

## LE « FEDERAL RESERVE BOARD » ET LES RECHERCHES SUR L'ÉPARGNE

par

**Michel MASSONAUD** (1)

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

*Ces recherches étaient connues pour la plupart. Le Centre de Recherche Économique sur l'Épargne (C.R.E.P.) avait publié en 1962, sous la signature de E. A. Lisle et M. Massonaud, une « Bibliographie d'études étrangères sur l'épargne » qui faisait une large part à la description de ces travaux.*

*Cependant, les informations ne parvenaient qu'après de longs délais et l'on savait, d'autre part, que loin du grand public, les méthodes et les résultats de la première décennie étaient soumis à des critiques sévères. Au moment où le C.R.E.P. allait tirer des conclusions de ses premières recherches, il a paru souhaitable d'acquérir une connaissance plus directe et plus actuelle des travaux américains.*

*Grâce au concours du Fonds de Développement de la Recherche Scientifique et Technique, M. Massonaud et G. Van Grevelinghe ont rendu visite, en novembre 1965, aux principaux laboratoires effectuant des recherches sur l'épargne des ménages américains. Le présent article, consacré aux études réalisées sous les auspices du « Federal Reserve Board » reprend une partie importante des conclusions tirées de ce voyage.*

---

(1) Secrétaire général adjoint du Centre de Recherche Économique sur l'Épargne, chargé d'études à la S.E.D.E.S.

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

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

A l'origine, c'est-à-dire en 1945, un problème grave était posé par les liquidités accumulées par les ménages pendant les hostilités. Qui détenait ces encaisses? Comment seraient-elles utilisées? Quelles seraient à l'avenir les formes probables de l'épargne? Telles furent les questions qui conduisirent les autorités monétaires à souhaiter une observation directe de l'épargne accumulée chaque année par les ménages américains. Dans cet esprit, le F.R.B. favorisa en 1945 la création du « Survey Research Center » (Centre de recherche par enquête) à l'Université du Michigan (Ann Arbor). Celui-ci devait, jusqu'en 1959, réaliser pour la Banque Centrale les « Surveys of Consumer Finances », enquêtes sur l'épargne des particuliers dont le modèle a inspiré la plupart des enquêtes faites ultérieurement dans divers autres pays (1).

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

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

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

\*  
\* \* \*

---

(1) Cf. « Note bibliographique n° 2 » in C.R.E.P. : E. LISLE et M. MASSONAU : Bibliographie d'études étrangères sur l'épargne, p. 50 et suivantes.

Trois épisodes ont marqué cette évolution. Nous décrirons successivement :

I. — **LE BILAN DES « SURVEYS OF CONSUMER FINANCES »**

qui fut établi en 1955 par les pouvoirs publics.

II. — **LES RECHERCHES SUR LA MÉTHODOLOGIE DES ENQUÊTES**

qui furent décidées à la suite de cet examen général.

III. — **LES RÉSULTATS DES NOUVEAUX SONDAGES**

réalisés en 1963-1964 selon une formule nouvelle conçue directement par le F.R.B.

I. — **BILAN DES « SURVEYS OF CONSUMER FINANCES »**

En 1955, une Commission du Congrès des États-Unis s'enquit des statistiques mises à la disposition des pouvoirs publics dans divers domaines, et notamment dans celui de l'épargne. Le F.R.B. reçut alors mission de produire un bilan des travaux réalisés chaque année pour mesurer cette grandeur. Le bilan fut établi avec le concours de nombreux experts appartenant à l'Université (R. Goldsmith, S. Kuznets, J. Tobin), à l'Administration (R. Young, R. Bowman), au monde du Travail (S. Barkin, B. Seidman, syndicalistes) ou des Affaires (J. O'Leary, R. Reierson) (1).

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

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

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

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

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

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

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

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

TABLEAU I  
Revenu des ménages américains

(En milliards de \$ U.S.)

| ANNÉES | EXTRAPOLATION<br>DES ENQUÊTES<br>S.C.F. (*)<br>(1) | COMPTABILITÉ<br>NATIONALE<br>(Dept. of Commerce)<br>(2) | ÉCART<br>(3) | RAPPORT<br>de (1) à (2)<br>(en %) |
|--------|--|---|--------------|-----------------------------------|
| 1946   | 133  | 160   | — 27         | 83                                |
| 1947   | 161  | 176   | — 15         | 91                                |
| 1948   | 176  | 194   | — 18         | 91                                |
| 1949   | 166  | 191   | — 25         | 87                                |
| 1950   | 187  | 210   | — 23         | 89                                |
| 1951   | 201  | 232   | — 31         | 87                                |
| 1952   | 218  | 244   | — 26         | 89                                |
| 1953   | 249  | 259   | — 10         | 96                                |

**Source :** Federal Reserve Consultant Committees, *op. cit.*, p. 279.  
(\*) Surveys of Consumer Finances.

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

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

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

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

(1) Cf. *Federal Reserve Bulletin*, septembre 1958.

**TABLEAU 2**  
**Épargne des ménages américains**

(En milliards de \$ U.S.)

| ANNÉES | EXTRAPOLATION<br>DES ENQUÊTES<br>S.C.F.<br>(1) | TABLEAU<br>DES OPÉRATIONS<br>FINANCIÈRES<br>(2) | ÉCART<br>(3) | RAPPORT<br>de (1) à (2)<br>(en %) |
|--------|--|---|--------------|-----------------------------------|
| 1946   | 11,3   | 11,3  | 0,0          | 100                               |
| 1947   | 6,3  | 5,5   | 0,8          | 115                               |
| 1948   | 7,9  | 9,6   | — 1,7        | 82                                |
| 1949   | 3,8  | 7,1   | — 3,3        | 54                                |
| 1950   | 9,7  | 11,7  | — 2,0        | 83                                |

**Source :** Federal Reserve Consultant Committees, *op. cit.*, p. 281.

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

**TABLEAU 3**  
**Comparaison des résultats d'enquête et des statistiques d'opérations financières (S.E.C.)**

(En milliards de \$ U.S.)

| VARIATIONS CUMULÉES<br>de 1947 à 1950   | ENQUÊTES<br>S.C.F. | STATISTIQUES<br>S.E.C. (*) |
|---|--------------------|----------------------------|
| Variation des avoirs liquides .....     | — 22,5             | + 7,9                      |
| Variation des actifs non liquides ..... | + 71,3             | + 39,4                     |
| Épargne totale cumulée 1947-1950 .....  | + 48,8             | + 47,3                     |

(\*) S.E.C. : Securities and Exchange Commission.  
**Source :** *op. cit.*, p. 282.

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

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

Loin d'incriminer les responsables de ces enquêtes, les experts ont jugé que ceux-ci avaient surtout manqué de **moyens matériels** pour réduire les difficultés inhérentes aux sondages dans un univers inégalement distribué et pour réaliser les contrôles imposés par les incertitudes. Les expériences passées s'étaient donc déroulées dans des limites trop

restrictives pour en tirer des conclusions contre l'utilité des enquêtes épargne. Celles-ci offrent des possibilités telles que le bénéfice du doute peut et doit leur être conservé, sous réserve qu'on en fasse un usage mieux adapté à leur objet, mieux préparé dans ses détails.

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

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

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

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

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

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

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

— Il faut multiplier les **contrôles externes**, si possible par le recours aux institutions qui gèrent les avoirs des enquêtés et détiennent une partie des informations recherchées auprès de ces derniers (validation study).

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

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

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

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

---

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

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

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

## II. — LES RECHERCHES MÉTHODOLOGIQUES

Les consultations et les discussions menées en 1955 furent suivies par deux décisions importantes :

— Un programme considérable de recherches sur la méthodologie des enquêtes épargne fut confié à un Comité Inter-Universités <sup>(1)</sup>, qui grâce aux concours financiers de la Fondation Ford fit réaliser à Ann Arbor et à Urbana (Illinois) 700 000 \$ de travaux en 6 ans <sup>(2)</sup>.

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

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

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

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

### A. — L'ENQUÊTE PILOTE SUR LA FORTUNE (1960)

Ce sondage fut réalisé sur 1 200 ménages à revenus élevés, dans quatre grandes villes, à l'automne 1960. La collecte fut exécutée par le Census Bureau. Le Ministère des Finances (Treasury Department) collabora au contrôle des résultats. On lira par ailleurs (cf. annexe n° 1) le détail des questions posées, ainsi que les caractéristiques techniques de cette enquête. On se contentera ici de résumer les principales opérations et les résultats obtenus.

#### A.I. Conception générale

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

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

Un effort particulier a porté sur la **préparation de chaque interview**. Dans chaque ville, avant le début de l'enquête, des personnalités du monde financier ou universitaire ont été informées des buts de l'opération. D'autre part, chaque membre de l'échantillon a reçu une lettre signée du Président du Federal Reserve Board, expliquant en termes

(1) Cf. note bibliographique n° 3, in **C.R.E.P.** : E. LISLE et M. MASSONAU, *op. cit.*, p. 75 et suivantes.

(2) Pour l'exposés des résultats de ces travaux voir « Les études sur l'épargne aux U.S.A. et en Scandinavie », M. MASSONAU et G. VAN GREVELINGHE, **C.R.E.P.**, mars 1966, chapitre II.

longuement étudiés pourquoi on recherchait une information financière améliorée. Enfin des **parrains** de l'enquête furent désignés dans chaque cité et chaque enquêté pouvait leur téléphoner pour discuter de l'intérêt du sondage.

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

L'échantillon comportait 1 200 ménages répartis également entre les régions de sondage de New York, de Chicago, de Minneapolis et de Los-Angeles. Les familles sélectionnées dans l'échantillon avaient toutes un revenu supposé supérieur à 7 500 \$ et la moitié de l'échantillon comprenait des familles dont le revenu était supposé supérieur à 15 000 \$ par an (1).

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

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

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

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

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

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

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

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

---

(1) D'après le recensement de 1959. A cette date les familles ayant un revenu supérieur à 7 500 \$ représentaient 25 % de la population totale, et celles dont le revenu dépassait 15 000 \$ en représentaient 3 %.

(2) Cf. G. KATONA et J. B. LANSING, « The Wealth of the Wealthy » in *Review of Economics and Statistics*, février 1964.

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



## A.2. Résultats méthodologiques

Trois conclusions principales peuvent être dégagées de cette expérience :

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

— La qualité des résultats dépend très directement des techniques d'enquête : le questionnaire mixte (méthode n° 3) semble mieux adapté aux ménages à revenu élevé. En revanche le questionnaire fermé est mieux adapté aux familles à revenu plus bas (dans cette enquête ce dernier cas était représenté par les familles dont le revenu était compris entre 7 500 \$ et 15 000 \$).

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

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

### a) Taux de réponse

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

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

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

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

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

### b) Comparaison des méthodes d'enregistrement

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

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

---

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

|                                   |                                  |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| Enquêtés ayant refusé de répondre | : 4.360 \$ de dépôt moyen réel   |
| Enquêtés ayant accepté            | : 2.470 \$ de dépôt moyen réel   |
|                                   | 2.477 \$ de dépôt moyen déclaré. |

Cf. *American Statistical Association Journal*, mars 1965.

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

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

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

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

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

L'usage des documents personnels semble en toute hypothèse une condition importante de succès. En particulier ce recours aux documents de base évitent les chiffres arrondis dont on a souvent constaté qu'ils étaient chargés de beaucoup d'erreurs. Cette conclusion confirme les résultats acquis par les expériences de R. Ferber en Illinois (1).

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

Ces observations suggèrent que la procédure d'enquête la plus efficace comporterait une combinaison de la méthode 1 et de la méthode 3. La méthode 1 permet de bien connaître les petits avoirs. La méthode 3 encourage les familles possédant des portefeuilles complexes à consulter leurs documents pour vérifier la valeur de leurs réponses. On peut conclure que la méthode 1 est mieux adaptée aux familles à revenu moyen ou faible et la méthode 3 aux familles à revenu supérieur (2).

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

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

## B. — ENQUÊTE-PILOTE PAR REINTERVIEW (1961)

### B.1. Les objectifs

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

(1) Cf. **C.R.E.P.**, M. MASSONAUD et G. VAN GREVELINGHE, *op. cit.*, chapitre II.

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

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

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

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

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

## B.2. Les résultats

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

### C. — CONCLUSIONS MÉTHODOLOGIQUES

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

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

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

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

## III. — LES NOUVELLES ENQUÊTES-ÉPARGNE DU F.R.B.

Forts des bons résultats obtenus lors des enquêtes pilotes, le F.R.B. et le Census Bureau ont réalisé en 1963 et 1964 une première enquête (en deux temps) sur la fortune et l'épargne des ménages (2).

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

---

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

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

Les résultats dont nous avons eu connaissance portaient seulement sur la **fortune des ménages**. Ils nous ont été présentés comme provisoires (1). Nous en donnerons une description brève avant d'évoquer les analyses de Mrs. D. S. Projector sur les préférences patrimoniales des ménages.

## A. — LA FORTUNE DES MÉNAGES AMÉRICAINS

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

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

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

Ces avoirs sont évalués après déduction, poste par poste, des dettes garanties par eux. Leur somme représente une estimation dite « **brute** » de l'**actif** du ménage. Il peut exister en outre des dettes non garanties (personal debt) qui composent le **passif net**. La **fortune nette totale** est le solde de l'actif brut moins le passif net (2).

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

### A.1. Valeurs moyennes

Les résultats publiés montrent que :

- la fortune moyenne des ménages américains s'élève à 20 982 \$ (environ 105 000 F) ;
- 50% des familles (3) ont cependant une fortune inférieure à 6 720 \$ ;
- 26% des familles possèdent moins de 1 000 \$ ;
- 8% des familles ont une position nette débitrice de 538 \$.

Des différences marquées apparaissent entre les moyennes des **divers groupes d'âges** : 33% des chefs de famille ayant moins de 25 ans sont en position nette débitrice et 48% des mêmes ont un actif net positif mais inférieur à 1 000 \$. En revanche, les familles dont le chef a plus de 55 ans sont rarement endettées (2%), leur fortune se situe pour 31% d'entre elles au-dessus de 25 000 \$, avec cependant des inégalités très grandes d'une famille à l'autre.

(1) Cf. **Federal Reserve Bulletin**, mars 1964. Pour les résultats définitifs, voir : « Survey of financial characteristics of consumers », **Federal Reserve Technical Paper**, août 1966.

(2) Ces définitions ne sont guère satisfaisantes. On regrettera en particulier la contraction entre certains actifs et les passifs correspondants.

(3) Voir note (1) page 104.

Les disparités sont encore plus marquées d'une **catégorie socio-professionnelle à l'autre** : les entrepreneurs individuels et les membres des professions libérales ont une fortune qui s'élève en moyenne à 96 385 \$ s'ils sont propriétaires de leur logement, à 73 691 \$ s'ils sont locataires. Les exploitants agricoles possèdent en moyenne 43 973 \$.

A l'autre extrême, les salariés non-propriétaires de leur logement ont un patrimoine de 5 268 \$, mais 50% d'entre eux possèdent au plus 760 \$.

La fortune totale est donc répartie très inégalement entre les diverses catégories de ménages. On a cherché si une combinaison de variables telles que le revenu du ménage, l'âge du chef de famille et sa catégorie socio-professionnelle ne permettait pas d'« expliquer » le montant de la fortune observée. Une régression linéaire multiple a pu être ajustée sur les logarithmes du revenu, en utilisant les autres facteurs mentionnés comme variables instrumentales. 38% seulement de la variance totale de la fortune est « expliquée » par cette combinaison. On vérifie en même temps que le niveau du revenu et l'âge du chef de ménage sont bien les variables les plus importantes, mais le problème est loin d'être résolu pour autant.

## A.2. Structure du patrimoine

Le patrimoine moyen est composé comme suit :

|   |                |           |
|---|----------------|-----------|
| — Biens physiques.....                        | 6 297 \$, soit | 30%       |
| — Liquidités .....                            | 2 675 \$, —    | 13%       |
| — Placements financiers.....                  | 7 013 \$, —    | 34%       |
| — Patrimoine d'entreprises individuelles..... | 3 881 \$, —    | 18%       |
| — Divers .....                                | 1 116 \$, —    | 5%        |
|   | <hr/>          |           |
| Actif brut total .....                        | 20 982 \$      | soit 100% |

Ici encore la structure moyenne est trompeuse. Si l'on distingue différents niveaux de patrimoine total, on observe des structures très différentes. Pour les 4/5 des ménages (i.e. pour les fortunes inférieures à 25 000 \$), les biens tangibles représentent près de 60% du patrimoine total, le complément étant consacré principalement aux liquidités et à l'assurance-vie. A mesure que la fortune augmente, la part des placements financiers augmente jusqu'à constituer 50% du total pour les patrimoines supérieurs à 100 000 \$.

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

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

(1) L'échantillon avait la structure suivante (après pondération) :

|  | PROPRIÉTAIRES<br>(en %) | LOCATAIRES<br>(en %) | ENSEMBLE<br>(en %) |
|--|-------------------------|----------------------|--------------------|
| Entrepreneurs individuels, professions libérales ..... | 6                       | 1                    | 7                  |
| Salariés .....   | 38                      | 28                   | 66                 |
| Retraités .....  | 9                       | 4                    | 13                 |
| Exploitants agricoles .....                            | —                       | —                    | 4                  |
| Profession non déclarée .....                          | —                       | —                    | 10                 |
|  |                         |                      | <hr/>              |
|  |                         |                      | 100                |

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

TABLEAU 4

## Composition du patrimoine et niveaux de revenus du ménage

En \$ U.S.

| REVENU<br>DU MÉNAGE<br>EN 1962<br>(R) | EFFECTIFS<br>(en %) | ACTIF NET<br>TOTAL (A) | BIENS<br>PHYSIQUES | AVOIRS<br>LIQUIDES | ASSURANCE-VIE<br>PLANS DE RETRAITE | PLACEMENTS<br>FINANCIERS | ACTIFS D'ENTREPRISES<br>INDIVIDUELLES | DIVERS | A/R (1) |
|---------------------------------------|---------------------|------------------------|--------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------|---------|
| 0 à 2 999...                          | 28                  | 8 875                  | 3 901              | 1 330              | 190                                | 2 128                    | 1 418                                 | 113    | 5,9     |
| 3 000 à 4 999...                      | 20                  | 10 914                 | 3 956              | 1 738              | 635                                | 2 925                    | 1 902                                 | 137    | 2,7     |
| 5 000 à 7 499...                      | 22                  | 15 112                 | 5 615              | 1 716              | 1 135                              | 3 710                    | 2 050                                 | 1 339  | 2,4     |
| 7 500 à 9 999...                      | 15                  | 21 243                 | 8 367              | 2 722              | 1 879                              | 4 779                    | 2 577                                 | 1 632  | 2,4     |
| 10 000 à 14 999...                    | 11                  | 30 389                 | 10 873             | 4 233              | 2 975                              | 6 969                    | 5 174                                 | 749    | 2,4     |
| 15 000 à 24 999...                    | 3                   | 74 329                 | 17 004             | 9 241              | 5 196                              | 30 638                   | 9 088                                 | 3 664  | 3,7     |
| 25 000 à 49 999...                    | 1                   | 267 996                | 35 090             | 19 098             | 10 819                             | 92 663                   | 66 144                                | 48 736 | 7,1     |
| 50 000 à 99 999...                    | (e)                 | 789 582                | 48 764             | 41 845             | 19 559                             | 345 728                  | 251 977                               | 86 313 | 10,5    |
| 100 000 et plus...                    | (e)                 | 554 152                | 89 645             | 54 426             | 32 309                             | 1 004 246                | 288 915                               | 96 879 |         |

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

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

On notera enfin que le patrimoine et le revenu des ménages semblent liés par un rapport significatif. Pour les ménages ayant entre 3 000 \$ et 15 000 \$ de revenu annuel, c'est-à-dire pour 66% de la population, ce rapport semble **constant**, avec une valeur de 2,5 environ. Dans la classe inférieure de revenu, le rapport A/R prend une valeur supérieure qui s'explique par le fait suivant : doivent se trouver dans cette catégorie nombre de ménages retraités qui ont des revenus faibles mais un capital important. A l'autre extrême on constate que pour 4% des ménages, bien que le revenu soit très élevé, le patrimoine accumulé, représente jusqu'à 10 fois ce revenu. Ces liaisons entre patrimoine et revenu ont des implications macro et micro-économiques (notamment en ce qui concerne la propension à épargner) qui feront l'objet d'analyses ultérieures.

### A.3. Diffusion des actifs

Le tableau 5 donne des indications sur la diffusion des divers actifs, mesurée par le pourcentage des familles qui déclarent posséder un de ceux-ci. On constate que le logement, l'automobile, les liquidités et la police d'assurance-vie sont très largement diffusés. 50% des familles ont reçu des prêts personnels non garantis par un actif particulier. Les familles ayant déclaré des actions ne représentent que 18% de la population totale (environ 10 millions de ménages) ; celles qui ont déclaré des obligations représentent 2% des effectifs totaux.

TABLEAU 5

## Diffusion des divers actifs et importance de la fortune

| POURCENTAGE<br>DES FAMILLES<br>AYANT DÉCLARÉ<br>POSSÉDER<br>LES BIENS CI-DESSOUS | ENSEMBLE<br>DES MÉNAGES<br>(en %) | POURCENTAGE DES MÉNAGES<br>DONT LA FORTUNE TOTALE EST : |                            |                              |                            |
|--|-----------------------------------|---|----------------------------|------------------------------|----------------------------|
|  |                                   | De 0<br>à<br>5 000 \$                                   | De 5 000<br>à<br>25 000 \$ | De 25 000<br>à<br>100 000 \$ | Au-dessus<br>de 100 000 \$ |
| <b>1. Biens durables et immobiliers</b> .....                                    | <b>83</b>                         | <b>69</b>   | <b>95</b>                  | <b>97</b>                    | <b>92</b>                  |
| Logement .....   | 59                                | 30  | 83                         | 86                           | 85                         |
| Automobiles .....  | 73                                | 61  | 80                         | 89                           | 88                         |
| <b>2. Actifs d'entreprises individuelles</b> .....                               | <b>17</b>                         | <b>5</b>  | <b>19</b>                  | <b>42</b>                    | <b>57</b>                  |
| <b>3. Assurance-vie, plans de retraite</b> .....                                 | <b>58</b>                         | <b>43</b>   | <b>69</b>                  | <b>74</b>                    | <b>68</b>                  |
| <b>4. Actifs liquides et placements financiers</b> ..                            | <b>79</b>                         | <b>62</b>   | <b>92</b>                  | <b>98</b>                    | <b>100</b>                 |
| — Actifs liquides .....  | 78                                | 60  | 91                         | 98                           | 99                         |
| — Placements de rap-<br>port .....   | 29                                | 6   | 33                         | 68                           | 93                         |
| — Actions .....  | (18)                              | (3)   | (18)                       | (43)                         | (79)                       |
| — Titres à reve-<br>nu fixe .....  | (2)                               | (e)   | (1)                        | (7)                          | (24)                       |
| — Autres .....   | (15)                              | (3)   | (17)                       | (39)                         | (52)                       |
| <b>5. Biens divers</b> .....   | <b>12</b>                         | <b>7</b>  | <b>15</b>                  | <b>18</b>                    | <b>30</b>                  |
| <b>6. Dettes non gagées</b> ...  | <b>50</b>                         | <b>51</b>   | <b>52</b>                  | <b>23</b>                    | <b>20</b>                  |

(e) inférieur à 0,5 %.

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

## B. — LES PRÉFÉRENCES PATRIMONIALES DES MÉNAGES

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

L'étude porte d'abord sur la **fortune totale** et sa répartition en **6 groupes d'actifs** : le logement ; les automobiles ; l'assurance-vie et les retraites complémentaires ; les investis-

(1) Cf. *American Economic Review*, mai 1965.

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



sements directs dans des affaires privées (entreprises individuelles) ; les actifs liquides ; les placements financiers et immobiliers (autres que le logement). Tous ces actifs sont considérés en valeurs nettes de tout endettement.

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

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

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

L'auteur a distingué 3 groupes d'âge :

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

Au terme de ses premiers calculs, Mrs Projector souhaitait isoler ultérieurement le comportement des retraités en divisant le groupe des plus de 55 ans autour de 65 ans.

## B.1. Étude du patrimoine total

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

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

$$\Sigma W_i / \bar{W} = \frac{\Delta W_i}{\Delta \bar{W}} \cdot \frac{W_i}{\bar{W}}$$

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

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

On voit que, si la propension marginale  $\frac{\Delta W_i}{\Delta \bar{W}}$  est supérieure à la part dudit actif

dans l'actif total  $\frac{W_i}{\bar{W}}$ , l'élasticité est supérieure à 1. Si au contraire, la propension marginale est inférieure, l'élasticité est inférieure à 1.

(1) K. BOULDING, *A reconstruction of economic*, John Wiley, New York, 1950.

(2) J. S. CRAMER, « A dynamic approach to the theory of consumer demand », *Review of Economic Studies*, février, 1957.

(3) J. S. CRAMER, « Ownership elasticities of durable consumer goods », *Review of Economic Studies*, février, 1958.

TABLEAU 6

Composition du patrimoine total, âge du chef de ménage, et valeur du patrimoine

| AGE DU CHEF DE MÉNAGE | ACTIF NET TOTAL (en \$) | MOYENNE DE L'ACTIF NET TOTAL (en \$) | COMPOSITION DU PATRIMOINE TOTAL (EN %) |             |            |               |                       |                                    |           |                     |            |
|-----------------------|-------------------------|--------------------------------------|--|-------------|------------|---------------|-----------------------|------------------------------------|-----------|---------------------|------------|
|                       |                         |                                      | Logement                               | Automobiles | Liquidités | Assurance-vie | Placements de rapport | Actifs d'entreprises individuelles | Divers    | Dettes personnelles | Total      |
| <b>GRUPE I</b>        | <b>Tous ménages</b>     | <b>7 943</b>                         | <b>29</b>                              | <b>7</b>    | <b>9</b>   | <b>9</b>      | <b>12</b>             | <b>13</b>                          | <b>27</b> | <b>5</b>            | <b>100</b> |
|                       | 0-999                   | 336                                  | 29                                     | 65          | 35         | 37            | 1                     | 6                                  | 6         | 79                  | 100        |
| Moins de 35 ans       | 1 000-4 999             | 2 663                                | 44                                     | 22          | 23         | 21            | 3                     | 4                                  | 2         | 19                  | 100        |
|                       | 5 000-9 999             | 7 207                                | 43                                     | 12          | 16         | 13            | 6                     | 9                                  | 6         | 4                   | 100        |
|                       | 10 000-24 999           | 15 465                               | 45                                     | 6           | 9          | 7             | 10                    | 24                                 | 3         | 5                   | 100        |
|                       | 25 000 et plus          | 93 559                               | 15                                     | 1           | 3          | 5             | 16                    | 10                                 | 50        | e                   | 100        |
| <b>GRUPE II</b>       | <b>Tous ménages</b>     | <b>24 237</b>                        | <b>29</b>                              | <b>4</b>    | <b>9</b>   | <b>8</b>      | <b>22</b>             | <b>22</b>                          | <b>9</b>  | <b>2</b>            | <b>100</b> |
|                       | 0-999                   | 336                                  | 17                                     | 52          | 21         | 57            | e                     | 23                                 | 3         | 73                  | 100        |
| 35 à 54 ans           | 1 000-4 999             | 2 852                                | 47                                     | 15          | 19         | 24            | 3                     | 7                                  | 2         | 17                  | 100        |
|                       | 5 000-9 999             | 7 225                                | 57                                     | 8           | 13         | 18            | 5                     | 5                                  | 2         | 8                   | 100        |
|                       | 10 000-24 999           | 16 215                               | 53                                     | 6           | 12         | 13            | 10                    | 9                                  | 2         | 4                   | 100        |
|                       | 25 000-49 999           | 35 352                               | 37                                     | 4           | 12         | 11            | 14                    | 20                                 | 3         | 1                   | 100        |
|                       | 50 000-99 999           | 67 380                               | 22                                     | 2           | 10         | 8             | 27                    | 31                                 | 2         | 1                   | 100        |
|                       | 100 000-499 999         | 189 286                              | 16                                     | 2           | 8          | 4             | 44                    | 22                                 | 5         | 1                   | 100        |
|                       | 500 000 et plus         | 1 085 816                            | 4                                      | e           | 1          | 1             | 26                    | 33                                 | 35        | 1                   | 100        |
| <b>GRUPE III</b>      | <b>Tous ménages</b>     | <b>33 365</b>                        | <b>24</b>                              | <b>2</b>    | <b>13</b>  | <b>4</b>      | <b>40</b>             | <b>14</b>                          | <b>3</b>  | <b>1</b>            | <b>100</b> |
|                       | 0-999                   | 235                                  | 23                                     | 11          | 42         | 28            | 12                    | 1                                  | 3         | 21                  | 100        |
| 55 ans                | 1 000-4 999             | 2 902                                | 45                                     | 7           | 29         | 12            | 5                     | 4                                  | 4         | 3                   | 100        |
|                       | 5 000-9 999             | 7 434                                | 57                                     | 4           | 22         | 7             | 6                     | 5                                  | 1         | 2                   | 100        |
| et plus               | 10 000-24 999           | 16 543                               | 55                                     | 3           | 17         | 6             | 11                    | 9                                  | 1         | 2                   | 100        |
|                       | 25 000-49 999           | 35 641                               | 40                                     | 3           | 22         | 4             | 20                    | 10                                 | 2         | e                   | 100        |
|                       | 50 000-99 999           | 66 540                               | 22                                     | 2           | 18         | 5             | 34                    | 18                                 | 2         | e                   | 100        |
|                       | 100 000-499 999         | 205 451                              | 11                                     | 1           | 9          | 3             | 55                    | 19                                 | 3         | 1                   | 100        |
|                       | 500 000 et plus         | 1 123 409                            | 5                                      | e           | 5          | 2             | 67                    | 15                                 | 5         | 1                   | 100        |

e Pourcentage inférieur à 0,5%

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

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

$$y = ax^b$$

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

où  $y$  = la valeur d'un actif donné

$x$  = la valeur totale du patrimoine

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

L'ajustement a porté sur des données groupées (par montant de patrimoine total). On lira les résultats dans le tableau 7 (1).

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

TABLEAU 7

Élasticités globales des divers actifs par rapport à la fortune totale, par groupe d'âge

| CATÉGORIES D'ACTIFS                   | ÉLASTICITÉS GLOBALES |        |                 |        |                  |        |
|---------------------------------------|----------------------|--------|-----------------|--------|------------------|--------|
|                                       | Groupe d'âge I       |        | Groupe d'âge II |        | Groupe d'âge III |        |
| Logement .....                        | 1,04                 | (0,08) | 1,04            | (0,10) | 1,00             | (0,09) |
| Automobiles .....                     | 0,36                 | (0,05) | 0,44            | (0,03) | 0,66             | (0,04) |
| Assurance-vie .....                   | 0,62                 | (0,03) | 0,62            | (0,02) | 0,66             | (0,02) |
| Liquidités .....                      | 0,65                 | (0,06) | 0,84            | (0,03) | 0,81             | (0,03) |
| Placements de rapport .....           | 1,70                 | (0,05) | 1,77            | (0,06) | 1,18             | (0,11) |
| Actifs d'entreprises individuelles .. | 1,20                 | (0,15) | 1,03            | (0,13) | 1,55             | (1,19) |

N.B. — Les chiffres entre parenthèses sont les écarts-type des élasticités.

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

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

(1) Après avoir terminé la rédaction de ce texte, nous avons eu connaissance de calculs différents effectués par Mrs. Projector. Un meilleur ajustement semble possible avec une fonction différente qui lie l'élasticité globale au niveau du patrimoine total. Les conclusions générales qui seront présentées ici ne sont pas modifiées par ces nouveaux calculs. En revanche, pour les valeurs estimées des paramètres on considérera les chiffres publiés ci-dessous comme provisoires.

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

$$n_1 = \text{Élasticité-diffusion}$$

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

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

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

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

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

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

$x$  = la fortune totale du groupe.

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

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

L'élasticité  $n_1$  est de la forme  $\frac{xcke^{-cx}}{p}$  qui est une fonction de  $x$ .

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

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

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

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

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

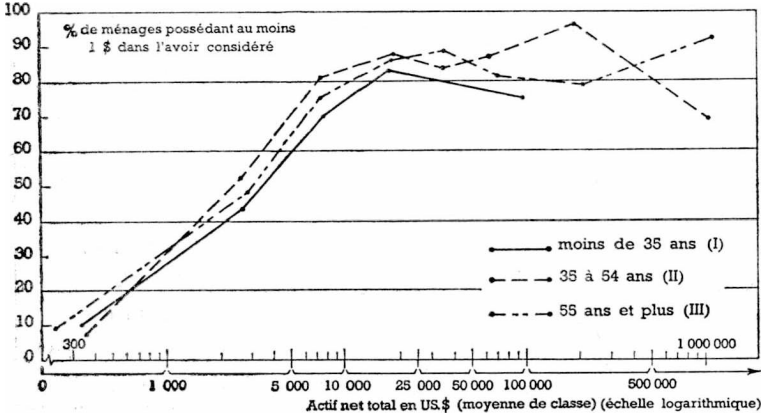
Au contraire, pour le **logement**, la méthode B semble meilleure. L'élasticité globale est clairement une fonction (décroissante) du niveau de fortune.

(1) Cf. annexe mathématique.

(2) Les ajustements ont porté sur une forme transformée :  $\text{Log}_e (a + k - p) - \text{Log}_e k = -cx$ .

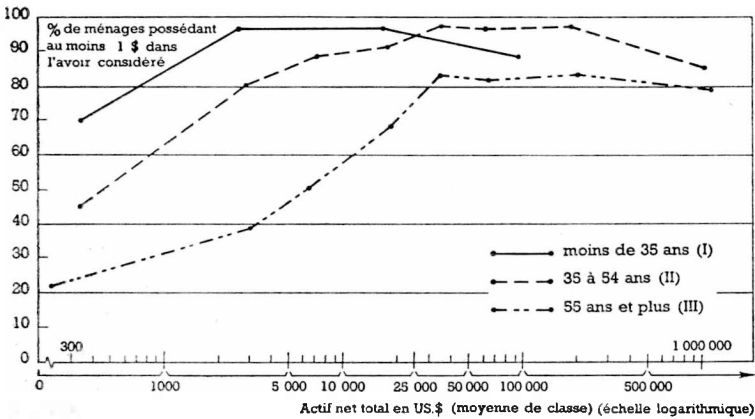
GRAPHIQUE I

Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale  
Logement principal



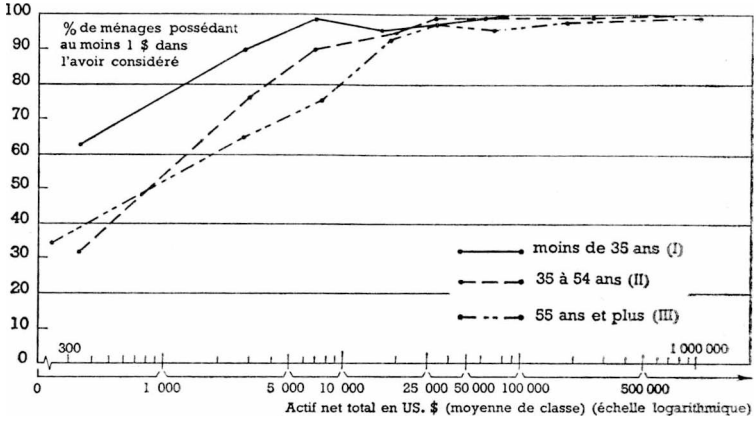
GRAPHIQUE 2

Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale  
Automobile



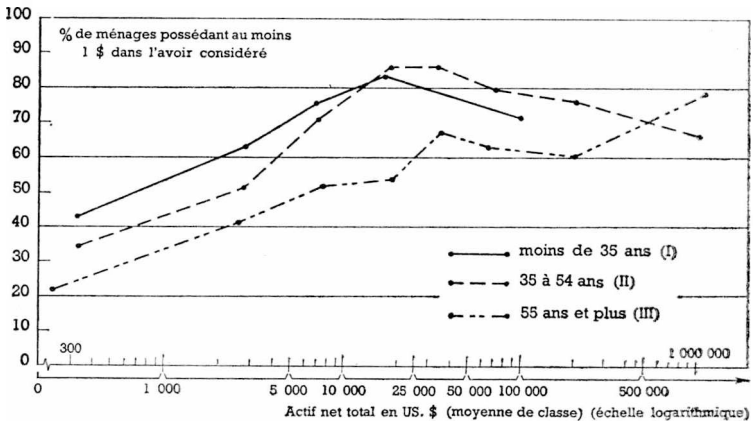
### GRAPHIQUE 3

#### Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale Actifs liquides



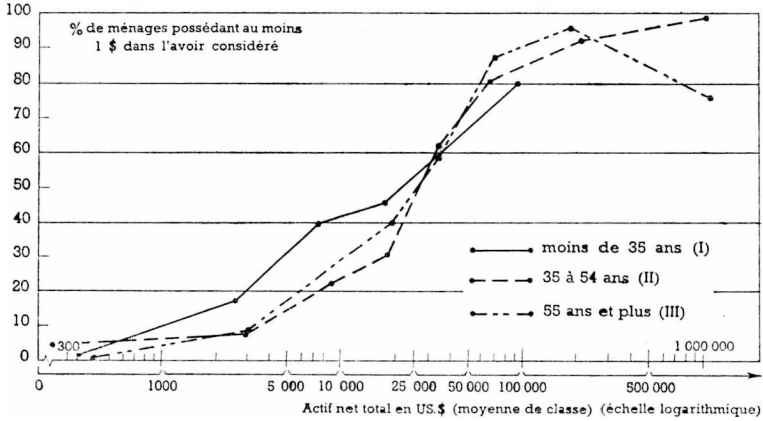
### GRAPHIQUE 4

#### Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale Assurance-vie et assimilés



GRAPHIQUE 5

Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale  
Placements de rapports



GRAPHIQUE 6

Diffusion des actifs, âge du chef de ménage, par classe de fortune totale  
Actifs d'entreprises individuelles

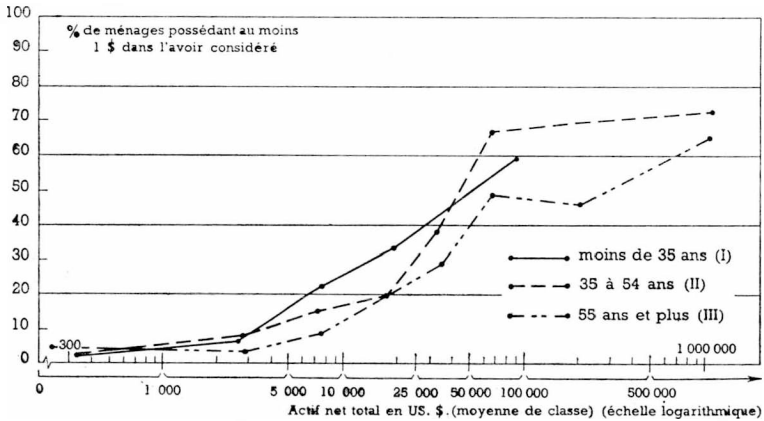


TABLEAU 8

Elasticité-diffusion ( $n_1$ ), élasticité-accumulation ( $n_2$ ), élasticité globale ( $N$ ), par groupe d'âge et de fortune totale  
(Valeur au point moyen)

| GROUPE D'ÂGE<br>ET NIVEAU<br>DE FORTUNE TOTALE | LOGEMENT<br>(Méthode B) |       |       | AUTOMOBILES<br>(Méthode A) |       |                   | AUTOMOBILES<br>(Méthode B) |       |       | PRISES DE PARTICIPATION<br>(Méthode A) |       |                   |      |
|--|-------------------------|-------|-------|----------------------------|-------|-------------------|----------------------------|-------|-------|--|-------|-------------------|------|
|  | $N = (n_1 + n_2)$       | $n_1$ | $n_2$ | $N$                        | $n_1$ | $n_2 = (N - n_1)$ | $N = (n_1 + n_2)$          | $n_1$ | $n_2$ | $N$                                    | $n_1$ | $n_2 = (N - n_1)$ |      |
| <b>I. — Moins de 35 ans</b>                    |                         |       |       |                            |       |                   |                            |       |       |  |       |                   |      |
| \$ {   | 5 000 .....             | 1,05  | 0,46  | 0,59                       | 0,36  | *                 | 0,36                       | 0,30  | *     | 0,30                                   | 1,20  | 0,88              | 0,32 |
|  | 10 000 .....            | 0,77  | 0,18  | 0,59                       | 0,36  | *                 | 0,36                       | 0,30  | *     | 0,30                                   | 1,20  | 0,76              | 0,44 |
|  | 15 000 .....            | 0,65  | 0,06  | 0,59                       | 0,36  | *                 | 0,36                       | 0,30  | *     | 0,30                                   | 1,20  | 0,66              | 0,54 |
|  | 20 000 .....            | 0,61  | 0,02  | 0,59                       | 0,36  | *                 | 0,36                       | 0,30  | *     | 0,30                                   | 1,20  | 0,57              | 0,63 |
|  | Niveau moyen : \$ 7 943 | 0,86  | 0,27  | 0,59                       | 0,36  | *                 | 0,36                       | 0,30  | *     | 0,30                                   | 1,20  | 0,81              | 0,39 |
| <b>II. — De 35 à 54 ans</b>                    |                         |       |       |                            |       |                   |                            |       |       |  |       |                   |      |
| \$ {   | 5 000 .....             | 1,02  | 0,37  | 0,65                       | 0,44  | 0,23              | 0,21                       | 0,58  | 0,23  | 0,35                                   | 1,03  | 0,94              | 0,09 |
|  | 10 000 .....            | 0,76  | 0,11  | 0,65                       | 0,44  | 0,09              | 0,35                       | 0,44  | 0,09  | 0,35                                   | 1,03  | 0,88              | 0,15 |
|  | 15 000 .....            | 0,68  | 0,03  | 0,65                       | 0,44  | 0,03              | 0,41                       | 0,38  | 0,03  | 0,35                                   | 1,03  | 0,82              | 0,21 |
|  | 20 000 .....            | 0,66  | 0,01  | 0,65                       | 0,44  | 0,01              | 0,43                       | 0,36  | 0,01  | 0,35                                   | 1,03  | 0,77              | 0,26 |
|  | 30 000 .....            | 0,65  | *     | 0,65                       | 0,44  | *                 | 0,44                       | 0,35  | *     | 0,35                                   | 1,03  | 0,67              | 0,36 |
|  | 50 000 .....            | 0,65  | *     | 0,65                       | 0,44  | *                 | 0,44                       | 0,35  | *     | 0,35                                   | 1,03  | 0,50              | 0,53 |
|  | 100 000 .....           | 0,65  | *     | 0,65                       | 0,44  | *                 | 0,44                       | 0,35  | *     | 0,35                                   | 1,03  | 0,22              | 0,81 |
|  | 200 000 .....           | 0,65  | *     | 0,65                       | 0,44  | *                 | 0,44                       | 0,35  | *     | 0,35                                   | 1,03  | 0,04              | 0,99 |
| Niveau moyen : \$ 24 237                       | 0,65                    | *     | 0,65  | 0,44                       | *     | 0,44              | 0,35                       | *     | 0,35  | 1,03                                   | 0,74  | 0,29              |      |
| <b>III. — 55 ans et plus</b>                   |                         |       |       |                            |       |                   |                            |       |       |  |       |                   |      |
| \$ {   | 5 000 .....             | 1,06  | 0,47  | 0,59                       | 0,66  | 0,43              | 0,23                       | 0,85  | 0,43  | 0,42                                   | 1,55  | 0,95              | 0,60 |
|  | 10 000 .....            | 0,78  | 0,19  | 0,59                       | 0,66  | 0,40              | 0,26                       | 0,82  | 0,40  | 0,42                                   | 1,55  | 0,90              | 0,65 |
|  | 15 000 .....            | 0,66  | 0,07  | 0,59                       | 0,66  | 0,33              | 0,33                       | 0,75  | 0,33  | 0,42                                   | 1,55  | 0,86              | 0,69 |
|  | 20 000 .....            | 0,61  | 0,02  | 0,59                       | 0,66  | 0,26              | 0,40                       | 0,68  | 0,26  | 0,42                                   | 1,55  | 0,81              | 0,74 |
|  | 30 000 .....            | 0,59  | *     | 0,59                       | 0,66  | 0,15              | 0,51                       | 0,57  | 0,15  | 0,42                                   | 1,55  | 0,73              | 0,82 |
|  | 50 000 .....            | 0,59  | *     | 0,59                       | 0,66  | 0,03              | 0,63                       | 0,45  | 0,03  | 0,42                                   | 1,55  | 0,59              | 0,96 |
|  | 100 000 .....           | 0,59  | *     | 0,59                       | 0,66  | *                 | 0,66                       | 0,42  | *     | 0,42                                   | 1,55  | 0,32              | 1,23 |
|  | 200 000 .....           | 0,59  | *     | 0,59                       | 0,66  | *                 | 0,66                       | 0,42  | *     | 0,42                                   | 1,55  | 0,07              | 1,48 |
| Niveau moyen : \$ 33 365                       | 0,59                    | *     | 0,59  | 0,66                       | 0,12  | 0,54              | 0,54                       | 0,12  | 0,42  | 1,55                                   | 0,69  | 0,86              |      |

\* Élasticité nulle ou inférieure à 0,005.



TABLEAU 8 (suite)

Élasticité-diffusion ( $n_1$ ), élasticité-accumulation ( $n_2$ ), élasticité globale ( $N$ ) par groupe d'âge et de fortune totale  
(Valeur au point moyen)

| GROUPE D'ÂGE<br>ET NIVEAU<br>DE FORTUNE TOTALE | ASSURANCE-VIE, etc.<br>(Méthode A) |       |                   | ASSURANCE-VIE, etc.<br>(Méthode B) |       |       | LIQUIDITÉS<br>(Méthode A) |       |                   | LIQUIDITÉS<br>(Méthode B) |       |       | PLACEMENTS DE RAPPORT<br>(Méthode A) |       |                   |
|--|------------------------------------|-------|-------------------|------------------------------------|-------|-------|---------------------------|-------|-------------------|---------------------------|-------|-------|--------------------------------------|-------|-------------------|
|  | $N$                                | $n_1$ | $n_2 = (N - n_1)$ | $N = (n_1 + n_2)$                  | $n_1$ | $n_2$ | $N$                       | $n_1$ | $n_2 = (N - n_1)$ | $N = (n_1 + n_2)$         | $n_1$ | $n_2$ | $N$                                  | $n_1$ | $n_2 = (N - n_1)$ |
| <b>I. — Moins de 35 ans</b>                    |                                    |       |                   |                                    |       |       |                           |       |                   |                           |       |       |                                      |       |                   |
| 5 000 .....                                    | 0,62                               | 0,22  | 0,40              | 0,72                               | 0,22  | 0,50  | 0,65                      | 0,11  | 0,54              | 0,65                      | 0,11  | 0,54  | 1,70                                 | 0,78  | 0,92              |
| 10 000 .....                                   | 0,62                               | 0,11  | 0,51              | 0,60                               | 0,11  | 0,50  | 0,65                      | 0,02  | 0,63              | 0,56                      | 0,02  | 0,54  | 1,70                                 | 0,60  | 1,10              |
| 15 000 .....                                   | 0,62                               | 0,05  | 0,57              | 0,55                               | 0,05  | 0,50  | 0,65                      | *     | 0,65              | 0,54                      | *     | 0,54  | 1,70                                 | 0,45  | 1,25              |
| 20 000 .....                                   | 0,62                               | 0,02  | 0,60              | 0,52                               | 0,02  | 0,50  | 0,65                      | *     | 0,65              | 0,54                      | *     | 0,54  | 1,70                                 | 0,33  | 1,37              |
| Niveau moyen : § 7 943 .....                   | 0,62                               | 0,15  | 0,47              | 0,65                               | 0,15  | 0,50  | 0,65                      | 0,04  | 0,61              | 0,58                      | 0,04  | 0,54  | 1,70                                 | 0,67  | 1,03              |
| <b>II. — De 35 à 54 ans</b>                    |                                    |       |                   |                                    |       |       |                           |       |                   |                           |       |       |                                      |       |                   |
| 5 000 .....                                    | 0,62                               | 0,32  | 0,30              | 0,80                               | 0,32  | 0,48  | 0,84                      | 0,30  | 0,54              | 0,99                      | 0,30  | 0,69  | 1,77                                 | 0,91  | 0,86              |
| 10 000 .....                                   | 0,62                               | 0,21  | 0,41              | 0,69                               | 0,21  | 0,48  | 0,84                      | 0,12  | 0,72              | 0,81                      | 0,12  | 0,69  | 1,77                                 | 0,84  | 0,93              |
| 15 000 .....                                   | 0,62                               | 0,11  | 0,51              | 0,59                               | 0,11  | 0,48  | 0,84                      | 0,03  | 0,81              | 0,72                      | 0,03  | 0,69  | 1,77                                 | 0,76  | 1,01              |
| 20 000 .....                                   | 0,62                               | 0,06  | 0,56              | 0,54                               | 0,06  | 0,48  | 0,84                      | 0,01  | 0,83              | 0,70                      | 0,02  | 0,69  | 1,77                                 | 0,69  | 1,08              |
| 30 000 .....                                   | 0,62                               | 0,01  | 0,61              | 0,49                               | 0,01  | 0,48  | 0,84                      | *     | 0,84              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,77                                 | 0,57  | 1,20              |
| 50 000 .....                                   | 0,62                               | **    | **                | **                                 | **    | 0,48  | 0,84                      | *     | 0,84              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,77                                 | 0,37  | 1,40              |
| 100 000 .....                                  | 0,62                               | **    | **                | **                                 | **    | 0,48  | 0,84                      | *     | 0,84              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,77                                 | 0,11  | 1,66              |
| 200 000 .....                                  | 0,62                               | **    | **                | **                                 | **    | 0,48  | 0,84                      | *     | 0,84              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,77                                 | 0,01  | 1,76              |
| Niveau moyen : § 24 237 .....                  | 0,62                               | 0,03  | 0,59              | 0,51                               | 0,03  | 0,48  | 0,84                      | 0,01  | 0,83              | 0,70                      | 0,01  | 0,69  | 1,77                                 | 0,63  | 1,14              |
| <b>III. — 55 ans et plus</b>                   |                                    |       |                   |                                    |       |       |                           |       |                   |                           |       |       |                                      |       |                   |
| 5 000 .....                                    | 0,66                               | 0,37  | 0,29              | 0,91                               | 0,37  | 0,54  | 0,81                      | 0,37  | 0,44              | 1,06                      | 0,37  | 0,69  | 1,18                                 | 0,94  | 0,24              |
| 10 000 .....                                   | 0,66                               | 0,27  | 0,39              | 0,81                               | 0,27  | 0,54  | 0,81                      | 0,28  | 0,53              | 0,97                      | 0,28  | 0,69  | 1,18                                 | 0,88  | 0,30              |
| 15 000 .....                                   | 0,66                               | 0,18  | 0,48              | 0,72                               | 0,18  | 0,54  | 0,81                      | 0,18  | 0,63              | 0,87                      | 0,18  | 0,69  | 1,18                                 | 0,82  | 0,36              |
| 20 000 .....                                   | 0,66                               | 0,10  | 0,56              | 0,64                               | 0,10  | 0,54  | 0,81                      | 0,11  | 0,70              | 0,80                      | 0,11  | 0,69  | 1,18                                 | 0,77  | 0,41              |
| 30 000 .....                                   | 0,66                               | 0,03  | 0,63              | 0,57                               | 0,03  | 0,54  | 0,81                      | 0,03  | 0,78              | 0,72                      | 0,03  | 0,69  | 1,18                                 | 0,67  | 0,51              |
| 50 000 .....                                   | 0,66                               | *     | 0,66              | 0,54                               | *     | 0,54  | 0,81                      | *     | 0,81              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,18                                 | 0,50  | 0,68              |
| 100 000 .....                                  | 0,66                               | *     | 0,66              | 0,54                               | *     | 0,54  | 0,81                      | *     | 0,81              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,18                                 | 0,22  | 0,96              |
| 200 000 .....                                  | 0,66                               | *     | 0,66              | 0,54                               | *     | 0,54  | 0,81                      | *     | 0,81              | 0,69                      | *     | 0,69  | 1,18                                 | 0,04  | 1,14              |
| Niveau moyen : § 33 365 .....                  | 0,66                               | 0,02  | 0,64              | 0,56                               | 0,02  | 0,54  | 0,81                      | 0,02  | 0,79              | 0,71                      | 0,02  | 0,69  | 1,18                                 | 0,64  | 0,54              |

\* Élasticité nulle ou inférieure à 0,005.

\*\* Élasticité non calculée, les taux de diffusion donnant des valeurs négatives pour  $n_1$ .

Le choix est moins clair pour les autres placements.

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

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

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

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

Toutefois, certains faits suggèrent que des **goûts nouveaux** différencient la génération la plus jeune (I) de la plus âgée (III). On notera que la diffusion des **liquidités** est deux fois plus grande dans le groupe I que dans les groupes II et III, du moins pour les 3 premières classes de fortune. L'écart se réduit ensuite à mesure que la fortune totale augmente, pour disparaître à partir de 10 000 \$, seuil de patrimoine au-delà duquel 95% des familles ont déclaré posséder des avoirs liquides.

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

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

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

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

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

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

## B.2. Composition du portefeuille

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

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

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

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

Quelques conclusions sont néanmoins permises :

### 1. La diffusion des divers placements est très variable (cf. tableau 9).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TABLEAU 9

## Diffusion des divers placements composant le « portefeuille » des ménages

| GROUPE D'ÂGE ET DE PORTEFEUILLE TOTAL | POURCENTAGE DES MÉNAGES DE CHAQUE GROUPE D'ÂGE QUI POSSÈDENT AU MOINS 1 \$ EN : |                   |                             |           |                         |           |
|---------------------------------------|---|-------------------|-----------------------------|-----------|-------------------------|-----------|
|                                       | Comptes-chèques   | Comptes d'épargne | Bons d'épargne<br>du Trésor | Actions   | Titres<br>à revenu fixe | Divers    |
| <b>I. — Moins de 35 ans</b>           | <b>78</b>   | <b>65</b>         | <b>31</b>                   | <b>16</b> | <b>1</b>                | <b>8</b>  |
| 1 — 199.....                          | 71  | 53                | 16                          | 3         | *                       | *         |
| 200 — 499.....                        | 73  | 62                | 28                          | 6         | *                       | 1         |
| 500 — 999.....                        | 87  | 74                | 38                          | 20        | 2                       | 8         |
| 1 000 — 1 999.....                    | 89  | 79                | 47                          | 29        | *                       | 20        |
| 2 000 — 4 999.....                    | 81  | 85                | 51                          | 39        | 11                      | 24        |
| 5 000 et plus.....                    | 100   | 76                | 67                          | 66        | 1                       | 36        |
| <b>II. — 35 à 54 ans</b>              | <b>78</b>   | <b>78</b>         | <b>36</b>                   | <b>24</b> | <b>3</b>                | <b>21</b> |
| 1 — 199.....                          | 70  | 53                | 10                          | 1         | *                       | *         |
| 200 — 499.....                        | 79  | 62                | 16                          | 4         | 1                       | 2         |
| 500 — 999.....                        | 79  | 71                | 30                          | 6         | *                       | 11        |
| 1 000 — 1 999.....                    | 77  | 86                | 46                          | 16        | 4                       | 6         |
| 2 000 — 4 999.....                    | 69  | 94                | 50                          | 30        | 4                       | 25        |
| 5 000 — 9 999.....                    | 81  | 90                | 56                          | 44        | 2                       | 41        |
| 10 000 — 14 999.....                  | 87  | 88                | 44                          | 46        | 7                       | 54        |
| 15 000 — 24 999.....                  | 95  | 89                | 40                          | 74        | 10                      | 52        |
| 25 000 — 49 999.....                  | 96  | 95                | 41                          | 60        | 1                       | 68        |
| 50 000 — 99 999.....                  | 100   | 81                | 48                          | 79        | 9                       | 66        |
| 100 000 — 199 999.....                | 100   | 75                | 66                          | 78        | 13                      | 92        |
| 200 000 — 499 999.....                | 97  | 98                | 77                          | 95        | 8                       | 35        |
| 500 000 et plus.....                  | 98  | 85                | 50                          | 100       | 56                      | 64        |
| <b>III. — 55 ans et plus</b>          | <b>71</b>   | <b>71</b>         | <b>36</b>                   | <b>25</b> | <b>5</b>                | <b>23</b> |
| 1 — 199.....                          | 63  | 45                | 10                          | *         | *                       | *         |
| 200 — 499.....                        | 73  | 60                | 28                          | *         | 6                       | *         |
| 500 — 999.....                        | 65  | 49                | 28                          | 6         | *                       | 6         |
| 1 000 — 1 999.....                    | 63  | 62                | 31                          | 18        | *                       | 7         |
| 2 000 — 4 999.....                    | 64  | 75                | 30                          | 13        | *                       | 16        |
| 5 000 — 9 999.....                    | 71  | 81                | 48                          | 31        | 2                       | 24        |
| 10 000 — 14 999.....                  | 65  | 85                | 39                          | 36        | 1                       | 35        |
| 15 000 — 24 999.....                  | 77  | 84                | 46                          | 29        | 8                       | 49        |
| 25 000 — 49 999.....                  | 86  | 77                | 56                          | 54        | 11                      | 55        |
| 50 000 — 99 999.....                  | 87  | 94                | 43                          | 82        | 26                      | 58        |
| 100 000 — 199 999.....                | 100   | 75                | 68                          | 76        | 8                       | 47        |
| 200 000 — 499 999.....                | 100   | 66                | 21                          | 79        | 54                      | 69        |
| 500 000 et plus.....                  | 98  | 63                | 43                          | 99        | 71                      | 76        |

\* Moins de 1/2%.

TABLEAU 10

## Structure des portefeuilles des groupes II et III

| TYPES D'ACTIFS                        | GROUPE II<br>AGE : 35 A 54 ANS<br>(distribution ajustée sur celle<br>du groupe III) |   |  | GROUPE III<br>AGE : 55 ANS ET PLUS<br>(distribution observée) |   |   |
|---------------------------------------|---|---|--|---|---|---|
|                                       | Montant<br>moyen<br>(en \$)   | Répartition<br>du portefeuille<br>total<br>(en %) | Pourcentage<br>des ménages<br>possédants | Montant<br>moyen<br>(en \$)                                   | Répartition<br>du portefeuille<br>total<br>(en %) | Pourcentage<br>de ménages<br>possédants |
| Comptes bancaires .....               | 685   | 3   | 81                                       | 825   | 4   | 71                                      |
| Comptes d'épargne .....               | 2 926   | 14  | 83                                       | 3 699   | 17  | 71                                      |
| Bons d'épargne<br>Trésor .....        | 600   | 3   | 41                                       | 1 045   | 5   | 36                                      |
| Actions .....                         | 9 743   | 45  | 35                                       | 10 085  | 44  | 25                                      |
| Titres à revenu<br>fixe .....         | 931   | 4   | 4  | 1 229   | 6   | 5                                       |
| Autres placements<br>de rapport ..... | 6 715   | 31  | 31                                       | 5 376   | 24  | 23                                      |
| Portefeuille total.                   | 21 600  | 100   | —  | 22 259  | 100   | —                                       |

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

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

a) Celui des **actions** et des **placements divers** pour lesquels une liaison positive et forte avec le portefeuille total paraît évidente. Dans tous les groupes d'âge l'élasticité globale de ces placements se situe aux environs de 1,5. La diffusion est très faible parmi les ménages les plus pauvres, mais elle croît régulièrement et fortement avec le logarithme du portefeuille total. Ensuite l'élasticité-accumulation se montre forte à tous les niveaux. La croissance des portefeuilles totaux provoque donc pour les actions et les placements divers, un accroissement général de la diffusion et une augmentation des avoirs existants. Il ne semble donc pas y avoir de saturation du montant de ces placements. Mieux, les valeurs mobilières semblent constituer le placement de prédilection des ménages possédant les portefeuilles les plus importants (200 000 \$ et plus).

b) Les **dépôts d'épargne** augmentent en diffusion et en montants possédés tant que le portefeuille est inférieur à 3 000 \$. Au-delà la diffusion se stabilise autour du taux de 90% et semble inélastique au portefeuille total. Les montants possédés ont au contraire une élasticité d'accroissement assez forte (0,9) laquelle décroît peut-être légèrement dans les classes d'âge et de portefeuille élevées. Il s'agit donc d'un placement très diffusé sur lequel les ménages continuent longtemps d'accumuler, même si sa part dans le patrimoine total décline.

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

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

Pour les ménages les plus jeunes (I), l'élasticité-diffusion décroît quand le portefeuille augmente et la diffusion maximum est atteinte dès que le patrimoine total dépasse le niveau de 5 000 \$.

Pour les groupes d'âge II et III, quand le portefeuille augmente l'élasticité-diffusion commence par croître, puis elle plafonne et ne décroît qu'à partir de 30 000 \$ pour le groupe II et 50 000 \$ pour le groupe le plus âgé.

A 5 000 \$, il y a encore dans le groupe II : 20%, et dans le groupe III : 30% de ménages qui ont déclaré ne pas posséder de comptes-chèques. Pour atteindre une diffusion à 100%, il faut un portefeuille dépassant 50 000 \$ dans le groupe II et 100 000 \$ dans le groupe le plus âgé. Il semble bien qu'une différence entre les habitudes des trois générations apparaisse ici.

**Les bons d'épargne du Trésor** semblent intéresser les propriétaires de petits portefeuilles et les chefs de ménage âgés. Ce type d'actif n'est cependant ni très répandu (taux de diffusion maximum de 77% pour des portefeuilles supérieurs à 200 000 \$) ni très important (5% du portefeuille total, en moyenne).

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

## CONCLUSIONS

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

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

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

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

(1) Cf. **C.R.E.P.**, E. LISLE et M. MASSONAUD : bibliographie, *op. cit.*, p. 4.

(2) Les résultats de la dernière enquête réalisée par le F.R.B. semblent, après les corrections apportées par la seconde phase, s'accorder nettement mieux avec les agrégats des « Flow of Funds » du moins pour le montant des actions et celui des hypothèques. Pour les dépôts d'épargne, l'enquête donnera un résultat égal à 50% du total estimé.

Par rapport à cet objectif, les enquêtes épargne sont loin de la perfection, comme l'a montré le P<sup>r</sup> Ferber. Grâce aux impressionnants travaux menés par celui-ci, nous connaissons mieux les lourdes erreurs d'observations que peut laisser passer un excès de confiance dans la mémoire de l'enquêté ou dans l'habileté de l'enquêteur « at the door ». Nous connaissons mieux les conditions nécessaires au lancement d'une enquête-épargne correcte. Nous savons :

— que le plan de sondage doit assurer une **sur-représentation des classes de revenu les plus élevées** ;

— que le **rôle de la mémoire doit être réduit** au minimum. Ceci implique un effort pour faire **consulter les documents** détenus par les enquêtés, et des **enquêtes répétées** au cours de la période à connaître au lieu d'une enquête essayant de reconstituer celle-ci à l'aide de souvenirs ;

— que les techniques d'approche et d'interview (choix des enquêteurs, questionnaires, ...) doivent être **diversifiées selon les milieux**, en fonction des niveaux de fortune et des habitudes sociales. L'enquête sur les ménages à revenus très élevés a montré que des méthodes adaptées permettaient des résultats satisfaisants dans un milieu supposé peu favorable pour ce genre d'enquête, en raison de ses réticences et de la complexité de ses opérations.

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

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

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

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

1. On constate de **fortes inégalités entre les fortunes des particuliers**. Alors que la fortune moyenne s'élève à 20 982 \$ U.S., 50% des familles ont un actif net total inférieur à 6 720 \$ U.S.

On pourrait penser que ces inégalités s'expliquent par des différences entre les âges des chefs de famille ou leur catégorie socio-professionnelle. Ces facteurs jouent un rôle important certes, mais leur aptitude à rendre compte des variations de la fortune totale semble faible. On constate en effet qu'à âge égal ou dans une même catégorie socio-professionnelle, les fortunes sont presque aussi inégales qu'elles peuvent l'être quand on passe d'un groupe d'âge (ou d'un milieu) à un autre.

2. **La structure des patrimoines varie en liaison directe avec leur montant**. Pour 80% des ménages, c'est-à-dire pour tous ceux dont la fortune est inférieure à 25 000 \$, les biens tangibles représentent près de 60% de leur patrimoine, le complément étant consacré à l'assurance-vie et aux liquidités. A mesure que la fortune augmente, la part des avoirs de rapport augmente jusqu'à constituer 60% du total pour les fortunes supérieures à 100 000 \$.

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

Cette diffusion varie très fortement quand le montant total de la fortune augmente. Quand celle-ci dépasse 5 000 \$, on observe au moins 83% de propriétaires de leur logement ; au-delà de 25 000 \$, on trouve 43% au moins de possesseurs d'actions.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

\* \* \*

## ANNEXE I

### ENQUÊTES RÉCENTES ORGANISÉES PAR LE F.R.B. (1)

#### 1. — PRÉ-ENQUÊTE

1960 — Tests des questionnaires décrits ci-dessous : 200 enquêtés.

#### 2. — ENQUÊTE-PILOTE (1960-1961)

##### Première partie. — Enquête sur la fortune des ménages à revenus élevés.

Automne 1960 — 1 200 ménages ayant en 1959 soit un revenu compris entre 7 500 \$ et 15 000 \$ (une moitié de l'échantillon), soit un revenu supérieur à 15 000 \$ (l'autre moitié de l'échantillon). Échantillon aléatoire.

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

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

##### 3 méthodes d'interview :

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

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

##### Deuxième partie. — Enquête par réinterview sur les variations de la situation financière.

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

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

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

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

#### 3. — ENQUÊTE NATIONALE N° 1

##### Première partie. — Enquête sur la fortune des ménages.

Mai à août 1963 : 3 600 ménages toutes C.S.P. et toutes catégories de revenus. Sur-représentation des ménages à revenus élevés. Échantillon mixte de ménages, de logements et d'immeubles.

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

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

**Questionnaires : 2 types :**

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

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

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

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

Coût approximatif : 250 000 \$.

**Deuxième partie. — Enquête sur l'épargne annuelle des ménages.**

Mai à juillet 64 — Réinterview des 2 800 ménages ayant répondu en 1963.

Domaine couvert et questionnaire : même définition que dans l'enquête pilote, 2<sup>e</sup> partie.

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

Pas de résultats connus à ce jour.

Coût approximatif : 400 000 \$.

**4. — ENQUÊTE NATIONALE N° 2**

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

**Première partie :** a commencé en juillet 1964.

**Deuxième partie :** faite en 1965.

\* \* \*

**ANNEXE MATHÉMATIQUE**

Soit

$N$  = le nombre total des ménages ;

$x_i$  = la fortune totale de chaque ménage ;

$k$  = groupes de ménages d'effectif  $N_j$ . Les ménages sont regroupés d'après la valeur de leur fortune totale.

$\bar{x}_j$  = la fortune totale moyenne du groupe  $j$ , calculée ainsi :

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

$r$  = types de placement ;

$N_{rj}$  = nombre de ménages du groupe  $j$  qui possèdent au moins 1 \$ en placement du type  $r$ .

$A_{rj}$  = valeur totale des placements du type  $r$  possédés par le groupe  $j$ .

$\bar{A}_{rj}$  = valeur moyenne des placements du type  $r$  possédés par le groupe  $j$  :

$$= \frac{A_{rj}}{N_j}$$

$\bar{A}_{rj}^*$  = valeur moyenne des placements du type  $r$  pour les seuls membres du groupe  $j$  qui possèdent ce type de placement :

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

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

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

Il vient

$$\bar{A}_{rj} = \bar{A}_{rj}^* \cdot P_{rj} \quad [1].$$

Si l'on pose que  $\bar{A}_{rj}$ ,  $\bar{A}_{rj}^*$  et  $P_{rj}$  sont des fonctions de  $x$  (la fortune totale des ménages), on peut différencier ces fonctions par rapport à  $x$  dans [1]. Il vient :

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

En divisant [2] par  $\frac{x}{\bar{A}_{rj}}$  et en sachant que, pour tout  $r$  et pour tout  $j$ ,  $A = \frac{\bar{A}^*}{P}$  et  $P = \frac{A}{\bar{A}^*}$

il vient :

Élasticité de  $A$  par rapport à  $x$  :

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

= Élasticité de  $p$  par rapport à  $x$  (diffusion).

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

# BIBLIOGRAPHIE

**L'HABITAT PAVILLONNAIRE : RAYMOND (H.), RAYMOND (M.G.), HAUMONT (N.) et HAUMONT (A.); Centre de Recherche et d'Urbanisme, 1966, Paris.**

**LES PAVILLONNAIRES : HAUMONT (N.); Centre de Recherche et d'Urbanisme, 1966, Paris.**

**LA POLITIQUE PAVILLONNAIRE : RAYMOND (M.G.); Centre de Recherche et d'Urbanisme, 1966, Paris,**

Ces trois ouvrages résultent d'un travail collectif de MM. et M<sup>mes</sup> Raymond et Haumont réalisé dans le cadre de l'Institut de Sociologie urbaine que dirige Henri Lefebvre. « L'habitat pavillonnaire » constitue en fait la synthèse de l'ensemble. Une préface d'Henri Lefebvre reprend les thèmes les plus importants et situe la recherche par rapport aux problèmes fondamentaux que l'habitat pose, ou devrait poser au sociologue. Les deux autres ouvrages donnent, l'un les résultats d'une enquête auprès d'occupants de logements individuels ou collectifs, l'autre un historique qui explicite les motivations sous-jacentes de la politique pavillonnaire en France, du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle au début de la deuxième guerre mondiale.

Une recherche antérieure de l'Institut de Sociologie urbaine, confirmant en cela de nombreux autres travaux, avait montré aux auteurs de l'étude que l'amour du pavillon est aussi solidement ancré chez les habitants des maisons individuelles que chez les habitants d'appartements. L'expression avait été avancée d'« utopie pavillonnaire » qu'il s'agissait de préciser, sinon de justifier. En même temps, on se proposait d'apporter des éléments nouveaux au très ancien débat sur les avantages respectifs du logement individuel et du logement collectif, et d'éclairer les rapports entre les modes de vie et les types d'habitat, mis en évidence notamment par Paul Henri Chombart de Lauwe dans son étude sur la vie quotidienne des familles ouvrières. Telles étaient les trois idées principales à la base de cette étude, originale par sa méthode et importante par ses résultats et par les réflexions qu'elle suggère.

L'« habiter », comme le souligne Henri Lefebvre dans sa préface, en s'appuyant sur la pensée de philosophes comme Bachelard et Heidegger, est une dimension de l'homme, un de ses attributs. La méthode que l'on peut se proposer d'utiliser pour étudier les problèmes d'habitat, dépend donc de l'attitude que l'on a en face du phénomène humain. De nombreux sociologues ou spécialistes de l'architecture et de l'urbanisme rejettent ce que l'on appelle la « profondeur » et tendent vers un positivisme sociologique qui, pratiquement, les conduit à une « superficiabilité acceptée, voulue, proclamée comme telle, identique avec la prédominance des problèmes techniques et scientifiques ». Les auteurs de l'étude ont adopté un point de vue contraire et, pour chercher à saisir cette « profondeur », ils sont partis de la constatation suivante : « la façon de l'habiter, le mode ou les modalités de l'habiter s'expriment dans le langage » et, simultanément « dans un ensemble d'œuvres, de produits, de choses » qui sont des signes observables. Le langage étant supposé connu, on procède à son analyse sémantique et on confronte les résultats obtenus avec les signes observés. Le premier problème, par conséquent, est de découvrir ce langage. Pour les auteurs de la recherche, aucune enquête par questionnaire fermé (c'est-à-dire un ensemble de questions auxquelles les enquêtés répondent par oui ou non) ne peut convenir. Car on peut craindre que les questions ainsi posées n'aient été « formulées à l'intérieur d'un système de significations (celui du sociologue, celui d'un autre personnage invisible) de sorte que l'interviewé s'y conforme pour répondre et par le seul fait d'y répondre... Des questionnaires et des dépouillements rigoureux en apparence peuvent joindre de

pseudo-concepts à de pseudo-faits ». C'est pourquoi, Nicole Haumont qui s'est plus particulièrement chargée de l'enquête sur le terrain, a opéré par interviews, entièrement ouverts (c'est-à-dire où les enquêtés parlaient librement), enregistrés sur magnétophone. Pourriez-vous me parler de votre logement? Telle était la seule question posée aux enquêtés. Éventuellement, dans la suite de l'interview, quelques thèmes étaient suggérés, qui s'étaient dégagés au cours d'une enquête pilote. La méthode suivie pour l'analyse des interviews fera l'objet d'une publication ultérieure. Seul le principe général en est donné en même temps que les résultats de l'enquête.

L'existence d'une idéologie pavillonnaire ressort nettement de l'analyse de la politique pavillonnaire au cours des cent dernières années. Cette idéologie, cependant, a d'abord été le fait de la bourgeoisie dirigeante qui voyait dans le développement du pavillon, possédé par son occupant, le moyen de sauvegarder l'ordre social. Aujourd'hui d'ailleurs, elle est vivement combattue par la plupart des techniciens ou hommes politiques, de droite ou de gauche, qui ont à intervenir dans l'aménagement spatial des agglomérations. Pour eux, en effet, le pavillon va à l'encontre d'une « rationalité urbanistique » et, simultanément, maintient un esprit individualiste et petit bourgeois que l'on ne peut que regretter à une époque où « le thème de la participation est d'un usage constant ».

Néanmoins, avant d'être une idéologie — et c'est là un point essentiel mis en évidence par l'étude — l'habitat pavillonnaire est d'abord une façon de vivre. Pour l'habitant de pavillon, c'est la possibilité de marquage et, surtout, d'organisation et d'appropriation de l'espace : par exemple, séparation du « propre » et du « sale », c'est-à-dire de ce qui doit être propre et de ce qui peut être sale, séparation de l'espace privé et du monde extérieur et possibilité d'aménager une transition pour passer de l'un à l'autre, adaptation de l'habitat à l'évolution du cycle familial grâce à l'existence d'« espaces de réserve » dont l'organisation au fur et à mesure des besoins peut être prévue et simultanément permet à l'occupant de rentabiliser son potentiel de travail.

Dans une certaine mesure, à propos de la propriété notamment, on retrouve dans les interviews l'idéologie pavillonnaire, mais avec une nuance importante : ce qui pour la bourgeoisie dirigeante était un moyen de préserver l'ordre social, constitue souvent pour le pavillonnaire une revanche sur la société à laquelle, par exemple, il n'est plus besoin de payer un loyer. De même, le bricolage constitue une revanche sur le monde du travail. Mais, plus qu'une idéologie, c'est d'une utopie que l'on est conduit à parler à propos du monde pavillonnaire. « Qu'attendent de lui ceux qui l'habitent? Rien moins que le bonheur » constate Henri Lefebvre. Le contenu de ce bonheur paraît insignifiant, misérable et pourtant, son expression revient continuellement dans tous les interviews.

Finalement, ce monde pavillonnaire qui pour les techniciens et les hommes politiques est le type même du désordre spatial, est ressenti fondamentalement par ses habitants comme un ordre qui s'oppose au désordre du logement collectif où l'intimité familiale n'est pas assurée (du moins dans la plupart des réalisations actuelles), où l'impossibilité d'une certaine « autonomie », du fait que l'espace est fonctionnellement saturé, empêche de créer un « chez soi » et justifie l'expression d'« usine à habiter » qui revient si souvent dans les interviews et marque l'absence de séparation entre l'habitat et le monde du travail. De même, le spectacle que les espaces communs, souvent sales ou négligés, offrent à ceux qui pénètrent dans un immeuble collectif, contraste avec le soin constant du pavillonnaire de créer un cadre plaisant pour le visiteur ou même, le passant : telle est, par exemple, la signification essentielle de ces animaux en porcelaine si souvent placés dans le jardin. Plus généralement, l'organisation de l'espace dans le pavillon permet à la fois, de respecter tous les rites des contacts avec le monde extérieur et de se protéger contre les risques d'intrusion. Et, aussi paradoxal que cela puisse paraître, cette possibilité de protection constitue un facteur éminemment favorable au développement des relations sociales. « Il reste à prouver, écrivent à ce sujet les auteurs de la recherche, que ce mode d'habitat, lorsqu'il est isolé, est spécialement défavorable aux relations du voisinage ». Du point de vue des relations sociales « l'espace du pavillon apparaît comme clair, cohérent et facilement gouvernable. L'espace de l'immeuble collectif est confus, hasardeux et difficile à gouverner. Voilà un renversement de perspectives que les architectes qui fonctionnalisent n'avaient certainement pas prévu ».

Quelle conclusion les auteurs tirent-ils de leur étude? Faut-il, notamment, construire des pavillons? En fait, ils se gardent bien de répondre à une question posée en ces termes, car ils estiment à juste titre que tel n'est pas leur rôle : ils ont mis en évidence ce que le citoyen attend du monde pavillonnaire, c'est aux techniciens de l'urbanisme qu'il appartient de proposer des solutions adéquates et tenant compte de la variété des situations. En

particulier la possibilité d'appropriation de l'espace semble pouvoir être obtenue de diverses façons. C'est ainsi qu'une recherche récente, modeste dans ses objectifs et ses moyens (1) a montré comment la présence dans le logement d'un espace supplémentaire, non entièrement assimilable à une pièce d'habitation, donne aux occupants des possibilités d'organisation de leur cadre de vie, difficilement prévisibles a priori.

Cependant, si dans le cas présent les apports concrets de la recherche sont importants par eux-mêmes — et nul, engagé dans l'action, ne devrait les ignorer — les apports sur le plan de la réflexion le sont probablement tout autant. A ce propos trois séries de remarques paraissent nécessaires.

La première concerne la méthode d'enquête et ses rapports avec le cadre conceptuel adopté. On a vu à ce sujet que pour les auteurs de la recherche, tout questionnaire fermé doit être mis en cause du fait que les questions ainsi posées risquent d'avoir été fixées à l'intérieur d'un système de signification préexistant. Un questionnaire ouvert, cependant, ne présente-t-il pas souvent des risques analogues, du fait que son exploitation suppose elle aussi un cadre conceptuel préexistant? Quels que soient l'originalité et l'intérêt de la méthode utilisée, on doit se demander en fait si la valeur de la recherche ne vient pas d'abord du cadre conceptuel adopté qui a su situer l'habitat par rapport au problème global de l'homme. En d'autres termes, c'est sans doute parce que les auteurs de la recherche ont été d'abord philosophes qu'ils ont pu apporter des résultats nouveaux et importants. Inversement, bien des enquêtes par questionnaires fermés semblent décevantes, non pas tant à cause du questionnaire fermé, mais parce que l'on s'est placé au départ dans un cadre conceptuel inadapté au but poursuivi. En particulier, le fonctionnalisme — auquel, comme l'a noté Henri Lefebvre, le positivisme sociologique conduit souvent — ne donne jamais qu'une réponse fonctionnaliste, aussi décevante que les hypothèses de départ.

Mais cette première série de remarques en suggère une autre concernant la difficulté fréquente, sinon générale, de communication entre chercheurs de disciplines ou d'orientations différentes. Tout chercheur en effet se place au départ dans un certain cadre conceptuel et même si « des questionnaires et des dépouillements rigoureux en apparence » n'ont fait que joindre « de pseudo-concepts à de pseudo-faits », la recherche le confirmera presque toujours dans ses hypothèses ; d'autant plus qu'il n'existe guère de certitude en science sociale et qu'il est rare que des statistiques bien choisies ne puissent justifier telle hypothèse. Il y a toutes chances dans ces conditions que le fonctionnaliste, par exemple, soit de plus en plus convaincu de la justesse de son approche. Il ne faut pas s'étonner qu'à la limite, certains veuillent confiner la sociologie de l'habitat à l'étude des pas de la ménagère dans sa cuisine (2). Il ne faut pas s'étonner non plus du fait que pour les économistes classiques, le choix d'une localisation par un ménage soit conditionné presque exclusivement par le coût du transport, même « si, comme le suggère Firey (3), les gens ne choisissent pas leurs localisations en fonction seulement de considérations de marché, mais aussi en réponse à des valeurs sociales ». Le cadre conceptuel de Firey est en fait incommunicable à la plupart des économistes. D'une façon générale, il est probable que le dialogue entre spécialistes ne peut s'établir que si chacun d'eux sait s'élever au-dessus de sa propre spécialité pour saisir l'homme dans sa totalité.

Notre dernière remarque concernera ce que l'on appelle habituellement le calcul économique, c'est-à-dire, pour en rester dans le domaine de l'habitat, le choix entre plusieurs solutions d'architecture ou d'urbanisme. La meilleure méthode existante est fondée sur l'analyse détaillée et la pondération des avantages et des inconvénients, quantifiables ou non. Or, il ressort bien des travaux que l'on vient d'analyser que les qualités les plus importantes par rapport à la satisfaction des usagers, telle la possibilité d'appropriation de l'espace, sont des qualités globales échappant largement à l'analyse. Par ailleurs, comment saisir ce qui de l'extérieur apparaît « insignifiant » et qui, pour l'usager au contraire, a une signification profonde? Avec quelle prudence, par conséquent, ne doit-on pas s'avancer sur un tel terrain? (4).

J. DREYFUS.

(1) BACELON (M.) et DEVANZ (J.), « Deux enquêtes exploratoires sur les habitations à deux espaces de séjour, II. Enquête à Saint-Denis », *Cahiers du Centre Scientifique et Technique du Bâtiment*, 1966, 81 (707), pp. 10-16.

(2) Comme cela est apparu notamment, au cours de rencontres dans le cadre du Conseil international du Bâtiment.

(3) FIREY (W.), *Land Use in Central Boston, Cambridge (Mass.)*, 1955.

(4) Ceci n'est pas en contradiction avec ce que nous avons écrit antérieurement sur les méthodes de choix d'une solution d'aménagement (cf. « Recherches et aménagements urbains », *Consommation*, 1966 (1), XIII, pp. 3-119), mais renforce les réserves faites à cette occasion.

## CONSOMMATION (ANNALES DU C. R. E. D. O. C.)

### 1961

N<sup>o</sup> 3 et 4. — Tableau général de la consommation des Français de 1950 à 1960.

### 1962

N<sup>o</sup> 1. — Une enquête sur la consommation médicale. — Théorie sommaire de la distribution.

N<sup>o</sup> 2. — Les perspectives de consommation dans le 4<sup>e</sup> Plan. — L'appareil commercial français en 1960. — Essai d'analyse régionale de la consommation des ménages agricoles.

N<sup>o</sup> 3. — Les conditions de logement des Français en 1961.

N<sup>o</sup> 4. — L'écart entre revenus et dépenses et la dispersion des dépenses dans une enquête sur les budgets familiaux. — Croissance industrielle et développement du commerce dans le bassin de Berre, — Les achats de produits alimentaires par les collectivités.

### 1963

N<sup>o</sup> 1. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles (Partie I). — La consommation des Français en 1961.

N<sup>o</sup> 2. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles (Partie II). — Précision des estimations dans les enquêtes sur les budgets familiaux.

N<sup>o</sup> 3. — Aspect de la croissance urbaine 1954-1962. — Les activités tertiaires. — Les champs d'action des équipements hospitaliers.

N<sup>o</sup> 4. — La consommation en France en 1961 et 1962. — Liste des enquêtes de consommation effectuées en France de 1959 à 1963.

### 1964

N<sup>o</sup> 1. — Un modèle des dépenses médicales appliqué aux données d'une enquête. — L'épargne des ménages en Israël.

N<sup>o</sup> 2. — Évolution de la population des ménages de 1954 à 1962. — L'étude de la demande des biens de consommation en économie planifiée.

N<sup>o</sup> 3. — Comparaison internationale des dépenses d'habitation. — Quelques problèmes de mesure et de prévision de la consommation d'énergie des ménages.

N<sup>o</sup> 4. — La consommation en France en 1963. — La demande des principaux fruits consommés en France. — Évolution de l'équipement des ménages depuis 1959. — Les dépenses de loisirs (évolution passée et prévisions).

### 1965

N<sup>o</sup> 1. — Quelle est la rentabilité des capitaux investis dans les logements en location ? — Analyse des phénomènes d'induction (Évolution de l'emploi dans le commerce par région entre 1954 et 1962). — Quelques réactions des ménages à l'égard de leur logement. — Un modèle des dépenses médicales. — La consommation en France de 1963 à 1964.

N<sup>o</sup> 2. — Analyse économique et planification urbaine. — Louer ou acheter son logement. — Réflexions sur le rôle de l'avenir dans ce choix. — Les produits surgelés. — La consommation des boissons de 1960 à 1963. — La fréquentation des colonies de vacances jusqu'en 1964.

N<sup>o</sup> 3. — Les études d'armature urbaine régionale. — Quelques problèmes posés par la prévision de la demande en services collectifs. — Conditions de logement et insatisfaction des ménages en 1961. — Les dépenses de location de voitures sans chauffeur.

N<sup>o</sup> 4. — Le Plan, accélérateur de croissance. — L'ajustement de l'offre de viande à la demande. — Étude de la série épargne des ménages (1950-1964).

### 1966

N<sup>o</sup> 1. — Recherche et aménagements urbains.

N<sup>o</sup> 2. — La consommation des Français en 1964. — Étude bibliographique sur l'utilisation des services collectifs. — L'influence des facteurs économiques sur la consommation médicale. — L'influence de la Sécurité Sociale sur les dépenses médicales des exploitants agricoles.

N<sup>o</sup> 3. — Les conditions du marché du logement et le comportement des ménages. — La consommation pharmaceutique des Français. — Les loisirs aux U.S.A. — Les jeunes ménages et leurs conditions de logement en 1963. — La consommation en France en 1964-1965.

## SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

La demande de viande. — Intégration des méthodes d'approche psycho-sociologiques à l'étude de l'épargne. — La consommation des Français de 1950 à 1965.



# sommaire

## ÉTUDES

Elisabeth SALEMBIEN

Une méthode pour étudier la solvabilité de la  
demande de logement . . . . . 3

Claude BERTHOMIEU

La loi et les travaux d'Engel . . . . . 59

## NOTES ET CHRONIQUES

Michel MASSONAUD

Le «Federal Reserve Board» et les recherches sur  
l'épargne . . . . . 91

## BIBLIOGRAPHIE

**CENTRE DE RECHERCHES  
ET DE DOCUMENTATION  
SUR LA CONSOMMATION**

45, boulevard de la Gare, PARIS - 13<sup>e</sup>

Tél. POR. 97-59

**1966 n° 4**

**octobre décembre**