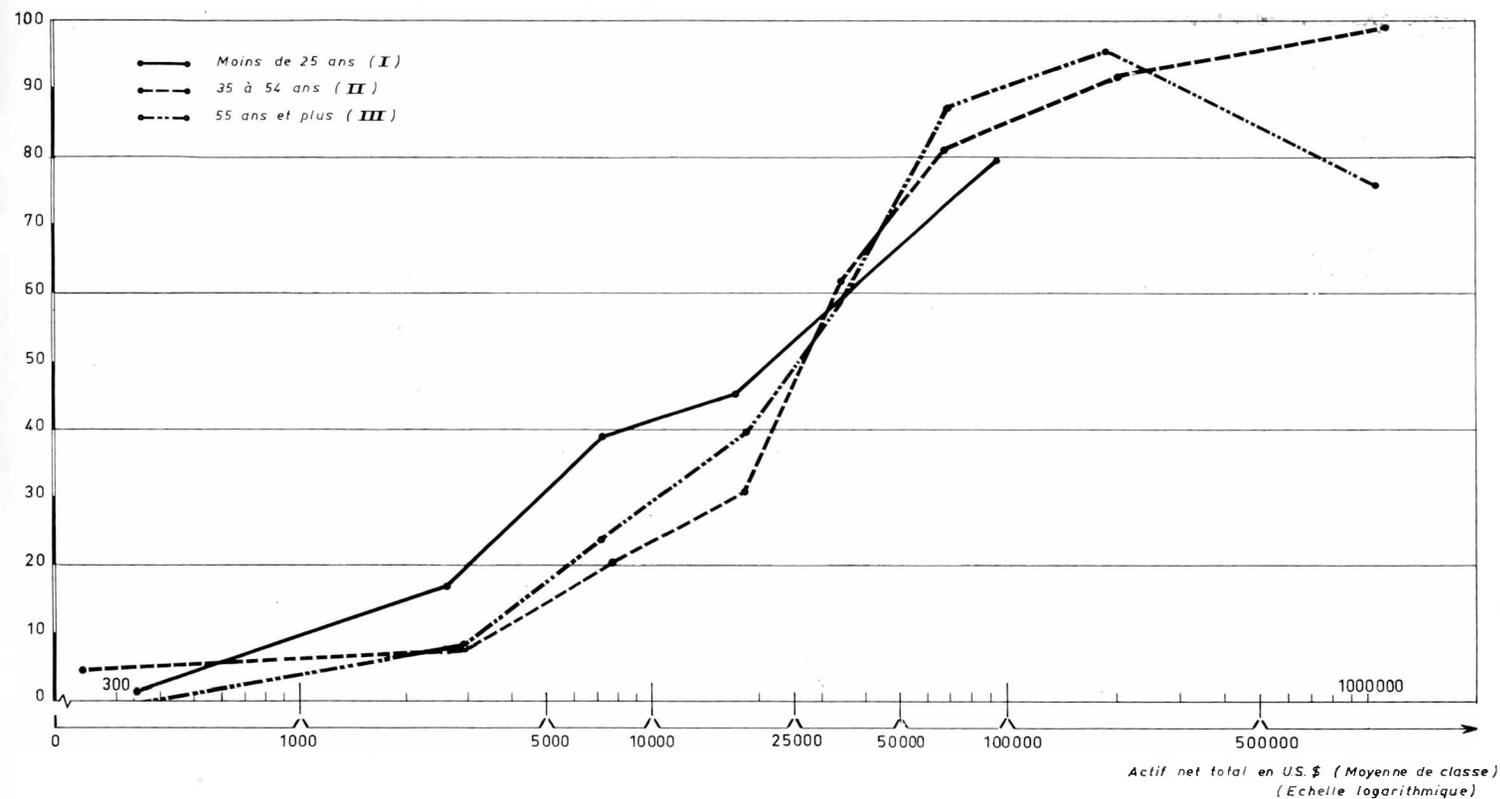
de ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré



DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MENAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

PLACEMENTS DE RAPPORTS

les ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré

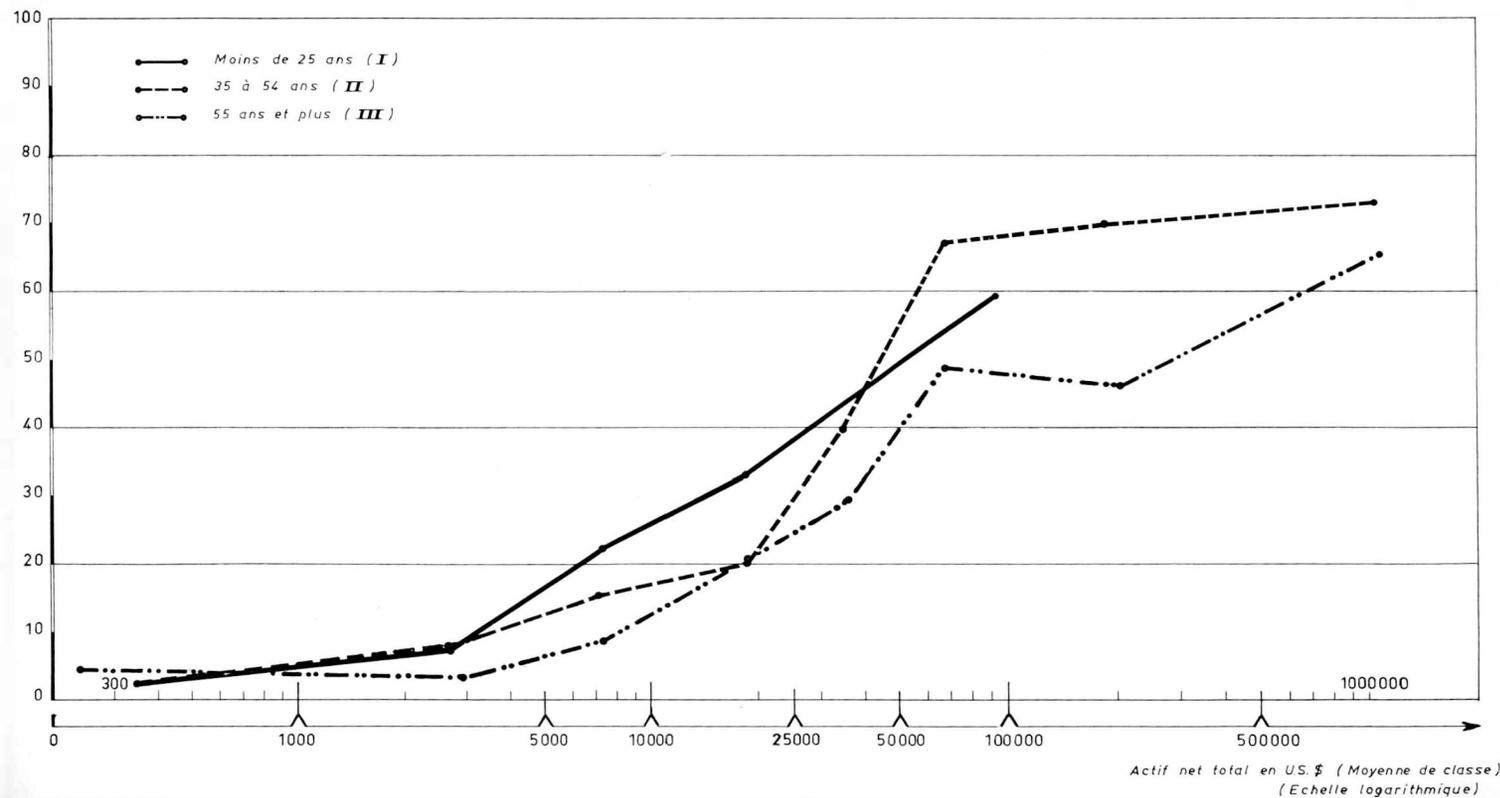


GRAPHIQUE N° 6

DIFFUSION DES ACTIFS, AGE DU CHEF DE MENAGE, PAR CLASSE DE FORTUNE TOTALE

ACTIFS D'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

les ménages possédant au moins 1 \$ dans l'avoir considéré



c - Il nous paraît en toute hypothèse, qu'une étude séparée de la diffusion des divers actifs, puis de leur accroissement permet une meilleure compréhension du développement global des diverses formes de placement.

Les graphiques n° 1 à n° 6 montrent en effet des différences dans la diffusion des divers actifs qui ne relèvent pas seulement des différences dans la fortune totale des ménages. On constate une influence de l'âge qui peut être seulement l'effet du vieillissement dans un profil de vie normal, qui peut aussi recouvrir des différences dans les comportements des trois générations en présence.

A tous les niveaux de fortune, on note une fréquence des divers placements plus élevée, chez les ménages les plus jeunes (groupe I). Il s'en suit une plus grande diversification des avoirs, alors que dans le groupe le plus âgé (III), les patrimoines semblent constitués par des actifs moins variés. Sans doute l'âge réduit-il les craintes que l'on éprouve à mettre "tous ses oeufs dans le même panier". Certains avoirs comme l'assurance-vie, les participations actives dans des affaires, voire l'automobile sont moins recherchés. On préfère concentrer le patrimoine sur quelques placements de rapport. Ainsi se manifeste l'effet de la "retraite" sur le plan des comportements patrimoniaux.

Toutefois, certains faits suggèrent que des goûts nouveaux différencient la génération la plus jeune (I) de la plus âgée (III). On notera que la diffusion des liquidités est deux fois plus grande dans le groupe I que dans les groupes II et III, du moins pour les 3 premières classes de fortune. L'écart se réduit ensuite, à mesure que la fortune totale augmente, pour disparaître à partir de 10.000 \$, seuil de patrimoine au delà duquel 95% des familles ont déclaré posséder des avoirs liquides.

L'automobile est également plus fréquente chez les jeunes (I) et l'est étonnamment peu chez les plus âgés (III).

Les placements de rapport et le logement marquent peut être les différences les plus significatives : la génération montante semble moins attirée que les précédentes par la possession de son logement, plus ouverte au contraire à la diffusion des placements de rapport.

Si cette tendance persistait, la structure des patrimoines s'en trouverait fortement modifiée dans les années à venir.

.../...

Le cas des prises de participation dans des affaires nous paraît moins significatif dans la mesure où les entrepreneurs individuels (agriculteurs et autres) sont ici mêlés aux autres ménages.

L'influence de la diffusion n'est pas également forte dans tous les cas : pour les avoirs largement diffusés (logement, automobiles, liquidités) l'élasticité de la diffusion représente une faible part de l'élasticité globale. Sa valeur absolue est presque négligeable dans les tranches de fortune autres que la tranche inférieure. On constate même que, pour l'automobile, le logement, l'assurance-vie et les liquidités, dans les deux groupes les plus âgés (II et III), pour les niveaux de fortune égaux ou supérieurs à la moyenne du groupe, le niveau de saturation est atteint, l'élasticité de la diffusion devient nulle.

Au contraire, pour les placements de rapport ou les prises de participation, l'influence du taux de diffusion est forte à tous les âges et à tous les niveaux de fortune.  $n_1$  est souvent supérieur à  $n_2$ , dans les tranches inférieures de fortune. Il faut atteindre la classe de fortune la plus élevée pour que la diffusion soit totale (100%), ceci pour les placements de rapport.

#### B<sub>2</sub> - Composition du portefeuille.

L'étude est concentrée ici sur les liquidités et les placements de rapport, c'est à dire sur des actifs ne procurant aucun service en nature (la possession du logement ou d'une automobile sert d'abord à la fourniture d'un service) ou ne servant pas à l'activité professionnelle d'un membre du ménage.

Le portefeuille a été décomposé en 6 catégories d'emplois :

- les comptes chèques
- les comptes d'épargne et autres dépôts à terme
- les bons d'épargne du Trésor Fédéral
- les actions cotées (y compris les parts de trusts)
- les bons et obligations publics et privés (faisant l'objet d'un marché)
- les placements divers tels que les prêts hypothécaires, les achats de biens immobiliers autres que le logement, les participations dans des affaires où aucun membre du ménage n'exerce d'activité.

.../...

Cette nomenclature n'est pas d'une homogénéité parfaite par rapport à des critères de choix tels que la rentabilité, la sécurité et le mode de mobilisation du placement. Le fait explique peut être que les ajustements soient moins sûrs, que les graphiques soient moins éloquents que dans l'étude du patrimoine total.

Quelques conclusions sont néanmoins permises :

1 - La diffusion des divers placements est très variable (cf. tableau n° 9).

Les comptes chèques et les dépôts d'épargne sont très répandus : les premiers sont possédés par les 3/4 des ménages, les seconds par 70%.

Puis viennent les Bons d'épargne du Trésor qui existent dans 1/3 des patrimoines.

Les actions existent dans un peu plus de 1/5 des ménages et les placements divers dans 19% des familles.

Les titres à revenu fixe (bons et obligation) sont très peu prisés. 1% à 2% des familles ont déclaré en posséder.

2 - On peut noter des différences entre groupes d'âge mais elles sont moins systématiques que précédemment.

La diffusion des comptes chèques et des actions paraît, à tous les niveaux de fortune, plus forte chez les jeunes que dans le groupe intermédiaire (II) et le groupe le plus âgé (III). Au contraire, les dépôts d'épargne paraissent moins fréquents chez les jeunes.

Le groupe le plus âgé montre pour tous les placements des taux de diffusion inférieurs, ce qui confirme l'hypothèse d'une concentration des placements sous l'effet de l'âge. On notera en outre, que les titres à revenu fixe semblent être moins impopulaires dans ce groupe que dans les autres.

L'influence de l'âge sur la composition des portefeuilles est mise en évidence par l'opération suivante : Mrs PROJECTOR a ajusté la distribution des familles du groupe II par tranche de portefeuille sur la distribution du groupe III. Cela revient à supposer que le groupe II soit aussi riche que le groupe III qui en moyenne l'est beaucoup plus que les deux autres. Ce calcul, qui permet de séparer l'effet de l'âge et celui de la taille du portefeuille, montre clairement (cf. tableau n°10) que le groupe II, donne à son portefeuille une structure plus diversifiée. Il se montre plus enclin que le groupe III à faire des "placements divers", et les autres placements sont en général plus diffusés dans le groupe II que dans le groupe III.

.../...

TABLEAU n° 9 - Diffusion des divers placements composant le "portefeuille" des ménages.

Groupe d'âge et de portefeuille total	% des ménages de chaque groupe d'âge qui possèdent 1 \$ en :					
	Comptes-chèques	Compte d'épargne	Bons d'épargne du Trésor	Actions	Titres à revenu fixe	Divers
<u>I. - moins de 35 ans</u>	<u>78</u>	<u>65</u>	<u>31</u>	<u>16</u>	<u>1</u>	<u>8</u>
\$ 1 - 199	71	53	16	3	⌘	⌘
\$ 200 - 499	73	62	28	6	⌘	1
\$ 500 - 999	87	74	38	20	2	8
\$ 1,000 - 1,999	89	79	47	29	⌘	20
\$ 2,000 - 4,999	81	85	51	39	11	24
\$ 5,000 et plus	100	76	67	66	1	36
<u>II. - 35 à 54 ans</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>36</u>	<u>24</u>	<u>3</u>	<u>21</u>
\$ 1 - 199	70	53	10	1	⌘	⌘
\$ 200 - 499	79	62	16	4	1	2
\$ 500 - 999	79	71	30	6	⌘	11
\$ 1,000 - 1,999	77	86	46	16	4	6
\$ 2,000 - 4,999	69	94	50	30	4	25
\$ 5,000 - 9,999	81	90	56	44	2	41
\$ 10,000 - 14,999	87	88	44	46	7	54
\$ 15,000 - 24,999	95	89	40	74	10	52
\$ 25,000 - 49,999	96	95	41	60	1	68
\$ 50,000 - 99,999	100	81	48	79	9	66
\$ 100,000 - 199,999	100	75	66	78	13	92
\$ 200,000 - 499,999	97	98	77	95	8	35
\$ 500,000 et plus	98	85	50	100	56	64
<u>III. - 55 ans et plus</u>	<u>71</u>	<u>71</u>	<u>36</u>	<u>25</u>	<u>5</u>	<u>23</u>
\$ 1 - 199	63	45	10	⌘	⌘	⌘
\$ 200 - 499	73	60	28	⌘	6	⌘
\$ 500 - 999	65	49	28	6	⌘	6
\$ 1,000 - 1,999	63	62	31	18	⌘	7
\$ 2,000 - 4,999	64	75	30	13	⌘	16
\$ 5,000 - 9,999	71	81	48	31	2	24
\$ 10,000 - 14,999	65	85	39	36	1	35
\$ 15,000 - 24,999	77	84	46	29	8	49
\$ 25,000 - 49,999	86	77	56	54	11	55
\$ 50,000 - 99,999	87	94	43	82	26	58
\$ 100,000 - 199,999	100	75	68	76	8	47
\$ 200,000 - 499,999	100	66	21	79	54	69
\$ 500,000 et plus	98	63	43	99	71	76

⌘ moins de 1/2 %

L'auteur suppose que ces différences entre générations reflètent des habitudes prises par chaque groupe au cours de son existence. Il suppose que ces habitudes ne changeront plus et il en conclut que cette plus grande diversité dans la composition des portefeuilles risque de durer indépendamment des changements dans la répartition de la population par âge .

3 - L'auteur n'a pas calculé les élasticités des divers placements par rapport à la fortune totale mais par rapport au portefeuille total qui regroupe deux composantes de la précédente, (les actifs liquides et les placements de rapport). La première et la seconde partie de l'étude n'utilisent donc pas les mêmes variables et ne traitent pas le même problème. Rappelons cependant que la première partie avait montré, quand la fortune totale augmentait, une certaine saturation des placements liquides et une élasticité très forte pour les placements de rapport. Il y a donc une liaison positive entre fortune totale et portefeuille total, dont l'intensité peut simplement être réduite quand la saturation des actifs liquides se manifeste.

D'une manière générale, l'évolution des taux de diffusion et les élasticités sont diversement liés au montant total du portefeuille. Il faut distinguer trois cas :

a - Celui des actions et des "placements divers" pour lesquels une liaison positive et forte avec le portefeuille total paraît évidente. Dans tous les groupes d'âge l'élasticité globale de ces placements se situe aux environs de 1,5. La diffusion est très faible parmi les ménages les plus pauvres, mais elle croît régulièrement et fortement avec le logarithme du portefeuille total. Ensuite l'élasticité d'accumulation se montre forte à tous les niveaux. La croissance des portefeuilles totaux provoque donc pour les actions et les placements divers, un accroissement général de la diffusion et une augmentation des avoirs existant. Il ne semble donc pas y avoir de saturation du montant de ces placements. Mieux, les valeurs mobilières semblent constituer le placement de prédilection des ménages possédant les portefeuilles les plus importants (200.000 \$ et plus).

b - Les dépôts d'épargne augmentent en diffusion et en montants possédés tant que le portefeuille est inférieur à 3.000 \$. Au delà la diffusion se stabilise autour du taux de 90% et semble inélastique au portefeuille total. Les montants possédés ont au contraire une élasticité d'accroissement assez forte (0,9) laquelle décroît peut-être légèrement dans les classes d'âge et de portefeuille élevés. Il s'agit donc d'un placement très diffusé sur lequel les ménages continuent longtemps d'accumuler, même si sa part dans le patrimoine total décline.

.../...

TABLEAU n° 10 - Structure des portefeuilles des groupes II et III

Types d'actif	Groupe II : Age = 35 à 54 ans (distribution ajustée sur celle du groupe III)			Groupe III : Age = 55 ans et plus (distribution observée)		
	Montant moyen	Répartition du portefeuille total en %	% des ménages possédant	Montant moyen	Répartition du portefeuille total en %	% de ménages possédant
Comptes bancaires	685	3	81	825	4	71
Comptes d'épargne	2 926	14	83	3,699	17	71
Bons d'épargne du Trésor	600	3	41	1,045	5	36
Actions	9 743	45	35	10 085	44	25
Titres à revenu fixe	931	4	4	1 229	6	5
Autres placements de rapport	6 715	31	31	5 376	24	23
Portefeuille total	21 600 \$	100		22 259 \$	100	

c - Les comptes chèques, les bons d'épargne et les titres à revenu fixe sont des emplois différemment appréciés selon les générations.

Les comptes chèques ont une élasticité d'accumulation modérée (0, 50) qui semble constante à tous les niveaux de portefeuille et pour tous les âges. Mais leur diffusion semble très inégale selon les générations.

Pour les ménages les plus jeunes (I), l'élasticité diffusion décroît quand le portefeuille augmente et la diffusion maximum est atteinte dès que le patrimoine total dépasse le niveau de 5.000 \$.

Pour les groupes d'âge II et III, quand le portefeuille augmente l'élasticité diffusion commence par croître, puis elle plafonne et ne décroît qu'à partir de 30.000 \$ pour le groupe II et 50.000 \$ pour le groupe le plus âgé.

A 5.000 \$, il y a encore dans le groupe II : 20%, et dans le groupe III : 30% de ménages qui ont déclaré ne pas posséder de comptes chèques. Pour atteindre une diffusion à 100% il faut un portefeuille dépassant 50.000 \$ dans le groupe II et 100.000 \$ dans le groupe le plus âgé. Il semble bien qu'une différence entre les habitudes des trois générations apparaisse ici.

Les bons d'épargne du Trésor semblent intéresser les propriétaires de petits portefeuilles et les chefs de ménage âgés. Ce type d'actif n'est cependant ni très répandu (taux de diffusion maximum de 77%, pour des portefeuilles supérieurs à 200.000 \$) ni très important (5% du portefeuille total, en moyenne).

Les titres à revenu fixe sont surtout appréciés du groupe le plus âgé. Ceci résulte peut être du besoin d'avoir après la retraite, des revenus du capital qui assurent la relève. Il peut aussi se faire que la génération en question ait eu une préférence particulière pour cette très ancienne forme de placement que les jeunes semblent ignorer ou dédaigner.

X

X

X

## CONCLUSIONS

"Les expériences faites aux U.S.A. ont élargi le champ des investigations par sondage. Elles ont montré que les opérations d'épargne comme les opérations de consommation courante, relevaient de l'observation par enquête. Les enquêtes "épargne" sont entrées dans le domaine du possible".

Ces propos par lesquels nous concluons un précédent rapport sur les recherches américaines (1) n'ont pas été démentis par les informations beaucoup plus complètes que notre récente visite aux U.S.A. nous a permis de recueillir. Malgré les faiblesses que le bilan établi pour le Congrès et les expériences du Professeur FERBER ont fait apparaître, l'enquête par sondage reste aux yeux des chercheurs américains un moyen irremplaçable pour la connaissance des phénomènes d'épargne, pour l'identification des épargnants et l'analyse de leurs comportements.

Toutefois, on connaît mieux aujourd'hui les limites auxquelles se heurte ce mode d'investigation. Nous n'écrivions plus comme nous l'avions fait en 1962, que les enquêtes épargne "donnent une estimation de l'épargne globale aussi bonne et parfois meilleure" que celle des comptes nationaux. Nous dirons plutôt qu'une enquête ne se justifie pas par le souci de vérifier les données de la comptabilité nationale, que ses résultats ne s'apprécient pas d'après leur concordance avec les agrégats comptables. Quand des phénomènes comme l'épargne et la fortune sont fortement concentrés dans des groupes sociaux aux effectifs faibles, quelles que soient les précautions prises pour observer ces milieux avec toute la précision souhaitable, on ne peut garantir une fidélité totale par rapport à la valeur vraie des agrégats. (2)

Les sondages sont faits plutôt pour identifier les épargnants, connaître leurs habitudes et l'évolution de ces dernières sous l'influence de divers facteurs. Dans cet esprit, une bonne enquête doit fournir des observations exactes pour la population effectivement observée, permettant de connaître les structures (distributions de fréquence) et les liaisons statistiques qui caractérisent celle-ci.

.../...

---

(1) Cf. CREP. E. LISLE et M. MASSONAUD : Bibliographie... op. cit. p. 4

(2) On pense que les résultats des enquêtes du F.R.B. décrites plus haut sont meilleurs que précédemment. Toutefois, on attendra les résultats des tests de "validation" et les comparaisons avec les agrégats nationaux pour arrêter un jugement définitif.

Par rapport à cet objectif, les enquêtes épargne sont loin de la perfection, comme l'a montré le Professeur FERBER. Grâce aux impressionnants travaux menés par celui-ci, nous connaissons mieux les lourdes erreurs d'observation que peut laisser passer trop de confiance dans la mémoire de l'enquêté ou dans l'habileté de l'enquêteur "at the door". Nous connaissons mieux les conditions nécessaires au lancement d'une enquête épargne correcte. Nous savons :

- que le plan de sondage doit assurer une sur-représentation des classes de revenu les plus élevées,
- que le rôle de la mémoire doit être réduit au minimum. Ceci implique un effort pour faire consulter les documents détenus par les enquêtés, et des enquêtes répétées au cours de la période à connaître au lieu d'une enquête essayant de reconstituer celle-ci à l'aide de souvenirs,
- que les techniques d'approche et d'interview (choix des enquêteurs, questionnaires, ...) doivent être diversifiées selon les milieux, en fonction des niveaux de fortune et des habitudes sociales. L'enquête sur les ménages à revenus très élevés a montré que des méthodes adaptées permettaient des résultats satisfaisants dans un milieu supposé peu favorable pour ce genre d'enquête, en raison de ses réticences et de la complexité de ses opérations.

Nous savons encore que les besoins d'information sur les patrimoines et les épargnes des particuliers ne seront pas entièrement satisfaits par les enquêtes du type "budget familial" que leur coût et leur lourdeur interdisent de réaliser fréquemment. Il faudra compléter ces sondages généraux par des études concentrées sur un type de placement utilisant surtout les documents tenus par les institutions financières ou des centres de comptabilité.

Enfin nombre de chercheurs pensent que l'année ne constitue pas une période de référence assez longue pour l'analyse des phénomènes d'épargne. Il y a entre ces derniers et les facteurs (revenus, investissements, etc.) qui semblent les affecter, des décalages dans le temps dont la durée est souvent supérieure à 12 mois. En outre, si l'on parvient un jour à formaliser des "modèles" de l'épargne faisant intervenir des liaisons stables, ce sera sans doute par référence à des périodes pluriannuelles (cycle de vie, profil de carrière). L'avant-garde de la recherche s'oriente donc vers l'observation continue des comportements d'épargne dans des milieux homogènes et stables. Les difficultés d'observation font cependant que ces travaux restent au stade du laboratoire.

.../...

Les résultats des nouvelles enquêtes demandées par le F. R. B. sont encore très incomplets. On ignore quelles seront, pour ce qui concerne l'épargne, les analyses que permettront les données rassemblées. On pense en général que ces dernières sont meilleures que précédemment.

La connaissance des patrimoines, en revanche, a déjà progressé grâce aux résultats de l'enquête de 1963. Rappelons les principales conclusions acquises à ce jour:

1 - On constate de fortes inégalités entre les fortunes des particuliers. Alors que la fortune moyenne s'élève à 22.583 \$ U. S. (soit environ 113.000 F), 50 % des familles ont un actif net total inférieur à 7.550 \$ U. S.

On pourrait penser que ces inégalités s'expliquent par des différences entre les âges des chefs de famille ou leur catégorie socio-professionnelle. Ces facteurs jouent, mais moins que prévu. On constate en effet qu'à âge égal ou dans une même catégorie socio-professionnelle les fortunes sont presque aussi inégales qu'elles peuvent l'être quand on passe d'un groupe d'âge ou d'un milieu à un autre.

2 - La structure des patrimoines varie en liaison directe avec leur montant. Pour 80 % des ménages, c'est à dire pour tous ceux dont la fortune est inférieure à 25.000 \$, les biens tangibles représentent près de 60 % de leur patrimoine, le complément étant consacré à l'assurance-vie et aux liquidités. A mesure que la fortune augmente, la part des avoirs de rapport augmente jusqu'à constituer 60 % du total, pour les fortunes supérieures à 100.000 \$.

La diffusion de chaque actif, mesurée par le pourcentage des familles ayant déclaré posséder au moins 1 \$ sous cette forme, confirme cette hiérarchie des demandes. 73 % des ménages possèdent une automobile, 60 % sont propriétaires de leur logement et 78 % ont déclaré des actifs liquides. Il n'y aurait en revanche que 18 % de détenteurs d'actions, soit un peu plus de 10 millions de ménages. Enfin, un ménage sur deux a bénéficié d'un prêt personnel non garanti par un actif particulier.

Cette diffusion varie très fortement quand le montant total de la fortune augmente. Quand celle-ci dépasse 5.000 \$, on observe au moins 83 % de propriétaires de leur logement ; au-delà de 25.000 \$, on trouve 43 % au moins de possesseurs d'actions.

.../...

Ces différences entre les structures des patrimoines ou la diffusion des actifs selon les niveaux de fortune justifient les recherches de Mrs. PROJECTOR sur une liaison entre la possession des divers actifs, le montant de la fortune totale et l'âge du chef de famille.

Rappelons que ce modèle, dans sa version sans doute la plus efficace, distingue deux phénomènes : d'une part, la diffusion des divers actifs, c'est-à-dire la proportion des ménages possédant au moins 1 dollar sous la forme considérée ; d'autre part, l'accumulation sur un actif donné, c'est-à-dire l'augmentation du montant de cet actif quand la fortune totale varie.

L'auteur mesure l'élasticité de ces deux phénomènes par rapport à la fortune totale et l'addition de ces deux élasticités donne l'élasticité totale de la possession d'un actif par rapport au patrimoine total.

Ce modèle fournit des élasticités de possession qui confirment les résultats précédents : les automobiles, les liquidités et les assurances-vie ont des élasticités inférieures à l'unité. La possession du logement, les participations dans les affaires ou les placements de rapport ont des élasticités très supérieures à l'unité.

Un tel modèle ne permet pas encore de calculer la demande de chaque actif, non plus que l'épargne totale d'un ménage. Le classement des élasticités donne cependant une indication utile sur une hiérarchie des actifs qui ressemble à la hiérarchie des besoins ou des fonctions de consommation : les demandes de biens durables, de liquidités et de sécurité (assurance-vie et plans de retraite) seraient liées, selon cette hypothèse, à des besoins "primaires" susceptibles d'être un jour saturés. La demande d'un logement appartenant à son utilisateur viendrait ensuite. Enfin, les actifs de rapport (participation directe ou non à la vie des affaires) ressembleraient aux biens "de luxe" qui sont d'autant plus désirés que plus rarement consommés.

Les incidences de l'âge sur ces comportements semblent très nettes, résultant à la fois de changements survenant au cours d'une même vie et de différences entre les goûts de trois générations.

Les analyses et le modèle de Mrs. PROJECTOR offrent le grand avantage de montrer comment des résultats d'enquête pourraient servir à la prévision de l'épargne. Toutefois ce modèle pose des problèmes théoriques et pratiques qui rendent son utilisation délicate.

A priori le jeu des élasticités paraît clair et simple. En se donnant une hypothèse de croissance pour la fortune totale des ménages, on pourrait calculer la variation des différentes composantes de celle-ci, puis par sommation de ces variations, le montant et la structure de l'épargne accumulée entre les deux périodes.

En réalité, on doit se demander si les élasticités calculées par Mrs. PROJECTOR constituent une mesure des comportements dynamiques ou si elles décrivent simplement une situation de fait. Sommes-nous en présence de réelles préférences régissant l'évolution dans le temps des demandes d'actifs ? Au contraire, le fait que les valeurs mobilières par exemple, semblent un actif très demandé (élasticité moyenne de 1,5) quand le portefeuille total augmente, peut simplement traduire un résultat et non une préférence : C'est dans la mesure où des placements de rapport importants, en valeurs mobilières notamment, ont été faits antérieurement qu'un ménage se trouve à un instant donné dans le haut de la distribution des patrimoines. Les raisons de ces placements antérieurs sont sans doute multiples et ne se résument pas dans le fait que les ménages ont pu faire augmenter leur fortune totale.

On retrouve ici, à propos des patrimoines un problème désormais classique dans l'analyse des flux de revenus, de consommation et d'épargne. Les élasticités dynamiques tirées de séries temporelles diffèrent des élasticités "statiques" calculées à partir d'enquêtes. Ces différences paraissent liées, comme l'a suggéré M. FRIEDMANN, au fait qu'une échelle de revenus, observée à un instant donné, n'est pas assimilable à une chronique de revenus parce que les aléas conjoncturels concentrent leurs effets sur les extrêmes de l'échelle, en y créant des hausses ou des baisses accidentelles des revenus, auxquelles sont liées des épargnes ou des consommations peu "normales".

La même différence entre le statique et le dynamique risque d'apparaître dans l'étude des patrimoines. On a fait observer en outre, que l'application de ces élasticités pour calculer des flux d'épargne se heurtait au problème des plus values sur les actifs financiers ou immobiliers. Celles-ci jouent un rôle important dans la croissance des patrimoines mais ce facteur ne peut être isolé dans le modèle proposé par Mrs. PROJECTOR.

Le rôle de l'endettement devrait également être clarifié. Les calculs décrits ci-dessus portent sur des actifs "nets", après contraction entre leur valeur brute et la valeur des passifs qu'ils garantissent. Or les actifs n'ouvrent pas tous des droits à l'emprunt identiques, même aux Etats-Unis où les pratiques sont plus souples qu'en France. En outre, les ménages ne sont pas tous également enclins à s'endetter. Pour toutes ces raisons, on peut penser que certaines élasticités auraient pris des valeurs différentes, que l'incidence de l'âge aurait peut-être été plus marquée encore si cette contraction n'avait pas été faite.

On peut se demander enfin si l'inclusion d'autres variables n'améliorerait pas le modèle. En Europe notamment, on peut penser que diffusion et croissance des divers actifs ne dépendent pas seulement de la variation des fortunes et des âges. Nous serions enclins à considérer, au moins à titre d'hypothèse de travail, que le groupe social conditionne, au moins autant que le niveau de fortune, les préférences pour les divers actifs. La diffusion de ces derniers ne semble pas pouvoir être décrite par une fonction continue de la fortune, surtout pour les actifs financiers et dans l'état présent des goûts.

Ces réserves faites, il reste que le modèle de Mrs. PROJECTOR nous paraît apporter une contribution importante à la prévision des demandes d'actif. Des améliorations ou des recherches complémentaires sur l'influence du temps sont encore nécessaires. Une certitude domine néanmoins : la connaissance des niveaux de patrimoine contribuera certainement à l'explication des flux d'épargne.

Cette conclusion renforce les indications tirées des expériences sur la méthodologie des enquêtes épargne : on sait que la meilleure manière de connaître l'épargne revient à observer deux états du patrimoine. La meilleure manière de prévoir l'épargne sera sans doute de prévoir deux niveaux de fortune.

C'est dire que la connaissance de l'épargne passera de plus en plus par l'étude des fortunes et des comportements patrimoniaux.

---

ANNEXE N° 1

ENQUETES RECENTES ORGANISEES PAR LE F.R.B. (1)

1 - PRE-ENQUETE

1960 - Milwaukee - Tests des questionnaires décrits ci-dessous - 200 enquêtés.

2 - ENQUETE-PILOTE (1960-1961)

1ère partie - Enquête sur la fortune des ménages à revenus élevés.

Automne 1960 - Dans les agglomérations de Los Angeles, Minneapolis, Chicago et New York, 1.200 ménages ayant en 1959 soit un revenu compris entre 7, 500 \$ et 15, 000 \$ (une moitié de l'échantillon), soit un revenu supérieur à 15, 000 \$ (l'autre moitié de l'échantillon). Echantillon aléatoire.

Domaine couvert : Caractéristiques du ménage + toutes formes d'actifs et de dettes appartenant à un membre du ménage (description très détaillée, 1 variante : les transactions concernant les investissements courants sont éliminées). + revenus de ces actifs et autres revenus en 1959.

Méthodes de contact : 1/3 par téléphone, 2/3 par visite directe.

3 méthodes d'interview :

- Interview totalement libre ;
- Questionnaire fermé pour interview dirigé ;
- Questionnaire fermé laissé à l'enquêté avec interview dirigé .

Taux de réponse : 90% des logements occupés de l'échantillon. Vérification du revenu observé avec les renseignements fiscaux.

2ème partie : Enquête par réinterview sur les variations de la situation financière.

Novembre 1961 - 300 des ménages précédemment enquêtés à Chicago et New-York - Tirage guidé par le souci de conserver la même stratification en fonction du revenu que dans le premier temps.

---

(1) A l'exception de la pré-enquête qui fut réalisée par le Survey Research Center (Michigan), toutes ces enquêtes ont été exécutées par le Census Bureau, organe gouvernemental de sondage.

Domaine couvert : Caractéristiques du ménage + Augmentations et diminutions des actifs recensés précédemment (= épargne de l'année 1960).

Questionnaire : 1 seul type. Les variations du patrimoine sont obtenues soit par questions directes sur les flux (ventes et achats d'actions), soit par questions sur l'état des avoirs au 31-12-60. Dans ce cas le flux est calculé par différence entre la situation au 31-12-60 et celle du 31-12-59. Dans plusieurs cas, celle-ci est rappelée pour vérification.

Taux de réponse : 93% des ménages tirés. Les déchets se répartissent en refus (4%) et en non contacts (3%).

### 3 - ENQUETE NATIONALE N° 1

#### 1ère partie : Enquête sur la fortune des ménages

Mai à août 1963 - 3.600 ménages toutes C.S.P. et toutes catégories de revenus. Sur-représentation des ménages à revenus élevés. Echantillon mixte de ménages, de logements et d'immeubles.

Domaine couvert : le même que dans l'enquête pilote, i e la fortune des ménages.

Questionnaires : 2 types :

- a) 1 cahier avec questions fermées à faire remplir par l'enquêteur.
- b) 2 cahiers : Caractéristiques du ménage, à remplir par l'enquêteur ; bilan et revenus du ménage, à remplir par l'enquêté.

Procédures : Pour les ménages à revenus élevés, premier contact par téléphone, 2 visites au moins, questionnaires à faire remplir ; pour les revenus moyens ou inférieurs, 1 visite, questionnaire à questions fermées.

Taux de réponse : 86% des ménages contactés ou  
77% des adresses tirées.

Résultats publiés : Distributions de la fortune nette totale et moyenne par actifs, croisées avec divers critères.

Coût approximatif : 250.000 \$

.../...

2ème partie : Enquête sur l'épargne annuelle des ménages

Mai à juillet 64 - Réinterview des 2.800 ménages ayant répondu en 1963.

Domaine couvert et questionnaire : même définition que dans l'enquête pilote 2ème partie.

Taux de réponse : 71% (chiffre provisoire et sans doute inférieur au taux définitif).

Pas de résultats connus à ce jour.

Coût approximatif : 400, 000 \$.

4 - ENQUETE NATIONALE N°2

Même schéma que l'enquête nationale n° 1 mais sur-représentation des revenus inférieurs. 1 seul questionnaire (questions fermées).

1ère partie : a commencé en juillet 1964

2ème partie : faite en 1965.

ANNEXE MATHÉMATIQUE

Soit

- N = le nombre total des ménages
- $x_i$  = la fortune totale de chaque ménage
- $k^j$  groupes de ménages d'effectif  $N_j$ . Les ménages sont regroupés d'après la valeur de leur fortune totale.
- $\bar{x}_j$  = la fortune totale moyenne du groupe j, calculée ainsi :

$$\bar{x}_j = \frac{1}{N_j} \sum_{i=1}^{N_j} x_i$$

- r types de placement
- $N_{rj}$  = nombre de ménages du groupe j qui possèdent au moins 1 \$ en placement du type r.
- $A_{rj}$  = valeur totale des placements du type r possédés par le groupe j.
- $\bar{A}_{rj}$  = valeur moyenne des placements du type r possédés par le groupe j.  $\cong \frac{A_{rj}}{N_j}$
- $\bar{A}_{rj}^*$  = valeur moyenne des placements du type r pour les seuls membres du groupe j qui possèdent ce type de placement.

$$\cong \frac{A_{rj}}{N_{rj}}$$

- $P_{rj}$  = % des membres du groupe j qui possèdent le placement de type r

$$= \frac{N_{rj}}{N_j} \quad (\text{taux de diffusion du placement } r)$$

Il vient  $\bar{A}_{rj} = \bar{A}_{rj}^* \cdot P_{rj}$  (1)

Si l'on pose que  $A_{rj}$ ,  $A_{rj}^*$  et  $P_{rj}$  sont des fonctions de x (la fortune totale des ménages), on peut différencier ces fonctions par rapport à x dans (1).

Il vient :

$$\frac{d(\bar{A}_{rj})}{dx} = \bar{A}_{rj}^* \frac{d(P_{rj})}{dx} + P_{rj} \cdot \frac{d(\bar{A}_{rj}^*)}{dx} \quad (2)$$

.../...

En divisant (2) par  $\frac{x}{A_{rj}}$  et en sachant que ,

pour tout r et pour tout j,  $\bar{A}^* = \frac{\bar{A}}{P}$  et  $p = \frac{\bar{I}_A}{\bar{A}^*}$ , il vient :

Elasticité de A par rapport à x =

$$\frac{x}{P} \cdot \frac{dp}{dx} + \frac{x}{\bar{A}^*} \cdot \frac{d(\bar{A}^*)}{dx}$$

= Elasticité de p par rapport à x (diffusion)

+ Elasticité de  $\bar{A}^*$  par rapport à x (accumulation)

CHAPITRE II

LE "CONSUMER SAVINGS PROJECT"

par

G. VANGREVELINGHE

## LE CONSUMER SAVINGS PROJECT

Le séjour de près d'une semaine à l'Université de l'Illinois a essentiellement eu pour but de prendre connaissance des travaux qui sont effectués dans le cadre du "Consumer Savings Project of the inter-university Committee for Research on Consumer Behavior".

Les travaux sont effectués par une équipe que dirige le Professeur FERBER. Les personnes rencontrées sont, outre le Professeur FERBER, MM. GUTHRIE, STEINKAMP et HAUCK.

Nous ne parlerons ici que des travaux effectués à l'Université de l'Illinois, sans nous arrêter aux travaux menés de manière parallèle dans les autres universités participant au programme de recherches (par exemple les travaux de G. ORCUTT à l'Université du Wisconsin, ceux de l'équipe du Professeur KATONA au Survey Research Centre de l'Université de Michigan, ...).

Les travaux menés à l'Université de l'Illinois sont axés sur deux thèmes essentiels, à savoir :

- la méthodologie des enquêtes sur l'épargne (et en particulier le problème de la collecte des données) ;
- l'analyse économique (et économétrique) des comportements d'épargne des particuliers.

Nous donnons en annexe la liste des publications parues, donnant les résultats des travaux, ainsi que la liste et les principales caractéristiques des enquêtes effectuées.

L'expérience aux Etats-Unis en matière d'enquêtes auprès des ménages est très ancienne, puisque les enquêtes sur les budgets de famille du Bureau of Labor Statistics existent depuis près d'un siècle. En matière d'épargne, l'enquête la plus ancienne (de celles qui existent actuellement) est le Survey of Consumer Finances, effectuée tous les ans (2 fois par an) depuis 1946.

Si dans leur ensemble les enquêtes de consommation donnent des résultats très satisfaisants (voir par exemple à ce sujet l'ouvrage critique de Mrs H. H. LAMALE, "Methodology of the survey of consumer expenditures in 1950", Université de Pennsylvanie, Philadelphie), il apparaît que les résultats des enquêtes en matière d'épargne et de patrimoine le sont beaucoup moins (la validité des résultats étant

appréciée par référence à des agrégats dont le niveau est supposé connu par ailleurs). Les sous-estimations de la valeur des actifs apparaissent considérables, allant fréquemment du simple au double (cf. par exemple l'enquête FRB 1963) ; si certains postes de l'épargne peuvent être saisis correctement (investissement dans le logement, remboursement d'achats à tempérament, ...), d'autres sont très mal observés (épargne liquide, assurance-vie, ...).

Il apparaît maintenant très nettement que l'un des problèmes essentiels des enquêtes épargne est celui de la validité des données collectées sur le terrain. Précisons bien que ceci ne veut pas dire que, pour être utiles les données observées doivent être impeccables ; le seraient-elles, les multiples difficultés que soulève leur analyse ne seraient pas résolues pour autant.

Quelles que soient leurs difficultés, les enquêtes directes auprès des ménages (1) sont indispensables, car il est des données qu'elles seules permettent d'obtenir : distribution des ménages selon le montant de leur épargne (épargne totale et différentes formes particulières d'épargne) ou la valeur de leurs actifs ; répartition de l'épargne (ou des actifs) entre divers groupes sociaux (précisant la répartition par secteurs).

Mais l'apport le plus original des enquêtes sur l'épargne, lorsqu'on les compare aux autres sources de données statistiques, est qu'elles permettent d'analyser les relations mutuelles qui existent entre les placements et / ou entre les différentes formes d'épargne : il est aussi possible d'étudier les relations entre le revenu, les actifs, les dettes, leur évolution au cours de la période étudiée, leur répartition entre les différentes formes possibles. Cette analyse peut être faite au niveau de groupes de ménages de comportement homogène, ou, mieux encore, au niveau de chaque ménage (2).

---

(1) L'échantillon peut être directement un échantillon de ménages (ou de logements) ; il peut aussi avoir été prélevé dans les fichiers de diverses institutions financières.

(2) Ainsi il serait possible de savoir si une enquête épargne avait eu lieu et abouti à des résultats, si l'ampleur des placements en Caisse d'Epargne au cours de l'année 1964 était due à une évolution du comportement des petits épargnants ou si elle était due à une évolution du comportement d'une minorité, au détriment d'autres formes de placements (déplacement de l'épargne) : actions, obligations.

L'étude des relations mutuelles qui existent entre les diverses formes de placements et d'épargne, entre celles-ci et les différentes caractéristiques économiques et socio-démographiques des ménages permet de rechercher quelle explication exprimée en termes d'évolution de comportements, doit être donnée à l'évolution des agrégats, connue par ailleurs.

Il apparaît que les enquêtes constituent un moyen d'étude particulièrement précieux pour des analyses où les autres sources de statistiques ne peuvent les suppléer. Aussi, malgré l'ampleur des difficultés qui restent à surmonter, il semble bien qu'il n'est pas question actuellement aux Etats-Unis de renoncer à effectuer des enquêtes sur l'épargne, même si les résultats obtenus paraissent sur certains points décevants.

A travers les expériences des divers organismes qui ont procédé à des enquêtes sur l'épargne (Survey Research Center de l'Université de Michigan, Federal Reserve Board, Bureau of Labor Statistics, Consumer Savings Project, ...), il est apparu progressivement avec évidence que les efforts classiques d'amélioration de la qualité de la collecte, basés souvent sur l'empirisme, sinon sur les idées préconçues des responsables des enquêtes, ne conduisaient en définitive qu'à des progrès mineurs dans la qualité des données recueillies. Par efforts classiques, nous entendons l'élaboration de questionnaires plus précis et plus complets, mais par conséquent plus complexes et plus difficiles à administrer, un effort beaucoup plus grand dans la sélection et le contrôle des enquêteurs, dont les limites apparaissent d'autant plus vite que le résultat de l'enquête dépend en fait de l'ensemble du contact enquêté-enquêteur, et qu'il n'est pas question d'avoir les mêmes exigences à l'égard des enquêtés. Enfin un meilleur contrôle des questionnaires, qui ne peut porter que sur la cohérence et la précision des informations recueillies, alors que diverses expériences (cf. pages 7 et 12) montrent que l'essentiel de l'erreur résulte des informations passées sous silence et non décelables. Enfin il est difficile d'établir des normes de contrôle efficaces, du fait de l'hétérogénéité des comportements et de la charge considérable qui résulterait d'un contrôle approfondi d'un trop grand nombre de questionnaires... L'ensemble des expériences en matière d'épargne a montré que les efforts effectués en ce sens ne conduisaient pas à une amélioration décisive de la qualité des résultats en comparaison de ceux obtenus par des enquêtes effectuées de manière beaucoup plus fruste.

C'est de cette constatation qu'est né le Consumer Savings Project. Le Professeur R. FERBER, avec beaucoup d'autres personnes d'ailleurs, insiste sur la nécessité inéluctable d'études méthodologiques. Elles seules permettent de mettre en évidence la nature des différentes erreurs de mesure, leur importance, la manière dont elles affectent les divers types de résultats des enquêtes, et de rechercher par des analyses systématiques et objectives la nature des moyens à mettre en oeuvre pour accroître la qualité de la collecte.

### I - LE CADRE DE LA RECHERCHE METHODOLOGIQUE

Pour donner à la recherche méthodologique toute son efficacité, il est indispensable de commencer par lui tracer un cadre qui soit opératoire. Ce cadre doit permettre de recouvrir de manière systématique l'ensemble du domaine des erreurs de collecte ; et de classer dans la pratique les différentes natures d'erreurs, d'en déceler l'importance exacte et d'en analyser les causes.

Seule cette étude méthodologique permettra de savoir exactement dans quel sens les efforts doivent être orientés au mieux pour que les données résultant de la collecte soient les meilleurs possibles.

R. FERBER propose de retenir pour l'analyse le cadre suivant :

- I Erreurs d'échantillonnage proprement dites
- II Erreurs dues aux non-contacts
- III Erreurs de mesure proprement dites (imputables à l'enquêté :  
acceptation de répondre et capacité de le faire)
  - A - Attitude de l'enquêté à l'égard de l'enquête
  - B - Compréhension des objectifs de l'enquête
  - C - Possibilité pour l'enquêté de répondre
  - D - Circonstances matérielles de l'interview
- IV Erreurs dans l'exploitation matérielle des données (chiffrement, perforation, tabulation)
- V Erreurs dans l'extrapolation statistique.

Le Professeur FERBER exprime l'avis que, dans les enquêtes sur l'épargne comme dans toutes les enquêtes difficiles, ce sont de loin les erreurs de collecte qui sont les plus importantes ; de surcroît, les moyens techniques à mettre en oeuvre pour contrôler l'am-

pleur des erreurs d'échantillonnage et des erreurs matérielles sont bien connus. Aussi pense-t-on que c'est dans le domaine des erreurs de collecte que les résultats de la recherche seront les plus utiles.

Les recherches méthodologiques entreprises sous la direction du Professeur FERBER sont ainsi axées essentiellement sur le problème de la collecte des données, envisagé sous son angle le plus large :

Quelles sont les motivations (positives ou négatives) qui peuvent inciter un répondant à fournir les renseignements qui lui sont demandés ? Dans l'hypothèse où il accepte de répondre, quels sont les facteurs qui expliquent la plus ou moins grande accessibilité des données demandées (compréhension de la question, possibilités de la mémoire ... ) ?

Plus généralement que se passe-t-il dans une enquête ? Comment les personnes enquêtées réagissent-elles à l'enquête, quelles sont les interactions entre l'enquêté et l'enquêteur ?

On constate que le problème ainsi posé dépasse de loin celui d'obtenir d'un enquêteur qu'il aille systématiquement de la première à la dernière page d'un questionnaire établi de manière empirique, obtenant l'une après l'autre les réponses aux questions posées.

Les expériences entreprises par le Consumer Savings Project consistent à mettre en oeuvre diverses procédures d'enquêtes contrôlant successivement les divers facteurs, de nature très diverse, qui interviennent, et à analyser les résultats obtenus dans la collecte des diverses données sur l'épargne.

Les diverses enquêtes par sondage effectuées par le Consumer Savings Project ont toujours pris la forme "d'études de validation", c'est-à-dire que les données individuelles exactes dont on essaie d'obtenir une mesure par l'enquête sont connues au préalable à partir de sources statistiques extérieures. Cette méthode d'enquête est du reste la seule qui permette de procéder à des études méthodologiques efficaces. Elle seule permet de connaître la validité des résultats obtenus, en classant les réponses de la manière suivante :

- a) Réponses exactes
- b) Refus de répondre
- c) Réponses données délibérément erronées

- d) Réponses accidentellement erronées , du fait de l'ignorance de la personne enquêtée ou d'une défaillance de la mémoire.
- e) Réponses accidentellement erronées, du fait d'une mauvaise interprétation de la question posée.

Pour que cette classification soit utilisable, il faut que les enquêtes pilotes puissent permettre de distinguer (et de connaître la valeur des observations exactes dans chaque cas) :

- les refus de répondre à l'ensemble de l'enquête, et la quantité d'information correspondante
- les refus de répondre partiels (et réponses passées sous silence)
- les réponses erronées (et l'ampleur de l'erreur).

Il sera assez souvent difficile de savoir si une réponse est erronée de manière accidentelle ou de manière volontaire ; la part d'interprétation dans l'analyse sera souvent grande sur ce point particulier, mais la distinction est indispensable car les méthodes à mettre en oeuvre pour réduire l'ampleur des réponses erronées dans les enquêtes futures seront tout à fait différentes suivant que l'on se trouve dans l'un ou l'autre cas.

Le Professeur FERBER a également essayé de préciser de manière concrète les situations objectives qui peuvent conduire à une réponse (erronée ou non) ou à un refus de répondre (voir Annexe II). On remarquera qu'il s'agit d'une analyse au niveau de variables manifestes, qui permet de classer les erreurs en fonction de leur nature ; peut-être n'est-ce pas le classement le plus efficace lorsqu'on veut analyser le comportement des répondants à une enquête.

## II - LES RESULTATS

Les résultats obtenus dans les diverses recherches entreprises par le Consumer Savings Project peuvent être présentés de diverses façons.

Avant d'analyser le contenu des diverses études méthodologiques effectuées, il est utile de présenter quelques tableaux numériques précisant l'ampleur constatée des erreurs de mesure et leur structure par nature d'erreurs, telle qu'elle ressort de diverses enquêtes.

.../...

A - Structure globale des erreurs -

Les résultats qui suivent portent sur le montant global des avoirs dans divers comptes d'épargne (savings institutions) mesuré à la date de l'enquête.

Tableau n° 11 -

Part de l'erreur totale imputable (en %)

- à la différence moyenne entre les avoirs des répondants et des non-répondants
- aux avoirs passés sous silence par des répondants
- à la différence moyenne entre les avoirs des répondants et ceux des enquêtés qui ont refusé de préciser le montant de ce qu'ils possèdent
- à des réponses erronées

ENQUETE			
P2	P3	SRC2	SRC3
48	44	23	54
51	18	49	38
1	41	16	10
ε	- 3	12	- 2
100	100	100	100

La variabilité constatée entre les résultats de ces quatre enquêtes résulte essentiellement de la taille relativement faible des échantillons. On constate de manière indiscutable que de loin la plus grande part totale provient des non-réponses : refus de répondre complets ou partiels.

L'importance des erreurs qui affectent les réponses obtenues est très faible dans l'erreur totale.

B - Ampleur des erreurs de mesure -

L'importance des erreurs de mesure, apparaît considérable dans la comparaison des résultats des enquêtes avec les agrégats (ou avec les données exactes relatives à l'échantillon lorsque celles-ci sont connues).

.../...

Ainsi dans l'étude P2 du Consumers Savings Project, le montant moyen des avoirs en compte d'épargne serait, extrapolé à l'ensemble de l'échantillon, de 1 476 dollars, alors que dans la réalité il était de 3066 dollars ; dans l'étude P3 l'estimation est de 390 dollars, contre 1 175 dollars dans la réalité.

Dans l'enquête effectuée par le Federal Reserve Board en 1963, l'estimation des avoirs dans les comptes de chèques ne représente que le tiers de la réalité, dans les comptes d'épargne la moitié, et un peu plus de la moitié de la valeur du portefeuille d'actions (1).

L'ampleur de la sous-estimation de l'épargne est également très grande, mais variable entre les différents postes de l'épargne.

#### C - Les études méthodologiques -

Les orientations des études méthodologiques peuvent également être classées selon quelques grands thèmes de recherche.

- 1) L'enquêté lui-même ; ses motivations à collaborer à une enquête
- 2) l'enquêteur ; le profil psychologique d'un "bon" enquêteur
- 3) le questionnaire (ou plus généralement la technique d'enquête)
- 4) Est-il possible d'améliorer les résultats fournis par les enquêtes en intégrant dans celles-ci d'autres méthodes d'observation ?

#### 1 - L'enquêté.

Le coeur même du problème posé par la collecte des enquêtes sur l'épargne est d'obtenir la coopération des enquêtés. Le problème même de la coopération se pose à plusieurs stades. Il faut obtenir que l'enquêté accepte de répondre puis qu'il fasse l'effort de fournir des réponses précises et complètes, puis éventuellement qu'il accepte d'être interrogé à nouveau (enquêtes en plusieurs phases).

- 
- (1) Il s'agit des résultats obtenus à partir de la seule première phase de l'enquête ; les responsables de la collecte pensent que les procédures nouvelles utilisées (reinterview, validation ) permettront de remédier substantiellement à ces erreurs. (Voir page 15).

Les différentes directions explorées sont les suivantes :

- Les diverses natures de motivation à répondre
- les motivations à répondre ; lettre avis, présentation par l'enquêteur de brefs comptes-rendus d'enquête, de coupures de presse, ... ; paiement en espèce ou en nature, ...
- l'interview doit-elle être faite (et terminée) "à chaud" ?
- comment inciter les enquêtés à se reporter à leurs documents et pièces justificatives (relevés de comptes, ...) ?
- l'expérience montre que le recours à un panel permet d'obtenir un degré d'adhésion des répondants beaucoup plus élevé qu'une enquête effectuée une fois pour toutes. Quels sont les problèmes que pose la coopération à un panel ?

## 2 - L'enquêteur.

Des expériences systématiques ont été faites en matière de recrutement, de formation et d'emploi des enquêteurs.

- En particulier des expériences systématiques ont été faites pour rechercher s'il existait un profil psychologique de l'enquêteur type. A cette fin, les enquêteurs ont été soumis à une série de tests classique (Edwards Personal Preference Scale) qui permettait de mettre en évidence les principales caractéristiques de leur personnalité. Les valeurs de ces caractéristiques ont été corrélées avec la valeur des résultats obtenus par les enquêteurs dans les enquêtes qu'ils effectuaient.

- De manière plus pratique, on a entrepris d'étudier de manière systématique l'efficacité des procédures habituelles de sélection (interrogatoire, questionnaires) et de contrôle (Comment juger de la qualité du travail fait par un enquêteur sur un paquet de questionnaires).

- Mode de rémunération optimal : temps plein - mi-temps, fixe ou travail à la pièce ?

- L'enquêteur est-il à même de juger de la qualité des renseignements qu'il obtient ?

- L'enquêteur qui effectue des enquêtes épargne est-il à même de le faire dans tous les milieux sociaux ?

.../...

- Les enquêteurs habituels (étude de marché ou études psychosociologiques) sont-ils tous aptes à faire des enquêtes en matière d'épargne ?

- Quel est le plus important dans les aspects matériels de la formation d'un enquêteur : technicité ? adaptabilité ? esprit d'initiative ? discipline militaire ? ...

- Quelle forme doit revêtir la formation d'un enquêteur ?

- Faut-il toujours l'intermédiaire d'un enquêteur ?

### 3 - Le questionnaire (ou plus généralement les techniques d'enquête).

- Quelles sont les questions qui peuvent être posées (c'est-à-dire pour lesquelles on obtient un résultat valable) ?

- Un questionnaire doit-il <sup>être</sup> polyvalent ? (adapté à tous les milieux).

- Doit-il être exhaustif ou n'obtient-on pas de meilleurs résultats en se limitant à un nombre plus réduit de sujets abordés ?

- Le questionnaire doit-il être simplement un guide d'interview, indiquant sommairement (structure en code) les questions auxquelles l'enquêteur doit obtenir des réponses ou au contraire doit-il être un document complet où toutes les questions sont indiquées de manière précise dans l'ordre et sous la forme exacte où elles doivent être posées ?

- Le questionnaire est-il un document à remplir par l'enquêteur, ou, dans certain cas, ne peut-il pas être rempli par l'enquêté lui-même ?

- Quelle doit être la forme des questions : directes ou à double détente ?

- Répercussions de la décision interview unique, enquête répétée, panel, sur la forme du questionnaire.

.../...

#### 4 - Intégration des résultats obtenus par d'autres méthodes statistiques.

Il s'agit là d'un développement des conclusions auxquelles les études méthodologiques ont conduit. Le Professeur FERBER préconise essentiellement de modifier la technique des enquêtes par sondage en incorporant aux résultats obtenus directement auprès du ménage certains résultats relatifs au même ménage, mais qui seraient obtenus par le biais des diverses institutions financières.

S'il n'est pas possible de procéder au niveau individuel, il propose d'incorporer dans les échantillons aléatoires des sous-échantillons prélevés selon d'autres méthodes, qui permettraient de valider successivement, au niveau statistique, les estimations relatives aux divers postes de l'épargne. La mise en oeuvre de cette technique séduisante soulève bien entendu des problèmes pratiques délicats.

#### D - Les principales conclusions des études menées jusqu'à présent -

Après avoir dressé la liste des principales orientations de recherches détaillées entreprises jusqu'à présent par le Professeur FERBER et son équipe dans l'une ou l'autre des enquêtes pilotes auxquelles ils ont procédé, il a paru utile de revenir un peu plus en détail sur les conclusions les plus significatives tirées de ces expériences.

Ce sont en effet ces conclusions qui sont les plus utiles à qui veut tirer les leçons de leur expérience et en tirer profit pour la préparation des enquêtes sur l'épargne qu'il est prévu de faire prochainement en France.

#### D 1 - Importance relative des diverses natures d'erreurs de mesure.

Il est important de rappeler ici un des résultats essentiels mis en évidence par les études de validation : l'imprécision qui affecte les réponses obtenues dans les enquêtes épargne compte dans l'ensemble peu dans l'erreur totale ; ce qui compte de loin le plus, ce sont d'une part les refus totaux de répondre à l'enquête, d'autre part les points passés complètement sous silence par l'enquêté ; les refus apparents de répondre à certaines questions spécifiques comptent beaucoup moins.

.../...

La persistance d'un biais considérable dû aux refus de répondre, ceci bien que l'échantillon ait été redressé, montre précisément que la structure des refus est étroitement liée à l'importance du patrimoine ou de l'épargne et que les techniques habituelles de redressement ne suffisent pas en la circonstance.

Par ailleurs de multiples expériences montrent, qu'au delà d'un certain niveau, les enquêteurs qui obtiennent de faibles taux de refus, n'obtiennent en fait marginalement que des réponses de qualité médiocre. Diverses enquêtes faites aux U. S. A. montrent qu'il est possible d'obtenir la collaboration d'à peu près la moitié des détenteurs de gros patrimoines.

Ce sont ces constatations qui expliquent sans doute pour une part l'importance accordée aux études de validation imbriquées dans l'enquête générale.

Une autre part importante de l'erreur totale est imputable aux questions passées complètement sous silence par les enquêtés. De cette constatation résultent des conclusions pratiques pour la rédaction des questionnaires, qui sont la nécessité de question de repérage préalable : avant que de poser des questions sur les flux financiers et l'épargne au cours d'une période, il faudra poser des questions permettant le repérage des diverses formes de placements ou d'épargne : existence de livrets de Caisse d'Epargne, de Comptes de chèques, d'un portefeuille d'actions ou d'obligations, avec réponse simple à une question : oui ou non.

La question des déformations de la mémoire avec le temps a été relativement peu explorée dans le cadre des études du Consumer's Savings Project (1).

---

(1) Mais elle a été souvent étudiée par ailleurs. On notera à ce sujet qu'une question du genre "Au cours des douze derniers mois, c'est-à-dire depuis le ..., avez-vous eu ..." s'est révélée techniquement incorrecte.

## D 2 - Nature des questions.

Ce point est essentiel, aussi a-t-il fait l'objet d'expériences systématiques à l'occasion de diverses enquêtes (les autres facteurs de variabilité dans les résultats étant contrôlés). La nature de l'expérience réalisée a été de voir si les particuliers pouvaient répondre directement de manière complète et précise sur les variations de leurs actifs et/ou dettes au cours d'une période passée ou si au contraire il n'était possible de les interroger directement que sur une situation à la date de l'enquête.

A la réflexion il apparaît bien qu'une question directe sur un changement implique en fait souvent que le répondant commence par reconstituer sa situation disons un an auparavant ; c'est-à-dire qu'une question directe sur un changement est en fait plus difficile techniquement à répondre qu'il n'y paraît à priori.

Biens entendu, le fait de répondre à des questions détaillées sur la situation du patrimoine à la date de l'enquête exige de la part de l'enquêté une motivation à répondre plus forte que de répondre à des questions un peu moins indiscretes sur les changements au cours de l'année précédente, ce qui fait que le taux de refus sera plus élevé dans le premier cas que dans le second, comme le confirme le tableau suivant :

.../...

Tableau n° 12 -

Structure de l'échantillon contrôlé de deux enquêtes :

Type d'approche	Enquête P2 : milieu urbain		Enquête P3 : exploitants agricoles	
	Change- ments	Situa- tion	Change- ments	Situa- tion
Echantillon total	196	207	35	39
Répondants :	158	151	29	32
dont :				
réponses omises	75	53	14	7
réponses refusées	4	7	0	2
réponses données	79	91	15	23
Non répondants :	38	56	6	7
dont :				
refus	30	47	4	7
autres déchets	8	9	2	0

Le taux de refus est, on peut le constater plus élevé dans un cas que dans l'autre. Mais on peut constater que les réponses supplémentaires obtenues se retrouvent parmi celles de piètre qualité. De surcroît, des analyses plus fines ont montré que même les ménages coopératifs avaient plus de difficultés à répondre correctement aux questions sur les changements survenus au cours de l'année précédente dans leur situation qu'aux questions portant sur leur situation à la date de l'enquête.

### D 3 - Enquête unique, réinterview ou panel.

Ce qui précède veut dire qu'il est techniquement difficile d'observer l'épargne au cours d'une certaine période par le biais d'une seule enquête. Il faudra donc revenir interroger à nouveau les mêmes ménages à plusieurs reprises. Ainsi, de manière quasi-générale, les enquêtes pilotes effectuées dans le cadre du Consumers' Savings Project comprennent cinq interviews d'un même ménage à six mois d'interval-

.../...

le.(Bien entendu les diverses expériences faites, comme le test de la nature des questions à poser ou celui de la forme du questionnaire, ont été contrôlés par rapport à l'effet panel : toute expérience doit être préparée avec soin si on veut pouvoir l'interpréter correctement!)

Bien évidemment, une proportion non négligeable (de 10 à 20 % des ménages ayant accepté de répondre une première fois) refusent de répondre à une nouvelle enquête. Mais, à l'opposé, on a constaté que le fait de retourner interroger les mêmes ménages permettait souvent de compléter l'information recueillie lors de la première enquête. (Cette constatation a été faite également par le Federal Reserve Board lors de l'enquête 1963-1964) et, dans une certaine mesure, cet avantage incontestable vient compenser l'inconvénient d'un taux de refus plus élevé.

Le tableau qui suit montre, sur l'exemple de deux enquêtes, quel peut être l'importance des informations supplémentaires récupérées par le recours à la technique de reinterview.

Tableau n° 13 - Enquête par panel : Rattrapage d'omissions à l'occasion des reinterviews.

	Rattrapage par reinterview exprimé en % de ménages détenteurs d'un certain actif		Rattrapage par reinterview exprimé en % de la valeur totale détenue sous une forme donnée	
	Chicago	St Louis	Chicago	St Louis
Compte de chèques	13	7	9	8
Compte d'épargne	31	13	10	4
Dettes sur logement	0	28	0	74
Assurance-vie	35	18	9	11
Propriétés foncières	11	3	5	2
Actions	29	19	2	2
Obligations d'Etat	20	20	21	3

Enquête de Chicago : cinq interviews étalées sur 1957-1958  
 Enquête de Saint Louis : cinq interviews étalées sur 1958-1959.

#### D 4 - Forme du questionnaire.

Il est bien évident que, dans une enquête, le questionnaire confié à l'enquêteur n'est qu'un moyen, un outil de travail. Le but d'une enquête est d'obtenir un certain nombre de renseignements, généralement dans une interview, et non pas initialement de noircir successivement toute une série de cases.

Faisans abstraction de toute idée a priori, le Professeur FERBER et son équipe ont voulu comparer ce que pouvaient donner différentes techniques d'enquêtes : tout d'abord le questionnaire minimum, littéralement une carte postale qui énumère en code pour l'enquêteur les différents points qui doivent être couverts dans l'enquête et les renseignements à recueillir sur chaque point. Les réponses sont notées en clair sur des feuilles blanches.

A l'autre extrême se trouvent les questionnaires fermés et complètement rédigés.

Parallèlement, l'expérimentation a porté sur le point de savoir s'il fallait recouvrir l'ensemble des formes possibles de placements et d'épargne ou si, au contraire, il fallait se limiter à un nombre donné de points choisis parmi les plus importants.

Les résultats obtenus sont intéressants ; ils montrent en effet que la valeur des renseignements obtenus est dans une large mesure indépendante de la forme utilisée.

.../...

Tableau n° 14 - Taux de réponse en fonction de la forme du questionnaire.

Trois premières vagues de l'enquête de Saint-Louis  
1958-1959

Type de questionnaire	Quantités demandées lors de	1° vague	2° vague	3° vague	Nombre de ménages à interroger
Fermé, complètement rédigé	1° vague	76	65	60	94
	plus tard	72	64	57	88
Libre	1° vague	81	70	71	49
	plus tard	91	80	71	45
Fermé (Ensemble)		74	65	59	189
Libre (Ensemble)		86	74	71	94
Valeurs numériques demandées	dès 1° vag	77	67	65	143
" " "	plus tard	78	69	62	133
Ensemble		78	68	63	276

Les questionnaires schéma-guide d'interview présentent l'inconvénient de laisser l'enquêteur libre du choix de la formulation des questions, ce qui peut conduire à des erreurs dans les concepts mesurés ; à l'inverse les questionnaires complètement rédigés sont lourds, difficiles à manipuler et bien souvent impossibles à suivre dans la pratique de l'interview ; un questionnaire polyvalent, passe partout, est une utopie.

D 5 - Comment faire l'enquête auprès des "deux cents familles" ?

Dans le prolongement de <sup>ce</sup> qui vient d'être vu, la plupart des organismes qui ont effectué des enquêtes épargne aux Etats-Unis se sont demandés quelle était la procédure à adopter auprès des ménages dont la fortune et/ou l'épargne était très élevée. Diverses expériences ont été faites dans cet ordre d'idées aussi bien par le Consumers'Savings Project que par le Survey Research Center ou le Federal Reserve Board.

.../...

Cette dernière institution a le mieux étudié ce problème, aussi n'insisterons nous pas ici sur ce point.

D 6 - Comment peut-on se rendre compte de la qualité d'un questionnaire ?

Dans la pratique de l'exploitation d'une enquête, une question particulièrement importante est d'apprécier le degré de confiance qui peut être accordé à un questionnaire.

- a) Comment peut-on apprécier l'efficacité d'un enquêteur ?
- b) Comment peut-on apprécier ce que vaut un questionnaire particulier ?

Sur le premier point, une étude de M. HAUCK et J. STEINKAMP montre de manière décisive que les critères habituellement utilisés pour juger de l'efficacité d'un enquêteur (taux de refus, taux de réponses Non Déclarées, ...) sont corrélés négativement avec la qualité des renseignements recueillis ... Ce qui met en évidence que les enquêteurs de qualité moyenne sont aussi moins exigeants sur la qualité des renseignements qu'ils recueillent et sont, de ce fait, mieux "tolérés" par les ménages peu coopératifs.

Sur le deuxième point, il apparaît qu'il faut exiger des enquêteurs que, pour tout renseignement chiffré obtenu sur un poste particulier, il note si ce renseignement a été relevé sur pièces justificatives. Pour tout renseignement non relevé sur pièces justificatives, l'enquêteur doit essayer de savoir, et noter, le degré de précision de l'information obtenue (cf. : "Accuracy card"). Il a été montré de manière générale, alors que l'enquêteur croit noter le degré de précision des renseignements qu'il obtient, que ce que l'on apprécie ainsi, c'est le degré d'exhaustivité de l'information recueillie. (Et on sait que, beaucoup plus que l'inexactitude des renseignements obtenus, c'est la principale source d'erreur dans les questionnaires remplis).

D 7 - Qu'est-ce qu'un "bon" enquêteur ?

Les recherches sur ce point ont été orientées dans les deux directions principales suivantes : quelles sont les qualités à exiger d'une enquêteur ? (Comment le recruter ? Comment le former ?) ; existe-t-il un profil psychologique type d'un bon enquêteur ?

La voie utilisée pour la recherche expérimentale a été de soumettre systématiquement tous les enquêteurs à un test psychologique complet (Edward's Personal Preference Schedule) et de mettre en corrélation les scores obtenus sur un certain nombre de dimensions avec les performances des enquêteurs sur le terrain. Les résultats obtenus sont dans l'ensemble assez peu significatifs. Les conclusions qui en ont été tirées seront exposées par ailleurs ; elles se sont traduites dans la pratique dans le contenu des questionnaires oraux et écrits utilisés lors des recrutements.

L'inconvénient majeur de l'étude entreprise est que la discrimination n'a pu être faite que sur des enquêteurs qui avaient été effectivement déjà recrutés pour faire les enquêtes, ce qui explique peut-être que les conclusions obtenues soient peu marquantes.

Il n'existe pas de profil type d'enquêteur. Toutefois les enquêteurs habitués aux enquêtes de nature psycho-sociologique ne font pas en général de bons enquêteurs pour une enquête sur le patrimoine ou l'épargne ; non plus d'ailleurs que les enquêteurs des organismes d'études de marché. S'il fallait donner une impression générale le Professeur FERBER indique que la principale qualité à exiger d'un enquêteur n'est d'ailleurs pas sa compétence technique dans le sujet étudié que les facultés d'adaptation qui lui permettent de procéder à l'enquête dans des milieux différents, qui bien souvent aussi voient le problème de l'épargne et de la gestion du patrimoine selon des cadres de pensée encore différents. Il faut que l'enquêteur soit capable de s'y adapter, en faisant abstraction de ses idées propres, ainsi que de la formulation retenue lors de l'élaboration du questionnaire, tout en restant capable de s'y retrouver. L'expérience montre en effet qu'en matière de gestion de patrimoine et d'épargne, les comportements individuels sont très diversifiés.

#### D 8 - Comment rémunérer les enquêteurs ?

Un des points importants dans la gestion d'un réseau d'enquêteurs est le mode de rémunération. Pour chacune de leurs enquêtes pilotes, le Consumers Savings Project n'a recruté qu'une vingtaine d'enquêteurs, pour une durée de deux ans. Ce n'est qu'à partir de 1964 qu'il disposera d'un réseau d'une centaine d'enquêteurs réparti à travers tout l'Illinois. Il est difficile d'apprécier exactement l'influence du mode de rémunération sur le rendement d'un enquêteur, car une simple réflexion montre immédiatement que les expériences de la plupart des

organismes de collecte sont fortement biaisées sous ce respect. Aussi dans le secteur des enquêtes Epargne aux Etats-Unis, le Consumers' Savings Project a entrepris une expérience contrôlée, utilisant deux modes de rémunération pour deux séries d'enquêtes : rémunération sur une base horaire ou rémunération au questionnaire. Dépouillé de l'influence des multiples facteurs qui le faussent souvent, le résultat, particulièrement net dans cette expérience, montre que la rémunération au questionnaire conduit à une meilleure qualité de la collecte. (Celle-ci étant appréciée non pas tellement par le pourcentage de refus, qui on le sait, n'a pas grande signification, mais par la validité des données quantitatives recueillies).

°

°     °

En guise de conclusion provisoire, la plus adaptée est sans doute de citer le Professeur FERBER dans ses propres termes :

"Overall, these studies point to the existence of substantial errors in consumer survey data (on saving), ... they seem to show that the collection of such data from consumers is a difficult problem, to say the least".

"Yet, it is not at all clear that the solution to the problem lies in better survey methods. Large errors may well be obtained with the best of survey methods. If this is the case, the ultimate answer to the problem would seem to lie in the development of new techniques to supplement survey methods, based perhaps on the use of information from validation studies. Such an approach may be more costly, but might nevertheless prove much more economical in terms of the reliability of the resulting data".

°

°     °

## ANNEXE 1

PRINCIPALES REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Robert FERBER : Collecting Financial Data by Consumer Panel Techniques : A Case Study. Studies in Consumer Savings n° 1, Champaign, Ill., 1959 (résumé dans bibliographie CREP n° 1).
- Robert FERBER : "Consumer Surveys as a Source of Information". dans The Flow of Funds approach to Social Accounting, Conférence on Research in Income and Wealth, NBER, New York, 1962.
- Robert FERBER : The collection of consumer savings statistics, 1964, non publié.
- John LANSING : An investigation of response error (Studies in consumer savings n° 2).
- STEINKAMP et HAUCK : Survey reliability and interviewer competence, Studies in Consumer Savings n° 4, Champaign, Ill., 1965.
- HAUCK : Interviewer compensation on Consumer Surveys, Journal of Marketing Research, 1962.
- STEINKAMP : The identification of effective interviewers, JASA, dec. 1964.
- Robert FERBER : The reliability of Consumer surveys of financial holdings : Time Deposits, Journal of the American Statistical Association, mars 1965.
- Analyse des comportements d'épargne :
- CLAYCAMP : The composition of consumer Savings Portfolios, Studies in Consumer Savings n° 3, Champaign, Illinois 1963 (1 résumé dactylographié existe en France).
- R. FERBER et  
H. GUTHRIE: Factors influencing Consumers savings (non publié) (1 résumé dactylographié en a été fait au CREP (GVG)).

## ANNEXE 2

Les données de base :Enquêtes pilotes du Consumers' Savings Project

Les données de base ont été recueillies à l'occasion d'un certain nombre d'enquêtes pilotes effectuées depuis 1958. La collaboration indispensable d'institutions financières n'a pu se faire que sous des conditions de discrétion qui expliquent que la plupart des enquêtes sont repérées sous des numéros d'ordre, sans autre identification.

Ces enquêtes ont été faites dans des agglomérations importantes relativement peu éloignées de Champaign, siège de l'Université de l'Illinois (à l'exception de l'enquête faite auprès d'un échantillon d'exploitants agricoles de l'Illinois).

Il convient tout d'abord de rappeler que les enquêtes pilotes n° 2 et 3 du Survey Research Center de l'Université de Michigan ont été faites sous le patronage du Consumer's Savings Project. (Le compte rendu est donné par J. LANSING dans "An Investigation of Response Error", Studies in consumer savings n° 2).

A - Enquête de Chicago -

L'échantillon initial de 297 adresses a permis d'obtenir, sur 221 contacts effectifs, 172 questionnaires remplis. D'avril 1957 à avril 1958, cinq enquêtes ont été effectuées auprès de quelque 120 ménages qui, parmi les répondants de l'enquête première phase, ont accepté de participer à ce quasi panel. Il s'agissait d'une enquête pilote classique dont le compte rendu a été publié dans Studies on consumer savings n° 1. Un résumé en est donné dans la première note bibliographique du CREP (1962)

B - Les enquêtes de validation proprement dites -

Le terme américain de validation désigne la vérification des réponses faites par les ménages enquêtés au niveau individuel, par comparaison des réponses faites par les enquêtés aux données exactes qui leur correspondent, prises à la source. Ce type d'études méthodologiques est difficile, car on y rencontre le problème délicat, qui est celui de ne pas imputer à des erreurs de déclaration ce qui est simplement erreurs dans le rapprochement des données d'enquête avec celles tirées d'un fichier.

.../...

Malgré leurs difficultés, les études de validation sont de loin, dans le domaine de la collecte des données par enquête, les études méthodologiques les plus riches.

Les échantillons ont été tirés dans les fichiers d'institutions financières, ce qui permettait de connaître à la source les données pour lesquelles on voulait obtenir une validation de la déclaration faite dans une enquête. Des précautions ont été prises pour éviter que l'enquêteur ne prenne conscience du caractère particulier de l'échantillon.

Enquête pilote de Saint Louis (P 1) : Cette enquête a été faite en cinq vagues étalées de juin 1958 à janvier 1960. La taille de l'échantillon initial était de 296 ménages : 210 questionnaires ont été remplis, il y a eu 60 refus et 26 autres déchets lors de la première vague. Le déchet supplémentaire lors de la deuxième vague a été de près de 30 ménages, d'une quinzaine à la vague suivante.

Les principaux points soumis à expérience ont été les suivants : avantage et inconvénient de la technique du panel, nature des questions (changements ou situation à la date de l'enquête) ; forme du questionnaire (questionnaire complet ou schéma-guide d'interview au format carte postale). Autres points testés : Est-il possible de procéder à des enquêtes par lettre dans un panel (le premier contact consistant toujours en une enquête par interview). Faut-il demander les informations chiffrées (montants) dès la première interview ? Environ 150 ménages ont participé à l'ensemble de la durée du panel.

Enquête pilote d'Indianapolis (P 2) : Cette enquête a été faite en cinq vagues étalées de septembre 1959 à janvier 1961. Le tirage de l'échantillon a été fait dans les fichiers d'institutions d'épargne, après stratification en fonction du montant des livrets (en quatre strates découpées par les valeurs de 100, 1 000 et 5 000 dollars). Sur 413 adresses initiales il y eut 77 refus et 309 questionnaires remplis lors de la première vague. Les déchets lors des vagues ultérieures ont été comparables à ceux constatés lors des expériences antérieures (de l'ordre de 10 % de l'échantillon initial).

Les principaux points soumis à expérience ont été les suivants : Nature des questions (changements ou situation à la date de l'enquête), Forme du questionnaire (questionnaire complet ou schéma-guide d'interview) ; questionnaire sur l'ensemble du domaine ou limité aux points les plus importants, forme de la lettre avis. Par comparaison

avec les résultats de l'enquête de Saint-Louis on a également étudié quel était le mode de rémunération des enquêteurs qui permettait d'obtenir les meilleurs résultats. Un peu plus de 200 ménages ont participé à l'ensemble du panel.

Enquête auprès d'exploitants agricoles de l'Illinois (P 3) :

Cette enquête a été effectuée en cinq vagues étalées de septembre 1960 à janvier 1962. Cette enquête ressemble beaucoup à la précédente par les sujets couverts ; elle en diffère essentiellement parce qu'elle porte sur le milieu agricole. La principale différence dans les résultats se manifeste essentiellement par un taux de refus plus faible. Sur un échantillon initial de 417 exploitations, il y eut 41 refus seulement lors de la première vague. Un peu plus de 200 exploitants ont participé à l'ensemble du panel.

Enquête de validation liée à l'enquête générale sur le patrimoine et l'épargne (FRB 1963-1964). Une quatrième enquête a été effectuée en 1963, à partir d'un échantillon particulier désigné dans le Nord-Est des Etats-Unis (district de New York du FRB). L'échantillon a été prélevé dans des fichiers d'institution d'épargne et dans le fichier des actionnaires de trois grandes sociétés. L'échantillon a été strictement mélangé à l'échantillon de l'enquête générale, c'est-à-dire que l'enquête a été effectuée strictement dans les mêmes conditions, avec le même questionnaire et les mêmes enquêteurs. Cette dernière expérience en date présente donc un intérêt considérable du point de vue méthodologique.

## DIVERSES SOURCES D'ERREURS DE MESURE DANS LES ENQUETES

(résumé de "Consumer surveys as a source")

### I - Les erreurs d'échantillonnage proprement dites -

La variabilité aléatoire qui affecte les résultats de toute enquête par sondage n'est qu'une des composantes de l'erreur totale ; il faut bien reconnaître que lorsqu'une enquête échoue, c'est beaucoup plus en raison de considérables erreurs de mesure qu'en raison de l'erreur d'échantillonnage. Dans les enquêtes sur l'épargne, on ne peut toujours sous-estimer l'importance de celle-ci, pour deux raisons :

a) le coût élevé de l'enquête fait que bien souvent la taille de l'échantillon ne dépasse pas quelques milliers de ménages (2 000 à 3 000 ménages le plus souvent). Aussi, dès que l'analyse porte sur un sous-échantillon, la variabilité aléatoire peut-être considérable.

b) La variabilité aléatoire est accentuée par l'extrême concentration de l'épargne (1) et de la fortune dans les hauts niveaux de revenus. Aussi, même si en moyenne le résultat obtenu à partir d'un échantillon représentatif sera sans biais, dans la pratique, le plus souvent, les hauts revenus seront sous-représentés, et ceci est une des raisons du fait que le niveau des agrégats est souvent sous-estimé par les enquêtes. Techniquement il suffit pour pallier à cette source de variabilité dans les résultats de stratifier la population en fonction du niveau du revenu et de retenir des fractions de sondage croissantes avec le niveau de revenu.

On remarquera que FERBER ne fait aucune allusion à la possibilité d'échantillons empiriques (non aléatoires) ; il est vrai que ceux-ci présentent souvent dans la pratique des biais importants et difficilement contrôlables.

---

(1) Aussi aux Etats-Unis 10 % seulement des ménages détiennent des actions ; l'essentiel de la valeur du portefeuille est encore plus concentré.

## II - Erreurs dues aux non-contacts -

La représentativité d'un échantillon est toujours affectée par le fait de non-contacts difficiles à éliminer : adresses impossibles à retrouver, ménages absents de longue durée, ménages difficiles à joindre parce que souvent absents de leur domicile.

Les instructions données aux enquêteurs (par exemple au moins trois visites, à des heures différentes) essaient de limiter au maximum ce genre de déformations de l'échantillon.

## III - Erreurs imputables à l'enquêté lui-même -

Il ne suffit pas de pouvoir joindre le ménage à interroger, il faut encore qu'il accepte de répondre à l'enquête, et qu'il puisse répondre aux questions posées ; il faut de surcroît que les réponses fournies soient précises et exactes. Le fait qu'une réponse soit donnée ou non, qu'elle soit correcte ou erronée dépendra de multiples facteurs, dont les principaux sont bien évidemment l'attitude générale de l'enquêté, les circonstances matérielles mêmes de l'interview, le fait que l'enquêté comprenne correctement ou non les questions posées, et ensuite qu'il sache y répondre.

### A - Attitude de l'enquêté à l'égard de l'enquête.

La manière dont se déroule l'interview conditionne en fait tous les résultats de l'enquête.

Le fait qu'un enquêté accepte de répondre de manière détaillée à des questions concernant ses affaires personnelles, qui lui sont posées par une personne inconnue de lui et pour laquelle il ne peut avoir que des présomptions de confiance est à l'évidence un fait qui ne va pas de soi.

Nombreuses sont les personnes qui se méfient -et souvent à juste titre- des inconnus qui peuvent frapper à leur porte. La lettre-avis, les brèves explications que peut donner l'enquêteur avant d'attaquer le vif de l'interview, peuvent ne pas suffire à dissiper la méfiance initiale.

En admettant que la porte ait été ouverte à l'enquêteur la nature même des questions peut les faire apparaître plus ou moins indiscretes. Les questions relatives aux revenus, aux avoirs, à l'épargne et à la fortune sont de celles touchant aux affaires personnelles du ménage parmi celles qu'on aborde avec le plus de réserve avec des étrangers. A l'intérieur de ces questions il y a des degrés : on accepte assez volontiers de répondre à celles concernant les achats de biens durables, les remboursements de prêts contractés pour l'acquisition d'un logement, et même les questions sur les revenus ; la réserve est souvent beaucoup plus marquée sur tout ce qui a trait aux avoirs financiers.

Les refus de répondre à des questions jugées indiscretes peuvent prendre de multiples formes : depuis le refus de répondre à une question déterminée, ou même de poursuivre l'interview, jusqu'aux réponses données au hasard, ou même volontairement erronées.

L'attitude d'un enquêté à l'égard de l'interview ne peut être jugée uniquement en termes d'acceptation. Il peut aussi ne pas traiter l'enquête avec sérieux et fournir des réponses rapides, plus ou moins improvisées. La volonté de faire impression sur l'enquêteur peut conduire à déformer la réalité en grossissant certaines réponses, en minorant d'autres. Certains enquêtés peuvent ne pas vouloir répondre à l'interview en présence de tiers, sinon même en présence de leur conjoint.

La gamme des attitudes des enquêtés à l'égard de l'enquêteur et de l'interview sera très étendue et il faut beaucoup de facultés d'adaptation aux enquêteurs pour faire face à des situations d'enquête souvent très différentes.

#### B - Compréhension des objectifs de l'enquête -

En termes clairs, il faut que l'enquêté comprenne ce qu'on lui demande ... Dans les enquêtes générales, où le nombre d'interviews est élevé, et où un questionnaire fermé est utilisé, il est important que la succession des questions et leur formulation correspondent au vocabulaire et au cadre de référence qui est celui de la grande majorité des enquêtés. Ceci devient difficile lorsque le sujet abordé est technique, comme le sont les questions financières.

Il convient d'insister sur ce que l'on ne fait pas une enquête pour remplir un questionnaire, de la première page à la dernière, mais que les questionnaires sont là pour aider l'enquêteur à faire son travail. De cette constatation de simple bon sens, mais dont on conviendra qu'elle n'est pas inutile, est né tout un programme d'expérimentation dans le cadre du Consumer Savings Project.

#### C - Possibilité pour l'enquêté de répondre -

Il est des questions auxquelles l'enquêté sait répondre facilement et sans trop d'efforts, et il en est d'autres qui exigent beaucoup plus d'efforts de sa part. Le recours aux pièces justificatives, aux comptes existants, dans la mesure où ils sont accessibles et biens tenus, est un élément favorable, car il permet de ne pas dépendre entièrement de la mémoire, dont les insuffisances et les déformations sont à craindre. Mais il n'est pas toujours facile d'amener l'enquêté à s'y référer ; de plus le temps passé à les consulter et à reprendre les informations qu'ils contiennent conduit facilement enquêté et enquêteur à oublier tout ce pour quoi ailleurs dans l'enquête, il n'existe pas de trace écrite.

Un des axes d'une recherche méthodologique systématique conduit tout naturellement à rechercher ce à quoi les personnes interrogées savent répondre.

#### D - Circonstances matérielles de l'interview -

Répondre à une enquête implique que la personne interrogée accepte de sacrifier plusieurs heures de ses loisirs. Une interview typique a lieu le soir, après les heures de travail habituelles. Le chef de ménage vient de rentrer de son travail, et souvent se détend en lisant le journal ou en regardant la télévision ; bien souvent la ménagère est à préparer le dîner ; les enfants sont là et font leurs devoirs, ou jouent ; un bébé pleure en attendant son biberon. En bref les circonstances matérielles d'une interview ne créent pas toujours une atmosphère sereine propice à des réponses précises et complètes. Mais l'enquêteur est bien obligé de travailler dans les conditions qu'il rencontre.

IV et V - Erreurs dans l'exploitation de l'enquête -

FERBER mentionne ces points uniquement pour fournir une énumération complète des multiples risques d'erreurs qui affectent les résultats d'une enquête. Si, dans ces domaines, la réalité n'est pas toujours satisfaisante, du moins sait-on parfaitement comment il est possible d'y assurer la qualité du travail effectué.

## ANNEXE 4

DIVERSES SITUATIONS D'ENQUETE

Le classement que propose R. FERBER des diverses situations possibles dans les enquêtes correspond aux cas les plus couramment rencontrés.

- 1) L'enquêté connaît la réponse à la question posée.
  - A - Il fournit cette réponse
  - B - Il fournit une réponse volontairement erronée, peut-être par méfiance vis -à-vis de l'enquêteur ou de l'enquête en général : peut-être aussi pour toutes autres raisons (motivations négatives diverses)
  - C - Il refuse de répondre à la question posée (problème de motivation).
  
- 2) L'enquêté ne connaît pas la réponse à la question posée.
  - A - Il fournit une réponse sans avoir conscience qu'elle est erronée : il peut ne pas avoir de pièces justificatives depuis longtemps ; ne pas en avoir ou ne pas les garder ; ou il n'a pas d'informations suffisantes sur le sujet.
  - B - Il donne une réponse volontairement erronée (inter-action entre une motivation négative et une information insuffisante de l'intéressé sur la question abordée)
  - C - Il omet complètement certains des renseignements qu'il aurait dû fournir
  - D - Il refuse de répondre (autre exemple d'inter-action).
  
- 3) L'enquêté est conscient de son manque d'informations suffisantes sur le sujet. Dans ce cas, il peut alors :
  - A - S'efforcer de reconstituer l'information exacte le mieux possible
  - B - Lancer une réponse au hasard pour ne pas mettre à jour ses insuffisances
  - C - Refuser tout simplement de répondre.
  
- 4) L'enquêté comprend mal la question posée et de ce fait y répond de manière erronée.

.../...

R. FERBER remarque en conclusion de ce classement qu'il est souvent très difficile dans la pratique de savoir si une réponse erronée l'est involontairement ou non ; cependant il est essentiel d'essayer de faire cette distinction dans les études méthodologiques, car les mesures qui peuvent être préconisées pour remédier à cette situation sont très différentes dans l'un ou l'autre cas.

ACCURACY CARD

---

Reported amount is \_\_\_\_\_ of the actual figure.

- a. within \$ 1
- b. within \$ 10
- c. within \$ 50
- d. within \$ 100
- e. within \$ 500
- f. within \$ 1 000
- g. within \$ 3 000
- h. within \$ 5 000

CHANGE

<b>CHECKING ACCOUNTS *</b> Own, Opn, Cls ? Bank Change since Jul. 1	<b>BROKERAGE ACCOUNTS *</b> Owns, Opnd, Clsd ? Name of broker Change since Jul. 1
<b>SAVINGS ACCOUNTS *</b> Own, Opn, Cls. ? Institution Interest:Rate,Date Change since Jul. 1 Date last D. or W.	<b>STOCKS,MUT.FUNDS</b> <b>INV. CLUBS</b> Bght,Sold? Co. ?Type of stock No of shares ? (if unlisted) Price If inv. club, value?
<b>LIFE INSURANCE *</b> Bght, Cshd? Company, Type of policy Face value, am't rec'd Ann. prem.	<b>PERS. TRUSTS *</b> Acq. Diss? Trustee Present value <b>LOANS LENT *</b> Owns, Lent, Pd. off ? Recipient Type of loan Change since Jul. 1
<b>ANNUITIES *</b> Bght, Cshd? Company Pres invest, amt rec'd	<b>REAL ESTATE *</b> Bght,Sold? Kind of property Present value Loan or mtg?
<b>GOVERNMENT BONDS</b> Bght, Cshd? Series, Denom, # owned if cashed, yr pchsd	<b>MORTGAGES OWED *</b> Acq, Pd off? Holder of mtg Int rate Present amt owed Payments : Includes :
<b>NON-GOVERNMENT BONDS</b> Bght,Sold? Name & Type of bond Int rate # of bonds Value per bond	<b>DEBTS *</b> Owns, Acq, Pd off ? Creditor Purpose of debt Change since Jul. 1
<b>OWN BUSINESS</b> Bght, Sold ? Organization Type of business Percent owned Present value	

(Recto)

(Verso)

- |   |  |
|---|--|
| <p>1. CHECKING ACCOUNTS.</p> <p>2. SAVINGS ACCOUNTS--banks, S&amp;L, credit unions, postal savings.</p> <p>3. LIFE INSURANCE--ordinary life, endowment, term, group, GI, mortgage credit, savings, business life or other and ANNUITIES.</p> <p>4. U.S. SAVINGS BONDS AND TREASURY NOTES--Series E, H, and other.</p> <p>5. NON-GOVERNMENT BONDS--corporate bonds and debentures, public authority bonds (state, municipal, or toll-road, ect.) or other.</p> | <p>6. BUSINESS OWNED or part-owned--unincorporated business or part of an incorporated business and active in its management (equity in business).</p> <p>7. COMMON OR PREFERRED STOCK--mutual funds, investment clubs, and BROKERAGE ACCOUNTS.</p> <p>8. TRUST FUNDS, MORTGAGES AND LOANS LENT--to friends, relatives, or business associates.</p> <p>9. OWN HOME AND OTHER REAL ESTATE--apartments, land, cottages (equity).</p> <p>10. NUMBER OF PENSION PLANS</p> <p>11. TOTAL ASSET HOLDINGS.</p> |
|---|--|

questionnaire pour description des avoirs

III HA1

Interviewee 307

CHECKING ACCOUNTS

Mmbr	Bank	Present balance	Records		
			Y	N	NA
		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SAVINGS ACCOUNTS

Mmbr	Institution	Interest Rate	Date	Present balance	Date last D. or W.	Records		
						Y	N	NA
		%		\$		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

LIFE INSURANCE

Mmbr	Company	Type of policy If group: sponsor	Years held	Ann prem	Face value	Records		
						Y	N	NA
				\$	\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANNUITIES

Mmbr	Company	Years held	Pres total investment	Records		
				Y	N	NA
			\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

GOV'T BONDS

Mmbr	Series	Denomi- nation	Year pchsd	No. of bonds	Records		
					Y	N	NA
		\$			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

NON-GOVT BONDS

Mmbr	Name of bond	Type of bond	Int rate	No. of bonds	Value per bond	Records		
						Y	N	NA
			%		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OWN BUSINESS

Mmbr	Organization			Type of business	Percent owned	Present value	Records		
	Prop	Part	Corp				Y	N	NA
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		%	\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**BROKER ACCTS**

Mmbr	Name of broker	Present balance	Records		
			Y	N	NA
		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**STOCK, MUTUAL FUNDS, INV CLUBS**

Mmbr	Company	Type of stock			Inv club	No. of shares	(If unlisted) Price	Records		
		Com	Pfd	Fund				Y	N	NA
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**PERS TRUSTS**

Mmbr	Trustee	Present value	Records		
			Y	N	NA
		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**LOANS LENT**

Mmbr	Recipient	Type of loan			Present amt owed	Records		
		Mtge	Con	Loan		Y	N	NA
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**REAL ESTATE**

Mmbr	Kind of property	Present value	Loan or mtge?		Holder of mortgage	I. D. No.
			N	Y		
		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		1
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		2
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		3
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		4

**MTGES OWED**

I. D. No.	Mmbr	Int rate	Present amt owed	Payments		Includes			Records		
				Freq	Total	Int	Ins	Taxes	Y	N	NA
1		%	\$		\$	<input type="checkbox"/>					
2						<input type="checkbox"/>					
3						<input type="checkbox"/>					

**DEBTS**

Mmbr	Creditor	Purpose of debt	Present amt owed	Pay off 30 days?		Make reg payments?		Records		
				No	Yes	Yes	No	Y	N	NA
			\$	<input type="checkbox"/>						
				<input type="checkbox"/>						
				<input type="checkbox"/>						
				<input type="checkbox"/>						

**CHARGE ACCTSOVER 30 DAYS**

Mmbr	Where	Present amt owed	Records		
			Y	N	NA
		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Questionnaire pour flux de liquidation.

CHECKING ACCOUNTS	Own		Since July 1:	III CAI		Interviewee	Records			
	Opn	Cls	Mmbr	Change			Source or Use of Money	Y	N	NA
				Increase	Decrease					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

SAVINGS ACCOUNTS	Own		Since July 1:	Interest		Change		Date last	Source or Use of Money	Records			
	Opn	Cls	Mmbr	Institution	Rate	Date	Increase	Decrease		D. or W.	Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			%		\$			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>								<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>								<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>								<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

LIFE INSURANCE	Bght	Cshd	Mmbr	Company	Type of policy	Face value, Ann	Source or Use of Money	Records			
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			If group: sponsor	amt rec'd		prem	Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					\$	\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

GOVT BONDS ANNUITIES	Bght	Cshd	Mmbr	Company	Pres invest,	Source or Use of Money	Records		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			amt rec'd		Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

GOVT BONDS	Bght	Cshd	Mmbr	Series	Denomi- nation	If cshd, yr pchsd	No. of bonds	Source or Use of Money	Records		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				\$			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

NON-GOVT BONDS	Bght	Sold	Mmbr	Name and type of bond	Int rate	No. of bonds	Value per bond	Source or Use of Money	Records		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					\$		Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				%		\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

BUSINESS	Bght	Sold	Mmbr	Organization			Type of business	Percent owned	Present value	Source or Use of Money	Records		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Prop	Part	Corp		%	\$		Y	N	NA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		%	\$	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



CHAPITRE III

LA MESURE DE L'EPARGNE DANS LES  
ENQUETES

DU

BUREAU OF LABOR STATISTICS

par

G. VANGREVELINGHE

LA MESURE DE L'ÉPARGNE DANS LES  
ENQUÊTES DU BUREAU OF LABOR STATISTICS

Depuis de très nombreuses années, (la première enquête remonte à 1888) le service des Statistiques du Ministère du Travail effectue des enquêtes sur les conditions de vie - revenu et dépenses des ménages américains. Dans le langage anglo saxon, couramment utilisé en France, il s'agit d'enquêtes sur les "budgets de famille" (Family budgets surveys).

Ces enquêtes sont répétées à intervalles relativement éloignés : les dernières, dont les résultats seront brièvement présentés et analysés dans la présente note, portent sur les années 1960-61 et 1950-51. Les précédentes portaient sur les années 1944, 1941-42 et 1935-36.

Champ et objet de ces enquêtes

Au moins dans les dernières enquêtes, l'objectif recherché est de fournir une mesure complète et cohérente de l'ensemble des ressources dont a disposé un ménage au cours d'une année calendaire et de l'utilisation qui a été faite de ces ressources : consommation et épargne.

Le but essentiel a toujours été, et reste, de fournir les coefficients de pondération utilisés dans l'élaboration des indices de prix à la consommation (Current Price Index, en abrégé CPI).

Bien évidemment la masse des renseignements recueillis dans une telle enquête, et l'intérêt même que présente l'analyse du comportement des particuliers, ont fait que parmi les objectifs assignés à l'enquête se trouvent également au premier rang

- la mesure quantitative
- l'analyse

des comportements de consommation et d'épargne.

L'échantillon auprès duquel l'enquête est effectuée est un échantillon aléatoire. Traditionnellement la population représentée dans l'enquête n'est pas limitée à celle pour laquelle est établi l'indice des prix à la consommation, mais s'étend à l'ensemble de la population résidant dans des zones urbaines. Lors de la dernière enquête le champ couvert a été étendu, avec la collaboration du Ministère de l'agriculture, à l'ensemble de la population urbaine et rurale, agricole ou non.

## I - Principales caractéristiques de la collecte des données -

Les principales caractéristiques de la collecte des données que nous détaillerons ici sont celles de la dernière enquête, faite en 1960-1961. Elles se réfèrent :

- à l'échantillon
- au questionnaire utilisé.

### 1 - L'échantillon.

L'échantillon utilisé est un échantillon aléatoire de ménages, ou plutôt de logements. Tous les ménages résidant aux adresses des logements désignés lors du tirage de l'échantillon étaient compris dans le champ de l'enquête.

L'échantillon total était articulé en fait en trois échantillons indépendants, représentant respectivement :

- les ménages résidant dans les agglomérations et zones urbaines
- les ménages ruraux non agricoles
- les ménages ruraux agricoles.

Il est à noter que la responsabilité de l'enquête pour les ménages ruraux agricoles a été entièrement dévolue au Ministère de l'Agriculture. Les résultats publiés par le Bureau of Labor Statistics concernent en général, sauf mention contraire, la seule population urbaine.

Tableau n° 15: Structure des échantillons -

Type de ménages	Echantillon théorique	Nombre de ménages répondants	Taux de réponse	Population représentée (ménages)
Urbains	12 600	9 476	76 %	40 132 000
Ruraux non agricoles	2 700	2 285	85 %	11 660 000
Ruraux agricoles	-	-	-	4 500 000
				56 300 000

Pour la population urbaine, l'échantillon initial a été subdivisé en deux demi-échantillons identiques dans toutes leurs caractéristiques. L'enquête auprès du premier demi-échantillon a été effectuée au printemps de 1961 et a porté sur l'année 1960 ; auprès du deuxième demi-échantillon elle a été effectuée au printemps de 1962 et a porté sur l'année 1961.

Auprès des ménages ruraux, agricoles ou non, l'enquête a été effectuée en une seule fois au printemps de 1962 et elle a porté sur l'année 1961.

Il n'est pas nécessaire de détailler ici les modalités de désignation de l'échantillon ; précisons seulement qu'il s'agit d'un tirage à plusieurs degrés (trois en général) après stratification. Selon la procédure habituelle, avant le dernier degré du tirage, l'échantillon est constitué d'aires ("area blok samples" et "rural segments"). Un recensement des logements est fait dans ces aires et c'est sur les listes ainsi obtenues qu'est effectué le dernier degré du tirage, qui fournit les adresses des logements à visiter.

Pour chaque adresse, il est prévu une adresse de remplacement qui est utilisée lorsqu'à la première adresse il correspond un logement vacant ou impossible à identifier par l'enquêteur, ou encore un refus pur et simple de répondre à l'enquête (mais non lorsqu'un ménage n'accepte de répondre qu'à une partie du questionnaire) la proportion de répondants mentionnée plus haut correspond donc plus exactement à la proportion de questionnaires considérés comme exploitables.

Les résultats publiés ont été redressés pour chacune des ventilations effectuées en utilisant les coefficients de pondération fournis par le recensement de la population effectué en 1960.

#### Bilan de la collecte pour 1961

6084	Adresses initiales
1448	Adresses remplacées (absence de longue durée, impossible à trouver, refus total...)
<hr/> 7532	
6355	Questionnaires remplis exploitables
444	" " incomplets
138	Questionnaires remplis inexploitables
595	Refus (secondaires)
<hr/> 7532	

.../...

## 2 - Le questionnaire.

Le fait caractéristique à noter est que l'essentiel des données est recueilli dans une interview effectuée en début d'année, et qui porte sur l'ensemble des ressources et des dépenses au cours de la précédente année calendaire. L'interview est menée dans une nomenclature très détaillée (achats de mouchoirs, de fil à coudre, de lacets... Plus de cent questions sur les seules dépenses d'équipement du logement...).

Pour les dépenses alimentaires et les dépenses tout à fait courantes, le ménage interrogé est prié de tenir un carnet de comptes sur une période de sept jours. (Dans le questionnaire, ces dépenses sont couvertes par une interview portant sur les dépenses habituelles (saisies au choix "par semaine", ou "par mois").

Le questionnaire utilisé est à la fois exhaustif dans la couverture réalisée et très détaillé dans sa conception.

La méthode choisie pour la collecte : interview détaillée portant sur un an a été retenue parce que dans la limite des méthodes qui sont couramment utilisées (interview sur période plus restreinte, carnet de compte) et des résultats qui peuvent être obtenus, elle était apparue à l'expérience très satisfaisante. En fait les exploitations réalisées montrent que tout au moins au niveau des principaux postes de la consommation les résultats obtenus sont satisfaisants (voir références bibliographiques n° 2 et 3, où une analyse critique fouillée de la validité des résultats obtenus est présentée).

## 3 - Equilibrage des ressources et des emplois du ménage.

Une des particularités intéressantes de l'enquête est qu'un bilan complet des ressources et des emplois est réalisé pour chaque ménage interrogé. Ce bilan est réalisé dès la fin de la collecte par l'enquêteur lui-même sur un imprimé spécial conçu à cet effet. Ce bilan est vérifié par le responsable de la collecte, puis à nouveau lors du chiffrement et de l'exploitation mécanographique. L'écart toléré au niveau individuel entre ressources et emplois ne doit pas dépasser 10 %. Au niveau statistique, la valeur moyenne des ressources reste intérieure de 3,5 % au total des emplois. Tout praticien des enquêtes est amené légitimement à s'interroger sur l'information qu'apporte la réalisation de cette synthèse quant à la validité des résultats obtenus.

.../...

Le principal avantage est de permettre de déceler rapidement les incohérences majeures. L'inconvénient est qu'une large partie des erreurs dans le domaine financier (revenus, patrimoine, épargne) résulte d'omissions totales lors de l'interview (comme l'a montré R. Ferber : cf. Chapitre II) et que ces omissions peuvent facilement rester insoupçonnées même lorsque l'enquêteur cherche à assurer la cohérence des résultats obtenus.

Les propositions qui viennent d'être énoncées pourraient ne constituer qu'une hypothèse de travail, contestable, si dans le domaine qui nous intéresse : l'épargne, les analyses qui ont été faites (Friend et Shoor : who saves ? cf. infra page 14) n'avaient montré qu'il existait un écart considérable entre l'épargne telle qu'elle est mesurée dans l'enquête et telle que permettent de la chiffrer des données exogènes (évaluations du Securities and Exchange Commission ou de l'office of Business Economics). La collecte des données indispensables à l'établissement d'un bilan des ressources et des emplois qui soit satisfaisant, alourdit considérablement un questionnaire. L'expérience du Bureau of Labor Statistics semblerait montrer que dans le domaine des enquêtes sur l'épargne, le recours à cette méthode représente un apport négligeable à l'amélioration des données recueillies. Mais cette seule expérience ne peut nous faire préjuger des résultats auxquels conduiront sur ce point les enquêtes pilotes actuellement en cours en France.

#### 4 - La collecte des questionnaires et la formation des enquêteurs.

Nous avons dit que le questionnaire était très lourd ; le temps passé à le remplir est en moyenne de huit heures, avec une interview fragmentée en deux séances.

On compte que pour chaque questionnaire rempli, le temps moyen passé à la collecte (field time), à la vérification et au chiffrage est de près de 20 heures.

Les enquêteurs sont rémunérés à la journée sur la base de huit heures de travail, plus les frais de déplacement. En 1961-1962 la rémunération quotidienne était de 15 dollars. Les enquêteurs sont encadrés par un chef d'enquête (supervisor) qui a la responsabilité de quinze enquêteurs.

La formation des enquêteurs prend sept jours ouvrables, y compris le temps passé à faire une première enquête, qui sert de test.

Il est fait largement appel aux moyens modernes de sélection et de formation :

- batterie de tests d'aptitude à l'emploi
- film de vingt minutes montrant comment travaille un "bon" enquêteur et un "mauvais" enquêteur....

5 - Les questions sur l'épargne dans le questionnaire.

L'articulation du questionnaire est logique et couvre successivement les différents postes du budget du ménage : logement, équipement du logement, habillement, santé, transports ...

C'est ainsi que les dépenses d'acquisition de logement, les emprunts contractés et les remboursements d'emprunts au titre du logement sont couverts dans une partie du questionnaire qui porte sur le logement. Il y a une page entière consacrée aux achats ou ventes de logement pendant l'année, puis une page concernant les emprunts contractés et les remboursements d'emprunt au cours de cette même année (indépendamment de la date d'acquisition du logement).

C'est ainsi également qu'à la fin de la partie consacrée à l'équipement du logement il y a une question sur la variation de l'endettement contracté pour l'acquisition de biens durables entre le 1.1 et le 31.12. De même c'est dans la partie consacrée à l'acquisition de l'automobile qu'est étudié le crédit automobile.

Toutes les questions relatives à l'assurance vie sont également étudiées à part.

La partie spécifiquement "épargne" du questionnaire ne concerne donc que les variations d'actifs ou d'endettement non déjà couvertes par ailleurs à un autre titre, c'est-à-dire que pratiquement elle ne porte que sur les actifs financiers. Les questions posées portent sur les actifs et (ou) l'endettement au 1er janvier et au 31 décembre, ce qui permet de dégager une différence, variation nette positive ou négative.

Il était insisté pour que les ménages interrogés indiquent les états en début et fin d'année, et non pas directement la variation. Pour lever certaines hésitations, la possibilité leur était laissée de détacher la feuille du questionnaire où étaient relevés les états. Un tiers des ménages interrogés ont utilisé cette facilité.

Il était également rappelé en tête de cette feuille que le secret statistique serait rigoureusement préservé par le BLS et que jamais les informations qui seraient données ne seraient utilisées à des fins fiscales ou autres.

On trouvera ci-après la reproduction de la page du questionnaire où étaient relevées les informations de nature financière.

On remarquera en particulier que tout ce qui concerne la monnaie, les dépôts à vue, les caisses d'épargne, les dépôts à terme, les bons de caisse... était étudié en une seule question, ce qui explique sans doute en partie que, dans l'analyse des résultats, on constate une sous-estimation massive de ce poste.

## II - La mesure de l'épargne globale dans l'enquête de 1960-1961 -

La méthode de collecte des données retenue dans l'enquête devrait permettre d'obtenir théoriquement deux mesures de l'épargne des ménages au cours d'une année ; soit, partant du bilan des ressources et de leur emploi, indirectement en prenant la différence entre ces deux termes ; soit directement sous la formulation retenue de la variation nette des actifs et des dettes.

Le tableau qui suit présente le bilan synthétique des ressources et de leurs emplois ; comme il est classique de le constater, les revenus déclarés ont tendance à être minorés plus que les dépenses de consommation, ce qui fait que la différence entre les deux termes, si elle est effectivement positive, est très faible : \$ 17 par ménage et par an, soit à peine le dixième de la mesure des variations nettes d'actifs et dettes.

Le poste "ajustement", qui est l'écart entre la somme des ressources et celle des emplois est supérieur au poste "variation nette d'actifs et dettes", ce qui entraîne sans aucun doute que le souci de la cohérence globale ne permet pas d'assurer la validité de la mesure de l'épargne.

.../...

ITEM (a)	TOTAL ON JANUARY 1, SY (b)	TOTAL ON DECEMBER 31, SY (c)	IF ITEM IN COL. (b) IS LARGER THAN IN COL. (c), ENTER THE DIFFERENCE IN THIS COLUMN (d)	IF ITEM IN COL. (c) IS LARGER THAN IN COL. (b), ENTER THE DIFFERENCE IN THIS COLUMN (e)	ITEM NO. (f)
<b>ASSETS</b>					
1. Cash in savings accounts, including credit union shares, building and loan association shares, postal savings, etc.....	2300-0212-814 \$.....	2300-0211-813 \$.....	2300-2121-714 \$.....	2300-2111-713 \$.....	1
2. Cash in checking accounts and cash on hand.....					2
3. Money owed to family members by individuals (not family members).....					3
4. Settlement on surrender of insurance policies during SY (life or annuity).....	Surrender value \$.....	x x x x x x x x x x x x		x x x x x x x x x x x x	4
5. Net change in investment in business (editor's transfer from Section S-II).....	x x x x x x x x x x x x	x x x x x x x x x x x x	Decrease in investment 2114-722 \$.....	Increase in investment 2124-722 \$.....	5
6. Other assets excluding stocks and bonds (Specify).....	0212-821 \$.....	0211-821 \$.....			6
7. U.S. Savings Bonds purchased in SY and held at end of SY.....	0212-834 Total purchase price x x x x x x x x x x x x	0211-834 Total purchase price \$.....	2125-734 x x x x x x x x x x x x	2115-734 \$.....	7
8. U.S. Savings Bonds held at beginning of SY and sold during SY (purchase price only; interest reported in T-1).....	\$..... Not received from sale (Broker's fees deducted)	x x x x x x x x x x x x Total purchase price (Broker's fees included)	\$.....	x x x x x x x x x x x x	8
9. Other bonds purchased in SY and held at end of SY.....	x x x x x x x x x x x x	\$.....	x x x x x x x x x x x x		9
10. Other bonds held at the beginning of SY and sold during SY.....	\$.....	x x x x x x x x x x		x x x x x x x x x x x x	10
11. Mutual fund shares purchased in SY and held at end of SY.....	x x x x x x x x x x x x	\$.....	x x x x x x x x x x x x		11
12. Mutual fund shares held at beginning of SY and sold during SY.....	\$.....	x x x x x x x x x x x x		x x x x x x x x x x x x	12
13. Other stocks purchased in SY and held at end of SY.....	x x x x x x x x x x x x	\$.....	x x x x x x x x x x x x		13
14. Other stocks held at beginning of SY and sold during SY.....	\$.....	x x x x x x x x x x x x		x x x x x x x x x x x x	14
15. TOTAL (columns (d) and (e)—items 1 through 14).....	x x x x x x x x x x x x	x x x x x x x x x x x x	\$.....	\$.....	15
16. U.S. Savings Bonds purchased in SY and sold during SY (purchase price only; interest reported in T-1).....	0125-814 Total purchase price \$..... Total purchase price (Broker's fees included)	0125-914 Total purchase price \$..... Net received from sale (Broker's fees deducted)	1252-713 x x x x x x x x x x x x	1251-713 x x x x x x x x x x x x	16
17. Other bonds purchased in SY and sold during SY or retired by company.....			\$.....	\$.....	17
18. Mutual fund shares purchased in SY and sold during SY.....					18
19. Other stocks purchased in SY and sold during SY.....					19
20. TOTAL (columns (d) and (e)—items 16 through 19).....	x x x x x x x x x x x x	x x x x x x x x x x x x	\$.....	\$.....	20
<b>LIABILITIES</b>					
Money owed by family members (excluding mortgages, installment debts, and charge accounts reported elsewhere):	0221-817	0222-817	2213-717	2223-717	
21. To banks.....	\$.....	\$.....	\$.....	\$.....	21
22. To small loan companies.....					22
23. To credit unions.....					23
24. To insurance companies.....					24
25. To stock brokers.....					25
26. To individuals (not family members).....					26
27. Other liabilities (Specify).....					27
28. TOTAL (columns (d) and (e)—items 21 through 27).....	x x x x x x x x x x x x	x x x x x x x x x x x x	\$.....	\$.....	28

Tableau n° 16- Bilan ressources emplois dans l'enquête 1960-1961  
Ensemble des ménages non agricoles ; \$ par ménage et par an -

Dépenses de consommation courante	5 143	Revenu avant impôt	6 348
Dons, contributions	284	Autres ressources en monnaie	80
Assurances sur la vie et caisses de retraite	305		
Impôts sur le revenu et autres	713		
Variation nette d'actifs et dettes	177		
	<hr/>		<hr/>
	6 622	Ressources totales	6 428
		Ajustement	194
			<hr/>
			6 622
Avantages en nature et auto-consommation	204		

Tableau n° 17 Confrontation des données sur le revenu avec les sources extérieures (1) -

	1960	1961	Enquête
Ensemble des ménages			
Avant impôt	6 820	6 930	
Après impôt	6 130	6 220	
Ménages non agricoles			
Avant impôt	7 020	7 110	6 428
Après impôt	6 300	6 370	5 715
Ménages agricoles			
Avant impôt	4 530	4 750	

Source : Survey of Current Business, Avril 1964

.../...

Il n'a pas été possible de procéder à une comparaison des revenus à définition strictement identique, ce qui fait que la sous-estimation apparente ici est sans doute plus faible en réalité.

Signalons également que le niveau de la consommation moyenne par ménage était en 1960-1961, selon la comptabilité nationale, de 5861 dollars.

La variation nette des actifs et des dettes des ménages non agricoles représente 2,5 % des emplois totaux.

Extrapolée à l'ensemble de la population non agricole (51,8 millions de ménages, soit 92,2 % de la population totale), la variation nette d'actifs et dettes a été sur la période 1960-1961 de 9,16 milliards de dollars.

Si l'on considère l'épargne personnelle nette, telle qu'elle apparaît dans les statistiques (US income and output, Office of Business Economics), les résultats publiés pour les années 1960 et 1961 sont respectivement de 21,7 et 27,6 milliards de dollars. Il ne saurait être question de comparer ces résultats à ceux fournis par l'enquête, car les concepts ne sont pas les mêmes. Nous ne pouvons donc conclure immédiatement à une sous-estimation importante de l'épargne dans l'enquête du Bureau of Labor Statistics de 1960-1961. Il nous faut procéder à une comparaison détaillée ; la seule qui ait été publiée à ce jour est celle à laquelle ont procédé Friend et Schor en 1961 sur les résultats de l'enquête de 1950. Nous en analyserons les résultats détaillés plus loin. Les écarts mis en évidence sont cependant si importants, qu'il nous a semblé utile, quelque imparfaite et provisoire que reste une comparaison que le manque de temps a interdit d'affiner, de rapprocher les divers éléments détaillés des variations d'actifs et de dettes avec les postes qui leur correspondent dans les statistiques globales.

Voici d'abord les résultats bruts obtenus dans l'enquête, tels qu'ils ont été publiés à notre connaissance (BLS Report N° 237-238).

.../...

Tableau n° 18: Variations d'actifs et dettes en 1960-1961 (en dollars par ménage et par an) -

Variation nette d'actifs et dettes	Ménages ruraux	
	Ménages urbains	non agricoles
	177,24	176
Variation nette d'actifs	525,05	503
Variation nette de l'endettement	348,02	327

Le détail des variations n'a été publié que pour les seuls ménages urbains, qui représentent, comme on l'a vu, 80 % des ménages non agricoles.

Tableau n° 19- Variations détaillées (en dollars par ménage et par an)

Variations nettes d'actifs :	525,05	
dont : Variation d'encaisse : monnaie, billets, comptes bancaires, comptes d'épargne		10,08
Achat, amélioration, vente de résidences principales		411,59
Achat, amélioration, d'autres immobiliers		15,24
Investissement des E.I.		42,95
Valeurs mobilières		92,53
Ventes de biens personnels		- 26,06
Assurance vie échue		- 23,01
Autres variations d'actifs		1,93
Variation nette d'endettement	348,02	
Emprunt immobilier (résidence principale)		183,40
(autre immobilier)		24,29
Emprunts aux banques ou compagnies d'assurance		71,20
Crédit à la consommation : Automobile		11,95
Biens durables		22,29
Autre		36,43
Solde dû sur loyer, impôts ...		- 1,54

.../...

Eléments de comparaison avec les résultats statistiques globaux.

Les variations nettes d'actifs immobiliers, résultant de l'achat, de l'amélioration ou de la vente de résidences principales ou d'autres biens immobiliers correspondent à une estimation de 17,1 milliards de dollars pour les ménages urbains seuls (70 % de la population). Si elle était étendue sur les mêmes bases à l'ensemble de la population non agricole, l'estimation serait de 22,1 milliards de dollars. La quasi-totalité de ces dépenses sont au titre de résidences principales (96 %). L'investissement brut de ménages au titre de résidences principales non agricoles a été, selon l'Office of Business Economics, (cf. tableau n°16) de 18,9 milliards de dollars en 1960 et 16,7 en 1961, soit en moyenne de 17,8. L'évaluation fournie par le Securities and Exchange Commission est de 17,6 milliards.

A l'opposé, l'accroissement net de l'endettement immobilier a été de 10,8 milliards de dollars selon l'enquête, de 14,5 milliards selon l'office of Business Economics et de 11,8 selon le Securities and Exchange Commission.

La variation d'endettement pour le crédit à la consommation, qui peut être estimée par l'enquête à 3,6 milliards de dollars pour la population non agricole, était, selon les statistiques globales, de 2,9 milliards de dollars.

Les emprunts aux banques et compagnies d'assurance ont augmenté selon l'enquête, de 2,9 milliards de dollars pour la seule population urbaine. Pour l'ensemble de la population la variation est de 2,8 milliards selon les statistiques globales.

L'investissement des Entrepreneurs individuels semble à peu près correctement estimé (1,70 pour la seule population urbaine selon l'enquête, 2,2 milliards pour l'ensemble de la population selon le Federal Reserve Board (Flow of Fund).

De même sur le poste assurance sur la vie il ne semble pas y avoir d'incohérence majeure, encore qu'une conclusion correcte soit impossible avec les informations disponibles ici, entre l'enquête et les statistiques globales.

Tableau n°20: Components of personal savings : 1961 et 1962

Source : Office of Business Economics, US Income and Output  
(milliards de dollars)

	1960	1961
Personal not saving	21,7	27,6
Gross investment in tangible assets	36,8	35,1
Non farm homes	18,9	16,7
Other construction and producers'durable equipment	17,1	18,3
Inventories of non corporate enterprises	0,8	0,1
Depreciation	16,5	16,8
Non farm homes	5,7	6,2
Non corporate non farm enterprises	5,9	5,8
Farm enterprises	4,2	4,1
Non profit institution	0,7	0,7
Net investment in tangible assets	20,3	18,3
Non farm homes	13,2	10,6
Other	7,1	7,8
Increase in financial assets	20,1	29,7
Currency and bank deposits	2,8	9,3
Savings and loans association shares	8,3	9,4
Securities	- 0,1	1,2
Private insurance and pension reserves	9,2	9,9
Increase in debt to corporation of financial intermediaries	22,6	23,8
Consumer debt	4,2	1,5
Securities loans	0,3	1,1
Mortgage debt on non farm homes	13,5	15,5
Mortgage debt on farms	0,5	0,6
Net debt of non corporate non farm enterprises	1,8	2,3
Non real estate farm debt	0,5	0,7
Bank debt not elsewhere classifield	2,0	2,1
Errors and omissions	- 3,9	- 3,3

L'incohérence majeure réside dans les actifs financiers liquides ou semi-liquides : monnaie, billets, comptes bancaires, comptes d'épargne (en anglais : demand deposits, Time and savings deposits, Savings and loans association shares) où l'estimation de la variation nette d'actifs selon l'enquête est de l'ordre de 0,5 milliard de dollars selon l'enquête, alors que selon les statistiques globales elle est en moyenne 1960-1961 de 12,0 milliards (SEC) ou de 14,9 milliards (CBE) il y a donc une sous-estimation massive de l'épargne financière des ménages.

Sans analyse précise, il apparaît donc :

- que l'enquête de 1960-1961 conduit à une nouvelle sous-estimation importante de l'épargne financière des ménages

- que dans le domaine du logement et de l'assurance vie, le passage des données observées de manière à peu près correcte dans l'enquête aux concepts retenus dans la définition de l'épargne est difficile.

#### Les données globales sur l'épargne dans l'enquête de 1950.

La principale conclusion de l'analyse sommaire qui vient d'être présentée est de montrer que la dernière enquête de 1960-1961 n'a pas permis d'améliorer de manière décisive l'insuffisante qualité des résultats obtenus dans l'enquête de 1950.

En effet, nous disposons pour ceux-ci d'une comparaison détaillée et précise avec les données globales sur l'épargne (Friend et Schoor Who saves ? Ref. Bibl. n° 6, Consumption and Saving pages 235-236).

Globalement, alors que le Securities and Exchange Commission indique pour l'année 1950, une épargne individuelle de 11,3 milliards de dollars, l'estimation correspondante, définie selon des concepts identiques, que fournit l'enquête n'est que de 5,9 milliards, soit une sous-estimation du simple au double.

A titre de comparaison, l'enquête pourtant souvent critiquée, que le Survey Research Center de l'université de Michigan effectuait à la demande du Federal Reserve Board fournissait une estimation pour la même année de 12,6 milliards de dollars (mais avec de nombreuses erreurs dans le détail).

Le tableau qui suit, extrait de l'article de Friend et Schorr, donne les estimations des différentes composantes de l'épargne comparées aux évaluations du Securities and Exchange Commission.

La comparaison avec l'enquête du Survey research Center de l'université de Michigan-FRB permet de mettre en évidence que l'écart constaté entre les enquêtes du BLS et les statistiques globales n'était pas imputable, comme on pouvait bien le penser, à la différence dans le champ couvert.

Nous retrouvons sur cette comparaison détaillée et précise la possibilité de constater les mêmes écarts que précédemment ; en particulier la sous-estimation considérable de l'épargne sous forme liquide ou semi-liquide.

Cette sous-estimation de l'épargne globale ne peut en aucune manière être imputée à la variabilité aléatoire. Celle-ci a en effet été calculée et estimée à 0,6 milliard de dollars pour l'épargne totale.

Tableau n° 21- Evaluations comparées des Composantes de l'Épargne individuelle en 1950 -

(en milliards \$ U.S.)

	Enquête BLS Ménages ur- bains	Enquête Michigan FRB		S. E. C. (1)
		Ménages urbains	Ensemble US	Ensemble US
1 - Encaisse, dépôts à vue, semi-liquidités	- 3,6	- 3,9	- 6,9	3,9
2 - Valeurs mobilières	0,3	-	-	0,4
a. U.S. Government	-	1,0	1,1	- 0,6
3 - Investissement des EI (après ajustement pour variations de stocks)	-	-	-	- 1,1
a. Avant ajustement	2,2	3,1	5,1	0
4 - Assurance				
a. Assurance privée	3,7	-	-	3,5
b. Primes d'assurance vie	4,2	4,1	5,5	5,7
5 - Cotisations des employeurs aux caisses de retraite	-	-	-	1,8
6 - Acquisitions nettes (achat-vente) de résidences principales	6,2	-	-	10,5
7 - Autres biens immobiliers (usage non commercial ni industriel)	1,6	-	-	
8 - Amélioration du logement	-	-	4,1	-
a. Non agricole	1,8	2,8	-	2,2
9 - Crédit immobilier (logements non agricoles)	- 4,6	-	-	- 7,2
10 - Dépréciation des logements non agricoles	-	-	-	- 2,7
- Crédit à la consommation	- 3,3	- 1,0	- 2,0	- 4,0
- Prêts sur titres ou Assurance-vie				- 0,4
- Autres formes diverses d'Épargne	-	4,3	8,2	-
- Investissement net des Exp. Agricoles	-	-	-	1,3
- Vente d'autres biens personnelles	- 0,7	-	-	-
- Partie non couverte (héritages...)				
- par l'enquête BLS	-	-	-	0,9
- par l'enquête Michigan FRB	-	-	-	1,4
- Institutions sans but lucratif	-	-	-	1,5
- Intérêts capitalisés sur fonds d'État	-	-	-	0,6
Épargne totale selon les concepts du SEC	5,9	11,1	12,6	11,3

1) Securities and Exchange commission.

### BIBLIOGRAPHIE

- 1 - Study of Consumer Expenditures, Incomes and Savings in 1950, Vol I à XVIII, Wharton School of Finance and Commerce, University of Pennsylvania, Philadelphie, 1956-1957
- 2 - Helen H. Lamale. Methodology of the Survey of Consumer Expenditures in 1950, University of Pennsylvania, 1959
- 3 - Helen H. Lamale. Methodology of the Survey of Consumer Expenditures in 1960-1961, à paraître
- 4 - Report of the Committee on Saving Statistics to the Board of Governors of the Federal Reserve System, 1955
- 5 - Dewhurst et al. America's Needs and Resources : A new Survey - 1955
- 6 - I Friend and S. Schor - Who Saves ? Review of Economics and Statistics, Mai 1959 et Procedures of a Conference on Consumption and Saving, University of Pennsylvania, 1961
- 7 - Survey of consumer expenditures, incomes and Savings 1960-1961. Bureau of Labor Statistics Report n° 237-238 et United States Department of Agriculture Report CES-10.

CHAPITRE IV

LES RECHERCHES SUR L'EPARGNE  
EN SCANDINAVIE

par

M. MASSONAUD

G. VANDREVELINGHE

LES RECHERCHES SUR L'EPARGNE  
EN SCANDINAVIE

Le Danemark et la Suède ont réalisé depuis quinze ans divers travaux empiriques sur l'épargne des ménages, en utilisant pour l'essentiel les méthodes américaines et anglaises.

Au cours d'une mission accomplie en juin 1965 nous avons pu rencontrer les responsables de ces recherches. Nous décrirons successivement :

Au Danemark :

- 1 - Une enquête sur l'épargne et la fortune des habitants de Copenhague en 1942.
- 2 - Une enquête sur le budget et le patrimoine des salariés en 1955
- 3 - Une enquête du même type pour 1963.

En Suède :

- Une enquête sur l'épargne et la fortune des ménages (toutes catégories) en 1955 et 1956.

## I - DANEMARK

### A - EPARGNE ET FORTUNE DES HABITANTS DE COPENHAGUE EN 1949 -

Au sortir de l'après guerre, les autorités danoises ont réalisé avec le concours financier d'une Caisse d'Epargne un sondage sur la fortune des habitants de Copenhague au début et à la fin de l'année 1949.

Les informations furent prélevées dans les dossiers établis annuellement pour l'imposition des revenus et du capital. Un échantillon de 4 500 dossiers individuels fut tiré de manière à ce que les plus grosses fortunes soient bien représentées.

Le dépouillement et l'analyse ont duré assez longtemps puisque c'est en 1960 seulement que furent publiés certains résultats (1). Ils portent sur la composition du patrimoine et ses variations au cours d'une année, celles-ci étant décomposées en épargne nette investie (ou désinvestie) et en gains (ou pertes) en patrimoine. Tous les résultats sont établis par catégories socio-professionnelles.

L'analyse des variations, ou du moins ce que l'auteur en a publié, n'offre qu'un intérêt limité. Le découpage des flux en "épargne nette" et "en gains de capital" se révèle souvent arbitraire. En outre, seules les personnes soumises à l'impôt sur le capital sont ici représentées. Les revenus déclarés par ces personnes s'élèvent à 1 268 500 kr. La taxation du revenu pour l'ensemble

---

(1) Cf. Kjeld BJERKE : "Saving, Capital gain and composition of personal wealth in Copenhagen in 1949" in Oxford University Institute of Statistics, vol. 22 n° 2 - 1960.

des habitants de Copenhague porte sur un revenu total déclaré de 2 968 000 Kr. Ceci montre qu'une portion importante des titulaires de revenus ne sont pas astreints à déclarer leur fortune et ne sont donc pas représentés par l'étude décrite ici.

Pour toutes ces raisons, les conclusions de l'auteur sont, dans le domaine des flux, difficiles à interpréter. Nous avons retenu surtout les analyses portant sur la composition du patrimoine et du portefeuille. Elles nous paraissent plus claires et plus utiles. Elles offrent surtout l'intérêt de souligner les différences entre les diverses catégories socio-professionnelles (1).

Pour l'ensemble des enquêtés, on constate au Danemark comme ailleurs, que l'immobilier représente le poste principal de l'actif brut (40 %). C'est pour les autres actifs que les groupes sociaux se différencient (cf. tableau n° 22).

Les dépôts en banque représentent en général 7 à 9 % de l'actif brut total. Toutefois, pour les "inactifs et retraités", ce poste n'atteint pas 4 %. Ce groupe doit préférer, dit l'auteur, des emplois moins liquides et plus rentables.

La même raison explique, pour cette catégorie sociale, la part importante dévolue aux valeurs mobilières (35 % de l'actif brut total), alors que les autres groupes donnent à ce poste un poids moindre. Ce placement apparaît cependant, pour l'ensemble des enquêtés, comme le second après les biens immobiliers. Il serait intéressant de savoir si ce fait observé en 1949 s'est maintenu depuis lors. On peut se demander en outre si ces chiffres traduisent vraiment un comportement "moyen", ou s'ils masquent des distributions très inégales.

Les dépôts d'épargne sont particulièrement importants chez les salariés et les "autres actifs" (professions libérales, sans doute).

---

(1) L'origine fiscale des renseignements donne à penser que les patrimoines sont en général sous-estimés. Cette sous-estimation doit porter particulièrement sur les actifs d'entreprise et les "autres avoirs".

TABLEAU N° 22 - Structure du patrimoine par catégorie socio-professionnelle à Copenhague au 31 décembre 1949

	Valeur totale pour l'ensemble (en million de Kr)	Structure du patrimoine en %					
		Toutes C. S. P.	Entrep. <sup>rs</sup> indiv.	Cadres publics et privés	Autres Salariés	Autres actifs	Inactifs et retraités
<u>Actif</u>							
- Dépôts en banque	308,9	6,7	8,0	6,8	8,4	9,3	3,8
- Dépôts d'épargne	580,8	12,5	6,6	21,4	30,7	19,0	11,1
- Valeurs mobilières	1 022,6	22,0	16,6	19,5	8,3	29,3	35,5
- Actifs d'entreprise (1)	589,9	12,7	28,3	-	-	-	-
- Biens immobiliers (2)	1 811,6	39,0	33,2	43,8	44,7	28,9	44,6
- Autres avoirs	327,8	7,1	7,3	8,5	7,9	13,5	5,0
Actif brut total	4 641,6	100 -	100 -	100 -	100 -	100 -	100 -
<u>Passif</u>							
- Hypothèques	1 056,6	22,8	19,9	26,8	24,8	15,8	24,9
- Autres dettes	519,5	11,2	21,1	4,3	1,8	6,0	2,6
Passif total	1 576,1	34 -	41 -	31,1	26,6	21,8	27,5
Actif net total	3 065,5	66	59	68,9	73,4	78,2	72,5

(1) Equipements, stocks et créances

(2) Estimation

Le passif est fait surtout de dettes hypothécaires qui, pour l'ensemble des C. S. couvrent 60 % de l'actif immobilier. Les autres dettes ne sont importantes que pour les entrepreneurs individuels. Ce fait est normal, mais on peut se demander si la même étude faite aujourd'hui, en tenant compte du crédit à la consommation pour le passif, des biens durables pour les actifs, ne révélerait pas une structure un peu différente du bilan total.

Enfin, nous n'avons pas pu savoir dans quelle mesure les résultats calculés ici par contribuable valaient pour un ménage ou pour un individu.

K. BJERKE a étudié également la structure du "portefeuille" (dépôts bancaires + dépôts d'épargne + valeurs mobilières). Il a notamment montré (cf. tableau n° 23) comment cette structure se différencie dans chaque catégorie socio-professionnelle, et d'un niveau de revenu à l'autre.

La part des dépôts en banque dans l'actif brut total varie peu en général, quand le revenu augmente.

Toutefois, pour les retraités, ce poste diminue en valeur relative quand on s'élève dans l'échelle des revenus. Ceci confirme que pour cette catégorie sociale, le niveau du revenu dépend de la structure donnée au patrimoine, et notamment de la part faite aux emplois financiers les plus "productifs", par opposition aux actifs procurant un revenu en nature (logement) ou des gains en capital non repris ici.

Le groupe des salariés non cadres (wage earners) se caractérise par une structure des emplois financiers qui varie peu d'une classe de revenu à l'autre : les dépôts d'épargne représentent de façon constante les 2/3 du portefeuille. La part des valeurs mobilières n'est importante que pour la classe de revenu la plus élevée. On retrouve ici une corrélation fréquemment observée entre l'importance de cet actif et celle du revenu total.

Les cadres publics et privés marquent une attirance moindre pour les dépôts d'épargne. Cet actif certes, constitue une part croissante du portefeuille dans les trois premières classes de revenu. Mais au-delà de 7 000 Kr. de revenu, l'importance relative de ce poste est corrélée négativement avec le revenu, une substitution s'opérant en faveur des valeurs mobilières.



Les mêmes liaisons entre revenu et types de placement peuvent être observées chez les entrepreneurs individuels.

L'auteur a cherché enfin si des corrélations entre le revenu et la fortune totale de chaque C. S. pouvaient être discernées (graphiquement).

Ses conclusions sont très nettes. Pour tous les groupes sociaux le revenu s'ajuste très bien sur la fortune, ce qui signifie que le niveau du patrimoine explique pour une bonne part le niveau du revenu.

La réciproque n'est pas vraie pour tous les groupes sociaux. Pour ceux qui vivent principalement de leur travail, la fortune ne s'ajuste pas sur le revenu, ce qui signifie que le niveau du revenu n'explique pas le niveau atteint par la fortune.

Celle-ci doit donc résulter pour beaucoup de gains en capital accumulés, que ces "gains" viennent d'héritages ou de placements générateurs de plus-values.

Sont dans ce cas la majorité des salariés, exception faite pour ceux qui se trouvent dans les très hauts niveaux de l'une et l'autre variables. Pour ces derniers, le revenu est suffisamment important pour contribuer fortement à l'accroissement d'une fortune qui, réciproquement, explique l'importance du revenu.

Pour ceux qui tirent leur revenu soit d'un capital d'entreprise (les entrepreneurs individuels) soit d'un capital de rapport (les inactifs et retraités), une liaison réciproque apparaît, plus forte pour les premiers que pour les seconds. Elle signifie que, pour ces groupes sociaux, le revenu concourt à la formation du patrimoine autant qu'il découle de celui-ci.

.../...

B - EPARGNE ET PATRIMOINE DES MENAGES SALARIES  
EN 1955 -

Le Bureau Danois des Statistiques (administration gouvernementale) a réalisé en 1956 une enquête par sondage sur les dépenses et l'épargne des ménages salariés pendant l'année 1955.

Près de 4 000 ménages environ furent choisis par un tirage à deux degrés. Sur ce nombre, 345 contacts ne purent être pris, 473 ménages refusèrent de répondre (13 % des contacts pris) et finalement 3 161 ménages ont accepté d'être interrogés sur leurs ressources, sur leurs dépenses de consommation, sur leurs emplois d'épargne et sur les variations de leurs actifs et de leurs dettes (1).

On a contrôlé la cohérence entre d'une part les variations de la fortune et d'autre part le montant de l'épargne calculée par différence entre le revenu et la consommation. En cas d'incohérences, le ménage était interrogé à nouveau et des erreurs substantielles auraient été éliminées ainsi.

Au total, les utilisateurs des résultats estiment (2) que "les méthodes d'interview et le fait d'avoir inclus dans le champ de l'enquête la totalité du budget ont contribué à maintenir les erreurs d'observation au minimum possible".

La définition donnée par les économistes danois au concept d'épargne diffère un peu de celle que leurs inspirateurs anglais, américains ou suédois utilisaient à la même époque dans le dépouillement d'enquêtes conçues selon le même modèle.

Les Danois ont adopté en général une comptabilité des "paiements reçus ou faits", au lieu d'une comptabilité de "débit-crédit". Ainsi les dons, héritages et gains exceptionnels ont été comptés comme des "ressources" (income) pour le ménage bénéficiaire et comme des "dépenses"

(1) La faiblesse du taux de refus s'explique sans doute par le fait qu'une "cadeau" en espèce fut donné aux enquêtés coopératifs.

(2) Cf. Det Statistiske Department (Copenhague) :-Income-Expenditures relations of Danish wage and salary earners - par E. JØRGENSEN - 1965 p. 13.

(expenditures) pour le donateur, alors que les anglo-saxons considèrent le plus souvent ce flux comme une désépargne pour le bénéficiaire et une épargne chez le donateur (1). On a justifié la première méthode par le souci de montrer comment les ménages danois utilisaient l'ensemble des ressources monétaires dont ils disposaient au cours d'une année.

Dans le cas où ces transferts en capital représentent une part importante des ressources totales, le comportement du ménage risque de paraître anormal. On a donc étudié séparément 120 ménages pour lesquels ce type de ressources constituait plus de 15 % du budget familial.

Dans la même optique, les experts danois ont réservé un sort particulier aux achats à tempérament. Dans les autres enquêtes, on a généralement considéré le prix d'achat total comme une dépense de consommation à la date de l'achat ; les dettes entrent dans le bilan du ménage et les remboursements comme une diminution de passif, donc comme une épargne. Dans l'enquête danoise, seuls les paiements faits sont considérés comme une consommation de la période pendant laquelle ils sont exécutés, qu'il s'agisse d'un paiement comptant ou d'un remboursement du crédit accordé. Ainsi l'achat d'un bien durable de 1 000 Kr. avec l'aide d'un crédit de 600 Kr. remboursable en 3 ans par versements égaux devient une consommation de 400 Kr. pour la première année et une consommation de 200 Kr. (intérêt non compris) pour chacune des trois années suivantes.

Les résultats publiés sont plus descriptifs qu'explicatifs (2). Ils confirment en général les conclusions des études anglo-saxonnes et suédoises.

L'épargne apparaît, une fois encore, comme un phénomène très concentré à la fois dans le haut de l'échelle des revenus et dans certains groupes sociaux (cadres supérieurs ici), sans qu'il y ait identité parfaite entre ces deux "ensembles".

(1) Ces deux procédures semblent également insatisfaisantes. Il s'agit en fait de transferts en capital qui relèvent d'une comptabilité de bilan.

(2) Cf. "Osparing i lønmodtagerhøjtandene 1955" Det statistiske Departement, Copenhague 1960.

E. JØRGENSEN "Household budget investigations of savings" traduit du danois dans International Economic papers n° 11 (Mac Millan and Co) 1962.

La propension moyenne à épargner des ménages croît en fonction du revenu disponible, mais les résultats moyens résument des valeurs de plus en plus dispersées à mesure que l'on s'élève dans l'échelle des revenus. Au sommet de celle-ci on observe des ménages ayant une propension à épargner très supérieure à la moyenne, et d'autres qui ont une propension à désépargner non moins forte.

On observe encore des influences désormais classiques : l'âge du chef de ménage joue un rôle, tantôt positif (chez les jeunes), tantôt négatif (chez les vieux) sur le montant de l'épargne. L'habitat également crée des comportements différents : à revenu égal, on épargne dans les villes de la province danoise plus que dans la capitale, et dans celle-ci, plus que dans les campagnes.

Les familles nombreuses épargnent moins que les célibataires ou que les ménages sans enfant, du moins dans les tranches de revenus les plus élevées où se forme l'essentiel de l'épargne. Dans les tranches moyennes au contraire, les familles nombreuses accumulent plus à revenu égal, que les autres. On peut se demander si dans le premier cas, un niveau de revenu élevé n'induit pas un désir de faire fortune qui s'oppose peut-être à la constitution d'une famille nombreuse. Dans le second cas, un niveau de revenu moyen et peut-être d'autres facteurs psycho-sociologiques font sans doute que le besoin d'accumuler un patrimoine résulte de l'augmentation de la famille.

La structure moyenne de l'épargne présente une caractéristique dominante (cf. tableau n°24). Les éléments contractuels en constituent l'essentiel. En effet, les remboursements d'hypothèques, les primes d'assurance vie et les cotisations de retraite complémentaire représentent 60 % de l'épargne totale moyenne. S'y ajoutent pour 27 % du même total, une épargne "obligatoire" résultant de dispositions fiscales. Il ne s'agit pas de véritables impôts, mais de sommes prélevées et bloquées pour un temps tout en restant la propriété du contribuable. Des "certificats d'épargne" en sont la contre-partie (1).

---

(1) Ces pourcentages ont été calculés sur les seuls ménages n'ayant pas reçu de ressources exceptionnelles dépassant 15 % des ressources totales. Pour les 120 ménages qui avaient reçu des transferts en capital dépassant ce pourcentage, l'épargne contractuelle n'a pas la même importance, comme on peut s'y attendre.

Il faut noter que cette importance de l'épargne contractuelle est à peu près égale dans les quatre sous-groupes de salariés. Toutefois la part des remboursements de dettes hypothécaires est plus faible chez les cadres supérieurs qui consacrent une part plus forte à l'assurance-vie.

Tableau n° 24: Composantes de l'épargne, par catégorie de salariés danois en 1955 -  
(ménages sans ressources exceptionnelles)  
en Kr. danoise

	Cadres supérieurs	Autres cadres	Techniciens Cuvriers qualifiés	Autres ouvriers et employés	Cuvriers agricoles	Ensemble
Nombre de ménages dans l'échanti.	531	1 078	499	710	158	9 976
Variations des :						
- liquidités	- 9	1	- 55	- 75	- 17	- 44
- dépôts à terme	71	- 6	38	0	4	17
- certificats d'épargne	200	141	163	128	84	145
- Primes d'Assurance-Vie	532	230	155	120	62	202
- Autres actifs	440	129	118	117	136	164
- Dettes hypothécaires	207	107	104	118	105	124
- Autres dettes	- 233	- 88	- 21	- 23	- 47	- 64
Epargne totale	1 208	514	502	385	327	544
Revenu disponible	21 596	12 947	13 881	11 504	7 752	13 501
Propension moyenne à épargner	5,6 %	3,96 %	3,6 %	3,3 %	4,2 %	4 %
<u>Epargne contractuelle</u> (en % de l'épargne totale) :						
- Assurance-Vie	44 %	45 %	31 %	31 %	19 %	37 %
- Dettes hypothécaires	17 %	21 %	21 %	31 %	32 %	23 %
- Certificats d'épargne	17 %	27 %	32 %	33 %	26 %	27 %
Total	78 %	93 %	84 %	95 %	77 %	87 %

On observe encore une différence entre les ménages ayant eu un revenu en hausse pendant les 2 dernières années, et ceux dont le revenu a baissé au cours de cette période. A revenu égal, les premiers épargnent plus que les seconds (cf. tableau n°25 ).

Tableau n° 25 : Epargne moyenne par classe de revenus et évolution des revenus - (9 groupes de salariés danois en 1955) (1) en kr. danoises

Epargne moyenne	Revenus disponibles					
	0 à 4 999	5 000 à 9999	10 000 à 14999	15 000 à 19999	20 000 à 24999	25 000 à 29999
Ménages à revenus croissants	157	350	567	845	1 325	1 569
Ménages à revenus en baisse	- 296	300	71	451	(1 864)	( 750)
Ensemble (y compris les revenus stables)	- 45	327	525	860	1 664	1 830
<p>(1) Les cadres supérieurs et les travailleurs qualifiés des villes provinciales, les travailleurs non qualifiés de districts ruraux ne sont pas compris ici, leurs réponses sur ce point étant trop peu nombreuses. Les résultats entre parenthèses ne sont pas significatifs.</p>						

L'influence du niveau de fortune s'exerce aussi sur celui de l'épargne, toutes choses égales d'ailleurs : les ménages ayant aussi bien un passif important que des actifs élevés épargnent relativement plus que ceux dont le bilan est plus proche de zéro.

Tous ces résultats concernent les ménages dits "normaux", c'est-à-dire ceux dont les ressources exceptionnelles ne représentent pas 15 % des ressources totales. Pour les 120 ménages qui, au contraire, ont reçu dans l'année des dons ou héritages représentant 15 % et plus de leurs ressources totales, les résultats sont naturellement différents : les propensions moyennes et marginales à épargner de ces "héritiers" sont, à tous les niveaux de revenus, supérieures à celles des ménages "normaux". La part de l'épargne contractuelle et semi-obligatoire passe de 37 % à 15 % de l'épargne totale. On est là en présence d'un comportement radicalement différent.

On voit que nombre de facteurs, plus ou moins indépendants du revenu qui reste la variable explicative principale, semblent exercer un rôle marqué sur la formation de l'épargne. Il reste que la forte variabilité de l'épargne rend très difficile la vérification statistique des modèles intégrant ces diverses influences à partir d'enquêtes portant sur une seule année.

#### C - ENQUETE EPARGNE DE 1964 -

Nous avons appris, lors de notre passage à Copenhague, qu'une enquête sur l'épargne et la fortune des ménages salariés avait été renouvelée en mars 1964. Aucun résultat n'était paru en juin 1965. Seules les caractéristiques et les méthodes de l'enquête nous ont été communiquées :

- Echantillon d'un millier de ménages, avec sur-représentation des ménages à revenus élevés.

- Le taux de refus se chiffre à 16 % des contacts pris, mais 1/9 des enquêtés ont refusé de préciser l'évolution de leurs revenus au cours des années antérieures.

- La collecte a mobilisé 50 enquêteurs, recrutés parmi les employés de banques et de caisses d'Epargne. Elle a duré 3 à 4 mois, à raison de 4 heures par questionnaire en moyenne et de 2 visites par enquêté. Plusieurs conférences de presse ont préparé l'opinion dans les localités où l'enquête devait se dérouler.

.../...

- Le recours aux documents a été très fréquent, facilité par l'obligation généralisée de déclarer la fortune et les revenus du ménage chaque année.

- L'enquête a coûté environ 500 000 Kr., avant toute exploitation. La collecte proprement dite a coûté 200 000 Kr., à raison de 75 Kr. (environ 55 F.) données à chaque enquêté et de 100 Kr. (70 F. environ) par questionnaire rempli.

Le questionnaire portait sur la consommation, l'épargne, les revenus et la fortune. Un écart de 5 % entre les deux premiers termes et le troisième était admis pour chaque questionnaire.

°

°      °

## II - EN SUEDE

---

### EPARGNE ET FORTUNE DES MENAGES EN 1955 ET 1956 -

Ce qui suit est un résumé du compte rendu publié en 1963 d'une enquête épargne effectuée en 1957 sous les auspices du "Konjunktur-institut" et du "Statistiska Central byrans Utredninginstitut" Stockholm.

L'enquête de 1957 faisait suite à une enquête pilote effectuée en 1955 auprès d'un échantillon aléatoire d'environ 1 100 "unités de revenu" (dont la définition est donnée ci-après). Elle a été elle-même suivie en 1958 par une nouvelle enquête effectuée avec un questionnaire pratiquement identique. La moitié des ménages déjà interrogés en 1957 ont été réinterrogés en 1958.

Le compte rendu de l'enquête de 1957 n'a été publié qu'en 1963, à Stockholm, sous le titre "Hushållens Sparande Aar 1957". Les auteurs du compte rendu sont Ursula Wallberg (1ère partie) et Sten Thore (2ème partie - Annexe théorique).

### METHODOLOGIE -

#### Echantillon :

Les résultats de l'enquête pilote effectuée en 1955 ont paru suffisamment encourageants pour que l'on reprenne en 1957 une enquête sur la base d'un échantillon aléatoire sensiblement élargi.

La désignation de l'échantillon a été faite par tirage aléatoire à deux degrés. Le premier degré du tirage s'est confondu avec le premier degré du tirage de l'échantillon maître du bureau central de statistique. Le second degré du tirage a été fait en utilisant comme base de sondage le registre de population, au préalable stratifié suivant les deux critères croisés de l'activité (en trois groupes ; exploitants agricoles, entrepreneurs individuels, autres) et du revenu net du ménage pour l'année 1955 (en trois classes : 0 - 20 000 couronnes, 20 000 - 30 000, plus de 30 000 couronnes ; une couronne suédoise = 0,95 F.).

.../...

Des fractions de sondage assez différentes ont été utilisées dans chacune des strates, comme l'indique le tableau ci-après, qui donne les rapports relatifs de ces fractions.

Tableau n° 26	Revenu 1955		
	0-19	20-29	30 et +
Agriculteurs	1/2	1	1
Entrepreneurs individuels	1/2	1	1
Autres	1/1/2	1/2	1

L'unité statistique retenue pour l'enquête n'est pas le ménage au sens habituel qui est donné à ce mot dans les enquêtes, mais ce qui a été appelé unité de revenu (inkomstenhet ou income unit), défini de la manière suivante :

Forment une unité de revenu :

a) tout couple marié ;

b) toute personne non mariée de plus de 16 ans.

Les enfants de 16 ans ou moins sont rattachés à l'unité de revenu que forment leurs parents. On constate donc que le concept d'unité de revenu est beaucoup plus étroit que celui de ménage.

.../...

L'échantillon initial se composait de 1 986 unités de revenu. Le nombre total de questionnaires remplis s'élève à 1 743, c'est-à-dire que le déchet total s'élève à 12,2% de l'échantillon initial. Encore convient-il de remarquer que l'analyse des déchets selon leur source montre que le nombre de refus ne dépasse pas 150, soit 7,5% de l'échantillon total. Les taux de déchet sont bien évidemment inégalement répartis suivant le type d'activité et le niveau de revenu.

Tableau n° 27

Taux de déchet (en %)	Niveau de revenu			
	0 - 19	20 - 29	30 et plus	ensemble
Exploitant agricole	7	14	-	6,9
Entrepreneurs individuels	16	17	26	16,9
Autres	11	14	20	12,7
Ensemble	10,8	14,4	21,0	12,2

ce qui pèse sans conteste sur la validité des résultats obtenus, mais il faut bien convenir que les résultats sont cependant remarquables en regard de la difficulté que représente une pareille enquête. Il semble par ailleurs que la qualité des renseignements recueillis dans les questionnaires soit satisfaisante.

#### Brève analyse du questionnaire

##### Première partie - Description du ménage

La description du ménage est assez complète et comporte tous les renseignements habituels : composition du ménage, nombre d'enfants, autres personnes à charge, activités exercées, niveau d'éducation du chef de ménage.

.../...

Cette description permet à l'enquêteur de constituer les unités de revenu qui composent le ménage suivant le concept précédemment défini et, par ailleurs, de repérer les exploitants agricoles et les entrepreneurs individuels.

Dans ces deux derniers cas, on ouvre, à ce moment-là, un questionnaire particulier où sont traitées toutes les questions relatives à l'exploitation ou à l'entreprise individuelle. Ce n'est qu'ensuite que l'on revient, pour ces ménages, au questionnaire général.

Dans une deuxième partie, destinée essentiellement à faire une transition, (ou mise en condition psychologique) (en même temps qu'à définir certaines variables de tri de l'échantillon pour les études économétriques de comportement d'épargne ; cf. Sten Thore), se trouvent quelques questions sur la manière dont les personnes interrogées perçoivent l'évolution de la situation économique, du niveau de vie, des prix, du type des questions qui sont posées en France dans l'enquête sur les intentions d'achats.

La troisième partie se compose d'une analyse (quantitative) très détaillée des revenus perçus et des impôts payés au cours de l'année de calendrier précédant l'enquête. Les questions sont posées sous forme d'un tableau détaillé donnant pour chacune des personnes constituant l'unité de revenu le montant des revenus (ou impôts) suivant leur nature détaillée.

On saisit également :

- les revenus exceptionnels (dons, héritages, gains à la loterie, au PMU, ...)
- les avantages en nature (logement, repas, automobile, éclairage et chauffage) dont on demande l'énumération et une estimation de la valeur.

La quatrième partie forme également (comme la deuxième) une transition et se compose de quelques questions sur les attitudes des particuliers en matière d'épargne.

Cinquième partie, participation à des systèmes de retraite (volontaire ou obligatoire) et assurances vie.

.../...

Ces deux points se trouvent à juste titre traités dans une même partie, car les comportements en ces domaines sont très liés. La particularité essentielle du questionnaire est que les renseignements relevés sont très complets et comprennent notamment une identification complète (nom de la compagnie et numéro de la police) permettant des recoupements à la source.

Bien que les renseignements détaillés soient demandés dans l'enquête, il semble que les Suédois soient en ce domaine tenu compte de la constatation quasi-générale que les ménages ont des difficultés à préciser exactement ce pour quoi ils sont assurés.

Sixième partie - Logement : Résidence principale, résidence secondaire, autres biens immobiliers, mode d'occupation du logement RP; si propriétaire, mode d'acquisition. Estimation de la valeur vénale du logement (question 5), prix du logement et dépenses année précédente, questions sur les dépenses de gros entretien au cours de l'année précédente et estimation de la valeur du travail fournie par le ménage (pour la construction ou le gros entretien).

Revenu des biens immobiliers (location ouverte).

Existence de prêts en cours : montant de l'endettement (avec identification pour chaque prêt de l'organisme prêteur) et remboursements effectués au cours de l'année écoulée. Existence d'une hypothèque.

Septième partie. Biens durables. Achats et vente.

Les biens durables saisis sont les suivants : auto, cycles et motocycles, bateaux, radio, TV, instruments de musique, appareils de photo ou cinéma, machine à laver, réfrigérateur, congélateur, aspirateur, machine à coudre, optique, horlogerie, bijoux, tableaux, fourrures et antiquités.

Huitième partie. Dettes.

Autres que celles liées à l'immobilier ou à l'activité d'exploitant agricole ou d'entrepreneur individuel (dettes saisies par ailleurs).

.../...

Montant de la dette, au 1-1 et au 31-12, personnalité du prêteur et montant des remboursements effectués au cours de l'année écoulée. On notera que c'est ici que sont saisies les dettes pour achat à crédit de biens durables (alors qu'il aurait été plus logique de les prendre en considération dès la septième partie).

Neuvième partie. Questions financières proprement dites.

a) Existence de comptes ouverts au nom de l'un des membres de l'unité de revenu : compte chèque postal, compte bancaire, caisse d'épargne (ou plutôt "sparbanker"). Les questions sont posées correctement en deux temps : d'abord existence, puis après seulement question dans chaque cas sur les avoirs au 1-1 et au 31-12. Il semble cependant que les Suédois ne se soient pas prémunis suffisamment contre la possibilité de comptes multiples au nom de différents membres de l'unité de revenu, ce qui peut être la cause de repérages incomplets.

Dans le cas des exploitations agricoles et des entrepreneurs individuels, une question est posée pour savoir si ces différents comptes ont été utilisés pour les besoins de l'exploitation ou de l'entreprise ; une question unique et directe est posée pour chaque compte sur le montant des transferts nets correspondants.

b) Dans une deuxième partie, le questionnaire porte sur la possession en début et/ou en fin d'année d'obligations, d'actions, de parts dans des sociétés, de participations, ... puis dans chaque cas sur la valeur du portefeuille au 1-1 et au 31-12. Pour les actions, on demande la valeur nominale et la valeur à la cote. Pour toutes les transactions effectuées sur des actions en cours d'année, on demande l'identification précise et complète des actions, leur nombre et les valeurs à la cote lors des opérations. Dans le cas des obligations, le questionnaire s'intéresse uniquement à leur valeur nominale.

En fin de questionnaire, l'enquêteur prend note de la nature des divers documents qui ont été consultés pour répondre à l'enquête : comptes du ménage, titres de propriété, relevés de banque, contrats d'assurance, déclaration d'impôts, ....

.../...

### Précision des résultats obtenus

Les résultats de toute enquête par sondage sont entachés de deux types d'erreurs : le premier résulte de la variabilité aléatoire imputable au fait que les observations n'ont été faites que sur un échantillon prélevé dans la population étudiée. A cette variabilité aléatoire se superposent des erreurs de mesure. Pour que les résultats d'une enquête soient bons, il faut que les personnes interrogées soient disposées à répondre, qu'elles soient capables de répondre, et, autre condition, que les questions posées soient pertinentes au sujet étudié. Dans une enquête difficile et délicate, comme l'est sans conteste une enquête sur l'épargne, les erreurs de mesure sont sans aucun doute importantes.

Pour être complet, il faut ajouter à ce qui précède que les déformations de l'échantillon des répondants par rapport à l'échantillon théorique peuvent être la cause de biais importants dans l'estimation statistique, c'est-à-dire dans l'extrapolation des résultats de l'enquête à l'ensemble de la population étudiée.

Le compte-rendu de l'enquête épargne suédoise ne mentionne qu'incidemment, et très rapidement, la possibilité d'erreurs de mesure - et de biais dus à la structure particulière des refus de répondre - importants. Il est certain que ce sont les erreurs de mesure - et non pas tellement la variabilité aléatoire - qui sont responsables de la médiocrité des résultats de beaucoup d'enquêtes dans de nombreux pays, mais dans le cas de la Suède, il semble que les erreurs de mesure, autant qu'on puisse en juger, restent faibles.

### Variabilité aléatoire

Les considérations qui précèdent n'impliquent pas que la variabilité aléatoire soit un élément négligeable dans l'erreur totale qui affecte les résultats d'une enquête. La taille restreinte de l'échantillon, la très forte variabilité de l'épargne (et de ses composantes) entre les ménages conduisent en effet à une variabilité aléatoire importante. C'est ce que montrent les résultats des calculs effectués sur l'enquête épargne suédoise, résultats que nous reproduisons ici :

.../...

Tableau n° 28

	Moyenne par unité de revenu (en couronnes par an)	Intervalle de confiance	
		à 67% (un écart type)	à 96% (2 écarts-type)
Epargne totale	1 118	+ 133	+ 267
dont :			
épargne moné- taire brute ..	626	+ 117	+ 234
variation de l'endettement	406	+ 203	+ 407
épargne en termes réels (brute).....	898	+ 214	+ 427

(Personnellement, je pense qu'un intervalle de confiance à un écart type, qui accorde deux chances sur trois de recouvrir la valeur vraie, en l'absence de biais, est bien suffisant).

Le tableau précédent concerne l'ensemble de l'échantillon. Le calcul a également été fait pour différents sous-ensembles de la population. La variabilité aléatoire des résultats partiels apparaît bien évidemment plus importante, comme on peut le constater sur le tableau ci-après, qui donne les écarts types attachés à diverses estimations (ou plus exactement les intervalles de confiance à 67%) (les estimations sont en couronnes par unité de revenu).

.../...

Tableau n° 29

	Epargne totale		Epargne monétaire(brute)		Variations de l'endettement		Epargne en termes réels (brute)	
	Moyenne	+Ecart -type	Moyenne	+Ecart -type	Moyenne	+Ecart - type	Moyenne	+Ecart - type
Exploitants agricoles.....	2 307	+ 510	1 417	+ 417	1 371	+ 750	2 261	+ 856
Entrepreneurs individuels ....	5 062	+ 815	1 001	+ 253	2 477	+2519	6 538	+2632
Autres CSP ...	662	+ 135	495	+ 119	123	+ 76	290	+ 100
-----								
Existence de revenus de nature exceptionnelle :								
Zéro .....	843	+ 97	423	+ 63	329	+ 211	749	+ 231
. mais 1 000 couronnes	1 234	+ 196	874	+ 158	530	+ 456	890	+ 436
.       1 000 couronnes	7 680	+ 3 214	4 627	+2981	1 787	+ 1768	4 841	+ 2139

Le compte rendu de l'enquête donne également deux autres éléments d'appréciation de l'ampleur de la variabilité aléatoire des résultats :

a) De par la manière dont a été prélevé l'échantillon, l'estimation du nombre d' "unités de revenu" est une variable aléatoire. L'estimation à partir des résultats de l'enquête est de 3 734 millions, alors que les statistiques démographiques conduisent à une estimation de 3 765 millions, soit une différence inférieure à 0,8%.

.../...

b) Contrôle de la répartition par âge du chef de l'unité de revenu  
(en pourcentage).

Tableau n° 30

	Tranche d'âge (en années révolues)										Total
	26	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	61-65	66& +	
enquête épargne	17,9	8,1	7,6	8,1	10,3	9,5	8,3	7,8	7,1	15,3	100
statistiques démographiques	18,2	7,6	8,2	8,7	8,6	8,9	8,3	7,7	6,8	17,0	100

### Erreurs de mesure

Le compte-rendu de l'enquête ne donne qu'un nombre restreint d'éléments d'appréciation permettant de se faire une idée de l'ampleur des erreurs de mesure. Il renvoie à un exposé plus complet qui est fait au chapitre trois du compte rendu de l'enquête pilote de 1955, publié sous le titre : Meddelanden fraan konjunkturinstitutet, Série B : 25. Stockholm 1959.

Les éléments d'appréciation donnés pour l'enquête de 1957 sont les suivants :

#### a) Masse globale des revenus

Selon l'enquête épargne, le revenu total avant impôt du secteur ménage serait en 1957 de 45 631 millions de couronnes. Le revenu des comptes est de 44 597 millions de couronnes. Il convient de préciser que dans l'enquête épargne :

.../...

- le revenu des exploitants agricoles et des entrepreneurs individuels est pris amortissements non déduits (1 092 millions de couronnes, selon l'estimation, sans doute nettement trop faible, des ménages eux-mêmes).

- le revenu comprend, pour les propriétaires de leur logement, l'imputation d'un revenu fictif estimé à 5% de la valeur totale du logement (soit 1 300 millions de couronnes).

La masse globale des revenus de l'enquête épargne apparaît supérieure de près d'un quart à celle qui résulte de l'exploitation des documents fiscaux (mais, là aussi, il existe entre les deux concepts plusieurs différences de définition).

Les revenus de l'enquête de 1957 apparaissent de toutes manières nettement moins sous-estimés que ceux de l'enquête pilote de 1955 (cf. infra).

#### b) Amortissements des entrepreneurs individuels

Les renseignements obtenus dans l'enquête épargne conduisent à estimer à 437 millions de couronnes l'amortissement des exploitants agricoles et à 655 millions de couronnes celui des entrepreneurs individuels.

L'auteur du compte-rendu pense que ces estimations sont largement erronées. Une étude plus précise a été faite dans le cas des exploitants agricoles. On notera que l'estimation de 437 millions avait été obtenue en redressant les 93 non-réponses parmi les 384 exploitants agricoles figurant dans l'échantillon (avant le redressement effectué séparément par tranches de superficie d'exploitation, l'estimation brute était de 336 millions). Une enquête agricole plus précise effectuée par ailleurs en 1957 (J.E.U. 1957) conduit à une estimation largement supérieure, puisqu'elle est de 643 millions de couronnes.

L'auteur du compte-rendu estime que l'observation de l'épargne des exploitants agricoles et des entrepreneurs individuels est de toutes manières très difficile et que l'enquête a partiellement échoué dans ces secteurs.

.../...

c) Estimation de la masse des impôts

L'enquête épargne de 1957 conduit pour cette année à une estimation de 8 970 millions de couronnes. Par ailleurs, une enquête sur les budgets de famille fournit comme estimation, pour l'année 1958, 8 110 millions de couronnes. La masse des impôts directs du secteur ménage dans les comptes s'élève à 8 477 millions pour 1957 et 8 920 millions pour 1958.

d) Comparaison de certains postes de l'épargne avec des données exogènes

Le compte rendu comprend deux tableaux (page 44) où sont comparées les variations des actifs et des dettes du secteur ménage par type d'institutions avec les variations totales constatées au cours de la même année pour ces institutions. La conclusion de cette comparaison est que, si les montants totaux nets des variations des avoirs et de l'endettement des ménages apparaissent relativement corrects, leur répartition par type d'institution est mal observée.

Mais le compte-rendu ne contient pas d'autres éléments véritables de comparaison des montants des actifs et de l'épargne avec des sources extérieures.

.../...

Tableau n° 31

	Variation des actifs des ménages selon l'en- quête épargne 1957(en millions de couronnes)	Variation du montant total des dépôts (connu par ailleurs) (en millions de cou- ronnes)
Compte chèque postal	+ 40	+ 88
Caisse d'épargne postale .....	+ 60 (1)	+ 256
Caisse d'épargne ("Sparbanker")	+ 330 (1)	+ 950
Banques de dépôts..	+ 516 (2)	+ 1 173
Autres organismes	+ 160	+ 112
Ensemble .....	+1106	+ 2 579
	Variation de l'endette- ment des ménages selon l'enquête épargne 1957 (en millions de couronnes)	Variation des cré- ances totales (connu par ailleurs)(en mil- lions de couronnes)
Caisse d'épargne ("Sparbanker").....	+ 660	+ 735
Banques de dépôts ..	+ 86 (2)	+ 188

(1) Fortement sous-estimé )  
( selon l'auteur du compte-rendu  
(2) Nettement surestimé )

.../...

### Erreurs de mesure dans l'enquête 1955

Il a semblé utile de compléter le présent aperçu par un bref compte-rendu de l'étude des erreurs de mesure, qui avait été faite de manière plus détaillée lors de l'enquête de 1955.

#### a) Comparaison du volume de l'épargne avec les données des comptes

Selon l'enquête, le montant total de l'épargne des ménages s'est élevé en 1955 à 2 748 millions de couronnes.

Jusqu'en 1957, l'estimation des comptes pour la même année était de 2 156 millions de couronnes (les comparaisons utilisant les données numériques ultérieures sont viciées du fait qu'à partir de 1957 il a été tenu compte des résultats des enquêtes épargne dans l'élaboration des comptes).

Les deux résultats précédents ne sont pas comparables et il faut tenir compte d'importantes différences de définition dans les concepts.

	2 748 -	Résultat de l'enquête épargne ;
-	619 -	Epargne assurance vie de caractère institutionnel ;
-	194 -	△ sur les concepts d'investissement dans le logement ;
+	140 -	△ sur impôts non payés ;
+	<u>100</u> -	Argent liquide (*)
	2 175	

(\*) Ce dernier poste est estimé, car le résultat de l'enquête sur ce point est seulement + 37 (millions de couronnes).

.../...

Le résultat ainsi corrigé ne diffère que de 1% de la valeur retenue dans les comptes (2 156) (on notera qu'il subsiste encore des différences minimales dans les concepts des deux résultats).

b) Comparaison pour les exploitants agricoles

Pour les exploitants agricoles, il a été possible de comparer le montant des dépenses en capital dans l'exploitation, des dépenses de construction de logements neufs, et des dépenses d'amélioration et de gros entretien, d'une part selon l'enquête, d'autre part selon les comptes.

L'écart est faible sur les dépenses principales en capital et la construction neuve (1 171 contre 1 159 millions de couronnes) mais considérable sur les dépenses d'amélioration et de gros entretien.

c) Achats d'automobiles en 1955

Enquête épargne 127 870

Immatriculations totales 127 749 (mais y compris achats des Administrations et des entreprises).

La différence sur le prix moyen entre l'enquête épargne et les comptes est de - 3%.

d) Comparaison des revenus avec les données de source fiscale

La comparaison ne peut être exacte, car les définitions de l'enquête épargne incluent naturellement les éléments du revenu qui sont exempts d'impôts et n'ont pas à être déclarés.

Une déclaration de revenu indépendante doit être souscrite par toute personne dont le revenu annuel a atteint 1 200 couronnes.

.../...

Il est possible de passer du nombre de déclarants au concept d'unités de revenus utilisés dans l'enquête épargne :

3 912 216	couples	_____	même unité de revenu	3 178 508
- 447 164				
3 465 052				
- 199 331	enfants	_____	unité de revenu des parents	- 62 645 Revenu
3 265 721				
				3 115 863 1000Kr

La différence entre les deux effectifs est de 4,6%.

Le revenu courant avant impôt du secteur ménage s'est élevé en 1955, selon l'enquête épargne, à 32 848 millions de couronnes, supérieur de 1,2% au revenu tel qu'il résulte des statistiques fiscales, mais assez nettement inférieur à la masse des revenus figurant dans les comptes : 38 976 millions de couronnes.

Il a également été possible de reconstituer une distribution des unités de revenu en fonction du revenu avant impôt (exprimé en couronnes) (la tranche inférieure étant limitée à 1 000 ou 1 200 couronnes suivant la source utilisée).

Tableau n° 32

	1 000 1 200- 5 000	5 000 - 10 000	10 000- 15 000	15 000- 20 000	20 000- 30 000	30 000- 50 000	50 000 et plus
Enquête épargne	26,6	27,8	26,3	10,7	6,2	1,8	0,6
Statistiques fiscales.....	31,8	32,2	22,7	7,9	3,9	1,1	0,4

.../...

e) Assurances vie

L'épargne sous forme d'assurances vie est sous-estimée de 15% par les résultats de l'enquête. Cette sous-estimation est due à l'ignorance par les ménages des clauses exactes des contrats d'assurances qu'ils détiennent. Le nom de la compagnie et le numéro de la police avaient été demandés dans tous les cas, mais un peu plus de 10% des ménages ont refusé de donner ces renseignements.

Conclusion sur la précision des résultats

Dans l'ensemble, les éléments de comparaison que nous avons cités montrent que la qualité des enquêtes suédoises sur l'épargne est satisfaisante compte tenu de la difficulté reconnue de semblables enquêtes.

Un autre test de la qualité des résultats obtenus sera celui que nous effectuerons implicitement en mettant en parallèle les résultats des enquêtes successives, ce qui fera apparaître des incohérences sur certains postes, soit dans l'analyse de la structure des actifs, soit dans l'analyse de l'épargne.

Il n'en subsiste pas moins que les résultats obtenus sont nettement meilleurs que ceux obtenus dans la plupart des expériences étrangères (les plus connues étant celles effectuées aux Etats Unis et en Grande Bretagne).

La qualité des données recueillies est essentiellement un problème de collecte, dont il reste à étudier les conditions et les moyens (dont la technique d'échantillonnage et le questionnaire ne sont que deux éléments).

.../...

LES RESULTATS

Nous situerons d'abord le cadre général des résultats présentés ici en reproduisant un certain nombre de données numériques reprises des comptes nationaux suédois (en millions de couronnes).

Tableau n°33

	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Revenu total.....		38 976		44 597	46 733	48 684
Revenu disponible	27 416	29 767	31 790	33 732	35 223	36 385
Consommation...	25 906	27 623	29 757	31 233	33 243	34 629
Epargne .....	1 510	2 144	2 033	2 499	1 980	1 756
Achats de biens durables.....	3 183	3 327	3 519	3 949	4 063	4 602

A) Structure des actifs et dettes

Le tableau qui suit donne l'essentiel des résultats relatifs aux trois enquêtes épargne de 1955, 1957 et 1958. La comparaison des résultats des trois enquêtes montre qu'il est en tout cas vain d'espérer pouvoir procéder par différence entre enquêtes au niveau agrégé. On n'en voit cependant pas moins apparaître une cohérence d'ensemble dans la structure du patrimoine ainsi mise en évidence.

Le compte rendu de l'enquête donne une analyse détaillée : répartition des unités de revenu en fonction de la CSP (agriculteurs, entrepreneurs individuels, autres), de la valeur du patrimoine et de ses différentes composantes.

.../...

B) Analyse de l'épargne

Les deux tableaux qui suivent donnent la répartition de l'épargne en 1957 et 1958 en fonction du niveau de revenu et de la catégorie socio-professionnelle (Exploitants agricoles, entrepreneurs individuels, autres).

Sweden. Household assets and liabilities.

Tableau n° 34

Savings survey	Size of sample	Non-réponse rate	Total in millions Kr			Kr per income unité		
1955	1 103	11,8	1955	1957	1958	1955	1957	1958
1957	1 743	12,2						
1958	1 708	12,6						
<b>FINANCIAL ASSETS .....</b>			32 225	38 295	37 071		10 257	9 918
Postal cheque deposits .....	247	180	271			48	72	
Bank deposits .....	11 718	15 621	16 837			4 184	4 505	
Bonds .....	1 848	1 545	984			414	263	
Shares .....	6 561	8 914	8 092			2 388	2 165	
Shares in trading and commandite companies and economic associations	1 894	2 128	1 589			570	425	
Claims.....	4 643	2 936	3 672			786	983	
Insurance reserves .....	5 314	6 971	5 626			1 867	1 505	
<b>LIABILITIES .....</b>			23 629	26 208	26 269		7 018	7 030
Mortgage in personally owned homes	7 495	9 682	8 789			2 593	2 352	
Farm and other business debts ....	5 143	9 318	11 402			2 496	3 051	
Other real estate mortgage .....	(*)	3 661	3 149			980	843	
Instalment debts .....	721	497	503			133	135	
Other bank debts .....	7 286	999	777			267	208	
Other debts to industries and enterprises .....	2 317	1 508	1 077			404	288	
Non paid taxes .....	667	543	572			145	153	
<b>REAL ESTATE AT MARKET PRICES ..</b>			75 489	72 061	70 240		19 299	18 794
Personally owned homes .....	23 639	25 940	24 364			6 947	6 519	
Summer houses .....	2 254	2 879	2 990			771	800	
Farms .....	23 195	23 313	25 068			6 244	6 707	
(*) Other unit corporated enterprises	5 912	9 966	9 348			2 669	2 501	
(*) Other real estates .....	20 489	9 963	8 470			2 668	2 260	

\* Non comparable aux données des enquêtes ultérieures (définitions différentes retenues dans le questionnaire).

Tranche de revenu annuel brut (en couronnes S)							
	5 000	5 000 - 9 999	10 000 - 14 999	15 000 - 24 999	25 000 - 49 999	50 000 et +	Ensemble
<b>Ménages autres qu'Exp. Ag. et Ent. Indiv.</b>							
Revenu disponible	3 129	6 292	10 252	15 791	24 081	47 590	9 550
Epargne totale	- 168	100	444	1 835	1 450	8 990	662
Dépenses biens durables .....	141	474	1 321	2 176	3 220	3 245	1 106
Taux d'épargne	- 5,4	1,6	4,3	11,6	6,0	18,9	6,9
<b>Exploitants agricoles</b>							
Revenu disponible	3 239	6 554	11 900	17 578	26 983	72 802	10 723
Epargne totale	- 116	- 337	3 960	3 931	9 350	35 545	2 307
Dépenses biens durables.....	156	528	2 053	2 094	1 816	2 315	1 218
Taux d'épargne	- 3,6	5,1	25,7	22,4	34,7	48,8	21,5
<b>Entrepreneurs indi- viduels</b>							
Revenu disponible	3 090	6 521	10 562	19 229	27 772	63 965	19 051
Epargne totale	- 861	- 246	1 495	4 975	10 572	17 042	5 062
Dépenses biens durables .....	84	598	826	2 400	4 294	3 449	2 134
Taux d'épargne	- 27,9	- 3,8	14,2	25,9	38,1	26,6	26,6

Revenu et épargne sont comptés amortissements des EI non déduits.

Tableau n° 36

Tranche de revenu annuel brut (en couronnes S)							
	5 000	5 000 - 9 999	10 000 - 14 999	15 000 - 24 999	25 000 - 49 999	50 000 et +	Ensemble
<b>Ménages autres qu'Expl. Ag. et Ent. ind.</b>							
Revenu disponible	3 391	6 453	10 304	15 016	25 434	48 187	9 599
Epargne totale	- 131	266	475	1 121	4 486	7 865	667
Dépenses biens durables.....	167	518	1 205	1 930	3 770	3 267	1 067
Taux d'épargne	- 3,9	4,1	4,6	7,5	17,6	16,3	6,9
<b>Exploitants agricoles</b>							
Revenu disponible	3 395	6 369	10 439	15 816	27 319	"	9 641
Epargne totale	- 159	521	840	3 786	13 521		1 719
Dépenses biens durables.....	75	406	854	2 006	2 131		881
Taux d'épargne	- 4,7	8,2	8,0	23,9	49,5		17,8
<b>Entrepreneurs indivi- duels</b>							
Revenu disponible	3 748	6 486	10 637	16 425	31 334	71 151	20 729
Epargne totale	27	488	1 620	2 050	7 976	15 418	3 995
Dépenses biens durables.....	428	402	891	1 996	2 426	8 628	2 092
Taux d'épargne	0,7	7,5	15,2	12,5	25,5	21,7	19,3

Revenu et épargne sont comptés amortissements des EI non déduits.

Nous compléterons ces tableaux par les divers éléments suivants, extraits des résultats publiés de l'enquête de 1957 :

Répartition en pourcentage des unités de revenu en fonction  
du signe de l'épargne

Tableau n° 37

	Désépargne	Epargne nulle	Epargne positive
Exploitants agricoles.....	22,2	2,0	75,8
Entrepreneurs individuels...	24,3	2,3	73,4
Autres .....	24,3	16,7	59,0

.../...

Composition de l'épargne ( en couronnes par unité de revenu )

en fonction du signe de l'épargne

Tableau n° 38

	Ensemble	Exploit. agric.	Entr. ind.	Salariés	Autres
<b>Epargne financière</b>					
Avoir au CCP.....	11	- 6	163	1	12
Avoir en compte bancaire.....	285	900	379	311	2
Obligations .....	12	- 8	9	19	- 3
Actions (y.c. gains en capital).....	79	27	- 113	60	198
Parts de société ...	39	96	34	43	6
Créances .....	54	469	416	10	- 6
Assurances vie ....	<u>128</u>	<u>101</u>	<u>235</u>	<u>246</u>	<u>17</u>
	668				
<b>Epargne sous forme im- mobilière (amortisse- ments non déduits)....</b>					
Investissement dans le logement.....	441	214	1 037	564	- 26
Exploitation agr., comm. ....	<u>457</u>	<u>3 368</u>	<u>4 579</u>	<u>95</u>	<u>-155</u>
	898	3 582	5 616	659	-181
<b>Endettement</b>					
Résidence princi- pale .....	149	0	242	213	- 34
Autres résidences	28	- 1	25	42	- 8
Exploitation agr. ent. ind. ....	159	1 937	391	24	23
Crédit à la consom- mation .....	20	81	82	15	2
Autres prêts ban- caires .....	2	- 4	- 13	7	- 6
Dettes aux particuliers et aux entreprises	50	- 6	288	52	2
Dû sur impôts .....	<u>0</u>	<u>16</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>- 9</u>
	408	2 023	1 025	354	30

.../...

Le compte rendu de l'enquête contient également un grand nombre de tableaux où sont analysés conjointement l'épargne et l'ensemble épargne + achats de biens durables en fonction du revenu et de la valeur du patrimoine, en fonction de l'existence de revenus de nature exceptionnelle, de la variation de revenu par rapport à l'année précédente, en fonction également d'un certain nombre de caractéristiques socio-démographiques : âge du chef, "life cycle", personnes à charge, type de famille, catégorie socio-professionnelle, niveau d'éducation, protection par divers systèmes de retraite.

Il n'est pas utile que nous reproduisions ici tous ces tableaux, le but essentiel du présent résumé étant essentiellement de faire la synthèse de l'expérience suédoise en vue de la préparation de possibles enquêtes épargne françaises.

Une note ultérieure pourra faire état des principales conclusions tirées de l'analyse de l'enquête suédoise.

---

#### Références bibliographiques

Konjunkturinstitutet, Stockholm

1959 : Hushaallens sparande aar 1955 (en Suédois)

1963 : Hushaallens sparende aar 1957 ( " )

1961 : Household saving and the price level (thèse de S. Thore)

11 SEP. 1970

Lox - n<sup>o</sup> 1

16 MAI 1970

