

C.R.E.D.O.C.
BIBLIOTHEQUE



CENTRE DE RECHERCHE ÉCONOMIQUE
SUR
L'ÉPARGNE

Sou1966-2335

CAHIERS

BIBLIOGRAPHIQUES

N° 1 - 1966

L'Épargne Cahiers Bibliographiques
N° 1 / B. de Bagneaux. (Juillet 1966).

CREDOC•Bibliothèque



3 041 (1)

C.R.E.D.O.C.
BIBLIOTHÈQUE

CENTRE DE RECHERCHE ECONOMIQUE
SUR L'EPARGNE

CAHIERS BIBLIOGRAPHIQUES

N° I



Juillet 1966

R³ 11

AVANT-PROPOS

Le travail bibliographique constitue une part importante du travail de recherche. Depuis sa création, le C.R.E.P. a systématiquement inventorié des références aux publications françaises et étrangères concernant les domaines qu'il étudie. En outre, des notes de lecture ont été rédigées tantôt de façon descriptive, tantôt sous forme critique. Ces notes étaient jusqu'à présent destinées aux seuls chercheurs du C.R.E.P.

La publication de Cahiers Bibliographiques fera désormais connaître celles des notes de lecture qui intéressent un public plus large.

Les domaines abordés seront variés, touchant à la consommation autant qu'à l'épargne ou au patrimoine, aux études macro-économiques comme aux analyses de comportement, aux méthodes des diverses sciences humaines comme aux techniques des opérations financières.

Le premier de ces Cahiers traite de publications qui ne sont pas toutes récentes. Il a semblé en effet utile de revenir sur certains textes dont la parution en langue étrangère avait limité la diffusion. Les Cahiers ultérieurs s'efforceront de suivre l'actualité, sans pour autant s'interdire de semblables retours en arrière.

Il n'a pas été possible d'inclure dans le Cahier n° I des références bibliographiques sous forme de fiches. La présentation de ces dernières suppose l'adoption préalable d'un système de codification qui est encore à l'étude. Le Cahier suivant devrait combler cette lacune.

M. M.

SOMMAIRE

Thème	TITRES	Page
Epargne Entrepreneurs individuels	KLEIN - L'Epargne des Entrepreneurs individuels	4
Investissement d'Entreprise	KUH - La croissance du Capital : approche micro-économique	14
	HAMMER - La Demande de Capital physique : application d'un modèle sur la Richesse	
Epargne d'Entreprise	HART - La propension à épargner des entreprises	24
	LANCASTER - Epargne d'entreprise et Revenu Normal	
Crédit aux petites et moyennes entreprises	BATES - Le financement des petites entreprises	26
Revenu et Niveau de vie des ménages	MORGAN - Revenu et Niveau de vie aux Etats-Unis	28
Consommation des ménages (théorie)	CLARKSON - Théorie de la demande du consommateur : approche critique	31
	BREMER - Application de l'analyse vectorielle dans les recherches sur le comportement économique	35

Thème	TITRES	Page
Consommation des ménages (économétrie)	CROCKETT- Les effets du revenu et de la fortune sur la consommation globale et la consommation observée par voie d'enquête	38
	LIVIATAN Estimations des fonctions de consommation à partir de données d'enquête	41
	PYATT - Modèles de préférence et la demande de biens d'équipement ménagers	44
	CROCKETT et FRIEND : Comportement des ménages en matière d'investissement	47
Fortune des ménages	CORNUT - Répartition de la fortune privée en France par département et nature de biens au cours de la première moitié du XXe siècle	50
Crédit hypothécaire	POLTI - Le crédit hypothécaire.	60

L'EPARGNE DES ENTREPRENEURS INDIVIDUELS

L.R. KLEIN

(Entrepreneurial Saving)

in "Consumption and Saving" Volume II (ouvrage collectif) University of Pennsylvania - Wharton School of Finance and Commerce - Washington - 1960 - 37 p.

Dans cette étude L.R. KLEIN donne les conclusions de ses recherches tant sur les données anglaises que sur les données américaines. En particulier, il confirme que la différenciation par statut professionnel est importante, eu égard aux fortes différences dans les propensions moyennes et marginales à épargner des diverses catégories. Puis, il émet quelques hypothèses explicatives.

I - LES PROPENSICNS A EPARGNER.

KLEIN isole le groupe des entrepreneurs individuels et le définit de la manière suivante : sont entrepreneurs individuels les propriétaires de sociétés non anonymes, les membres de sociétés en nom collectif ou en commandite, les exploitants agricoles indépendants, les professions libérales et les artisans indépendants.

Bref, tous ceux qui s'emploient eux-mêmes (Self employed).

En sont exclus les gérants des grandes sociétés, les fermiers et les salariés des professions libérales.

1) - Analyse des données américaines.

KLEIN part des recherches de Friendet Kravis ("Entrepreneurial Income, Savings and Investment" in American Economic Review, vol. 47-1957) et du Survey of Consumer Expenditures 1950.

.../...

L'échantillon de 1950 est divisé en 4 groupes :

- entrepreneurs individuels
- professions libérales
- salariés
- inactifs.

Les entrepreneurs agricoles n'y figurent pas, l'échantillon étant uniquement urbain. Pour ces 4 groupes KLEIN établit un tableau de leurs propensions moyennes à épargner. Cette propension est très importante pour les 2 premiers groupes qui forment 50 % de l'épargne totale des ménages.

Epargne et Revenus moyens par statut
1950 - Enquête Budget de Famille (USA)

	Entrepreneurs individuels	Professions libérales et artisanales	Salariés	Inactifs	Ensemble
Composition de l'échantillon	7,6 %	2 %	77 %	13,4 %	100 %
Epargne moyenne	481 \$	622 \$	103 \$	- 226 \$	98 \$
Revenu moyen	5 316 \$	5 644 \$	3 564 \$	2 156 \$	3 863 \$
Propension moyenne à épargner	9 %	11 %	2,6 %	- 10,3 %	2,5 %
Distribution de l'épargne totale des ménages	37,2 %	12,9 %	80,7 %	- 30,8 %	100 %
Distribution du revenu total	10,4 %	3 %	79 %	7,6 %	100 %

.../...

2) - Séries d'agrégats.

Les calculs faits à partir des séries d'agrégats donnent des résultats différents de ceux obtenus par voie d'enquête :

- en partant des données extraites des comptes de revenu nationaux, Friend et Kravis constatent qu'aux Etats-Unis, pendant la période de l'"après-guerre", l'investissement net en équipement et matériel forme 24,3 % de l'épargne totale des ménages et 14 % du revenu total d'entreprise.

- en étudiant les données anglaises, Klein déclare que, bien que ne pouvant pas mesurer les variations citées plus haut, il est arrivé à mesurer l'investissement net en capital fixe et d'exploitation par les entrepreneurs individuels : il trouve que, de 1952 à 1956, cet investissement a pris 16,5 % de l'Épargne totale des ménages et 7,1 % du revenu d'entreprise total (pourcentages plus faibles que ceux des U. S. A.).

- Analyse des recherches de Goldsmith.

Goldsmith (1) a étudié les phénomènes de l'épargne sur une période beaucoup plus longue, commençant au début de ce siècle. De ses statistiques on ne peut pas conclure que les entrepreneurs individuels ruraux et urbains sont de grands épargnants. Avant-guerre, ils ne formaient que 4 % de l'épargne totale des ménages et après-guerre leur propension à investir est basse. Quant aux agriculteurs, leur épargne personnelle était, avant 1940, de 6 % de l'épargne totale. Après 1944, cette épargne a augmenté, car les agriculteurs ont acheté leur équipement sans recourir à l'emprunt (autofinancement).

3) - KLEIN explique le désaccord entre données d'enquête et données agrégées, qu'il qualifie d'apparent, en donnant 4 explications :

- L'épargne est considérée comme étant la variation nette de la fortune de l'entreprise. Cette variation nette des actifs de l'entreprise laisse de côté l'épargne personnelle des entrepreneurs (alors que tout est lié)

(1) in "A Study of Saving in the United States" Princeton University Press, 1955.

et de plus est calculée aux prix courants. Or Goldsmith a réévalué ses premières estimations pour tenir compte de la dépréciation due à une longue inflation... et cette inflation a été particulièrement importante durant l'après-guerre.

- De la même manière, les données fournies par les enquêtés n'incluent pas les ajustements annuels faits pour tenir compte des variations de valeur des stocks, alors que Goldsmith a réévalué les stocks et diminué ainsi l'épargne. Par ailleurs, en adoptant un point de vue national Goldsmith exclut les pertes et les gains en capital de chaque secteur individuel, qui pourtant affectent le comportement individuel d'épargnant.

- Les lourdes pertes enregistrées par les entreprises individuelles au cours des années 1930-1933 donnent des moyennes d'épargne sur séries temporelles basses.

- Il y a eu des transferts de sociétés privées en sociétés anonymes, soit par absorption soit par changement de statut. Lorsqu'il y a de tels transferts, Goldsmith sous estime l'épargne des entreprises individuelles.

Finalement Goldsmith a adopté comme définition de l'épargne des entrepreneurs individuels la variation nette de la fortune des entreprises, car ce sont les seules données à peu près exactes qui sont disponibles dans le secteur des entreprises individuelles. Mais cela l'amène à négliger l'épargne personnelle des entrepreneurs.

Klein veut étudier l'épargne par l'intermédiaire des "profits non distribués" qui sont essentiels, tout en insistant sur la faiblesse de certains de ses calculs, car le groupe des entrepreneurs individuels est celui sur lequel les données sont les moins sûres.

II - ETUDES ET HYPOTHESES EXPLICATIVES DE KLEIN.

Klein pose a priori l'hypothèse de l'épargne induite par le désir d'auto-investir, en donnant deux raisons à cela :

- le fait que les entrepreneurs individuels veulent garder le contrôle de leurs affaires,
- la politique de discrimination des banques à l'encontre des petites entreprises.

En Grande-Bretagne, LYDALL (1) prétend que les banques n'ont pas de politique discriminatoire mais BATES (2) prouve le contraire en partant de la même étude. KLEIN prend le contre-pied d'un rapport de la Federal Reserve Bank of New York (3) et montre que les banques ont une politique de discrimination. De plus, il signale le fait que les petites entreprises ont besoin de crédit à long terme, que les banques ne peuvent le leur fournir et que ces entreprises n'ont pas accès auprès des Compagnies d'Assurances et des autres intermédiaires financiers.

1) - KLEIN étudie les caractéristiques des C. S. pouvant influencer leur comportement d'épargnant.

a - Il fait une étude démographique sur les 4 groupes de base choisis dans le "Survey of Consumer Expenditures" 1950. Il note que les entrepreneurs individuels et professions libérales sont plus nombreux dans les âges où l'épargne est la plus importante (moyenne d'âge 49 ans, contre 35 à 40 ans chez les salariés) et ont un niveau d'instruction supérieur.

b - Puis KLEIN passe à l'étude des facteurs économiques : moyennes et distributions des revenus, liquidités détenues en banque, dettes hypothécaires, propriété du logement... Il constate que les entrepreneurs individuels se classent toujours en tête avec les professions libérales, avec les moyennes suivantes :

(1) in "The Impact of the Credit Squeeze on Small and Medium Sized Manufacturing Firms" in Economic Journal Vol. 67-1957.

(2) in "Hire Purchase in Small Manufacturing Business" The Bankers' Magazine - Vol. 184 - 1957.

(3) in "The Financing of Small Business" in Monthly Review May-July 1958, Federal Reserve Bank of New York.

Quelques caractéristiques économiques de l'échantillon
du Survey of Consumer Expenditures 1950

	Entrepreneurs individuels	Professions libérales	Salariés	Inactifs
Revenu disponible moyen (en \$)	5 316	5 644	3 964	2 196
Liquidités détenues en banque (\$)	1 832	1 951	729	1 311
Dettes hypothécaires moyennes (en \$)	1 157	1 164	829	251
% de propriétaires de leur logement	68 %	57 %	46 %	53 %

KLEIN étudie en particulier les variations des revenus, les enquêtés ayant indiqué l'évolution de leurs revenus à court terme (c. a. d. au cours des années 1949 et 1950). KLEIN constate que les données recueillies ne permettent pas de confirmer l'idée généralement répandue que les revenus des entrepreneurs varient plus que ceux des autres catégories. Or ces variations de revenus étaient souvent considérées comme un facteur important de l'épargne. Il faut donc chercher ailleurs l'explication de la haute propension à épargner des entrepreneurs individuels.

2) - Illustrations statistiques de la haute propension à épargner des entrepreneurs individuels.

- A partir des données du Survey of Consumer Expenditures 1950, KLEIN étudie la liaison Epargne-Revenu sur les 4 groupes de base, en traçant des courbes d'Engel. Ici, l'épargne est encore définie comme les variations nettes des actifs et des passifs de chaque unité de consommation, auxquelles on ajoute les versements pour les Assurances personnelles.

KLEIN remarque que les entrepreneurs individuels, au fur et à mesure que s'élève le niveau de leurs revenus, augmentent leur épargne d'une manière beaucoup plus rapide que les professions libérales. De même, leur épargne est supérieure à celle des professions libérales, lorsque ces entrepreneurs se situent dans les classes de revenus les plus élevées.

En prenant les valeurs de l'épargne dans les deux classes extrêmes de revenus, KLEIN constate en outre la forte propension marginale à épargner de ces deux groupes.

La liaison globale Revenu-Epargne est donc primordiale.

- En s'appuyant sur les Surveys of Consumer Finances 1950-1951, KLEIN a ajusté une fonction entre l'épargne (profits non distribués) et plusieurs variables : Revenu net, avoirs liquides en début de période, âge du chef de famille, nombre de personnes, propriété du logement.

Il établit des droites de régression à plusieurs variables et en donne, dans cet article, les résultats principaux (1). La propension marginale à épargner est :

- pour les entrepreneurs individuels urbains	:	0,33 en 1950 0,56 en 1951
- pour les exploitants agricoles	:	0,47 en 1950 0,37 en 1951
- pour les autres catégories sociales	:	0,18 en 1950 0,18 en 1951.

Dans les Surveys of Consumer Finances, la taille de l'échantillon est le quart de celle de l'échantillon du Survey of Consumer Expenditures; il faut donc apprécier les valeurs absolues en rapport avec la taille des sous-échantillons, et les erreurs d'échantillonnage sont sans doute fortes. Quoiqu'il en soit, la propension marginale à épargner est beaucoup plus forte pour le groupe d'entrepreneurs individuels et assimilés que pour les autres groupes.

(1) Ces liaisons ont été décrites par KLEIN dans "Statistical Estimations of Economic Relations from survey Data" in "Contributions of survey method to Economics" Columbia University Press - New York - 1954.

- En Grande-Bretagne : en partant d'une étude faite en 1953-1954, KLEIN établit des équations à plusieurs variables pour des catégories sociales un peu différentes.

Ses variables sont : - Revenu de l'année précédente,
 - Gains exceptionnels,
 - Epargne contractuelle (primes d'assurance-vie, versements à des organismes de retraite, remboursement de dettes),
 - Epargne libre (non contractuelle),
 - Existence d'une hypothèque.

Cette étude a donné les propensions marginales à épargner suivantes pour l'année 1954 :

- Entrepreneurs individuels :	0,23 pour l'épargne libre
	0,06 pour l'épargne contractuelle
- Salariés (noyaux primaires :	0 épargne libre
	0,05 épargne contractuelle
- Salariés (noyaux secondaires :	0,10 épargne libre
	0,02 épargne contractuelle
- Inactifs :	0,05 épargne libre
	0,02 épargne contractuelle.

On voit donc que :

- Les propensions à épargner pour l'épargne contractuelle ne sont pas très différentes d'une catégorie sociale à l'autre. Par contre, l'épargne libre accuse la forte différence observée plus haut dans l'épargne totale.

- Le niveau de revenu influence la formation de l'épargne totale d'une façon très nette, chez les entrepreneurs individuels.

- Pour les entrepreneurs individuels, le revenu joue un rôle très important principalement sur la formation de l'épargne libre, alors que pour les autres groupes les avoirs liquides et les gains exceptionnels ont sur l'épargne libre une influence supérieure à celle du revenu.

.../...

3) - Hypothèses explicatives.

a - Les entrepreneurs individuels épargnent beaucoup en vue d'investir dans leur entreprise. Pour prouver cela, KLEIN dissocie l'épargne personnelle de l'épargne d'entrepreneur.

- Epargne personnelle ou ordinaire : Epargne totale moins profits non distribués.
- Revenu personnel ou courant : Revenu total moins profits non distribués.

Puis il établit des courbes d'Engel mettant en relation l'épargne personnelle et le revenu personnel et voit alors que la courbe des entrepreneurs individuels est juste un peu plus forte et un peu plus haute que celle des autres groupes (ceci est valable pour les deux pays étudiés : U. S. A. et Grande-Bretagne) et KLEIN ajoute que la légère différence existant encore entre ces courbes, doit être due à la variabilité du revenu courant des entrepreneurs individuels, bien qu'il n'ait pu montrer cette influence de façon significative.

b- Ensuite KLEIN compare le rapport revenu courant-épargne ordinaire (personnelle) à des variables plus stables que le revenu annuel : il choisit les dépenses de consommation alimentaire et les dépenses pour le logement, en admettant que les variations annuelles de revenu sont sans effet sur elles. Si seules les variations de revenu expliquent les différences dans la formation de l'épargne, alors les courbes des différentes catégories sont confondues, sinon, un autre facteur détermine cette formation de l'épargne. KLEIN établit donc une épargne moyenne et un revenu moyen par C. S. à l'intérieur de classes de dépenses d'alimentation et met en rapport sur un graphique épargnes et revenus ainsi calculés. Il constate, alors, que la courbe des salariés est presque horizontale, alors que celles des entrepreneurs individuels et professions libérales montre des moyennes d'épargne plus fortes, malgré certains résultats aberrants. Il opère de même pour les dépenses de logement, en séparant propriétaires et locataires -ce qui réduit la taille des sous-échantillons et donne des modèles plus "erratiques"- et arrive au même résultat : les entrepreneurs individuels ont toujours une épargne supérieure.

Donc, il y a d'autres facteurs que celui de la variabilité des revenus dans la détermination du haut niveau d'épargne des entrepreneurs individuels, en particulier leur désir d'investir dans leur propre affaire.

c - Enfin KLEIN compare les types d'épargne et de dépenses. Il note que les entrepreneurs individuels investissent beaucoup plus dans leur affaire : 71 % de leur épargne totale contre 28 % chez les professions libérales.

Au demeurant, il semble que l'épargne des entrepreneurs individuels ne soit pas liée à un type quelconque de dépense. En affinant son analyse et en comparant les entrepreneurs individuels avec un groupe qui leur est très proche -les cadres supérieurs salariés- il ne constate que deux différences en matière de dépenses : il s'agit des dépenses de logement et de transport (les entrepreneurs individuels, étant souvent propriétaires et habitant près de leurs affaires, dépensent moins pour ces deux postes).

°
° °

KLEIN a donc démontré avec vigueur l'intérêt de différencier une étude sur l'épargne par statut professionnel, au moins entre entrepreneurs individuels et autres ménages. Il a dégagé une raison importante de leur haute propension moyenne à épargner qui est leur désir d'autofinancement. Mais il reste bien des inconnues, même dans les pays où des enquêtes ont été faites : les informations sont souvent incomplètes et un groupe n'a pas été étudié en tant que tel, celui des entrepreneurs agricoles.

B. de BAGNEAUX

LA CROISSANCE DU CAPITAL : APPROCHE MICRO-
ECCNOMETRIQUE

E. KUH

(Capital Stock Growth : a micro econometric
approach)

North-Holland Publishing Company-
Amsterdam 1963 - 340 p.

LA DEMANDE DE CAPITAL PHYSIQUE : APPLICATION D'UN
MODELE SUR LA RICHESSE

F.S. HAMMER

(The Demand for physical capital : Application of a Wealth
Model)

Thèse de Doctorat du Carnegie Institute of
Technology - 1964 . 180 p.

Ces deux ouvrages américains relativement récents, l'un paru en 1963, l'autre en 1964, traitent des décisions d'investissement. Le livre d'Edwin KUH intitulé : "Capital Stock Growth : a micro econometric approach" s'attache plus particulièrement à déterminer les motivations de l'investissement à travers une analyse micro-économique c'est-à-dire au niveau de la firme. La thèse de F.S. HAMMER : "The demand for physical capital : application of a Wealth Model" est plus conforme à la tendance actuelle qui préfère étudier les phénomènes économiques sous l'angle de la macro-analyse. Ceci dit, de notables différences séparent ces deux livres, bien que les sujets abordés soient théoriquement les mêmes. Une analyse rapide du contenu de ces deux ouvrages permettra de préciser quelque peu ces différences d'école et de conception.

Tout d'abord, E. KUH et F.S. HAMMER précisent tous deux l'état de la recherche économique en matière d'investissement. Cela leur permet

.../...

de se situer par rapport aux différentes écoles. Nous retiendrons ici l'analyse de KUH qui est beaucoup plus développée que celle de HAMMER. Ainsi KUH distingue deux groupes de théories : celles qui étudient l'investissement dans le court terme, et celles qui considèrent l'investissement dans le long terme. Il montre que dans le court terme l'investissement dépend du cycle économique et plus particulièrement de la productivité cyclique du capital et des fonds propres à l'entreprise. Au contraire dans le long terme l'investissement devient une fonction des perspectives de croissance et des fonds extérieurs à l'entreprise. Dans le premier groupe KUH cite ainsi les théories de l'investissement fondées sur le Profit. Selon cette optique, l'entrepreneur essaierait de maximiser la valeur actuelle des profits futurs espérés. Ce comportement tiendrait lieu de motivation principale en matière d'investissement. KUH mentionne les principaux auteurs qui ont analysé les différents aspects de cette approche (TINBERGEN, KALECKI, KLEIN). Toujours dans ce groupe KUH relève les théories fondées sur l'utilisation des capacités de production. C'est en fait un rappel des théories fondées sur le principe d'accélération. Ceci lui permet de présenter le modèle de CHENERY.

$$I_t = b \left[\beta X_t - K_{t-1} \right]$$

I_t = l'investissement pour l'année t

X_t = la production pour l'année t

K_{t-1} = le stock de capital pour l'année t - 1

b = coefficient de réaction $0 \ll b \ll 1$

$\beta = K_t^D / X_t^D$ = coefficient désiré du capital.

Dans la discussion qui suit la présentation de ce modèle, KUH parle du modèle dérivé de KOYCK qui d'une part tient compte du fait que les phénomènes économiques ne se transmettent pas de façon instantanée et d'autre part que ces décalages décroissent avec le temps.

Dans un second groupe, KUH analyse le modèle de DOMAR dans lequel intervient le taux de croissance de l'Economie. Ainsi :

.../...

$$K_t = I_t \sum_{n=1}^{m-1} (1+g)^{-n} = I_t \left[\frac{1 - (1+g)^{-m}}{g} \right] = I_t v$$

$$F_t = \frac{K_t}{m}$$

$$P_t = \int K_t = \int I_t v$$

$$D_t = r' P_t \quad \text{et} \quad R_t = P_t - D_t = (1 - r') p. v. I_t$$

Ceci donne :

$$I_t = R_t + F_t + E_t$$

soit finalement :

$$v \left[(1-r') \int + \frac{1}{m} \right] + \frac{E(t)}{I_t} = 1$$

Où : pour l'année t :

K_t = Stock de capital brut

I_t = Investissement brut

P_t = Bénéfices nets après taxes

D_t = Dividendes

E_t = Fonds externes à l'entreprise

F = Dépenses de dépréciation

R = Bénéfices non distribués

g = Taux de croissance de l'Economie

m = vie moyenne des biens de capital

p = Taux de profit net = P_t / K_t

r' = P_t / D_t Taux réel du dividende

v = valeur actuelle d'une annuité.

.../...

En dernier lieu, KUH présente les travaux de DUESENBERY, BROWN et MODIGLIANI, travaux qui font intervenir la demande globale en définissant :

$$C_t = Y_t + \lambda C_{t-1}$$

C = Consommation globale

Y = Revenu National

MODIGLIANI, quant à lui, s'attache à reformuler les théories de l'accélération de HICKS. En effet, ayant remarqué que les variables temporelles jouaient un rôle fondamental dans la détermination des fluctuations cycliques, MODIGLIANI s'attache à éliminer l'importance du temps dans la construction de son modèle de façon à obtenir des processus stationnaires, en introduisant notamment un coefficient "vitesse d'ajustement" (cf. chap. 2 § 1). Telles sont, brièvement, les différentes théories sur l'investissement que KUH et HAMMER commentent -et critiquent- Ceci fait, les deux auteurs définissent leurs modèles.

Modèle de KUH

Le livre de KUH est une somme des études antérieurement publiées, dont il a essayé de justifier les hypothèses par une analyse statistique portant sur un échantillon de 60 firmes. Ces firmes produisent des biens d'investissement et présentent, entre autres avantages, celui de posséder des statistiques comptables depuis 1935.

.../...

KUH considère alors six variables fondamentales :

I_t = Investissement brut (usines, équipement) exprimé en dollars corrigé des variations de prix

I_t est la variable dépendante.

S_t = Les ventes corrigées des variations de prix

R_t = Les bénéfices bruts non distribués, corrigés des variations de prix

K_t = Le stock de capital brut corrigé des variations de prix

C = Rapport des ventes au capital défini comme un indice d'intensité du capital.

P_t = Profit net après déduction des impôts et avant distribution des dividendes.

Etant donné que toutes les variables sont corrigées des variations de prix, KUH définit un indice de déflation. A la suite de quoi KUH présente 5 groupes d'équations.

Groupe A

Dans ce groupe l'auteur tente de lier le montant des flux d'investissement de l'année t aux variables, stock de capital, ventes et profits nets. Différentes catégories d'équations sont alors envisagées (15 eq).

.../...

Groupe B

L'auteur considère dans cette section les mêmes variables dépendantes et indépendantes que celles du groupe A mais les prend sous forme logarithmique. Il ne retient que 4 équations.

Groupe C

Dans ce groupe (6 équations) KUH tente de trouver une corrélation entre plusieurs ratios à savoir

$$I_t / K_t , \frac{P_t}{K_t} , \frac{S_t}{C K_{t-1}}$$

Groupe D

KUH, étudie plus particulièrement ici l'investissement considéré dans un modèle de capacité dans lequel le coefficient de capital C n'apparaît pas explicitement dans la variables "ventes".

Groupe E

Dans ce dernier groupe, KUH présente 2 formulations de l'hypothèse de LINTNER sur la distribution des dividendes.

LINTNER a émis en effet l'hypothèse suivante : les entreprises feraient une politique déterminée en matière de distribution de dividendes.

Les dividendes distribués l'année t sont fonction des dividendes distribués l'année antérieure et des profits réalisés au cours de l'année t.

.../...

Ainsi KUH considère exactement 31 équations pour 60 firmes. Les équations du groupe A représentent l'investissement dans un contexte à long terme. Celles des groupes B, C, D, tiennent plus particulièrement compte des hypothèses théoriques sur la capacité de production et les effets de l'accélération. Quant aux deux équations du groupe E : ce sont deux formes possibles de l'hypothèse de LINTNER en matière de politique du dividende. Telle est donc l'oeuvre de KUH. Le reste de son livre ne sera qu'une suite de vérifications statistiques de ces différentes équations.

Le modèle de HAMMER

Le modèle de HAMMER repose sur des considérations théoriques plus élaborées, puisque à l'inverse de KUH il ne se contente pas d'aligner les équations mais cherche au contraire à déterminer une équation de comportement qui sera le résultat d'un effort théorique. En effet, HAMMER se rattachant à l'école du profit admet que les entrepreneurs ont le comportement suivant : ils cherchent à maximiser leurs profits. HAMMER définit alors la fonction profit de l'entreprise.

$$\pi = r_a \cdot a - r_1 \cdot l \quad \text{avec}$$

$$r_a = P_a \cdot l_a ; r_1 = P_1 \cdot l_1$$

$$W_0 = P_a \cdot a - P_1 \cdot l$$

P_a = Prix des éléments d'actifs a = rendement réel des actifs

P_1 = Prix des obligations et emprunts l = rendement réel des emprunts

r_a et r_1 sont donc des rendements nominaux

a = montant des éléments des actifs

l = montant des éléments du passif

W_0 = richesse initiale de l'entreprise c'est-à-dire : valeur nette.

HAMMER fait en outre l'hypothèse suivante : P_a et P_1 sont fixes. Il cherche alors à maximiser cette fonction profit en tenant compte de certaines conditions notamment que :

$$P_a \cdot a - P_1 \cdot l \leq W_0$$

.../...

Ainsi à l'optimum on obtient la solution suivante en faisant intervenir la théorie des multiplicateurs de LAGRANGE et certaines hypothèses simplificatrices sur la forme des courbes de demande et des coûts de production :

$$\frac{d\pi}{dW} = \frac{r_a + a r'a}{P_a} = \frac{r_1 + 1 r'1}{P_1} = \lambda$$

C'est-à-dire que la firme ajustera son portefeuille Actif-Passif de telle sorte que les revenus nets marginaux et les coûts marginaux des dettes soient proportionnels aux prix des actifs et des éléments du passif, en admettant comme facteur commun de proportionnalité λ , = le rendement marginal de la richesse. HAMMER explique ensuite sa solution notamment par des graphiques, finalement par agrégation, il en déduit une équation prévisionnelle pour l'investissement, qui respecte le comportement optimum des firmes.

Ainsi pour l'ensemble de l'économie :

$$I_t = \alpha_0 + \alpha_1 W_t + \alpha_2 (\int k - r)_t + \alpha_3 K_t$$

où :

I_t = l'agrégat des dépenses d'investissement brut des firmes

W_t = la richesse (valeur nette) des firmes au début de l'année t

r_t = le taux d'intérêt de l'année t

$\int k_t$ = le rendement espéré du capital pour l'année t

K_t = l'agrégat des stocks de capital des firmes.

La présentation de ces deux modèles de KUH et de HAMMER se trouve au chapitre III des ouvrages de KUH et HAMMER. Le reste des deux volumes est constitué par l'analyse statistique des modèles. Cette analyse fort complète chez les deux auteurs est parfois assez pénible à suivre notamment chez KUH. Ce dernier envisage tout d'abord les problèmes statistiques généraux tels que des séries de tests sur les biais systématiques,

.../...

sur l'hétéroscédacité des variances, sur l'indépendance et l'autocorrélation des variables, ceci le conduisant notamment à éliminer de son échantillon certaines firmes comme étant "trop différentes" ; puis dans les chapitres V, VI, VII et VIII il entreprend toute une gamme de tests pour sonder la validité des hypothèses de base. Ensuite, dans les chapitres IX, X et XI, il s'attache plus simplement à étudier les équations qui traduisent une hypothèse théorique particulière, telle la théorie de l'accélération, la théorie du dividende de LINTNER, et la théorie de la croissance.

Procédant de façon quelque peu similaire, HAMMER dans son chapitre IV se livre à des vérifications statistiques complètes. Etant donné que son modèle se réduit par agrégation à une seule équation, les considérations statistiques sont nettement plus compréhensibles que pour les équations de KUH. Les tests de colinéarité, d'autocorrélation sont présentés de façon très claire, les résultats des équations de régression sont bien présentés et par là même très didactiques.

L'impression générale que l'on peut tirer de la lecture de ces deux livres est évidemment complexe et nuancée.

Dans son livre KUH a voulu résumer l'état des recherches et se livrer à une analyse critique de leur formulation. C'est par là même une de ses faiblesses, car on ne sait jamais très bien quelles équations sont discutées, quelles hypothèses sont en jeu.

En outre, il faut malheureusement constater que cette grande entreprise de vérification statistique est loin de porter tous ses fruits ou plus exactement, rares sont les tests vraiment positifs. Comme le dit KUH : "Une conclusion assez évidente bien que non triviale est que les analyses d'enquête constituent vraisemblablement un moyen inadéquat pour tester les hypothèses concernant les investissements ou pour estimer les paramètres des fonctions représentant les investissements lorsqu'il existe des perturbations dynamiques importantes".

On ne peut être plus franc. Enfin en ce qui concerne les vérifications des théories particulières sur l'investissement, on ne peut là encore affirmer que l'étude ait entièrement atteint son but (voir notamment les paragraphes 12-3 et 12-4).

Le livre de HAMMER ne présente pas ce genre de difficultés. A la décharge de KUH, il faut considérer que l'entreprise de HAMMER est nettement plus limitée. Ceci étant, HAMMER, conclut que son modèle se comporte de façon "raisonnable". Bien qu'ayant eu quelques difficultés avec sa variable W (richesse des firmes), HAMMER peut cependant écrire que l'investissement dépend du rendement espéré du capital et du taux de l'intérêt. Ces résultats seraient alors en opposition avec ceux obtenus par KLEIN et GOLDBERGER.

Indépendamment de ces conclusions, on peut dire que l'ouvrage de KUH se voulant exhaustif est d'un maniement difficile tandis que de la thèse de HAMMER on tire une impression très instructive : la logique et la clarté paraissant dominer constamment dans cette étude.

B. FULCHIRON

LA PROPENSION A EPARGNER DES
ENTREPRISES

P. E. HART

(The Business Propensity to Save) in Review of Economic Studies
Cliver and Boyd LTD - Edimburgh and London

Tome 29 n° 79 - 1962 -
pp. 147 à 151

EPARGNE D'ENTREPRISE ET REVENU NORMAL

T. LANCASTER

(Business Saving and Normal Income) in Review of Economic Studies
Cliver and Boyd LTD - Edimburgh and London

Tome 30 n° 84 - 1963 -
pp. 203 à 217

Le point de départ de l'article de P. E. HART est la discussion qu'a soulevée l'appréciation du rôle de la taille des entreprises sur leur comportement en matière d'épargne. S. Florence (1) a montré à partir des données anglaises que la proportion des profits épargnés tendait à croître avec la taille (sauf pour la brasserie, pour laquelle le phénomène inverse se produisait). Par contre DCBROWLSKY (2) et PRAIS (3) constataient que la taille était sans influence.

P. E. HART s'est limité à l'analyse de ce secteur de la brasserie et, en utilisant les données du National Institute of Economic and Social Research, a supposé qu'il existait une relation de la forme $U = e P^\beta$ entre l'épargne (U) et les profits (P) [définis comme le revenu après amortissement] ;

-
- (1) P. Sargent FLORENCE: - Ownership, Control and Success of Large companies - Sweet and Maxwell - London - 1961;
- Size and other factors in dividend policy
Journal of the Royal Statistical Society - Serie A 122 - 1955 -
- (2) S. P. DOBROWOLSKY - Corporate Income Retention 1915-1943
National Bureau of Economic Research - New York - 1951.
- (3) S. J. PRAIS - Some Problems in the Econometric Analysis of Company Accounts - Mineographed paper presented by the 18 th european meeting of the Econometric Society - 1956 .

.../...

il en a estimé les paramètres pour cinq années successives de 1950 à 1954. Or le paramètre estimé, b , pour chacune de ces années n'est pas significativement différent de 1 et HART en conclut que l'hypothèse de proportionnalité émise par M. Friedman peut être étendue aux sociétés sans introduire de distinction entre revenu courant et revenu "normal". Il indique cependant que cette stabilité n'existe pas nécessairement au niveau de l'entreprise et qu'elle peut être due au poids, dans la régression de grosses sociétés qui suivraient une politique stable d'épargne.

Cette interprétation des données est contestée par T. LANCASTER : le modèle de HART est biaisé. L'introduction en effet dans le schéma de la notion du revenu normal permet de démontrer que par les méthodes classiques, l'élasticité de l'épargne est biaisée vers le haut. L'hypothèse de P. E. HART est donc infirmée : on ne peut dire que le revenu mesuré soit égal au revenu permanent à moins qu'il n'y ait proportionnalité entre revenu normal et dividendes. Le coefficient obtenu par Hart est surestimé, l'élasticité de l'épargne par rapport au profit décroîtrait avec la taille des firmes de ce secteur. T. LANCASTER fait observer que cette interprétation des données confirme plutôt les résultats de P. S. Florence dont les estimations ne sont probablement pas biaisées car il a calculé des moyennes sur cinq ans, ce qui a des chances d'éliminer l'effet des composantes transitoires à l'intérieur des groupes.

La suite de l'article de T. LANCASTER est consacrée à la critique, à l'aide de l'hypothèse du revenu permanent, de deux essais d'analyse du comportement des entreprises, ceux de Tew et de R. Fischer (1).

Y. VAN EFFENTERRE

(1) Cf. B. Tew and R. F. Henderson : Studies on Company Finance 1959.

Cf. M. R. Fischer : L'Épargne et les profits des entreprises dans l'hypothèse du revenu permanent - in Economie Appliquée Paris-1957.

LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES

J. BATES

(The financing of Small Business)

Sweet and Maxwell London - 1964 - 230 p.

La source de l'ouvrage de J. BATES est une enquête réalisée en 1956 par l'Institut de Statistique de l'Université de Oxford sur les petites et moyennes entreprises.

Le but de l'enquête était double : connaître la comptabilité non publiée de cette catégorie d'entreprises et avoir des informations portant sur d'autres questions (démographie) relatives à leur comportement.

L'échantillon a été tiré au hasard dans une liste d'établissements tenue par le Ministère du Travail, ceux-ci comportant 10 à 500 employés. Le champ de l'enquête a été ensuite restreint à la fois à certains secteurs (non dominés par de grandes firmes) et à certaines zones industrielles (pour des raisons de coûts).

L'enquête comprenait d'abord des questions relatives aux conditions du marché, à la compétitivité de la firme à son taux de croissance... posées par un enquêteur qui demandait ensuite la comptabilité de la firme.

Le taux de réponses sur 1894 interviews est de 62 % pour la première partie et 18 % pour la seconde (la raison des refus se trouve dans le privilège qu'ont les petites entreprises de ne pas publier leurs comptes). A partir des données obtenues, BATES établit des bilans et des comptes d'exploitation moyens pour l'année 1956, séparément pour les compagnies et pour les entrepreneurs individuels.

En ce qui concerne les entrepreneurs individuels, par exemple, BATES remarque que leur épargne est financée à raison de :

.../...

{ emprunts : 12 %
augmentation des dettes vis à vis des fournisseurs : 32 %
fonds propres : 56 %

L'auteur note, d'autre part, que l'endettement moyen de ces entrepreneurs individuels forme 43 % de leur actif total (12 % emprunts et 31 % dettes vis à vis des fournisseurs).

Cependant l'objectif de l'auteur dépasse largement le cadre d'une publication des résultats d'enquête qu'il rappelle uniquement en annexe. Il étudie en effet le problème du financement vu sous l'angle de la petite entreprise.

Il passe en revue toutes les sources de financement -épargne et autofinancement, crédits bancaires, crédits commerciaux aussi bien que des formes plus spécifiques aux petites entreprises comme les "prêts des directeurs"- en indiquant comment elles sont utilisées et en montrant les possibilités nouvelles qui s'offrent aux entrepreneurs dont ils faisaient encore peu usage.

C'est donc en même temps une grande partie du système de financement existant en Grande-Bretagne que l'auteur décrit au long de son ouvrage.

Y. VAN EFFENTERRE

REVENU ET NIVEAU DE VIE AUX ETATS-UNIS

J. MORGAN
M. H. DAVID
W. J. COHEN
H. E. BRAZER

(Income and Welfare in the U. S.) Mac Graw-Hill Book Company, Inc. New York - 1962 - 530 p.

Ce livre présente les résultats d'un programme national de recherche conduit par le Survey Research Center of the University of Michigan's Institute for Social Research.

Les résultats sont donnés avec des calculs extrêmement nombreux et détaillés, dans le but d'arriver à expliquer pourquoi il existe des familles "pauvres" aux U. S. A., en quoi ces familles diffèrent des autres et comment des programmes d'aide publique remédient ou peuvent remédier à une telle situation.

Cette étude est fondée sur une enquête faite auprès d'un échantillon national aléatoire de logements fourni par le Survey Research Center of Michigan, avec un échantillon supplémentaire de familles à bas revenus, et de personnes âgées (échantillon tiré du Survey of Consumer Finances)(1) ; 2 800 familles ont été interrogées, dont 300 à bas revenus.

Grâce à un questionnaire très complet, les auteurs ont pu étudier la distribution et la redistribution des revenus familiaux aux U. S. A., en analysant surtout les attitudes et l'histoire des familles, ainsi que les facteurs déterminant le montant de leur revenu.

(1) Cf. "Recherches sur l'Épargne aux États-Unis et en Scandinavie" par M. Massonaud et G. Vangrevelinghe - CREP - Paris - 1966.

Il ne s'agit pas de décrire la répartition exacte des revenus aux U. S. A., mais plutôt d'analyser les facteurs démographiques, économiques, sociologiques et psychologiques qui déterminent la position économique d'une famille. Chaque variable est étudiée comme faisant partie d'un groupe de décisions. Ces données sont combinées dans une analyse de corrélation à plusieurs variables, qui montre le rôle de chaque variable en liaison avec les autres.

Plus particulièrement, une grande importance est accordée au rôle joué par l'éducation et le niveau d'instruction, qui sont étudiés minutieusement.

Pour mesurer l'inégalité du revenu, les auteurs utilisent la courbe de Lorenz et le coefficient de GINI (allant de 0 en cas d'égalité parfaite à 1 en cas d'inégalité totale) ; ils appliquent ces coefficients à différentes notions de revenus (revenu y compris les revenus en nature, revenu monétaire, revenu brut, revenu disponible...) et à un taux de bien être ou "Welfare Ratio" qui, pour eux touche la réalité de plus près, car il lie le revenu aux besoins totaux des ménages. (1) Ce taux de Bien Etre est le rapport du revenu réel d'un ménage (y compris les revenus en nature) au "budget standard" de ce ménage. Le budget standard de chaque ménage est calculé en tenant compte de la taille et de la composition des ménages et en attribuant à chaque membre du ménage un coût annuel établi à partir des données de l'"Annual Price Survey and Family Budget Costs, October 1959".

En 1960, 20 % des familles ont un revenu inférieur à 85 % de leur budget standard c'est-à-dire ont moins de 85 % de leurs besoins satisfaits, (c'est ainsi que les auteurs définissent la pauvreté), ce qui correspond à un revenu annuel inférieur à 5 000 \$.

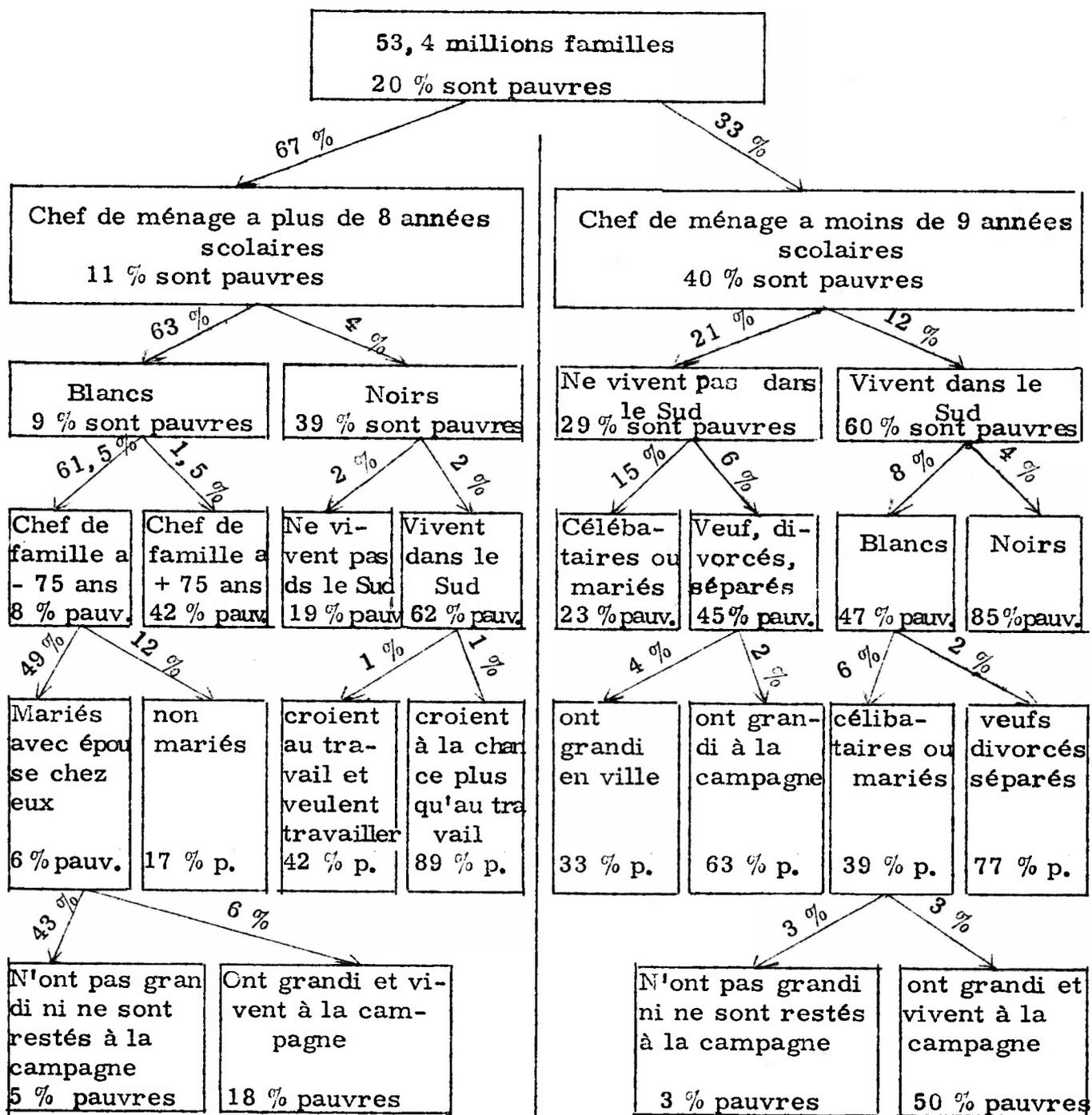
(1) Par exemple : pour un "Adult Unit" (+ de 18 ans) le coefficient calculé est : 0,40 lorsque l'on considère le revenu brut et 0,35 lorsque l'on considère le taux de Bien Etre. On peut noter que l'inégalité est moins forte lorsque l'on tient compte du taux de Bien Etre.

Les auteurs ont résumé leurs recherches sous la forme d'un tableau que nous publions ci-contre, tableau mettant en évidence les principales variables étudiées, qui, selon les auteurs, ont une influence sur la répartition des revenus entre les ménages.

On obtient ainsi une vue synthétique des facteurs déterminant le niveau de revenus des familles aux U. S. A.

B. de BAGNEAUX

CAUSES ET CONSEQUENCES DE LA PAUVRETE
DANS LES FAMILLES AUX USA EN 1959



THEORIE DE LA DEMANDE DU CONSOMMATEUR :

APPROCHE CRITIQUE

G. CLARKSON

(The theory of consumer demand : a critical appraisal - An inquiry into the possible existence of a testable theory of consumer behavior)

Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliff N-J-1963 - 150 p.

Le but de ce livre est de démontrer que les écarts entre la réalité et les prévisions économiques sont dûs au fait que les théories économiques actuelles sont incapables de satisfaire aux exigences normales des sciences expérimentales et non au fait qu'il s'agit d'un domaine subjectif. L'auteur s'efforce en réponse de mettre sur pied une théorie du comportement du consommateur qui soit "vérifiable".

Après avoir défini les termes fondamentaux et les outils d'analyse qu'il emploiera tout au long de son livre (systèmes déductifs, en particulier), Clarkson présente les thèmes essentiels de la théorie classique de la demande et de l'utilité, analyse les postulats et les lois de cette théorie dans l'explication et la prévision économiques, puis propose une théorie de la demande qui est vérifiable de façon expérimentale.

Dans une première partie, Clarkson analyse la théorie micro-économique de la demande et fait ressortir que :

- les lois ne peuvent être confirmées ni infirmées par des tests expérimentaux.
- les lois dérivées ne peuvent être confirmées de façon empirique que si les postulats de base sont déjà confirmés de cette manière.
- les postulats de base ne contiennent pas un nombre suffisant de règles d'interprétation pour pouvoir être confirmés expérimentalement. Tant que ces règles ne seront pas découvertes, la théorie de la demande ne pourra qu'expliquer "expost".

.../...

- pour être capable d'établir des explications et des prévisions scientifiques, les lois de la théorie de la demande doivent être formulées de telle façon, qu'elles puissent être vérifiées expérimentalement.

La deuxième partie du livre de Clarkson est consacrée à l'exposé de sa propre théorie et à la démonstration des deux points suivants :

- les problèmes du développement et de la "vérification" de la théorie micro-économique ne sont pas différents de ceux rencontrés dans les sciences physiques.

- il est possible de développer une théorie micro-économique complète ayant le même pouvoir de prévision et le même système d'explication que les sciences physiques.

Pour cela, l'auteur réduit la théorie de la demande et de l'utilité en une théorie testable de "comportement" et de "décision". Cette théorie du comportement du consommateur sera ainsi la base expérimentale de la théorie de la demande.

Clarkson, en s'inspirant des récents développements de la théorie psychologique of "Human Problem Solving" (Newell, Shaw, Simon) étudie donc le processus de décision du consommateur qui répartit son revenu total entre divers types de dépenses variés... et il suppose que chaque individu décide pour une période donnée les % de revenu qu'il allouera à chaque catégorie de biens, que cette décision reste constante aussi longtemps que le revenu ne varie pas de façon importante, et que ces % reflètent les % alloués par les consommateurs se trouvant dans la même situation économique et sociale.

Puis Clarkson distingue quatre sortes de processus que la recherche empirique (expérimentale) doit systématiser :

a) Le premier processus consiste en l'allocation d'une part du revenu à telle ou telle acquisition (l'observation peut suffire à trouver ce processus), suivi d'un autre processus indépendant du premier, qui est la façon de payer.

b) Un second processus permet aux consommateurs de préférer une série d'acquisitions à une autre, les différents choix étant ordonnés.

c) Un troisième processus ajuste la décision du consommateur à d'autres variables importantes, dont la prévision des prix.

.../...

d) Une dernière série de processus résoud les conflits variés qui peuvent se créer autour d'une situation.

Ces quatre processus étant la base des théories du comportement individuel peuvent donc, selon Clarkson, rendre "vérifiable" une théorie du comportement économique. Mais Clarkson ne tente pas, dans son livre, une vérification de sa théorie.

B. de BAGNEAUX

L'APPLICATION DE L'ANALYSE VECTORIELLE
DANS LES RECHERCHES SUR LE COMPOR-
TEMENT ECONOMIQUE

Analyse critique de l'oeuvre de BILKEY

Axel BREMER

in Metra - Vol. 1 n° 2 1962
pp. 205 à 220

Au cours des dernières années s'est répandue, sous le nom "analyse vectorielle", une nouvelle tendance dans les recherches sur le comportement des consommateurs. L'analyse vectorielle est fondée sur les conceptions de la psychologie de la forme et celles de la psychologie dynamique, développées plus particulièrement dans les travaux de Kurt Lewin.

Bilkey a repris cette approche pour l'appliquer à l'étude de la consommation, et dans cet article, Axel Bremer présente et critique cette démarche.

L'analyse vectorielle de Bilkey repose sur 4 postulats :

- La consommation n'est qu'un aspect de la structure de l'ensemble du comportement individuel (postulat tiré de la psychologie de la forme).
- La structure réelle des dépenses des consommateurs est le résultat de plusieurs décisions de dépenses indépendantes et isolées (postulat fondé sur les observations empiriques et les études de budget).
- Les décisions d'achat sont le solde des tensions psychologiques de l'individu devant chaque bien économique (postulat tiré de la psychologie vectorielle de Lewin).
- Si un groupe homogène de consommateurs fait un certain achat avec la même probabilité, la répartition de la fréquence de leurs tensions psychologiques tend vers une distribution normale.

.../...

3 situations de conflits sont étudiées :

- La première concerne le problème général de la consommation et de l'ensemble des décisions du consommateur qui établit une hiérarchie entre les diverses dépenses.

Il y a deux comportements extrêmes : suivre ses impulsions et ses habitudes, ou faire la balance entre les avantages et les inconvénients.

En fait, le consommateur se trouve dans un dilemme permanent.

- La seconde traite de la position du consommateur en face des biens économiques : d'un côté, les biens satisfont des besoins, de l'autre, la jouissance de ces biens n'est obtenue que par un sacrifice.

- La troisième concerne le consommateur qui se trouve en présence de plusieurs biens. Le consommateur doit établir une priorité.

Application de l'analyse vectorielle par Bilkey :

- Il s'agit de mesurer ces tensions en mettant une valeur ou "valence" en face de chaque bien.

Il y a 2 méthodes possibles :

- celles de Lewin : c'est l'enquêteur qui établit lui-même l'échelle des valences.

- celle de Bilkey ("self rating method"). Au cours d'une expérience pilote, Bilkey fait estimer l'intensité des tensions par le sujet lui-même sur une échelle de 100 points. Les valeurs ainsi obtenues sont en corrélation avec les comportements d'achats réels.

Ensuite, ces résultats sont soumis aux analystes qui retiennent deux faits principaux : - le solde des interactions entre les valences (positives et négatives) et la résistance au coût.

Critique de l'analyse vectorielle de Bilkey.

Cette méthode accorde trop de confiance à l'analyse vectorielle qui doit renoncer à résoudre un problème pourtant important : quels sont les motifs qui conduisent à choisir tel bien à la place de tel autre ?

.../...

De plus, la méthode vectorielle ne tient compte que des décisions immédiates des consommateurs alors qu'il existe des prévisions de dépenses. Cette analyse est donc trop abstraite et formelle.

Alors que Lewin ne s'intéressait pas à la recherche des valences en vue d'une explication directe des décisions réelles, Bilkey voit dans cette recherche la possibilité d'établir une corrélation entre achat réel et échelle des valences : pour toutes les actions, la somme des vecteurs positifs et négatifs est connue, si bien que la décision de consommation est déterminée. Les valences deviennent une explication directe des décisions réelles. La structure des dépenses de consommation est la somme de plusieurs décisions isolées (ces décisions naissent comme solutions des conflits créés par des tensions psychologiques contraires).

Bilkey se rapproche ainsi de la conception classique et stérile de la théorie bien connue de l'utilité et désutilité, par l'intermédiaire de sa notion de profit et de gain (le comportement du consommateur est expliqué à l'aide des représentations du profit et des pertes : du postulat de maximisation du profit naît le postulat de la maximisation des "valences").

Mais l'analyse vectorielle a son utilité car elle sert à la recherche sur le comportement du consommateur par :

- la mesure des engagements psychiques dans les achats.
- l'établissement d'un lien entre les facteurs économiques et "extra-économiques" du comportement.
- l'interprétation du comportement du consommateur comme somme de décisions.
- l'analyse des facteurs menant à la satisfaction des besoins.

Le tort principal de cette théorie, d'après Axel Bremer, est de croire que le travail interdisciplinaire mène à des concepts faciles et simples.

B. de BAGNEAUX

LES EFFETS DU REVENU ET DE LA FORTUNE
SUR LA CONSOMMATION GLOBALE ET LA CONSOM-
MATION OBSERVEE PAR VOIE D'ENQUETE

J. CROCKETT

(Income and Asset Effects on consumption aggregate and cross section) in Income and Wealth Vol. 8 National Bureau of Economic Research, Princeton University Press - Princeton 1964
 pp. 97 à 136

Dans cet article, l'auteur soutient qu'il n'a pas été possible jusqu'à présent de mesurer correctement ni l'effet du revenu, ni celui de patrimoine sur la consommation. Les principales raisons de cet échec tiennent à l'incapacité de séparer les différentes composantes du revenu disponible des ménages, de mesurer objectivement les propensions à épargner qui varient beaucoup selon les familles, et enfin, de tenir compte des interactions qui existent entre ces deux effets.

Un des résultats de cette impossibilité, est la distorsion que l'on observe entre les estimations obtenues à partir des séries temporelles, et celles des enquêtes de budgets de famille. L'auteur estime que les propensions calculées dans ces deux cas sont biaisées autant les unes que les autres, et elle passe en revue toutes les sources d'erreurs qui affectent soit les unes soit les autres.

Il y a tout d'abord le fait dans les séries temporelles que le revenu dépend de la consommation tout autant que la consommation du revenu. Si le problème est moins grave dans les enquêtes, il n'en reste pas moins qu'on peut supposer, pour les familles dont les besoins de consommation sont grands, une action sur le revenu (par le travail de plusieurs membres de la famille). Les résultats exposés par l'auteur sur ce plan, ne conduisent pas à des conclusions très nettes dans tout le domaine de variation du revenu.

Une autre cause d'erreurs peut provenir de l'omission de variables corrélées avec le revenu dans l'un ou l'autre des modèles.

.../...

Mrs. CROCKETT en énumère quelques-unes telle que la taille de la famille, l'âge, la région, les avoirs possédés, la faculté d'emprunt, les variations de revenus. Dans le cas des séries temporelles, des changements dans la structure des avoirs détenus par la population et dans les facilités d'emprunt, ainsi que des modifications dans la distribution des revenus par âge, race et catégorie professionnelle, peuvent influencer la consommation. De même, l'omission de certaines variables liées aux avoirs, peuvent affecter les estimations de l'effet du patrimoine : en particulier les types de comportements différents (familles à forte ou faible propension à épargner).

Le troisième point est l'impossibilité de séparer correctement les diverses composantes du revenu dont on suppose qu'elles n'ont pas le même effet sur la consommation.

J. CROCKETT suggère alors un modèle de la forme :

$$c = \alpha + \beta y_N + \gamma y_T + \delta (A - \hat{A}) + U$$

dans lequel :

c	est la consommation
y_N	le revenu normal
y_T	le revenu transitoire
A	le niveau actuel des actifs détenus
\hat{A}	le niveau des actifs désirés.

Pour passer à l'estimation des paramètres (la base des tests en ce qui concerne l'enquête est constituée par des échantillons homogènes de l'enquête du B.L.S.(1) de 1950), l'auteur fait quelques hypothèses, en particulier que \hat{A} , le niveau d'actifs désirés, est une fonction aléatoire du revenu normal. Il reste à adapter les données pour mesurer l'effet des différentes composantes du revenu. On estime des formes différentes pour trois groupes de ménages dont on peut supposer, soit que le revenu est plus fort, soit qu'il est plus faible que le revenu normal (d'après une question posée dans l'enquête sur les changements de revenus intervenus ou à venir), soit enfin qu'on n'en puisse rien dire.

Les régressions ont été estimées simplement en fonction du revenu, à l'intérieur de groupes définis par le niveau des avoirs liquides détenus. Les propensions marginales à consommer obtenues sont les suivantes :

(1) Bureau of Labor Statistics.

	<u>Avoirs liquides</u> <u>faibles</u>	<u>Avoir liquides</u> <u>élevés</u>
Ménages dont le Revenu actuel > Revenu normal	0, 806	0, 609
Ménages ayant un Revenu ac- tuel = Revenu normal	0, 874	0, 799
Ménages dont le Revenu ac- tuel < Revenu normal	0, 907	0, 911

échantillon de familles d'employés dont le revenu est compris entre 1 000 et 10 000 \$, et dont la taille de la famille est inférieure à 10.

L'auteur indique d'ailleurs, toute une série d'autres calculs relatifs à des enquêtes (d'autres indications de mesures des avoirs sont utilisées et en particulier, la valeur du logement).

Quant aux séries temporelles, J. CROCKETT utilise un artifice, pour séparer l'effet du revenu normal de celui du revenu transitoire. Dans une régression de la consommation par rapport au revenu réel disponible par tête, elle considère le trend ajusté comme représentant le revenu normal, et les déviations par rapport à ce trend comme le revenu transitoire. On obtient une certaine stabilité des estimations, quelle que soit la longueur de la période.

Y. VAN EFFENTERRE

ESTIMATIONS DES FONCTIONS DE CONSOMMATION
A PARTIR DE DONNEES D'ENQUETE

LIVIATAN

(Estimates of distributed lag consumption functions from cross section data) in Review of Economics and Statistics

Harvard University Press - Cambridge - Février 1965-pp. 44 à 54

L'auteur applique la relation, déjà utilisée par d'autres, qui exprime la consommation comme une fonction des revenus antérieurs pondérés :

$$C_t = a + b \sum L^i R_{t-i} + U_t$$

ou encore : $C_t = a(1 - L) + b R_t + L C_{t-1} + (U_t - L U_{t-1})$

à des données d'enquêtes obtenues sur 2 ans par réinterview, de façon à avoir C_t et C_{t-1} .

où :

C_t = consommation de l'année

L = coefficient inférieur à 1

R_{t-i} = revenus des années antérieures

U_t = résidu de l'année

R_t = revenu de l'année

U_{t-1} = résidu de l'année antérieure

C_{t-1} = consommation de l'année antérieure.

La propension à court terme est b , et la propension à long terme est

$$b \sum_i L^i = \frac{b}{1-L}$$

L'estimation statistique consiste à calculer les coefficients du revenu R_t et de la consommation C_{t-1} ; on est gêné par la corrélation entre le résidu $W_t = U_t - L U_{t-1}$ et C_{t-1} qui comprend U_{t-1} .

.../...

Cependant, en introduisant le coefficient de régression entre U_t et U_{t-1} on peut connaître le signe des biais sur les coefficients.

- Les données :

- 1) Survey of consumer Finances en 1947, et réinterview en 1948. On y mesure le revenu et l'épargne, la consommation étant obtenue par différence.

Les retraités, étudiants et hommes d'affaires indépendants, ne sont pas réinterrogés pour avoir une population plus homogène ; restent 441 ménages.

- 2) Le Ford Panel Study, portant sur 700 familles urbaines en 1954 ; l'échantillon réinterviewé après l'élimination des mêmes catégories qu'en 1) est égal à 472 ménages.

- 3) Israel Reinterview Savings Survey : 3 000 familles juives urbaines en 1958 et 1959 ; les mêmes catégories ont été éliminées dans les réinterviews.

- Les résultats :

Pour les trois enquêtes, l'auteur calcule les 2 coefficients du revenu R et de la consommation antérieure C_{t-1} avec et sans les biens durables, soit par la méthode des moindres carrés ordinaires, soit avec variables instrumentales.

. Les coefficients de C_{t-1} sont toujours bas (environ 0,08) ce qui montre que l'influence du passé sur la consommation actuelle est faible, comparée à l'influence du revenu actuel.

. Les coefficients de revenu ou propensions marginales à consommer sont en moyenne :

	Propension à court terme	Propension à long terme
avec biens durables	0,75	0,82
sans biens durables	0,65	0,72

.../...

Les termes constants existent et sont positifs. Il s'ensuit que l'élasticité de la consommation est inférieure à 1; car si

$$c = a + bR \quad \frac{dc}{dR} \frac{R}{c} = \frac{bR}{a+bR} < 1$$

. En annexe sont présentés des calculs sur le signe des biais dûs à la corrélation entre C_t et les résidus d'une part et les erreurs de mesure d'autre part.

H. FAURE

MODELES DE PREFERENCE ET LA DEMANDE DE
BIENS D'EQUIPEMENT MENAGER

PYATT

(Priority Patterns and the demand for household durable goods)

Cambridge University Press Cambridge-1964 -147 p.

Cette étude consiste à utiliser les résultats d'une enquête du type "intentions d'achat" pour relier les achats aux différentes situations possibles de possession d'un ensemble de biens durables. L'enquête a été réalisée par le "British Market Research Bureau" en Juin 1958. Le but de l'étude est d'essayer d'appliquer le modèle d'accumulation statique à l'évolution temporelle.

Les deux groupes de biens sont :

I	II
Cuisinière	1° Radio
Aspirateur	2° Radio
Machine à laver	Electrophone
Réfrigérateur	Combiné Radio-tourne disques
	Télévision.

On peut répartir les ménages selon toutes les combinaisons possibles de possession, et faire correspondre à ces combinaisons les possibilités d'achat.

Par exemple pour le premier groupe de biens :

<u>Possession</u>	<u>Achat</u>																							
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">i</td> <td style="width: 25%;">j</td> <td style="width: 25%;">k</td> <td style="width: 25%;">l</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td colspan="4">etc...</td> </tr> </table>	i	j	k	l	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	etc...				<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>0 ou i ou j etc...</td> </tr> <tr> <td>0 ou j ou k ou l etc...</td> </tr> <tr> <td>etc...</td> </tr> </table>	0 ou i ou j etc...	0 ou j ou k ou l etc...	etc...
i	j	k	l																					
0	0	0	0																					
1	0	0	0																					
1	1	0	0																					
etc...																								
0 ou i ou j etc...																								
0 ou j ou k ou l etc...																								
etc...																								
	.../...																							

PYATT arrive à l'idée de priorité c'est-à-dire qu'il est possible de calculer un rang d'acquisition pour chaque bien ; si le rang de i est inférieur à celui de j , i a une priorité plus forte.

En reliant les achats aux combinaisons de possession, on aboutit à un modèle d'accumulation des biens, moyennant certaines hypothèses qui restreignent la portée de l'étude. Ces hypothèses sont entre autres :

- Les priorités restent constantes (acquisition de i avant j). Cela a donc l'inconvénient, lorsqu'on passe à l'évolution temporelle, de ne pas pouvoir tenir compte des variations des goûts où de l'influence des variations de prix.

- On ne tient pas compte des durées pendant lesquelles on a possédé tel bien.

- Les vitesses d'accumulation pour deux situations restent dans le même rapport entre elles.

Il reste cependant que le modèle d'accumulation des biens durables obtenu par enquête à un instant donné, peut donner un schéma applicable à l'évolution temporelle, avec certaines restrictions.

Comme l'auteur le fait remarquer lui-même, son modèle se rapproche par certains côtés des méthodes utilisées par RCCS et STONE (1) où les achats d'un bien durable sont fonction de l'écart entre un niveau de possession futur désiré et le niveau de possession actuel observé. L'avantage du modèle de PYATT est peut-être qu'il tient compte d'un ensemble de biens et ne raisonne pas sur chacun séparément.

(1) Cf. Stone et Rowe : "The market demand for durable goods" in *Econometrica* - Juillet 1957.

Cf. Roos et Von Szeleski : "The dynamics of automobile demand , factors governing changes in domestic automobile demand " Général Motors Corporation - New York 1939.

Le modèle présenté est un système d'équations différentielles de matrices, c'est-à-dire une forme assez lourde ; la solution de ce système d'équations peut, comme particularité, déboucher sur des formulations déjà connues : "modèles à retards échelonnés" et "chaînes de Markov", où interviennent les valeurs antérieures des variables.

H. FAURE

LE COMPORTEMENT DES MENAGES EN
MATIERE D'INVESTISSEMENT

CROCKETT and FRIEND

(Consumer Investment Behavior)- National Bureau of
Economic Research Inc. New-York - 1965 - Document ronéoté de
114 p.

Il s'agit d'une communication faite lors de la "Conférence on Investment Behavior" en juin 1965. Dans un document ronéoté d'une centaine de pages, les auteurs présentent l'état actuel des travaux sur le comportement des ménages en matière d'investissement. L'étude comprend cinq grandes parties :

- la première partie explicite le modèle qui est retenu par les auteurs : les décisions d'investir sont fondées sur des motivations équivalentes qu'il s'agisse d'actifs physiques ou d'actifs financiers. Le premier facteur déterminant (mis à part les goûts) le niveau d'actifs désirés est le revenu normal. Raisonnablement, ce niveau ne peut être atteint que par paliers et la vitesse à laquelle il est atteint n'est pas identique pour chaque forme d'actifs. Ces hypothèses conduisent, pour l'actif désiré, à une expression de la forme :

$$A^x = f(Y_n) \text{ relation linéaire ou logarithmique}$$

où A^x est le niveau d'actif désiré et Y_n le revenu normal.

Ceci entraîne pour l'épargne la relation suivante :

$S_t = r(A^x - A_{t-1}) = f(Y_n, A_{t-1})$ où A_{t-1} est le niveau des actifs possédés l'année précédente.

Cette relation s'applique également en ce qui concerne le niveau actuel des actifs possédés (A_t).

Des équations du même ordre peuvent être écrites pour chaque élément de l'épargne.

.../...

Dans la deuxième partie les auteurs passent en revue les analyses effectuées antérieurement. Signalons simplement qu'ils étudient aussi bien les modèles de demande de l'épargne totale ou de l'actif total que ceux relatifs à certains types d'actifs (automobiles, liquidités, valeurs mobilières...), qu'ils comparent les estimations obtenues à partir des séries temporelles et à partir des enquêtes en distinguant toujours les effets du court terme et du long terme. Ces études conduisent souvent à des résultats divergents ou même contradictoires.

Pour améliorer l'estimation des paramètres des modèles envisagés les auteurs utilisent deux enquêtes :

1) l'enquête du F.R.B.(1) en 1962 sur 2 600 ménages ; elle porte sur un an et a permis, sur données groupées, d'estimer des relations entre les actifs détenus et le revenu ainsi qu'entre certains types d'actifs et la richesse totale ;

2) un panel du S.C.F.(2) en 1960-1961-1962. On dispose pour 526 ménages en plus des caractéristiques socio-démographiques, de plusieurs estimations des variables intéressantes par exemple : cinq valeurs consécutives du revenu (sans compter des estimations des revenus d'années antérieures 1920-1928-1940...) ; trois estimations de l'épargne ; deux estimations de l'actif total...

Pour résoudre un premier problème qui est la mesure des effets respectifs des composantes transitoires et normales du revenu, différentes estimations du revenu normal sont proposées :

- moyennes, sur différentes périodes, du revenu courant du ménage ;
- moyenne du groupe socio-professionnel à laquelle le ménage appartient.

Quant à l'influence des actifs détenus en début de période, pour l'appréhender en éliminant les goûts, deux méthodes ont été utilisées :

- soit l'introduction d'une variable qui sépare les gros épargnants des petits, par exemple, le pourcentage du revenu permanent épargné dans une autre période que celle sous étude ;

(1) Federal Reserve Board

(2) Survey of Consumer Finances.

- soit la mise en relation des variations du revenu, des variations de l'épargne et des avoirs initiaux pour les mêmes familles mais à différents moments.

Les résultats empiriques qui sont indiqués dans les parties IV et V sont très détaillés. Des batteries de corrélation ont été calculées en prenant en compte toute sorte de variables. Il semble, en conclusion, que l'on puisse faire ressortir les points suivants :

- les relations estimées à partir de l'enquête de F.R.B., conduisent à une estimation de l'élasticité de la fortune par rapport au revenu qui est supérieure à 1 (1) qui n'est pas compatible avec l'hypothèse classique du revenu permanent.

- l'influence du revenu transitoire est particulièrement marquée sur les variations d'actifs liquides, celle du revenu normal sur l'actif total et l'épargne contractuelle. L'introduction des variables socio-démographique ne semble pas avoir grand poids mais améliore la précision des corrélations.

Tous les résultats n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de ce rapport, cependant, les premiers calculs présentés permettent d'éliminer les relations de seconde importance et de limiter ainsi le champ d'investigation (nous pensons, en particulier, à certains essais de calculs du revenu normal qui n'ajoutent rien). Les auteurs, pour le moment, n'ont absolument pas élagué.

Y. VAN EFFENTERRE

(1) Ceci se décompose en une élasticité des actifs physiques d'environ 1. Une élasticité des assurances, investissements d'entreprises et valeurs mobilières de 1,5 et enfin celle de différentes obligations de 3 ou 4.

REPARTITION DE LA FORTUNE PRIVEE EN FRANCE
PAR DEPARTEMENT ET NATURE DE BIENS AU COURS DE LA
PREMIERE MOITIE DU XXème SIECLE.

P. CORNUT

Librairie Armand Colin - Paris - 1963

656 p.

M. CORNUT présente la somme d'informations, qu'il a recueillies à la suite de nombreuses recherches effectuées seul, dans le but de mesurer la fortune privée en France de 1.900 à 1950 et d'en étudier la répartition géographique.

Après avoir consacré une première partie à la définition de cette Fortune Privée Française et à l'exposé de son mode d'évaluation, l'auteur nous livre des statistiques établies par département et par nature de biens pour 4 années : 1908, 1934, 1949 et 1953. Une troisième partie reprend les conclusions et esquisse une analyse des liaisons entre impôts, dépenses publiques et fortune privée.

PREMIERE PARTIE : LA FORTUNE PRIVEE.

A - Définition

Elle se compose de tous les biens situés en France et possédés par des Français (personnes physiques) ou par des étrangers résidant en France. En sont exclus tous les biens français situés à l'étranger autres que les valeurs mobilières, tous les biens propres à l'Etat et aux collectivités locales. En revanche, les titres représentatifs de la Dette Publique détenus par les particuliers et la valeur des clientèles des professions libérales y sont inclus.

Cette définition a l'avantage de correspondre le mieux aux exigences des lois françaises sur les successions.

.../...

B - Procédé d'Evaluation

De par sa qualité d'Inspecteur de l'Enregistrement, l'auteur a été conduit à utiliser comme source les statistiques fiscales des successions déclarées et des donations consenties dans une même année.

Ce procédé a l'avantage de ne pas créer de confusion entre la fortune privée et la fortune des institutions. Mais les définitions fiscales ne coïncident pas toujours avec celles de l'économiste : par exemple, les successions déclarées dans un département comprennent tous les biens des gens domiciliés dans ce département, quelle que soit la situation géographique de ces biens. La Fortune fiscale d'un département est donc différente de la fortune située dans ce département.

M. CORNUT a admis l'existence d'un rapport entre le montant des biens transmis par décès ou donation au cours d'une année, et le montant total des biens possédés par l'ensemble des vivants au cours de la même année. Il suffit donc de trouver ce rapport, c'est-à-dire de calculer un coefficient par lequel multiplier le chiffre des successions déclarées pour obtenir le montant de la fortune totale privée.

CORNUT étudie la méthode de l'annuité successorale ou intervalle entre deux dévolutions qui consiste principalement à calculer la survie moyenne des héritiers après la mort de leurs auteurs, mais cette survie varie suivant la parenté du défunt. Dans les successions en ligne directe, de père à enfant, cette survie est égale à l'âge moyen des parents au jour de la naissance de leur enfant : si V est la durée de vie moyenne et A l'âge moyen du père à la naissance de son enfant, l'espérance de vie du père quand son enfant vient au monde est de $V-A$ années, et à sa mort l'âge moyen de son enfant sera aussi de $V-A$ et son espérance de vie moyenne sera égale à A . Un coefficient est ainsi établi, que l'on améliore par la suite en tenant compte des successions en ligne collatérale et entre personnes non parentes pour lesquelles l'intervalle entre deux dévolutions est moins sûr. CORNUT critique cette méthode qui ne tient pas compte de ce que la durée de vie est en moyenne plus grande dans les classes aisées que dans les classes laborieuses et qui suppose que les conditions démographiques demeurent inchangées d'une génération à l'autre, ce qui n'est pas le cas. A cette variabilité dans le choix du multiplicateur, s'ajoute l'incertitude de l'intervalle dans la ligne collatérale, entre époux et entre personnes non parentes. De plus, cette méthode ne permet pas de faire des comparaisons valables de la fortune privée à diverses époques, car elle ne tient aucun compte de l'allongement de la vie moyenne qui se produit d'une génération à l'autre.

.../...

Pour toutes ces raisons, M. CORNUT préfère appliquer un nouveau procédé qui serre davantage les réalités : le taux de dévolution successorale qui dépend du taux de mortalité pour chaque groupe d'âge des décédés. Pour cela, l'auteur multiplie la fortune déclarée dans chaque tranche d'âge du défunt, par l'inverse du taux de mortalité de la tranche d'âge correspondante.

Pour l'année 1953, M. CORNUT établit le Tableau suivant :

Groupe d'âge	Part nette laissée par les défunts dans chaque groupe (en 1.000 F)	Inverse du taux de mortalité	Fortune totale de chaque groupe (en 1.000 F)
Moins de 10 ans	19.989	10.000/58	3.446.379
10 à 19 ans	88.693	10.000/7	126.704.286
20 à 29 ans	1.084.006	10.000/14	781.432.857
30 à 39 ans	3.095.831	10.000/23	1.346.013.476
40 à 49 ans	13.165.113	10.000/51	2.581.394.706
50 à 59 ans	33.704.231	10.000/112	3.009.306.339
60 à 69 ans	61.457.000	10.000/245	2.508.486.714
70 à 79 ans	77.580.045	10.000/634	1.223.660.015
80 ans et plus	47.372.302	10.000/1.688	280.641.593
	237.568.110		11.861.085.373

Le multiplicateur sera $\frac{11.861.085.373}{237.568.110} = \underline{50}$

Ainsi, on peut dire que pour l'année 1953, chaque type de bien possédé par les vivants a une valeur qui s'élève, toutes proportions gardées, à 50 fois la valeur correspondante déclarée dans les successions.

Cette méthode a l'avantage de tenir compte des variations intervenues dans la durée de la vie humaine et de l'influence de l'âge sur la composition des fortunes, et d'éviter la recherche de l'âge moyen du père lorsque naît son enfant.

.../...

Mais il nous semble que ce taux de dévolution par tranche d'âge conduit à sousestimer la fortune des classes d'âge inférieures à 19 ans : en effet dans ces classes d'âge le nombre des individus possédants (au moins 1 Franc) n'est pas identique aux effectifs totaux des dites classes; multiplier la part laissée par ces jeunes défunts par l'inverse de leur taux de mortalité, risque de sousestimer la fortune totale détenue par ces deux classes d'âge.

Rectifications complémentaires :

Avant de calculer son multiplicateur pour les 4 années choisies, M. CORNUT procède à quelques rectificatifs portant sur les valeurs énoncées dans la succession :

- Valeurs énoncées et valeurs réellement transmises : les valeurs énoncées dans les déclarations de succession sont toujours supérieures aux valeurs réellement transmises après décès. En effet les valeurs énumérées comprennent les biens communs aux époux, dont la moitié seulement fait l'objet de la transmission. Il convient donc de distraire du montant de ces valeurs la part du conjoint survivant dans l'actif de la communauté et d'une façon générale toutes les parts non transmises. C'est ainsi que M. CORNUT établit que, pour l'année 1953, l'actif transmis aux héritiers représentait 0,787 des valeurs énoncées.

- Réévaluations à la date de leur déclaration en 1949 et 1953 des biens de successions ouvertes antérieurement.

Pour les années 1908 et 1934 cette opérations n'a pas été nécessaire.

Pour les années 1949 et 1953, l'auteur a appliqué à chaque catégorie de biens les coefficients de hausse annuels calculés par l'I.N.S.E.E. (Annuaire statistique de l'I.N.S.E.E. - 1952 - 1953 - 1954).

- Rehaussement de la valeur des biens en fonction des fraudes et des déclarations non souscrites.

D - Calcul du multiplicateur

Finale^{ment} les valeurs énoncées pour chaque catégorie de biens, dans les déclarations souscrites pendant les 4 années étudiées, ont été multipliées par :

.../...

(un coefficient de réévaluation,
 (un coefficient de redressement pour fraude,
 (le rapport des valeurs énoncées aux valeurs réelles,
 (et le multiplicateur de l'annuité successorale.

Ce multiplicateur était, après le calcul de l'auteur :

en 1908 = 30
 en 1934 = 36
 en 1949 = 49
 en 1953 = 50

Après avoir à nouveau émis certaines réserves sur la part d'inexactitude de chiffres et la relativité des données d'ordre fiscal, l'auteur entreprend une description statistique.

DEUXIEME PARTIE : STATISTIQUE PAR DEPARTEMENT ET PAR NATURE DE BIENS.

L'auteur a réparti les patrimoines des personnes physiques en 13 postes de biens :

- Rentes sur l'Etat, valeurs du Trésor
- Obligations et bons,
- Actions et parts de fondateurs,
- Parts d'intérêt et commandites simples,
- Valeurs mobilières étrangères,
- Numéraire,
- Assurances sur la vie,
- Dépôts en banque et comptes courants (*),
- Livrets de Caisse d'Epargne et de Retraite,
- Fonds de commerce et marchandises neuves (*),
- Meubles corporels,
- Immeubles à usage agricole (*),
- Immeubles à autre usage (*).

Un chapitre est consacré à l'étude de chacun de ces biens. L'auteur y étudie 3 aspects :

.../...

- la répartition par habitant,
- le pourcentage dans les fortunes privées totales,
- la progression de 1908 à 1953 .

En outre, pour les 4 biens marqués d'une * 2 autres aspects sont étudiés :

- valeur moyenne du bien considéré, par possédant
- progression du nombre de possédants.

M. CORNUT compare les départements français entre eux selon chacun de ces 3 ou 5 aspects.

Il a ainsi établi :

- une première série de tableaux classant les départements par nature de biens et selon les divers aspects étudiés,
- une seconde série de tableaux retraçant, cette fois-ci par département, les statistiques des différentes catégories de biens,
- des tableaux géographiques de la répartition par habitant des différentes sortes de biens privés, des successions déclarées et de la progression des biens par habitant et par possédant de 1908 à 1953.

De cet immense travail de recherche, l'auteur n'arrive pas à dégager des constantes vraiment nettes et des différences significatives entre départements.

Il en tire seulement quelques conclusions générales :

- s'il existe des zones de forte concentration et des zones de faible densité du patrimoine il n'y a aucune disparité systématique importante.
- plus de la moitié de la fortune privée française est immobilière,
- l'inégalité de fortune entre les personnes et entre les départements tend à s'atténuer du fait de l'élévation des petites fortunes ; ce phénomène est important dans le sud de la France. La progression de la fortune privée a donc été plus forte dans ces départements, considérés comme sous-développés en 1914. Certaines différences n'apparaissent explicables à ses yeux, que par des différences de comportement des individus et des groupes sociaux (sans précision).

.../...

TRCISIEME PARTIE : FORTUNE PRIVEE TOTALE.

- L'auteur a dressé un tableau récapitulatif de la Fortune privée totale et de son évolution par type de biens (cf. les 2 tableaux figurant en annexe).

Toutes les valeurs sont exprimées en francs courants.

La Fortune privée totale en France a augmenté de 1908 à 1953, passant de 198,585 millions d'anciens francs à 15 519 898 millions d'anciens francs. Elle a donc été multipliée par 78,1 de 1908 à 1953 ; les fortunes avaient été multipliées par 4,29 de 1908 à 1934, 9,24 de 1934 à 1949 et 1,97 de 1949 à 1953.

La fortune privée par habitant a, elle aussi, évolué de 5 055 francs en 1908 (ce qui correspond à près d'un million de francs 1953), elle est passée à 20 683 francs en 1934 (soit 4 fois plus) puis à 191 096 francs en 1949 (elle a progressé dans la même proportion que la monnaie s'est dépréciée), enfin à 363 174 francs en 1953.

- Enfin, il essaie d'esquisser certains parallélismes :

. entre la fortune et le revenu des départements. M. CORNUT en vient à dire que les capitaux privés sont très suffisants dans les départements à revenu individuel élevé (départements urbains et industriels)

. entre la fortune des départements et les impôts.

Il constate des inégalités, sans les expliquer.

La progression des impôts est plus forte dans les départements industriels et urbains, les départements agricoles sont donc avantagés.

Entre départements agricoles même il y a une inégalité actuelle de la pression de l'impôt sur la fortune.

- entre la fortune des départements et les dépenses de l'Etat et des collectivités locales. M. CORNUT remarque toujours des inégalités et des déséquilibres entre recettes et dépenses départementales. Ainsi des tableaux géographiques de la répartition des impôts et des dépenses budgétaires ont été établis pour les 4 années de référence.

En conclusion, si l'énorme travail fait par M. CORNUT lui permet d'étudier de façon satisfaisante la répartition géographique de la fortune privée française, il risque, malgré ses méthodes d'évaluation et ses efforts de redressement, de sousestimer la fortune des ménages français. Cette sousestimation paraît à peu près certaine lorsqu'il s'agit des avoirs liquides et semi-liquides (1) (2), par contre dans la fortune privée M. CORNUT tient compte de la valeur des terrains et des bâtiments (immeubles ruraux et immeubles urbains), pour lesquels il existe aucun renseignement par ailleurs: on dispose donc ici d'une première approximation non négligeable et de renseignements très intéressants en ce qui concerne les richesses privées des départements français.

B. de BAGNEAUX

.../...

(1) Cf. "Essai d'estimation de quelques postes du patrimoine des ménages" par B. de Castelnau, CREDOC - Paris - 1965.

(2) En ce qui concerne les avoirs des ménages sur les livrets de caisse d'épargne, pour lesquels on dispose de chiffres exacts (Etudes statistiques Juillet-Septembre 1960), on obtient les données suivantes :

Années 1949 : 312,880 milliards d'anciens francs (chiffres de CORNUT)
 168,600 milliards d'anciens francs (chiffres des C. d'épargne après déduction des livrets des personnes morales)

Année 1953 : 651,816 milliards d'anciens francs (chiffres de CORNUT)
 980,200 milliards d'anciens francs (chiffres des C. d'épargne après déduction des livrets des personnes morales).

Tableau I - FORTUNE PRIVEE TOTALE DE LA FRANCE

(en millions d'anciens francs courants)

Années	1908		1934		1949		1953	
	Valeur	% de fortune totale	Valeur	% de fortune totale	Valeur	% de fortune totale	Valeur	% de fortune totale
Biens								
Rente de l'Etat et valeurs du Trésor	15.217	8	62.431	7	214.247	3	267.253	2
Obligations et Bons	23.781	12	72.907	8,5	316.507	4	526.783	3
Actions et parts de fondateurs	18.439	9	94.683	11	712.273	9	1.222.543	8
Parts d'intérêt et commandites simples	3.820	2	9.829	1	106.814	1	299.435	2
Valeurs mobilières étrangères	26.565	13	27.492	3	240.389	3	213.435	2
Numéraire	2.008	1	8.255	1	83.556	2	118.217	1
Assurances vie	1.113	1	4.032	0,5	66.499	1	133.432	1
Dépôts en banque comptes courants	3.690	2	20.747	2	183.524	2	445.246	3
Livret d'épargne et de retraite	2.926	2	48.069	6	312.880	4	651.816	4
Fonds de commerce et marchandises	5.340	3	30.336	4	383.611	5	960.650	6
Meubles meublants, bijoux, art, bateaux, véhicules, outils	14.531	7	112.184	13	932.362	12	1.475.892	9
Immeubles ruraux	36.054	18	175.379	21	2.063.651	26	4.286.494	28
Immeubles autres	43.101	22	185.451	22	2.257.619	29	4.885.010	31
TOTAL	198.585	100	851.795	100	7.873.932	100	15.515.898	100

Tableau II - NOMBRE DE SUCCESSIONS COMPRENANT LES DIFFERENTS BIENS

DE LA FORTUNE TOTALE PRIVEE

Années	1908		1934		1949		1953	
	Nbre de suc- cessions com- prenant les biens ci-des- sous	% par rapport au Nbre total de successions déclarées	Nbre de suc- cessions comprenant les biens ci- dessous	% par rapport au nombre de successions déclarées	Nbre de suc- cessions comprenant les biens ci- dessous	% par rapport au nombre de successions déclarées	Nbre de suc- cessions comprenant les biens ci- dessous	% par rapport au nombre de successions déclarées
Biens								
Rentes de l'Etat et valeurs du Trésor	29.455	8	64.859	18,5	67.998	2,3	52.972	20
Obligations et Bons	26.045	7	62.546	18	63.070	22	48.145	18
Actions et parts de fondateurs	17.127	5	48.098	14	35.331	12	25.565	10
Parts d'intérêts et comman- dites simples	1.285	0,3	6.952	2	4.602	1,6	5.038	2
Valeurs mobilières étrangères	23.459	6	33.118	9	7.945	3	3.347	1
Numéraire	46.777	13	64.297	18	47.263	16	42.349	16
Assurances Vie	5.436	1	7.163	2	10.428	4	9.267	3,5
Dépôts en banque et comptes courants	11.133	3	30.993	9	44.809	15	43.109	16
Livret d'Epargne et de Retraite	79.219	21	98.372	28	110.349	38	102.276	40
Fonds de Commerce et marchandises	11.602	3	18.857	5	17.939	6	16.054	6
Meubles meublants, bijoux, art, bateau, véhicule, outils	225.162	61	294.130	84	300.596	100	285.403	100
Immeubles ruraux	189.363	51	164.222	47	125.112	43	103.802	40
Immeubles urbains	90.877	25	79.679	23	166.271	37	100.615	38

LE CREDIT HYPOTHECAIRE

M. POLTI

Rapport présenté au nom du Conseil Economique et Social (Séance du 8 et 9 juillet 1964)

Ce rapport a été établi pour analyser et apprécier la valeur du régime hypothécaire en vigueur actuellement en France et pour suggérer des mesures afin d'améliorer ce régime.

Par son incidence sur les prêts à la construction, le crédit hypothécaire revêt une grande importance. Aussi, M. POLTI passe-t-il en revue les principaux prêteurs hypothécaires : ceux qui sont soumis à une réglementation particulière et au contrôle de l'Etat bénéficiant en même temps de son concours (ceux-ci assurent plus des deux tiers du financement hypothécaire), et ceux qui se financent sans l'intervention de l'Etat (Compagnies d'Assurance, banques et notaires).

Une remarque importante : le secteur notarial est le seul dans lequel il existe des capitaux en quête d'emploi, car ce qui manque dans ce secteur c'est l'emprunteur de bonne qualité.

Puis M. POLTI essaie d'expliquer les causes du coût élevé de ce crédit hypothécaire : ces causes peuvent être d'ordre économique (instabilité monétaire, lourdeur des impôts, rareté des capitaux) et d'ordre technique (frais élevés que comportent l'inscription et la radiation hypothécaire, lenteur des formalités, difficulté de négocier la créance hypothécaire, délai et coût élevé d'exécution en cas de défaillance du débiteur).

Enfin, après avoir analysé rapidement le crédit hypothécaire à l'étranger, M. POLTI propose deux sortes de mesures pour améliorer le crédit hypothécaire français.

Une première série de suggestions tend à créer un marché du crédit hypothécaire et, à cette fin, à assurer aux créances de cette nature une plus grande fluidité de négociation : pour cela il propose l'organisation d'un marché hypothécaire (avec un centre de négociation et un office d'expertise),

.../...

.../...

un plan pour le financement du crédit hypothécaire (en disposant les banques à consentir des prêts à plus long terme) - une autre suggestion tourne autour de la création d'une caisse de compensation de créance hypothécaire. Enfin il est important d'envisager la réforme du régime fiscal frappant les hypothèques.

Une deuxième série de suggestions tend à apporter un certain nombre d'améliorations quant à l'organisation de ce crédit hypothécaire, en modernisant le régime des conservations des hypothèques (M. POLTI souhaiterait que le même service s'occupe à la fois du cadastre, de l'enregistrement et des conservations des hypothèques), en créant un centre de renseignements statistiques, en simplifiant et en allégeant les formalités d'inscription, de renouvellement et de saisie immobilière.

B. de BAGNEAUX

11 SEP. 1970

1 ex - n° 1

