

CENTRE DE RECHERCHE ECONOMIQUE
SUR L'EPARGNE

Avril 1966

LA FORMATION DE L'EPARGNE
ET LE COMPORTEMENT DES EPARGNANTS

(bilan provisoire des recherches)

Sou1966-2331

Référence : Convention D.G.R.S.T. n° 3 FR 084

L'Épargne Essai d'estimation de
quelques postes du patrimoine des
ménages 1953-1963 / B. de
Castelnau. (Avril 1966).

CREDOC•Bibliothèque



R3 041 (9)

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

R³ 0011

III - ELEMENTS POUR UNE SYNTHÈSE
SUR LE COMPORTEMENT DES ÉPARGNANTS
ET LES MOYENS DE LE PRÉVOIR



R³ 0011

INTRODUCTION

Les travaux confiés au C.R.E.P. depuis quatre ans par la D.G.R.S.T. relèvent d'un programme de recherche sur les problèmes de planification. Pour apprécier les résultats acquis, il convient de revenir à l'origine de cette "action concertée" et d'une manière plus générale aux raisons qui ont motivé l'ensemble des études sur l'épargne.

Pourquoi fallait-il étudier l'épargne ?

Alors que fabricants et distributeurs de produits consommables ont très vite utilisé les techniques de l'économie appliquée pour prévoir l'évolution des marchés, les praticiens de la finance (collecteurs et répartiteurs d'épargne) ont d'abord douté de l'intérêt ou de l'urgence du problème. Leur intuition et leur expérience leur avaient toujours permis de trouver les capitaux qu'ils cherchaient.

En outre, face aux difficultés de leur métier, la science économique, ses théories ou ses techniques leur paraissaient non sans raison, d'un maigre secours.

Ce sont peut-être les planificateurs, praticiens d'une autre espèce, qui ont exprimé les curiosités les plus pressantes. Nous connaissons leurs problèmes (1), dominés par les incertitudes concernant :

a/ l'ajustement en volume de l'épargne totale au total des investissements souhaités pour la durée du Plan.

b/ l'adaptation des offres et des demandes de capitaux sur chacun des marchés correspondant à chacune des manières de prêter ou d'emprunter.

(1) cf. les rapports de la Commission de l'Equilibre et du Financement pour les 4° et 5° Plans.

Ce dernier aspect du problème semble en voie de dominer tous les autres à mesure que semble croître la contradiction entre une forte propension à la liquidité chez les prêteurs et de grands besoins de capitaux longs chez les investisseurs.

Concrètement, et une fois réalisés tous les équilibres spontanés que permet l'autofinancement, le problème des planificateurs devient :

- comment assurer un transfert suffisant de capitaux, des ménages vers les investisseurs (Etat et entreprises)? Quels sont les comportements spontanés des agents en cause ? quelles techniques financières, quels circuits s'adapteront le mieux à ces comportements ?

Ces problèmes de planification suffiraient à justifier, par leur importance et par leur complexité, les recherches scientifiques décidées par la D.G.R.S.T., sur proposition du C.R.E.P.

Il n'est pas inutile, cependant, pour apprécier les résultats de ces travaux, de savoir qu'aux interrogations du planificateur, les praticiens de la finance viennent de plus en plus joindre leurs problèmes particuliers de prévision à court et à moyen terme. La concurrence sur les marchés financiers, la croissance des ordres de grandeurs, les dimensions des organismes intervenant, l'évolution des modes de décision ont fait naître un besoin de prévision. Le goût du calcul tempère celui du risque et la seule intuition du guichetier ne suffit plus pour guider l'action.

Qu'il soit banquier, directeur de Caisse d'Épargne, assureur ou boursier, qu'il cherche des prêteurs ou des emprunteurs, le financier s'interroge de plus en plus sur les caractéristiques et les goûts de sa clientèle : Quels milieux prospecter ? Quelles formes de dépôts ou de prêts faut-il proposer ? Quel sera l'avenir de telle formule ? Quels arguments de vente utiliser ?

Toutes ces questions, qu'elles soient posées par le praticien planificateur ou le praticien financier, convergent vers une interrogation centrale :

"Comment prévoir l'épargne" ?

Comment prévoir l'épargne ?

Pour prévoir il faut d'abord connaître. Très logiquement, dans le monde entier, les investissements les plus lourds ont porté en premier sur les moyens d'observer les comportements des épargnants. On a décrit ailleurs les conclusions auxquelles ont conduit les recherches du C.R.E.P. sur la méthodologie des enquêtes épargne.

Il reste à savoir si de bonnes statistiques permettent de prévoir l'épargne. En particulier les enquêtes sur la fortune et le budget des ménages, telles que divers pays - les Etats-Unis, la Grande Bretagne, Israël, la Suède, le Danemark, etc... - et la France les ont conçues, contribuent-elles au repérage des variables opératoires, à la détermination de liaisons stables, bref, à l'élaboration de techniques prévisionnelles ?

C'est par rapport à ces questions qu'on se propose d'apprécier les résultats acquis par le C.R.E.P. Ceux-ci ne sont pas tous disponibles puisque deux exploitations d'enquête sont encore en cours. Il paraît cependant possible de formuler ne serait-ce qu'à titre provisoire, un certain nombre de conclusions.

Deux écoles de pensée inspirent à l'heure actuelle les recherches sur la prévision de l'épargne (1).

La plus ancienne donne la priorité à la prévision de l'épargne globale. Nous verrons si les résultats d'enquête confirment l'intérêt de cette approche.

Une seconde école suggère d'opérer des prévisions autonomes sur chacune des composantes de l'épargne, d'intégrer ensuite ces prévisions autonomes dans une prévision globale, à l'aide d'un modèle de synthèse tenant compte des effets de complémentarité et de substitution.

(1) Le présent rapport concerne les seules techniques de prévision, en dehors de toute référence aux théories qui pourraient les justifier. Sur les aspects théoriques du problème, on se reportera à la thèse de E. LISLE - L'Epargne et l'Epargnant - 1965

Nous suivrons successivement les deux axes de recherche dessinés par ces deux écoles de pensée.

x

x x

A - COMMENT PREVOIR L'EPARGNE GLOBALE ?

1°/ On trouve, dans l'arsenal des techniques prévisionnelles un instrument simple qui est à la fois le plus contesté et le plus utilisé : c'est la propension moyenne à épargner d'un individu, d'un groupe social ou d'une nation.

Ce concept, hérité de KEYNES, a fait l'objet de mesures statistiques qui ont engendré beaucoup d'espoirs et de controverses. On sait que dans un premier temps les paramètres mesurant les propensions à consommer et à épargner ont été estimés, pour les U.S.A. par P.A. SAMUELSON sur données d'enquêtes, pour le Royaume Uni par S. STONE et D.A ROWE sur séries chronologiques et par KLEIN sur données d'enquêtes (1).

Mais l'utilisation de ces paramètres dans des prévisions portant sur l'après guerre a donné des résultats erronés qui ont fait remettre en cause et les équations et les théories keynésiennes. On s'est notamment interrogé sur la validité à l'échelon macro-économique, de l'hypothèse psychologique formulée par KEYNES au plan de l'individu : Selon cette hypothèse, la propension à consommer de chaque individu baisse quand le revenu de celui-ci augmente ; par conséquent la propension à épargner augmente avec le revenu de chacun.

La généralisation de cette loi de psychologie individuelle à un groupe social ou à une nation semble contredite

(1) Afin d'alléger la présente esquisse d'un rapport à venir, on a pris le parti de ne citer ici aucun chiffre.

par les faits. Les séries chronologiques calculées par R. GOLDSMITH ont montré notamment une grande stabilité du rapport Epargne Nationale / Revenu National, sur la longue période malgré la croissance générale de l'économie (en termes réels comme en prix courants). En revanche, la propension moyenne à épargner accuse d'une année sur l'autre des variations assez fortes sans qu'on puisse rattacher celles-ci à des variations concomitantes du revenu global.

Qu'apportent dans ce débat les résultats des enquêtes ?

2°/ Apparemment, la théorie keynésienne semble confirmée par les résultats d'enquête ; Dans tous les pays, quelle que soit l'époque ou la catégorie sociale en cause, les propensions moyennes à épargner des ménages à revenu élevé sont supérieures à celles des ménages moins aisés. Ce fait confirme une évidence : Les "riches" épargnent plus que les autres, en valeur relative comme en valeur absolue.

Ces résultats d'enquête doivent cependant être interprétés avec prudence. M. FRIEDMANN et N. LIVIATHAN ont fait remarquer que les échelles de revenus observées à un instant donné n'étaient pas "normales", que leurs extrémités se situaient à des niveaux exceptionnellement hauts et bas, par le fait que se trouvent, aux échelons supérieurs, des ménages ayant perçu des revenus exceptionnels au cours de la période observée, et sur les échelons inférieurs, des ménages ayant connu une baisse exceptionnelle de leurs ressources. M. FRIEDMANN ajoute que l'épargne est liée par une fonction croissante à ces écarts exceptionnels : quand ceux-ci sont positifs, ils sont presque totalement épargnés ; quand ils sont au contraire négatifs, le ménage corrige cet accident par une désépargne qui prend la forme soit d'une liquidation d'actifs soit d'emprunts.

L'économiste américain a construit autour de ces idées une théorie générale du comportement familial qui n'a encore été ni vérifiée ni infirmée par les faits. Nous n'en discu-

terons pas ici, mais nous tirerons des remarques de M. FRIEDMANN la certitude que la hiérarchie des propensions à épargner observée à un moment donné, ne peut être admise sans réserve comme préfigurant l'évolution des comportements au cours du temps.

On raisonne volontiers, à partir des "photographies " que donne un sondage, comme si elles composaient un film. Connaissant les comportements à l'instant t, du ménage A et du ménage B, on admet par hypothèse que le jour où A aura le revenu de B il consommera et épargnera comme le faisait B, toutes choses égales d'ailleurs.

Au niveau micro-économique des comportements individuels, cette hypothèse ne pourra être testée qu'à partir de séries d'enquêtes-épargne, ou d'une enquête de longue durée sur un échantillon stable.

3°/ Les résultats des enquêtes ont donc un sens précis mais ils ne permettent pas de faire un choix -au niveau macro-économique- entre la thèse d'une propension à épargner croissante avec le revenu, et celle d'une propension à épargner constante.

Cette dernière hypothèse semble avoir la préférence des praticiens, notamment celle des auteurs du 5° Plan français (1).

Il existe, au demeurant, d'autres facteurs que le revenu moyen d'une nation pour agir sur sa propension à épargner. Les résultats d'enquête permettent ici de formuler quelques hypothèses utiles. Il nous montrent en effet ceci :

a - Les taux d'épargne diffèrent fortement d'une catégorie socio-professionnelle à l'autre et ces différences ne s'expliquent pas seulement par le niveau moyen auquel se situe chaque C.S.P. dans l'échelle des revenus.

(1) cf. le 5° Plan, Tome I p.188

Il faut notamment distinguer les entrepreneurs individuels (agriculteurs, industriels ou commerçants) des autres catégories : Les propensions (moyenne et marginale) à épargner des premiers se sont révélées, dans toutes les enquêtes françaises et étrangères, supérieures à celle des salariés ou assimilés.

b - Les enquêtes soulignent de même l'influence de l'âge du chef de ménage sur le taux d'épargne. Cette influence est parfois difficile à dissocier de celle du revenu, néanmoins elle traduit des variations de la volonté d'accumulation au cours d'une vie, quelles que soient les possibilités de réaliser cette volonté. (1)

Après une première période caractérisée par un taux d'équipement assez élevé (achat de biens durables, voire du logement) le ménage relâche son effort et ajuste son taux d'épargne sur le niveau de son revenu ou mieux sur l'évolution prévue de ce dernier.

Tant que le ménage prévoit la hausse de son revenu, c'est-à-dire tant que le revenu attendu dépasse le revenu actuel, le taux d'épargne ne paraît pas élevé, à moins qu'un endettement contracté précédemment ne crée une épargne contractuelle pour rembourser ces emprunts. A l'inverse, dès que l'âge atteint fait prévoir pour les années à venir une réduction du revenu, le taux d'épargne du ménage semble croître, avant que le ménage n'entre dans l'âge de la désépargne.

c - le nombre des membres du ménage, enfin, joue un rôle non négligeable. Il semble que d'une manière générale, les familles nombreuses épargnent moins que les célibataires ou que les ménages sans enfant.

Tel est du moins le fait observé pour les classes de revenus les plus élevés où se forme l'essentiel de l'épargne.

Dans les tranches moyennes, au contraire, les familles nombreuses, en particulier au Danemark, semblent accumuler plus que les autres, à revenu égal.

(1) Les différences de comportement liées à l'âge peuvent résulter aussi de différences dans la formation ou l'expérience acquises par chaque génération. Là encore les faits observés à un instant donné ne sont pas nécessairement "l'image" des évolutions individuelles dans le temps.

On peut penser que, dans le premier cas, un niveau de revenu élevé induit un désir d'accumulation qui s'oppose peut-être à la constitution d'une famille nombreuse. Dans le second cas, au contraire, l'existence d'une famille nombreuse, les charges que celle-ci crée pour l'avenir autant que pour le présent, le niveau moyen du revenu et peut-être divers facteurs socio-psychologiques convergent pour créer un besoin d'accumulation d'autant plus intense que la taille du ménage est grande.

On pourrait encore évoquer d'autres facteurs susceptibles d'exercer sur la propension moyenne à épargner une influence autonome : L'évolution des prix relatifs et notamment celle des valeurs mobilières ou des biens immobiliers devra entrer en ligne de compte le jour où des études sur ce phénomène auront pu être faites.

De même, l'évolution de la distribution des revenus conditionne, à l'évidence, le taux d'épargne.

Enfin, divers travaux étrangers (MORGAN, KLEIN) suggèrent que le statut d'occupation du logement joue aussi un rôle : Le fait de posséder son logement conduirait le ménage à épargner relativement plus que le ménage locataire ne le fait. Cette hypothèse mériterait d'être vérifiée en s'assurant que l'on compare bien les mêmes grandeurs et notamment que "l'auto-consommation" du logement par son propriétaire n'est pas négligée.

D'une manière générale, la propension moyenne à épargner d'une population semble liée autant et peut-être plus aux caractéristiques structurelles de cette population qu'aux variables proprement économiques telles que le niveau du revenu global moyen.

Il peut suffire, par exemple, que la répartition socio-professionnelle de cette population se modifie, que les entrepreneurs individuels voient leur revenu total augmenter moins que celui des salariés pour que le taux moyen d'épargne globale soit modifié en baisse alors que le revenu total de la population aura augmenté.

Le même effet résulterait de transformations de la structure par âge ou de la distribution des revenus.

L'utilisation du taux d'épargne globale devrait donc se faire en intégrant les divers facteurs énumérés ci-dessus parmi les variables explicatives. Des essais ont été tentés, pour calculer notamment des variantes du 5° Plan français.

La prise en compte de ces nombreuses variables ne saurait cependant s'effectuer de façon opératoire sans le secours d'un modèle global dont l'étude a commencé aux U.S.A.

En l'absence d'un semblable modèle, prévoir l'épargne globalement avec l'aide d'un taux moyen par rapport au revenu moyen reste une opération aussi hasardeuse que techniquement simple. Elle se justifie, faute de mieux, pour les projections à moyen ou long terme. Elle est inadaptée aux prévisions à court terme.

Si l'on accepte de quitter le niveau des prévisions globales pour essayer de prévoir les composantes de l'épargne, des progrès semblent permis, mais les techniques prévisionnelles seront sans doute plus complexes.

B - COMMENT PREVOIR LES COMPOSANTES DE L'EPARGNE ?

Les recherches françaises et étrangères convergent vers une même conclusion : Le modèle keynésien commet la double erreur d'ignorer la variable "patrimoine" et de ne considérer que des flux globaux. Les travaux du C.R.E.P. sont fondés sur un schéma général différent. Nous en décrivons ci-après le contenu, avant d'en indiquer les implications propres à deux catégories sociales très différentes, les entrepreneurs individuels d'une part, les salariés et les inactifs de l'autre.

Dans les deux cas, nous nous efforcerons d'indiquer comment les faits observés répondent aux hypothèses théoriques.

1°/ Schéma général d'analyse

Les analyses faites par le C.R.E.P. sur les échantillons observés ont été guidées par les idées suivantes :

- L'épargne doit être définie et mesurée comme la somme des variations du bilan familial.
- Les décisions d'épargne dépendent de besoins patrimoniaux et non du montant des ressources non consommées.
- Prévoir l'épargne, c'est agréger des prévisions concernant des demandes d'actifs (et de passif)

Développons ces idées et notamment l'hypothèse centrale : Les choix des individus se réfèrent à une gamme d'actifs patrimoniaux désirés. Ces désirs s'actualisent en demandes d'actifs qui sont hiérarchisées selon leur degré d'intensité ou d'urgence.

Les motifs pour lesquels ces actifs sont désirés sont sans doute très divers. Dans certains cas la demande sera fondée sur le besoin du service que procure l'actif en question (biens durables, logement...). On parlera alors d'actif d'usage. Dans d'autres cas l'actif sera demandé pour le gain monétaire qu'il peut procurer. On parlera alors d'un actif de rapport.

Les critères économiques ne sont sans doute pas les seuls en fonction desquels se déterminent les demandes d'actifs. Chaque individu exerce ses choix en fonction de critères qui lui sont propres et dont certains doivent relever de finalités extra économiques.

Il semble cependant qu'au niveau des groupes sociaux, et indépendamment des motivations qui les inspirent, la

hiérarchie des demandes d'actifs respecte certaines constantes caractéristiques du milieu, de la même façon que s'observe une hiérarchie des besoins de consommation pour des groupes sociaux homogènes.

On a pu mesurer cette hiérarchie des demandes d'actifs. Cette mesure se trouve d'abord, pour un groupe social donné, dans le degré de diffusion de chaque type d'actif, aux divers niveaux de fortune ou de revenu. (On entend par diffusion, pour un groupe donné, la proportion des ménages du groupe qui déclare posséder au moins un franc sous la forme d'actif considéré).

On mesure encore la hiérarchie des demandes d'actifs en considérant la part (ou coefficient patrimonial) que représente chacun de ceux-ci dans le patrimoine total des ménages considérés. Cette part évoluera en fonction de l'évolution générale de la fortune totale et l'évolution de cette part permet de connaître l'intensité du désir d'accumulation sur tel ou tel poste.

Partant de ces idées, des chercheurs américains ont calculé les élasticités des diverses demandes d'actif par rapport à la fortune totale du ménage. (1) Les mêmes calculs seront tentés sur les données françaises en cours d'analyse.

Ces demandes d'actifs n'interviennent, certes, qu'en fonction des ressources disponibles pour leur réalisation. Ces ressources peuvent être le revenu présent ou futur du ménage, ou les ressources en capital qui peuvent lui être transmises, par héritage, par don ou par voie d'emprunt.

En outre, ces demandes patrimoniales doivent être intégrées dans l'ensemble des demandes courantes. Cette

(1) "Les études sur l'épargne aux U.S.A. et en Scandinavie" par M. MASSONAUD et G. VANGREVELINGHE - CREP - Mars 1966

théorie des choix du ménage admet en effet qu'il n'existe aucune différence de nature entre les besoins de consommation et les désirs d'actifs. Les uns et les autres diffèrent seulement par leur intensité et celle des seconds n'est pas forcément ou toujours inférieure à celle des premiers.

Encore une fois, ces hypothèses ne préjugent pas des lois ou des motifs des choix exprimés. Suivre une approche patrimoniale pour étudier l'épargne n'implique pas nécessairement qu'on adopte ni qu'on rejette la thèse d'un "plan" familial régit par une stricte rationalité économique. Il faut sans doute faire la part des habitudes sociales, des modes et des préjugés propres à chaque milieu. C'est dire que l'étude de ces comportements relève d'une recherche pluri-disciplinaire.

Sur le plan de la méthodologie des enquêtes, ces idées impliquent que la fortune des ménages doit être aussi bien connue que son revenu et son épargne. On a constaté au demeurant que la meilleure méthode pour mesurer cette dernière consistait à faire la différence entre la fortune familiale en fin et en début de période (cf. rapport U.S.A.).

Les hypothèses théoriques décrites ci-dessus ont des aspects différents pour les entrepreneurs individuels et pour les ménages de salariés et d'inactifs. Nous allons examiner successivement ces deux cas.

2°/ Les entrepreneurs individuels

Le C.R.E.P. a pu étudier deux échantillons d'exploitants agricoles et trois échantillons de commerçants indépendants (cf. I).

Ces entrepreneurs individuels doivent être isolés des autres catégories socio-professionnelles car leur comportement patrimonial est dominé par le souci de leur entreprise, que celle-ci soit productrice ou distributrice. L'épargne se forme avant tout pour réunir ou préserver les conditions matérielles et financières de l'activité choisie. Elle se décompose en

demandes :

- de terres ou de fonds de commerce
- de cheptel ou de produits à vendre (spéculation comprise)
- de machines ou d'installations,

auxquelles se joignent éventuellement des demandes :

de logement

de liquidités

d'autres actifs financiers

d'autres biens immobiliers,

que l'on retrouve dans presque toutes les

catégories sociales.

Il ressort des enquêtes faites que la demande d'investissement est prioritaire par rapport à toutes les autres, y compris celles de biens de consommation. Ceci est particulièrement net chez les exploitants agricoles pour lesquels ce n'est pas l'épargne mais la dépense de consommation qui est un solde.

Ce désir d'investir entraîne, toujours dans le cas des exploitants agricoles, une forte propension à s'endetter.

Les placements financiers ne sont pas pour autant ignorés. Les liquidités sont demandées d'abord comme fonds de roulement, ensuite comme réserves sur lesquelles on accumule jusqu'au niveau qui, pense-t-on, permet un autre placement ou un autre investissement.

Cette notion de quantum d'action semble jouer un certain rôle, mais ses fondements psychologiques et les moyens de la mesurer devront faire l'objet d'études plus approfondies.

Le problème central reste, pour les entrepreneurs individuels, la définition d'une fonction d'investissement mais les essais entrepris n'ont pas donné satisfaction, à cause des lacunes de l'information disponible. On ne doit pas tant incriminer la réalisation de l'enquête que sa conception, du moins dans le cas des exploitants agricoles. Une observation limitée à une année semble en effet trop brève. Les investissements et leurs incidences financières s'échelonnent sur plusieurs années. Il faut adapter l'observa-

tion à ce fait ou limiter les ambitions des enquêtes à une simple description des patrimoines, sans espoir d'expliquer leur évolution.

La solution de ce problème dépend des analyses qu'on devrait tenter sur les séries de comptabilités industrielles, commerciales ou agricoles qui existent, ou qu'on pourrait réunir.

3°/ Les salariés et les inactifs

Les chercheurs du C.R.E.P. ont eu deux occasions d'observer le cas des ménages salariés : La première en 1958, sous l'égide du C.R.E.D.O.C., la seconde en 1964. Les travaux sur cette deuxième expérience ne sont pas achevés, mais des conclusions se dessinent déjà qui montrent bien les différences entre les entrepreneurs individuels et la catégorie des salariés ou celle des inactifs.

La principale de ces différences réside dans le fait que la demande d'investissement productif ne joue aucun rôle dans le comportement de ces ménages qui par définition ne sont pas entrepreneurs. Les remarques précédentes sur le nécessaire allongement de la période d'observation n'en restent pas moins valables dans ce cas comme dans le précédent. On verra en effet que la demande de logement joue ici un rôle prédominant, comparable dans sa logique et dans ses conséquences à celui des plans d'investissement des entrepreneurs individuels. Le comportement des salariés devra faire aussi l'objet d'observations répétées ou prolongées, si l'on veut en saisir la dynamique.

Examinons au demeurant les diverses demandes d'actifs qu'il nous paraît naturel de dissocier.

a - Demande de liquidités

On regroupe dans cette catégorie les avoirs en espèces et en monnaie scripturale.

Dans tous les pays où des enquêtes épargne ont été réalisées, on constate que la diffusion de ces avoirs est très

forte. Elle égale celle des principaux biens durables (automobile, équipement ménager, etc...). La demande de ces actifs semble donc forte, traduisant un besoin "primaire" qui est peut être aux besoins patrimoniaux ce que la demande alimentaire est aux besoins de consommation.

On a souvent évoqué une tendance croissante à la liquidité qui caractériserait un comportement nouveau chez les ménages. Cette notion mériterait des études plus poussées.

L'accroissement des avoirs liquides (en valeur absolue et en valeur relative) résulte d'abord de la diffusion croissante de ces avoirs parmi les ménages. Le nombre de comptes-chèques augmente régulièrement, et plus que celui des comptes courants.

L'accumulation sur ce poste du patrimoine pose un problème différent : Existe-t-il une préférence marquée pour l'accumulation sous une forme liquide ?

Les enquêtes n'apportent pas encore une réponse certaine. Elles ne font que suggérer deux hypothèses :

Selon la première, le montant des avoirs liquides possédés par le ménage s'établirait dans un rapport constant au montant du patrimoine total.

La seconde hypothèse serait que le montant des avoirs liquides respecterait un rapport constant avec le revenu total du ménage. Ainsi, dans la dernière enquête pilote faite en France, on trouve que 95 % des ménages actifs possédant des liquidités accumulent sur ce poste moins d'un an de revenu, que les 3/4 conservent même en liquidités moins de trois mois de revenus. Les ménages inactifs montrent un comportement moins homogène : le rapport entre leurs liquidités et leurs revenus prend des valeurs très dispersées. On constate seulement que cette catégorie semble, plus que la précédente, utiliser ce poste pour accumuler les réserves en plus d'une trésorerie.

Cette notion de fonds de roulement ne doit pas être négligée quand on s'interroge sur la propension à la liquidité chez les ménages. L'évolution des niveaux de vie entraîne en effet un

développement plus que proportionnel des "gros achats", qu'il s'agisse de certains vêtements, de biens d'équipement ménager ou de moyens personnels de transport. Ces gros achats ont pour caractéristiques de représenter une part très forte du revenu courant, et de s'effectuer plus rarement que d'autres. Il est normal qu'en prévision de ces achats, le ménage accumule une réserve provisoire qui sert d'ajustement entre le rythme des recettes et celui des dépenses. C'est très naturellement, en outre, que cette trésorerie est constituée et conservée sous une forme liquide, qui est au demeurant la forme donnée aux recettes du ménage.

Des études ultérieures devront permettre de choisir entre les deux hypothèses décrites ci-dessus, et de mettre en forme "opératoire" celle qui semblera la plus fondée.

b - La demande de logement

Pour être moins répandue que celle des biens durables ou des liquidités, la possession du logement joue chez les salariés et les inactifs un rôle fondamental dans la conduite patrimoniale et le comportement d'épargnant.

La diffusion de cet actif vient au deuxième rang, derrière les liquidités. Aux U.S.A., par exemple, 60 % des ménages possèdent leur logement et ce chiffre moyen cache le fait qu'au dessus de 5 000 \$ de patrimoine, 83 % au moins des ménages sont logés dans leurs propres murs. En France, 40 % des ménages non agricoles sont propriétaires de leur logement.

On peut être tenté de considérer le pourcentage français comme un résultat anormalement élevé, lié au mauvais fonctionnement du marché. En fait, les résultats américains amènent à juger moins ~~anormal~~ l'évolution française de la demande de logement à acheter. Là encore un effet de diffusion intervient.

Plus importantes encore sont les conséquences du désir d'acheter un logement sur le comportement d'épargnant dans son ensemble.

On a pu constater en effet que :

- le taux d'épargne (moyen et marginal) était supérieur chez les candidats propriétaires (à revenu égal).
- les propriétaires de leur logement semblaient, en moyenne, posséder un patrimoine total (logement non compris) supérieur à celui des non propriétaires.
- l'accession à la propriété s'accompagnait pour beaucoup d'un fort endettement générateur à terme d'une forte épargne contractuelle. Il faut s'interroger sur l'évolution de ces ménages après la fin de la période de remboursement.
- des relations de substitution existaient sans doute entre la demande de logement et celle des valeurs mobilières et des autres placements financiers.

Ces constatations convergent pour montrer que la demande de logement constitue sans doute la principale des composantes de l'épargne chez les salariés et les inactifs. La mise au point d'un modèle prévisionnel dans ce domaine constituerait un progrès important vers une meilleure prévision de l'épargne totale.

c - Les actifs de rapport

On regroupe sous cette rubrique des actifs assez divers dont les demandes relèvent sans doute, pour chacune, d'une étude particulière.

Il faudrait isoler notamment le cas des semi-liquidités (Caisses d'Epargne et autres dépôts à terme) dont on ne peut affirmer qu'elles ne servent pas aussi de fonds de roulement (de même que, nous l'avons vu, les liquidités peuvent servir, aux inactifs notamment, de réserve).

Le phénomène fondamental, pour ces divers actifs (semi-liquidité, valeurs mobilières, biens immobiliers de rapport, etc...), est la diffusion. Celle-ci se révèle en effet très variable selon le niveau du patrimoine total, selon le revenu du

ménage et surtout selon son appartenance sociale et selon l'âge du chef de ménage.

On peut s'interroger ici sur l'homogénéité des gammes d'actifs considérées dans les divers groupes sociaux. Il faut se poser notamment deux questions :

- 1 - les possibilités de placement financier envisagées par les divers groupes sociaux sont-elles les mêmes à revenu ou à fortune égale ?
- 2 - les choix portent-ils ici sur des placements (de nature variable, selon leur liquidité ou leur rentabilité) ou sur des institutions (banque, Caisse d'Epargne, notaire, etc...). Dans ce dernier cas, les placements choisis seraient d'abord fonction de l'institution préférée, ensuite de la gamme des placements offerts, voire conseillés, par cette institution. L'orientation des demandes de placements **serait donc fixée** :
 - par la notoriété de chaque institution dans les divers groupes sociaux (y compris les groupes d'âge).
 - par le comportement de chaque institution **face** à sa clientèle.

La réponse à ces questions ne se trouve pas dans les résultats des enquêtes passées. Elle suppose que des recherches nouvelles soient lancées, mêlant étroitement la psychosociologie à l'approche purement économique.

4 - Prévisions partielles et prévision d'ensemble

Si l'on admet l'idée que les diverses demandes d'actifs énumérées ci-dessus pourront faire l'objet, chacune, d'une prévision convenable, le problème du passage de ces prévisions partielles à une prévision d'ensemble n'est pas résolu pour autant.

Il manque à la méthode des prévisions partielles un modèle global permettant "l'agrégation" de ces dernières. Des recherches seront encore nécessaires sur ce point, dans la ligne

notamment des travaux du Federal Reserve Board et de Mrs. PROJECTOR sur le calcul d'élasticités des divers actifs par rapport à la fortune totale.

D'autres modèles sont en cours d'élaboration à l'étranger. Il sera utile d'obtenir des informations sur l'avancement de ces recherches.

Une attention particulière devra être portée aux phénomènes de complémentarité ou d'enchaînement, (logement, emprunt et épargne contractuelle, par exemple) comme à ceux de substitution (logement, placements).

Il faut noter enfin que l'approche décrite ci-dessus suppose une information détaillée par catégorie socio-professionnelle et portant sur les patrimoines. Il s'agit là de deux conditions absolument nécessaires.

x

x

x

CONCLUSIONS

Nous avons posé, au début de ces réflexions, la question de savoir si de bonnes statistiques -et notamment de bonnes enquêtes- permettaient de prévoir l'épargne.

Les éléments de réponse qu'à titre provisoire nous avons présentés ci-dessus montrent à la fois ce qui est possible et ce qui le deviendra.

1 - Pour une prévision globale, des progrès importants seraient permis, à peu de frais, si l'information de base était améliorée. La propension moyenne à épargner est sans doute un instrument grossier, actuellement peu satisfaisant. Des informations sur les propensions moyennes à épargner différenciées par groupes socio-professionnels, par groupe d'âge et par classe de revenus permettraient aisément des analyses et des prévisions plus satisfaisantes.

On peut espérer que la réalisation par l'I. N. S. E. E., à partir des expériences tentées par le C. R. E. F., d'une enquête sur la fortune et l'épargne des ménages salariés et inactifs apportera aux travaux de préparation du 6° Plan l'appui de renseignements nouveaux.

Il reste que l'approche globale sera toujours limitée, dans son efficacité et dans son champ d'application.

2 - La méthode des prévisions décomposées devrait, à terme, offrir le double intérêt d'être utilisable par les praticiens de la finance comme par les planificateurs, et d'aboutir sans doute à des résultats meilleurs.

On doit cependant reconnaître que la technique de ces prévisions partielles requiert encore de nombreux perfectionnements.

Les principales recherches à venir devraient viser les objectifs suivants:

a/ Mesurer, pour la France, la hiérarchie des demandes d'actifs et mettre au point des modèles économétriques pour chacune d'elles.

Le repérage des variables opératoires semble très avancé. Il reste toutefois à intégrer parmi ces variables les prix relatifs des divers actifs.

b/ Analyser la dynamique des phénomènes décrits ci-dessus, car elle continue de faire problème, notamment pour la connaissance des effets de substitution entre diverses formes d'actifs répondant à un même besoin. Nombre de modèles, partiels ou globaux, sont pensés en statique et leur application à la prévision soulève des difficultés.

Il faudra notamment étudier sous cette
rubrique :

- La dynamique de l'investissement chez les entrepreneurs individuels, industriels, agriculteurs ou commerçants.

- Le "profil de vie" (ou plan viager) des salariés, c'est-à-dire l'évolution que par ses décisions successives chacun dessine en matière de dépense, de revenu et d'accumulation.

Ceci devrait conduire en particulier à observer les milieux caractérisés par la possession de gros patrimoines, par des niveaux élevés de revenus et sans doute par un taux de croissance de ces derniers supérieur à la moyenne.

Cette étude enfin n'aura sa pleine efficacité qu'en combinant les ressources de la psycho-sociologie à l'approche économique traditionnelle.

c/ Enfin, des efforts particuliers seront nécessaires pour élaborer un modèle global de l'épargne qui permette d'intégrer des prévisions partielles et d'assurer leur cohérence. Il s'agit là d'un problème actuellement étudié dans plusieurs pays. Des échanges périodiques entre laboratoires devraient être fructueux.

RAPPORTS ETABLIS DANS LE CADRE DE LA CONVENTION DGRST

N° 63 FR 084

<u>Auteurs</u>	<u>Titres</u>	<u>Références</u>	<u>Nombre de pages</u>
M. MASSONAUD M. GROSPIRON B. de BAGNEAUX Y. van EFFENTERRE	<u>Enquête pilote agricole 1962-63</u> Tome I : Compte-rendu d'enquête	CREP Paris dec. 1963	85
M. GROSPIRON	<u>Enquête pilote agricole 1962-63</u> Tome II : Patrimoine et endettement des exploitants	CREP Paris juin 1964	57
J. M. FERRY	<u>Enquête pilote agricole 1962-63</u> Hors série : Essai d'analyse hiérarchique	CREP Paris août 1964	104
E. A. LISLE	<u>Le jeune épargnant</u>	Communica- tion aux jour- nées d'études sur le financement des entreprises, nov. 64, publié in Revue Poli- tique et Parlementaire Paris-Avril 1965	25
E. A. LISLE	<u>Quelques résultats des enquêtes CREP sur l'épargne</u>	CREP Paris oct. 1964	
P. T. LANG P. VERON	<u>Enquête pilote agricole 1962-63</u> Tome III : Le comportement d'entrepreneur des exploitants agricoles. -Investissements et valeur ajoutée	CREP Paris mars 1965	82

<u>Auteurs</u>	<u>Titres</u>	<u>Références</u>	<u>Nombre de pages</u>
B. de BACNEAUX Y. van EFFENTERRE H. FAURE	<u>Enquête-pilote agricole 1962-63</u> Tome IV : Le revenu, la consommation et l'épargne des exploitants agricoles	CREP Paris août 1965	96
B. de BACNEAUX M. T. COUREL	Note sur les enquêtes pilotes effectuées par le CREP auprès des commerçants indépendants	CREP Paris mai 1966	80
B. de CASTELNAU	<u>Le patrimoine des ménages en comptabilité nationale</u>	CREP Paris	95
E. A. LISLE	<u>Le comportement des épargnants</u>	Communication au Colloque du Groupement International pour l'étude des problèmes de l'épargne-Amsterdam-oct. 1965- (Publication prévue).	20
E. A. LISLE	<u>Epargne et Assurance-vie</u>	Intervention au 2ème Colloque sur l'économie de l'assurance-Bordeaux nov. 1965- (Publication prévue).	
A. ANDRE B. de BACNEAUX	<u>Enquête salariés et inactifs 1964 Tome I : compte rendu d'enquête, revenus, dépenses et patrimoine des ménages</u>	CREP Paris 1966	282
H. FAURE	<u>Etude de la série épargne des ménages français -1950-1964</u>	Consommation n°4 -oct. déc. 1965	15
M. MASSONAUD Y. VANGREVELINGHE	Les études sur l'épargne aux Etats-Unis et en Scandinavie	CREP Paris mars 1966	149

- 7 NOV. 1974

1 ex - 70 1

7 NOV. 1974

Cote-
R3

Nur
255