

INTÉGRATION DES MÉTHODES D'APPROCHE PSYCHO-SOCIOLOGIQUES A L'ÉTUDE DE L'ÉPARGNE

par

Aline ANDRÉ (1)

INTRODUCTION

Dans le cadre des recherches méthodologiques sur les problèmes posés par l'étude de l'épargne des ménages, la présente note a pour objet de rendre compte d'une investigation bibliographique sur l'état actuel de la collaboration entre économistes et psycho-sociologues, des résultats qu'elle a permis d'obtenir, des problèmes qu'elle pose, et des perspectives qu'elle offre, sous condition d'un effort d'intégration, tant au plan de la recherche pratique qu'au plan de la théorie.

Cette étude envisage plus précisément le cas des méthodes d'approche psychologiques, par opposition à des méthodes relevant plutôt de la sociologie. En fait, l'ensemble de ces méthodes est souvent désigné sous la dénomination commune de « méthodes psycho-sociologiques ». Il nous paraît nécessaire, ici, de préciser certaines définitions afin d'éviter, dans le cours du texte, une possible ambiguïté sémantique. Il semble en effet que, si les significations attribuées généralement aux termes de psychologie et de sociologie distinguent nettement ces deux disciplines sans risque de confusion ou d'interférence, il n'en est pas de même lorsqu'on les oppose au vocable psycho-sociologie. Celui-ci désigne pour les uns une discipline autonome, se référant à une théorie du comportement bien précise et possédant ses propres méthodes d'observation, alors que pour les autres, il évoque seulement une collaboration méthodologique, que l'objet de l'étude soit la conduite de l'individu ou le comportement collectif, impliquant par là, plus ou moins explicitement, la complémentarité de ces deux points de vue. Au risque d'encourir les critiques de certains spécialistes, nous adoptons ici cette seconde conception de la psycho-sociologie, qui nous paraît le mieux convenir, dans le contexte qui nous occupe, à l'analyse de la collaboration entre la science économique et les sciences humaines.

Dans cette perspective, on peut dire que l'emploi actuel de l'enquête par sondage pour recueillir des informations sur le comportement des ménages en matière d'épargne exprime déjà une intégration fructueuse des méthodes sociologiques à l'économie. L'analyse critique

(1) Chargée d'études au Centre de Recherche Économique sur l'Épargne.

de ces expériences, « surveys » anglo-saxons ou israéliens, et enquêtes-pilotes françaises, a fait l'objet de plusieurs publications du C.R.E.P. Nous ne reviendrons ici sur ce point que pour mettre en évidence certaines lacunes dans l'information recueillie, qui pourraient être comblées par l'utilisation des méthodes psychologiques. Celles-ci, que l'on peut d'ailleurs employer conjointement avec la méthode du sondage au cours d'une même étude, peuvent être purement qualitatives (séries d'interviews en profondeur, portant sur de petits échantillons) ou utiliser des opérations statistiques (échelles d'attitudes, tests projectifs, études expérimentales sur des petits groupes, etc...). Notre analyse tentera de décrire les méthodes déjà expérimentées, d'en justifier ou d'en critiquer l'emploi, et enfin de proposer des solutions plus opérationnelles.

Ce n'est qu'au cours des années qui ont suivi la première guerre mondiale que de telles méthodes ont commencé à être appliquées à la recherche économique. Une longue ignorance réciproque de la part des psychologues et des économistes avait précédé ce rapprochement. Pour les économistes, dont la psychologie restait fondée sur le postulat des caractères innés, trouvant leurs sources dans une « nature humaine » intemporelle et non localisée, point n'était besoin de se livrer à une observation méthodique des phénomènes psychologiques ou sociaux. En effet, selon la théorie économique classique, l'introspection et le bon sens fournissaient des données à l'aide desquelles on pouvait expliquer les faits économiques.

De leur côté, les psychologues, dont les théories et les méthodes s'affirmaient peu à peu, ne considéraient pas que les comportements économiques intéressaient leurs recherches. C'est en se rapprochant de la sociologie, et notamment en reconnaissant le rôle et l'importance du social dans la genèse de la personnalité et dans la compréhension de la conduite, que la psychologie a été amenée à prendre en considération les phénomènes économiques, puis à s'intéresser au comportement économique des individus et des groupes en tant que tel. Mais la rencontre de ces deux disciplines s'est effectuée jusqu'à présent surtout dans le domaine des sciences appliquées : recherches le plus souvent à court terme, menées dans le but pratique de fournir des éléments de décision (orientation de production, organisation de circuits commerciaux, axes de campagne publicitaire, etc.). C'est ainsi que, parmi les nombreuses études de marché qui ont été réalisées au cours des deux dernières décennies, on trouve des études du « marché de l'épargne », mais celles-ci, de par leur nature même ne sont que des recherches partielles, limitées à certains aspects de l'épargne, ou liées à des objectifs particuliers.

Ceci explique qu'au plan de la collecte bibliographique, ce travail puisse être qualifié de décevant : la plupart des études psycho-sociologiques portant sur l'épargne des ménages, étant provoquées par l'initiative privée (banques, sociétés de crédit, compagnies d'assurance-vie, etc.), sont la propriété des maîtres d'œuvre, donc ne font pas l'objet de publications. Ceux-ci, lorsqu'ils veulent bien communiquer les rapports aux fins d'information méthodologique, ne le font qu'à titre confidentiel. Il ne peut donc être question dans cette note de faire état explicitement des travaux de ce genre dont nous avons pu prendre connaissance ; nous pourrions seulement mentionner de façon très générale les méthodes d'investigation utilisées et la nature des résultats ainsi obtenus. Quelques recherches expérimentales ont cependant été faites dans ce domaine sous l'impulsion d'organismes divers et ont été publiées, mais il ne s'agit encore que de tentatives partielles.

On peut s'étonner de ce que les recherches sur l'épargne des ménages menées depuis quelques années dans plusieurs pays, et auxquelles nous avons fait allusion plus haut, n'aient pas utilisé jusqu'à présent l'instrument que représentent les méthodes psychologiques. En fait, si celles-ci n'ont pas encore été introduites systématiquement dans les plans de recherche, certains auteurs en ont souhaité explicitement l'utilisation [cf. Katona [1] (*)] notamment dans la recherche d'hypothèses de comportement, et d'interprétations causales des phénomènes observés. D'autre part, Katona insiste sur l'intérêt que présente pour l'économiste (ou le socio-économiste) la connaissance des comporte-

(*) Les numéros entre crochets renvoient à la bibliographie in fine.

ments non-économiques dont les modèles peuvent être appliqués à certaines conduites économiques. C'est ainsi que Duesenberry [2], a utilisé des schémas mis en évidence par des études psycho-sociologiques — notamment les travaux sur le concept de statut social, le niveau d'aspiration, et la consommation de prestige — pour proposer une théorie originale de l'épargne.

Cherchant à expliquer pourquoi, dans les enquêtes, on constate au niveau individuel une corrélation positive entre les variations du revenu et celles de l'épargne (à partir d'un revenu minimum) alors que l'accroissement du revenu national s'accompagne de la stabilité de la propension globale à épargner, il émet l'hypothèse que la propension individuelle à épargner est une fonction croissante, non du revenu, mais de la position « percentile » du ménage dans l'échelle des revenus, à l'intérieur d'un groupe social déterminé. Mise à l'épreuve des faits, à savoir les résultats d'enquêtes sur la consommation réalisées en 1935-1936 dans 11 villes des États-Unis, cette hypothèse semble confirmée. Elle exprime l'idée que le comportement économique est lié, non à la valeur absolue du revenu, mais à sa valeur relative par rapport à l'ensemble des revenus de son groupe : une élévation générale du revenu, également répartie, n'affecte donc pas la propension moyenne à épargner d'un groupe social donné.

Ceci donne un exemple de l'intégration des sciences humaines à la science économique, au stade de l'interprétation des faits observés. Notre objectif est ici de montrer comment elle peut aussi s'établir au niveau de la collecte des données.

Cette collaboration ouvre également des perspectives de recherches théoriques, car elle ne peut en définitive être justifiée que si elle s'appuie sur une théorie permettant de rendre compte des phénomènes économiques observés à différents niveaux : comportements individuels, comportements de groupes, faits observés à l'échelle de la société globale. Une telle théorie doit aussi pouvoir définir les relations de ces phénomènes entre eux. Mais ceci suppose que chacune des disciplines (économique, sociologique et psychologique) ait réussi à constituer une unité, ce qui ne paraît pas encore sur le point de se réaliser.

Nous présenterons les résultats de notre recherche de la façon suivante : dans une première partie nous étudierons le rôle de la psycho-sociologie dans les enquêtes par sondage sur l'épargne, parmi lesquelles nous distinguerons les enquêtes socio-économiques (budgets de famille) et les études de marché ; dans une seconde partie nous traiterons de quelques études psychologiques sur l'épargne ; enfin, dans la conclusion, nous chercherons à faire la synthèse méthodologique et théorique de ces expériences, en proposant une ligne directrice pour de futures enquêtes.

CHAPITRE I

LA PSYCHO-SOCIOLOGIE DANS LES ENQUÊTES PAR SONDAGE SUR L'ÉPARGNE

I. LES ENQUÊTES SOCIO-ÉCONOMIQUES

L'intervention du sociologue dans la réalisation des enquêtes socio-économiques n'est plus guère mise en question aujourd'hui. Que ce soit au moment de la rédaction du questionnaire, de l'établissement du protocole d'enquête, ou de l'exploitation des résultats, sociologues et économistes coopèrent. Il est même parfois difficile de distinguer la limite de leurs compétences : l'économètre ne fait-il pas œuvre de sociologue lorsqu'il cherche à interpréter les résultats de ses calculs, et le sociologue, en prenant comme base de sa réflexion des moyennes et des taux calculés à partir des valeurs relevées dans l'enquête, n'empiète-t-il pas sur le domaine de l'économiste ? Quoi qu'il en soit, le caractère positif de cette collaboration est démontré par les résultats que l'on a pu obtenir à l'aide de ce type d'enquête (cf. les diverses publications du C.R.E.P. [3, 4, 5, 6]). Il serait souhaitable cependant qu'une modification méthodologique intervienne pour permettre d'utiliser au niveau de l'enquête-pilote, les ressources que pourrait fournir une approche plus psychologique des problèmes traités.

L'enquête-pilote est conçue actuellement comme un moyen d'éprouver la possibilité d'administrer un questionnaire à une population donnée, et, plus particulièrement, de tester la présentation et la formulation des diverses questions. La première maquette du questionnaire est donc réalisée en fonction des objectifs de la recherche économique, elle-même orientée par des hypothèses théoriques. L'enquête-pilote permet de corriger des erreurs dues à la méconnaissance de la façon originale dont le milieu étudié perçoit les problèmes, mais il faut attendre l'enquête proprement dite pour pouvoir vérifier les hypothèses de départ. Si celles-ci sont alors infirmées, il est quelquefois possible, en utilisant les résultats obtenus, d'en éprouver de nouvelles, mais cette possibilité n'existe pas toujours, faute d'avoir posé les questions qui permettraient certaines vérifications.

Pour toutes ces raisons, il semble que l'enquête-pilote devrait comprendre une première phase qualitative, permettant de connaître les différents schémas d'utilisation du revenu en vigueur dans la population que l'on désire étudier, ainsi que les concepts qui expriment les divers aspects du comportement et les termes employés pour les désigner. D'autre part, une telle recherche permet de découvrir les sujets sur lesquels les enquêtés manifestent des réticences particulières, d'en approfondir les raisons pour avoir ainsi les moyens de présenter de façon plus diplomatique (1) les questions concernant ces points délicats. Par exemple, l'enquête-pilote du C.R.E.P. sur les « salariés et inactifs » a montré que si ces populations acceptaient volontiers de répondre à toutes les questions sur l'épargne immobilière, les achats de biens durables, les assurances-vie, en revanche elles répugnaient à indiquer la valeur de leur patrimoine liquide (avoirs en Caisse d'Épargne, comptes-chèques, etc.) et les flux correspondants, ainsi que tout ce qui concernait les portefeuilles de valeurs mobilières. Or, la rédaction du questionnaire n'avait pas prévu de poser ces dernières questions avec plus de précautions que les autres. En tout état de cause, pour une

(1) Nous n'envisageons ici que cet aspect qui intéresse directement l'enquête socio-économique ; nous insisterons plus loin sur l'intérêt psycho-sociologique que présente l'étude plus approfondie de telles résistances.

meilleure formulation de cette partie du questionnaire, on en est réduit à des hypothèses gratuites, l'enquête-pilote n'ayant fourni aucune hypothèse de travail sur les motifs de ce comportement.

En réalité, l'enquête socio-économique par sondage permet de constater des faits, d'établir entre eux des corrélations et d'en mesurer l'extension ; elle ne permet pas de mettre en évidence des relations véritablement causales, c'est-à-dire des schémas explicatifs. Lorsque l'on tente d'expliquer les phénomènes qu'elle a permis d'observer, il s'agit seulement d'hypothèses vraisemblables, mais à vérifier. C'est à ces deux niveaux que les méthodes psycho-sociologiques devraient intervenir : avant l'enquête, pour fournir des hypothèses issues de l'observation des comportements (ce que Katona nomme « étude de cas ») et après, pour vérifier, par la méthode du sondage, un faisceau d'hypothèses.

D'autre part, plus les phénomènes que l'on cherche à saisir sont complexes plus l'approche pluri-disciplinaire s'impose : l'étude de l'épargne globale des ménages peut être limitée à l'enquête « budget de famille » telle qu'elle est pratiquée actuellement, mais celle-ci devient insuffisante si l'on cherche à comprendre le mécanisme des choix entre ses diverses composantes, à plus forte raison si l'une de celles-ci présente différentes possibilités (les valeurs mobilières par exemple).

2. LES ÉTUDES DE MARCHÉ ET ENQUÊTES D'OPINION

Il s'agit là encore d'enquêtes par questionnaire, suivant les règles de la méthode du sondage. Elles sont destinées à faire connaître soit les caractéristiques socio-démographiques, économiques et psychologiques d'un « marché », soit les attitudes et les comportements de la population à l'égard du phénomène épargne.

a) Les études du marché de l'épargne

Sous l'angle du comportement des agents économiques, il est légitime de considérer l'épargne comme un accroissement d'actifs, conception plus dynamique que celle qui consiste à l'assimiler à un solde entre le revenu et la consommation. Dès lors, on peut parler d'offre et de demande d'actifs, donc de marché de l'épargne.

En l'absence de données statistiques plus précises et plus détaillées que les agrégats calculés par la Comptabilité Nationale, les intermédiaires financiers ont été amenés à faire réaliser par des instituts privés des enquêtes sur leur marché. Celles-ci visent à leur faire connaître les caractéristiques socio-démographiques, économiques et psychologiques, du marché de l'épargne en général, et plus particulièrement de celui de tel ou tel type d'actif en particulier, qu'il s'agisse d'un marché actuel ou potentiel. Mais, selon leurs besoins les plus urgents, ces maîtres d'œuvre font porter plus particulièrement les questions sur des problèmes propres à leur établissement au moment où a lieu l'enquête. Ce type d'étude donne une « photographie » ponctuelle en instantanée du marché, destinée à être utilisée à très court terme, ce qui amène parfois à exploiter de façon un peu précipitée les données recueillies. Il serait d'ailleurs illusoire d'attendre de cette approche conjoncturelle de véritables données de structure. Ces conditions font que ces études ont le plus souvent, pour la recherche économique générale, un intérêt limité.

b) Les enquêtes d'opinion

Au cours des dix dernières années, sous l'impulsion de groupements professionnels, ou d'organismes publics, des enquêtes par sondage sur les opinions et les attitudes à l'égard de l'épargne ont été réalisées et publiées (1).

L'objectif principal de ces études est de décrire, en les reliant si possible à des variables socio-économiques, les tendances générales des attitudes du public à l'égard de l'épargne et de ses composantes et ceci sans référence aux préoccupations de telle ou telle institution. Dans cette perspective, ces travaux ont recueilli des données de fait, telles que l'ordre de grandeur des taux de diffusion des diverses composantes de l'épargne, ou la typologie, en fonction de critères socio-démographiques, des possesseurs de différents types d'actifs.

(1) Bibl. [7, 8, 9, 10 et 11].

On sait actuellement que la possibilité de réaliser des études socio-économiques sur le patrimoine des ménages permet, pour au moins trois catégories d'agents économiques (les exploitants agricoles, les salariés et les inactifs) d'envisager la collecte d'informations beaucoup plus exactes et précises sur ces données de fait.

Si l'on peut attribuer en partie certaines lacunes ou erreurs de mesure aux biais introduits par la méthode d'échantillonnage au quota (1), la non validité des résultats est due surtout aux erreurs d'observations. Or, il nous semble que celles-ci auraient pu être souvent évitées si, au stade de la préparation de l'enquête et de la rédaction du questionnaire, il avait été fait appel à la collaboration pluri-disciplinaire. L'intervention de l'économiste en particulier aurait pu éviter certaines confusions auxquelles prête l'imprécision du terme d'épargne, qui, pour le sens commun, signifie aussi bien l'acte d'épargner (soustraire à la consommation une partie de son revenu) que le patrimoine ainsi constitué (les économies), et néglige de nombreux autres aspects de l'accumulation d'actifs (accession à la propriété du logement, paiement de primes d'assurance-vie ou capitalisation, par exemple).

Mais la collecte de ces données de fait n'était pas le principal objectif de ces enquêtes encore qu'elles constituent des critères de tri non négligeables, même pour une étude strictement psycho-sociologique. Il s'agissait en effet de décrire et de mesurer les attitudes à l'égard de l'épargne, en utilisant pour cela un instrument qui avait fait ses preuves en ce qui concernait la connaissance et la mesure de l'opinion publique.

Une mise au point méthodologique paraît nécessaire afin de montrer que cet instrument apparaît trop rigide et quelque peu superficiel pour fournir, sur un tel sujet, des résultats vraiment significatifs.

c) Limites de l'enquête extensive dans l'étude des attitudes à l'égard de l'épargne

L'enquête d'opinion est parfaitement adaptée lorsqu'il s'agit de mesurer en procédant à des sondages espacés dans le temps, l'évolution d'un phénomène collectif tel que l'opinion politique par exemple. En effet, il s'agit là, non de savoir pourquoi et dans quelles conditions telle ou telle opinion se manifeste, mais seulement si elle existe ou non (au niveau de l'individu interrogé) ; c'est pourquoi les questions posées doivent l'être toujours de façon identique, et faire appel au jugement de l'enquêté, c'est-à-dire au niveau le plus conscient de sa personnalité. Il n'en est plus de même lorsqu'il s'agit de connaître et de mesurer d'autres aspects de l'« opinion », comme par exemple les attitudes à l'égard des différences ethniques. Si l'on utilise cet instrument (l'enquête extensive par questionnaire) celui-ci intervient dans un second temps, une première démarche ayant été nécessaire pour distinguer, à l'aide de méthodes permettant une investigation en profondeur des personnalités, les différents aspects que peuvent prendre les attitudes et les comportements racistes (et anti-racistes) dans la population étudiée. Au cours de cette première phase de l'étude on cherche à mettre en évidence les hypothèses permettant d'expliquer ces attitudes, ainsi que les opinions et comportements pouvant être considérés comme des indicateurs d'attitudes dont l'expression directe est habituellement réprimée ou masquée. L'enquête extensive, dont le questionnaire concerne pour une grande partie ces indicateurs, a pour objet, non de découvrir des types de comportements nouveaux, mais d'en mesurer la diffusion, et de tester les hypothèses de corrélation entre attitudes, comportements effectifs, et certains éléments structurels de la société étudiée.

Ce schéma d'intervention paraît mieux convenir à l'étude de l'épargne que celui qui constitue ce qu'on appelle parfois le « baromètre de l'opinion publique ». Ceci en raison du fait qu'il s'agit de comportements qui engagent la vie quotidienne de l'individu et la dimension temporelle de celle-ci, bien plus profondément que ne le requiert la manifestation des opinions politiques. Il n'y a pas d'attitude à l'égard de l'épargne qui puisse s'exprimer par un vote ou la participation à telle ou telle manifestation collective, comme la grève par exemple, tout comportement que l'enquête d'opinion peut aider à prévoir. L'épargne selon la conception extensive de l'économiste, c'est-à-dire tout acte dont le but est un accroissement d'actif, peut donc se traduire momentanément par une « désépargne » et constitue en tout état de cause un phénomène hétérogène, à l'égard duquel plusieurs types d'attitudes sont possibles pour un même individu, selon qu'il s'agit de telle ou telle de ses composantes.

(1) La seule possible, du moins à l'époque où ont été réalisées ces enquêtes, pour des instituts privés

Si parler d'attitudes favorables ou défavorables à l'épargne ne présente aucune signification claire et univoque, il faut aussi observer qu'une même attitude manifestée à l'égard d'une forme d'épargne n'a pas le même sens chez deux individus dont les situations socio-économiques sont différentes. Cette dernière remarque est très importante si l'on veut faire de cette sorte d'enquête un élément de la recherche prévisionnelle. En d'autres termes, si tout individu a le même poids quand il s'agit du comportement électoral, tout individu n'a pas le même poids si l'on cherche à prévoir l'évolution de l'intérêt pour les valeurs mobilières.

Pour toutes ces raisons, l'enquête extensive du type étude d'opinion ne peut présenter d'intérêt pour cette recherche que si elle constitue la seconde phase d'une étude destinée, non seulement à décrire les attitudes et les comportements en matière d'épargne, mais aussi à les expliquer. Le but de l'enquête par sondage est alors de fournir les éléments quantitatifs qui font défaut à la recherche intensive qui, elle, aura permis d'effectuer des synthèses psychologiques (segments de comportements) au niveau de la conduite individuelle, des synthèses sociologiques au niveau des systèmes de normes sociales, et aura proposé, à l'aide de ces synthèses, des schémas explicatifs des comportements économiques.

3. CONCLUSIONS

L'enquête socio-économique du type budget de famille fournit sur le comportement économique des ménages des données de fait. L'analyse scientifique de ces données ne peut être menée à bien que si on a recueilli en même temps des informations qualitatives sur les comportements (motivations, attitudes, information...) ainsi que des données sociologiques. Le choix des questions à poser dépend des hypothèses formulées avant l'élaboration de l'enquête. Celles-ci peuvent provenir de différentes sources : études antérieures, statistiques, travaux psycho-sociologiques, et surtout étude-pilote menée préalablement à la rédaction du questionnaire et exigeant l'intervention d'un psycho-sociologue. Inversement, les enquêtes par sondage du type étude de marché ou d'opinion, qui visent à recueillir l'expression subjective des comportements, opinions et attitudes des ménages, doivent pour être contrôlées et comprises, faire intervenir des données de fait à titre de critères de tri. Une technique purement sociologique, dans le cas de ces études, est inadéquate. De son côté, l'économiste doit veiller à ce qu'il y ait concordance entre les notions (exemple : le contenu de la notion d'épargne selon qu'il s'agit d'une notion économique ou psychologique) et doit préciser les données de fait correspondant à des phénomènes économiques, qui devront être relevées dans l'enquête. D'autre part, la connaissance de méthodes plus précisément psychologiques est indispensable pour procéder, au cours de l'enquête, à une investigation fine des comportements ; en effet, l'enquête par questionnaire est un instrument trop rigide pour pouvoir fournir directement une description des attitudes, en les mettant en rapport avec des comportements économiques. Une enquête psycho-sociologique permet cette description, et l'enquête par sondage a pour but de vérifier et de mesurer ses conclusions sur des éléments de conduite partiels, considérés comme indicateurs du type de conduite globale.

L'idéal serait de pouvoir mener parallèlement, sur un même échantillon, ou sur deux échantillons identiques, une enquête « budget de famille » et une enquête psycho-sociologique.

L'enquête réalisée en 1962-1963 sur les conditions de vie des familles nombreuses par le C.R.E.D.O.C. et l'U.N.C.A.F. représente une tentative de ce genre. Portant plus spécialement sur la consommation des familles et notamment sur le coût d'un enfant, cette étude n'envisage qu'accessoirement les problèmes d'épargne. Cependant l'exploitation des résultats obtenus est encore en cours, et il est possible que des informations intéressantes concernant l'épargne en soient dégagées.

CHAPITRE II

LES ÉTUDES QUALITATIVES SUR LA PSYCHOLOGIE DE L'ÉPARGNE

Nous avons regroupé sous cette rubrique les diverses enquêtes qui, ne suivant pas les règles de la méthode du sondage, ont pour objet de décrire les types de comportements et d'attitudes susceptibles d'être rencontrés dans une population, par une approche psychologique individuelle. En se libérant — momentanément — du souci de la mesure, le psychosociologue se donne la possibilité d'utiliser des méthodes d'approche plus souples que celle du questionnaire, lui permettant d'approfondir dans chaque cas particulier les différents aspects d'une situation et d'un comportement singuliers.

L'analyse des données ainsi recueillies doit aboutir à l'élaboration de schémas de comportements ayant un caractère de généralité. Elle doit aussi formuler des hypothèses établissant des liens de causalité, ou du moins d'implication entre les phénomènes psychologiques et sociologiques observés. Enfin, elle doit s'intégrer à la recherche économique, à laquelle elle doit fournir la description de modèles de comportements qui expliquent en partie les faits économiques constatés globalement. N'ayant pas à répondre aux mêmes objectifs que l'enquête probabiliste, l'étude qualitative porte en général sur de petits échantillons « raisonnés ». Le nombre d'observations n'est pas en effet une condition de validité des résultats, il suffit qu'il soit assez grand pour que l'on puisse considérer que l'échantillon contient au moins un représentant des principaux types de comportements pouvant se présenter dans la population étudiée. Il est nécessaire de connaître les principales caractéristiques de celle-ci, afin de veiller à ce qu'elles soient représentées dans l'échantillon.

Si les méthodes d'approche utilisées au cours des divers études psychologiques sont sensiblement les mêmes (interviews non-directifs ou semi-directifs, questions à réponses libres, tests projectifs), il n'en est pas de même de la conception de l'analyse. A ce niveau, non seulement les perspectives psychologiques et sociologiques diffèrent, mais aussi, dans les travaux de psychologues apparaissent les conséquences du manque d'unité des théories et des méthodes de la psychologie. Il semble que de nombreux praticiens de la « motivation » aient mal digéré leur formation théorique — peut-être est-ce la conception universitaire française de l'étude de la psychologie qu'il faut incriminer — et la majorité d'entre eux, plutôt que se référer à une théorie, cherchent à faire la synthèse des connaissances actuelles, et tendent à une conception syncrétique où seraient juxtaposées les diverses théories émises. C'est ainsi qu'en général, les analyses des enquêtes psychologiques font appel successivement et de façon incoordonnée aux écoles psychanalytiques, à la théorie de la forme ou aux écoles qui s'en inspirent, à la caractérologie, etc. Ces théories interviennent tantôt au niveau des concepts — emprunts à la terminologie propre à chacune d'elle — tantôt au niveau des thèmes explicatifs. Il s'agit non d'une intégration théorique de ces différents points de vue, mais d'une simple juxtaposition, qui aboutit à la confusion du langage et de la pensée, et à l'impossibilité d'une conclusion claire. En outre on a souvent l'impression qu'en l'absence d'une théorie explicite de la conduite donnant une direction à la recherche, l'abondance même des données recueillies contribue à noyer l'analyste.

De telles études tendent à élaborer une typologie qui relève de thèmes explicatifs de l'ordre des mécanismes psychologiques seuls, et ne tient pas compte des rapports des comportements avec les structures sociales et économiques. Ce point de vue présente

dans certains cas, sous réserve que l'étude soit menée dans une perspective théorique cohérente, l'intérêt d'éclaircir certains aspects du comportement qui relèvent d'explications purement psychologiques : par exemple l'existence, parmi les comportements de consommateurs, de conduites symboliques qui ne sont explicables ni en termes de rationalité économique, ni en termes de conformité aux normes sociales. La plupart du temps cependant, et surtout lorsqu'il s'agit de phénomènes aussi socialisés que l'investissement et l'épargne individuels, les conclusions de ces enquêtes n'apportent aucun élément positif à l'étude des comportements économiques du groupe social étudié. Lorsqu'on possède déjà des informations économiques et des données de fait sur les comportements, il n'est en général pas possible de faire coïncider avec elles les données psychologiques. Lorsqu'on complète l'enquête qualitative ainsi menée par une étude extensive destinée à fournir un élément de mesure des phénomènes décrits, ceux-ci ne s'intègrent pas à une stratification de la population selon les critères socio-démographiques et économiques classiques et comme l'enquête n'a pas su mettre en évidence les hypothèses permettant d'utiliser des critères de tri appropriés, l'enquête extensive aboutit à des nomenclatures d'attitudes diverses, aussi représentées dans un groupe que dans un autre, et l'on conclut en général à l'existence d'attitudes « ambivalentes », ce qui sur le plan théorique n'explique rien et en même temps enlève à l'étude son intérêt pratique.

Cette critique méthodologique générale nous a paru nécessaire avant de présenter trois types d'études psychologiques portant sur des sujets relatifs à l'épargne. Nous rendrons compte d'abord d'une enquête psychologique sur les attitudes du public à l'égard des valeurs mobilières, de la Bourse, et des intermédiaires boursiers ; cette étude nous paraît relever directement des critiques ci-dessus. Puis nous présenterons une étude « sociologique » du crédit qui manifeste une réaction contre la perspective purement psychologique, et une tentative d'analyse sociologique des données individuelles recueillies. Enfin, il nous a paru intéressant de commenter deux essais d'études psychologiques sur des groupes de jeunes, qui montrent que la perspective psychologique peut, lorsqu'on en définit au préalable le but et les limites, apporter des éléments utiles à la recherche sur l'épargne.

Les deux premières études dont il va être question ont été réalisées pour le compte de sociétés privées et n'ont pas été publiées. Au contraire, les deux études suivantes ont fait l'objet de publications ; l'une a été effectuée pour le compte d'un organisme public français : l'A.F.A.P. [12], l'autre pour le compte de l'Association Italienne des Agents de Change [13].

I. ENQUÊTE SUR LES ATTITUDES A L'ÉGARD DES VALEURS MOBILIÈRES ET DE LA BOURSE

a) La méthode d'enquête

L'enquête s'est déroulée en deux phases. La première, non directive, a porté sur un échantillon « raisonné » de 50 personnes. La seconde, par questionnaire (questions ouvertes et fermées, questions semi-projectives), a porté sur un échantillon de 266 personnes. Ces échantillons étaient censés représenter la partie du public « effectivement pratiquante de la Bourse, ou qui serait légitimement en droit de l'être ». La règle suivie pour le choix des enquêtés était la suivante : dans les villes possédant une Bourse (sauf Lyon et Marseille), interroger pour moitié des personnes sans portefeuille dont le revenu mensuel était supérieur à 2 000 F, et pour moitié des porteurs de valeurs mobilières, sans tenir compte du niveau de leur revenu, ni de la valeur de leur portefeuille.

On a obtenu ainsi la répartition suivante, par revenu :

Revenu mensuel	Échantillon total
Moins de 2 000 F	39 %
2 000 F et plus	61 %

Sachant que la moitié de l'échantillon ne possède pas de portefeuille, mais a un revenu mensuel égal ou supérieur à 2 000 F, on obtient la répartition suivante :

Revenu mensuel	Porteurs de portefeuille	Non porteurs de portefeuille
Moins de 2 000 F	78 %	0
2 000 F et plus	22 %	100 %

La répartition des porteurs de valeurs mobilières en fonction du revenu mensuel pourrait être considérée comme conforme à celle de l'ensemble des ménages. En effet, si l'enquête sur les revenus des ménages en 1962 [14] indique que 72 % des nombres de revenus de valeurs mobilières sont perçus par des ménages dont le revenu annuel est inférieur à 20 000 F, ceci ne signifie pas que ces ménages représentent 72 % des ménages porteurs de valeurs mobilières, mais plutôt un peu plus, les ménages comptant plusieurs porteurs se trouvant en général dans les tranches de revenus supérieurs. Mais, dans cette étude, cette catégorie de porteurs n'est pas correctement représentée car elle ne comprend que 2 % d'inactifs, alors que ceux-ci, qui constituent 39 % des porteurs de valeurs mobilières [14] sont presque tous dans les tranches de revenus annuels inférieures à 20 000 F.

Par voie de conséquence, cet échantillon sur-représente les petits porteurs. En effet, les inactifs qui en sont éliminés, sont justement de gros porteurs alors que les ménages dont le revenu est inférieur à 20 000 F ne perçoivent, en totalité, que 30 % de la masse des revenus de valeurs mobilières [14]. La faible représentation des inactifs et des ménages à revenus élevés parmi les possesseurs de portefeuilles doit entraîner la quasi-impossibilité, pour les attitudes des moyens et gros propriétaires de portefeuilles, de se faire jour parmi les réponses à l'enquête. Dans le sous-échantillon de ménages à revenus élevés, il semble que ce seront les attitudes défavorables ou neutres qui auront le plus de chances d'être clairement mises en évidence, les non-porteurs représentant plus de 80 % de ces ménages.

Si cet échantillon représente le public qui serait « légitimement en droit » d'être pratiquant de la Bourse — du moins en ce qui concerne les ménages à revenus élevés — il ne représente nullement la fraction « effectivement pratiquante ». Ceci met en évidence, contrairement à des opinions assez répandues, le fait que la composition de l'échantillon doit être très soigneusement vérifiée dans une enquête psychologique. En effet, tout le sens des investigations risque d'être faussé si le groupe de personnes interrogées ne possède pas les caractéristiques de la population intéressée par l'enquête. Il aurait été utile, dans le cas présent, de rechercher des informations sur le montant des portefeuilles, pour pouvoir notamment comparer les attitudes des gros porteurs de valeurs mobilières à celles des petits porteurs et des non-porteurs.

b) Le questionnaire

Il semble que ce questionnaire ait été formulé à partir d'une série d'attitudes et de comportements dégagés de la phase non-directive, dans le but d'obtenir sur ces points des réponses susceptibles d'être dénombrées. On a utilisé la méthode, très pratiquée dans les premières études de marché, qui consiste à poser d'abord sur un sujet une question ouverte, (réponse « spontanée ») puis une question fermée (réponse « dirigée »). Il ne semble pas que cette distinction soit opérationnelle, et d'ailleurs l'analyse n'en tient guère compte. On n'a pas l'impression non plus que l'analyse de la première phase de l'étude ait précisé des hypothèses de travail au sujet de la nature des phénomènes mis en évidence, de leurs liaisons et éventuellement de leurs causes ; exception faite d'une distinction d'ailleurs peu précise et non justifiée par des arguments appropriés, entre « petites économies » et « disponibilités personnelles » (pourquoi, en particulier, de petites économies ne seraient-elles pas aussi des disponibilités personnelles ?). On a cherché également à mettre en évidence par quelques questions « semi-projectives » un conflit possible entre générations, mais une partie des enquêtés n'a pas su répondre à ces questions et les réponses obtenues ne sont pas nettes. Il pouvait exister d'ailleurs un changement d'attitude d'une génération à l'autre, mais pourquoi vouloir qu'il se manifeste en terme de conflit ? Cette orientation, a priori, a empêché de concevoir le questionnaire de façon à ce que cet éventuel changement soit noté.

c) L'analyse des données

L'analyse s'est attachée à décrire minutieusement les attitudes psychologiques à l'égard des divers types de placements, l'image des porteurs de titres et des intermédiaires boursiers et celle de la Bourse elle-même. Le procédé employé était le suivant : présentation en tableaux des résultats de l'enquête quantitative (2^e phase), et commentaires à l'aide des thèmes relevés dans l'étude qualitative. Une telle méthode relève directement des critiques que nous avons formulées plus haut à propos des études menées uniquement sous l'angle de la psychologie : purement statique, figée dans le présent, l'analyse donne une « photographie instantanée » de la situation, sans établir de liens entre celle-ci et un ensemble spatio-temporel plus vaste. L'échantillon est le plus souvent considéré globalement, comme s'il représentait une population homogène, alors qu'on y relève des attitudes diverses, voir même des contradictions. Mais celles-ci sont seulement signalées, sans qu'un effort soit fait pour rechercher une explication, même hypothétique, à ces différences : par exemple, on se borne à constater que les actions et valeurs à revenu variable sont préférées surtout par les provinciaux, les titulaires de revenus élevés, les possesseurs de portefeuille... Il semble bien que l'intervention d'un sociologue eût été nécessaire pour approfondir les rapports de ces attitudes avec certains phénomènes sociaux (existence de groupes plus ou moins traditionnels, distribution inégale de l'information, comportements appris à l'intérieur du groupe, etc.).

Enfin, il n'a jamais été établi de rapprochement entre les attitudes et les comportements réels des individus : valeur et composition des portefeuilles, possession et activité des livrets de Caisse d'Épargne, possession de biens immobiliers, pratique de l'autofinancement, etc. On n'a jamais approfondi, notamment, la contradiction entre le fait de posséder un portefeuille de valeurs mobilières et la manifestation d'attitudes hostiles aux transactions boursières.

Pour résumer cette critique, nous dirons que les défauts de cette analyse portent essentiellement sur deux points :

— Exploitation incomplète de la 1^{re} phase, qualitative, dont le rôle était logiquement de permettre l'élaboration des schémas de conduites et des hypothèses d'interprétations causales, et dont les premières conclusions auraient dû être formulées dans le rapport.

— Inexistence de critères de tri vraiment opérationnels, notamment de données de fait sur le comportement économique des personnes interrogées.

2. ENQUÊTE SOCIOLOGIQUE SUR LE CRÉDIT

Cette enquête effectuée par le Centre de Sociologie Européenne sous la direction du Professeur P. Bourdieu [15] s'inscrit dans un ensemble de recherches préliminaires à une étude plus systématique. Elle a porté sur un échantillon de 60 ménages, tirés parmi les dossiers établis par une compagnie de crédit, maître d'œuvre de l'étude. Son objet était de formuler des hypothèses sur les comportements et attitudes de cette clientèle, saisie dans son environnement socio-économique.

La conduite de cette enquête s'est effectuée par vagues successives : élaboration d'hypothèses de travail d'après des éléments déjà connus et notamment l'analyse de conversations téléphoniques entre les services de la compagnie et la clientèle ; rédaction d'un premier guide d'entretiens ; mise à l'épreuve de celui-ci au cours d'interviews préparatoires et dépouillement de ceux-ci ; formulation définitive du guide et réalisation des 60 entretiens.

L'auteur se livre d'abord à une critique sévère des analyses « motivationnistes ». Cette critique porte essentiellement sur l'expression verbale des résultats dans les rapports d'enquêtes. On aurait aimé qu'elle mette en cause de façon plus explicite la méthode d'analyse elle-même. Les résultats obtenus dans cette enquête sur le crédit, par une analyse véritablement sociologique du contenu des interviews, sont plus probants.

La démarche suivie est réellement scientifique : on s'attache non seulement à décrire une attitude, mais on en recherche l'origine, en étudiant la situation économique de l'intéressé, ses conduites antérieures et les conséquences sur son comportement d'une telle attitude. Nous prendrons pour exemple l'analyse de l'attitude de désarroi manifestée par la

clientèle en face des techniques du crédit. On constate d'abord qu'elle est liée à une information imprécise et fragmentaire, on recherche alors les origines de cette information (existait-elle avant les motifs de l'acquérir ? Quels ont été les canaux par lesquels elle a été acquise ? Quelle est la nature de ces connaissances ?). Ayant dégagé un schéma général de comportement, on cherche à distinguer des différences entre les groupes sociaux : on constate en effet que l'information est inégalement répartie selon la catégorie socio-professionnelle, et l'on confronte alors ces résultats avec les comportements réels de ces groupes en matière d'emploi du crédit. Il semble que l'information sur le crédit soit en corrélation positive avec son emploi. Or les classes les mieux informées sur le crédit sont justement celles qui ont le plus haut niveau d'instruction et la meilleure culture générale, et d'ailleurs la clientèle de la compagnie se trouve, du point de vue du niveau d'instruction, très supérieure à la moyenne des Français.

Cet exemple partiel montre comment, à partir de la mise en évidence d'une attitude subjective, on peut relier celle-ci à une situation objective, expliquant les comportements concrets observés. L'étude que nous avons commentée précédemment se bornait à constater le manque d'information des personnes interrogées, mais ne montrait nullement comment il s'articulait aux attitudes et aux comportements.

L'intérêt de cette enquête, en ce qui concerne l'épargne, a été de montrer le conflit qui oppose morale de l'épargne et morale du crédit, conflit qui influence le comportement économique des ménages dans le sens de l'accumulation financière ou de l'anticipation des revenus futurs, selon la prédominance de l'un ou de l'autre éthos (l'auteur distingue l'éthos de l'éthique en ce que le premier constitue un « ensemble de valeurs vécues et non thématiques » alors que l'autre est le « système de principes explicites qui règlent, ou prétendent régler la conduite »). La conduite de l'épargne se réfère à l'éthos traditionnel qui implique « un type particulier de conscience temporelle caractérisé par la défiance à l'égard de toute tentative pour prendre possession de l'avenir, et en même temps par l'effort pour se garantir contre les aléas imprévisibles qu'enferme le futur ». Il s'oppose à « l'éthos capitaliste moderne qui appelle non plus la prévoyance mais le projet et la prévision ». Mais entre ces deux extrêmes se trouvent plusieurs stades intermédiaires au sein desquels ces deux pôles se trouvent en conflit, celui-ci se résolvant souvent, plutôt que par la victoire de l'un ou de l'autre, par un compromis manifesté par un décalage entre idéologie et conduite. Cette série d'hypothèses rend compte de ces « attitudes ambivalentes » largement décrites par les psychologues, mais jamais expliquées. D'autre part, l'analyse des comportements en fonction d'une échelle d'attitudes allant de l'éthos traditionnel à l'éthos capitaliste paraît bien rendre compte des divers choix possibles entre l'épargne et le crédit. Elle pourrait être utilisée pour d'autres conduites économiques, et notamment pourrait inspirer un classement des choix en matière d'épargne, plus opérationnel que l'analyse classique en fonction des concepts de liquidité, intérêt, sécurité, qui, d'une enquête à l'autre, ne fournit pas de résultats cohérents. Il s'agit en effet de concepts économiques, qui ne correspondent pas à la façon dont le problème est vécu, et résolu, par les intéressés.

Cette démonstration explique la non-coïncidence du contenu du concept d'épargne pour l'économiste et pour l'agent économique. Pour le premier, l'épargne est une notion abstraite et globale : elle comprend tout ce qui compose le solde entre le revenu et les dépenses de consommation (et ceci, même lorsqu'il définit l'épargne comme une activité volontaire). Pour le second, l'épargne est une notion vécue, dont le contenu est restrictif par rapport à celui du concept de l'économiste : en tant que comportement directement lié à l'éthos traditionnel, elle comprend seulement les formes financières — plus ou moins liquides — de l'épargne (dépôts sur des comptes ou en Caisse d'Épargne, placements divers) et se traduit par l'image d'une activité réduite, peu vivante, par opposition à l'investissement dans le logement avec recours au crédit, ou à l'autofinancement, qui sont animés par la satisfaction d'un désir de consommation (logement) ou d'expansion (autofinancement) projeté vers l'avenir (éthos capitaliste). Ce n'est pas en assimilant l'achat de logement à un acte de consommation que le problème sera réglé, car la réalité est plus complexe. L'achat de logement correspond aussi à un acte d'épargne, dans la mesure où il répond à un besoin de sécurité et à l'escompte d'une plus-value.

L'épargne n'était pas l'objet de cette étude, cependant les hypothèses qu'elle met en évidence pourraient être utilisées avec profit dans des enquêtes plus précisément centrées sur l'épargne et ses composantes. Surtout, elle donne un exemple d'une méthode d'analyse à la fois plus rigoureuse et plus logique que celle qu'emploient les psychologues. Elle aboutit à des conclusions cohérentes, reliées aux données de fait sur les comportements économiques, ainsi qu'à des structures sociales observables sur la population étudiée.

Évidemment cette étude ne portait que sur un petit échantillon de la clientèle d'une compagnie de crédit et ces hypothèses devraient être éprouvées sur des échantillons représentatifs des différentes catégories de la population.

3. ÉTUDES PSYCHOLOGIQUES SUR DES GROUPES DE JEUNES

Ces deux enquêtes se sont donné pour objectif l'étude de l'attitude des jeunes à l'égard de l'épargne. Ce choix peut paraître surprenant, puisqu'il s'agit précisément d'une partie de la population qui n'est pas formée d'agents économiques actifs. En fait, c'est en cela que les jeunes constituent un sujet d'étude privilégié, puisqu'on peut en les observant saisir les attitudes a priori avec lesquelles l'individu aborde une situation qui l'amènera à avoir une conduite économique. Ces attitudes seront évidemment modifiées par le contact de la réalité, mais elles constituent néanmoins un bagage qui influencera l'ensemble du comportement, soit comme facteur d'adaptation, soit comme facteur de conflit.

Un tel point de vue permettra de préciser certains aspects du comportement, mis en évidence dans des études portant sur des individus « en situation », et notamment, d'approfondir la connaissance des normes traditionnelles concernant les diverses conduites économiques (épargne, crédit, investissement), et des influences qui s'y opposent, et d'apprécier leur intensité réciproque. D'une façon générale, il semble possible de déceler, sur un échantillon de jeunes, les rapports de la personnalité et de l'argent et la part, dans l'élaboration de ces schémas, des facteurs proprement individuels, et de ceux qui proviennent du milieu social (à travers l'éducation, les modèles implicites et les significations symboliques des divers emplois de l'argent).

a) L'étude française [15]

Cette étude avait pour objet de recueillir des informations sur les comportements et les attitudes des jeunes à l'égard de l'argent. Il s'agissait d'une enquête qualitative, portant sur des jeunes gens et jeunes filles habitant une région de France très délimitée (mais non précisée dans le rapport) ; cette étude a pu être menée en même temps qu'une enquête par questionnaire sur un échantillon de 720 jeunes de la même région (la méthode de tirage de cet échantillon n'est pas précisée), portant sur l'ensemble des problèmes de la jeunesse. Les données psychologiques recueillies peuvent donc être confrontées à des données quantitatives portant sur les comportements de fait. Cependant, l'auteur du rapport, M^{lle} Zarka, insiste sur le fait qu'il ne s'agit que d'une recherche préliminaire en vue de « proposer des hypothèses et des orientations de recherche ultérieure ».

L'enquête qualitative a utilisé plusieurs méthodes d'approche :

- la discussion de groupe : 25 discussions dans 8 centres de jeunes ;
- l'interview individuel : 20 seulement ont été réalisés, l'essai ayant ensuite été abandonné au profit des discussions, qui apportaient une plus grande richesse de données ;
- le questionnaire court à réponses ouvertes : 50 questionnaires ont été passés aux participants avant les discussions, afin de permettre, à l'analyse, de distinguer les attitudes personnelles des stéréotypes de groupe (on signale que l'inconvénient de cette méthode est d'altérer la spontanéité de la discussion).

Par certains côtés, l'analyse des données ainsi recueillies relève des critiques que nous avons formulées plus haut au sujet des études menées dans une perspective purement psychologique. En particulier on donne une importance trop grande aux interprétations psychologiques des attitudes. Celles-ci sont d'abord très hypothétiques, car peu étayées par les résultats bruts de l'enquête, et d'autre part, il semble que souvent des explications plus simples seraient plus adéquates. En particulier, on ne tient pas compte suffisamment

de l'influence de la situation imposée au groupe de discuter en commun sur un sujet qui n'était manifestement jamais abordé par les jeunes entre eux. Les contradictions observées devraient être commentées dans l'optique de la psychologie de l'adolescence qui suffit à expliquer les conflits de motivations qu'expriment des comportements qui paraissent irrationnels. En outre, la situation d'interview (en groupe) peut avoir elle-même accentué la manifestation de ces contradictions. Les suggestions faites sur l'incidence du milieu social sur les comportements et attitudes — ce milieu étant considéré à différents niveaux : celui de la région, et plus précisément de la ville, et celui de la stratification en classes sociales — présentent beaucoup plus d'intérêt, et auraient gagné à être mises plus nettement en évidence.

Il reste cependant que cette étude apporte quelques hypothèses intéressantes que nous résumons ci-après.

1) Les attitudes des jeunes à l'égard de l'épargne sont spécifiques.

En effet, elles diffèrent notablement de celles qui ont été mises en évidence dans l'étude sur le crédit, que l'on peut considérer comme portant sur des adultes, c'est-à-dire des agents économiques actifs. Sur ce point, les deux études se complètent, car elles permettent de saisir des comportements et attitudes propres à deux groupes saisis dans des moments différents du « cycle de vie ». (L'étude sur le crédit n'a pas envisagé les différences possibles selon l'âge entre les comportements à l'égard de l'épargne et du crédit.)

Avant d'exposer ces caractères spécifiques du comportement des jeunes, il faut signaler que deux hypothèses se présentent à l'esprit lorsqu'il s'agit de les expliquer :

— ils peuvent être attribués au seul phénomène de l'adolescence ; dans ce cas on peut penser qu'il s'agit d'un stade de la vie qui probablement précède des attitudes du même type que celles décrites dans l'étude sur le crédit ;

— ils peuvent être attribués, non seulement au fait de l'adolescence, mais aussi à l'influence de l'environnement socio-économique qui constitue pour la jeunesse la première expérience du monde de l'argent, alors que pour les autres classes d'âge il s'agit d'un moment dans une chaîne d'expériences vécues depuis plus ou moins longtemps : dans ce cas le comportement des jeunes est vraiment spécifique et original et doit être considéré comme débouchant sur des modèles différant notablement de ceux que l'on observe actuellement chez les agents économiques actifs.

2) Les jeunes perçoivent l'épargne par opposition au crédit, c'est-à-dire dans une perspective de consommation. Épargne et crédit apparaissent comme les deux moyens possibles de se procurer un bien de consommation que le revenu courant seul ne permet pas d'acquérir. La motivation commune de ces deux comportements étant un désir de consommer, les attitudes à leur égard sont exprimées en termes de choix et de justification du moyen choisi.

La différence entre eux peut s'exprimer ainsi :

— l'épargne est une privation immédiate, en vue d'une consommation différée ;

— le crédit est une privation différée, pour une consommation immédiate.

Les jeunes ne perçoivent pas l'épargne dans une perspective de revenu, ou du moins l'épargne comme moyen d'obtenir un revenu supplémentaire n'apparaît jamais comme une représentation spontanée, ni même comme thème secondaire d'une motivation personnelle.

3) Le rejet de l'épargne, corrélatif du choix du crédit, constitue un des modes d'affirmation de soi comme jeune.

Cette attitude est celle que les jeunes manifestent en tout premier lieu lorsqu'il s'agit d'épargne. Elle est justifiée par un ensemble d'arguments qui dessinent de l'épargne l'image d'un comportement anachronique, demandant une faible dépense d'énergie, égoïste en ce qu'il est un refus de participer au mouvement économique général, en somme caractéristique de la vieillesse. Au contraire, l'image du crédit qui est mise en avant est celle d'un comportement moderne, adapté aux structures économiques, manifestant un esprit d'initiative et un courage qui sont le propre de la jeunesse.

Le rapprochement avec l'hypothèse formulée dans l'étude sociologique du crédit, à savoir que l'épargne se réfère à un modèle traditionnel, donc à un modèle ancien, et le crédit à un modèle nouveau, « l'éthos du crédit », est évident. Il s'agit bien de deux attitudes opposées à l'égard du temps : la première suggérant un présent figé dans la crainte de l'avenir qui s'associe à l'image de la vieillesse, et la seconde, projection vers l'avenir, en qui l'on a confiance au lieu d'en avoir peur, attitude qui s'associe à l'image dynamique de la jeunesse.

4) La persistance de la valorisation de l'épargne sur le plan moral se fait jour au cours des discussions, et aussi sur le plan de la conduite effective. Elle s'accompagne lorsqu'elle est exprimée, de dévalorisation du crédit. Les données de fait recueillies au cours de l'enquête quantitative indiquent que 60 % des jeunes de cette région épargnent un peu d'argent. Il y a donc un décalage entre l'idéologie du crédit que l'on affiche, et la conduite réelle.

On remarque que ce décalage est l'inverse de celui que l'enquête sociologique du crédit a constaté chez les adultes : ceux-ci prônent une idéologie de l'épargne alors qu'ils utilisent le crédit. Chez eux, le poids de la tradition ne pèse plus que sur le plan idéologique, la nécessité de l'action les en a, semble-t-il, libérés dans leur conduite. Chez les jeunes, dont les rapports avec l'argent restent dans une certaine mesure sur le plan de l'imaginaire et des actions symboliques, la conduite manifeste une conformité aux normes traditionnelles que l'on refuse d'admettre. Il semble que leur personnalité ne soit pas encore structurée — ce qui est bien conforme à ce que l'on connaît de la psychologie de l'adolescence — et qu'elle admet deux systèmes de valeurs contradictoires. Peut-on dire qu'il s'agit d'une attitude transitoire, et que la maturation fixera l'une des deux idéologies ? Ou plutôt ce double système de référence n'existe-t-il pas aussi chez les adultes, ce qui expliquerait les décalages constatés entre idéologie et conduite, et la coexistence de plusieurs références idéologiques et de plusieurs types de conduite chez le même individu ? De sorte que toute conduite d'épargne ou de crédit s'accompagnerait d'un certain sentiment de culpabilité, sauf pour les quelques personnes dont la conduite coïncide parfaitement avec l'éthique.

5) Ce schéma général se diversifie lorsqu'on étudie plus précisément les comportements et les attitudes en fonction du milieu social.

Dans les milieux aisés l'épargne est plus fréquemment valorisée comme comportement idéal que dans les milieux modestes, mais elle est moins pratiquée. Il s'agit souvent d'une épargne-consommation différée, c'est-à-dire en vue de l'acquisition d'un objet convoité, justifiée par un caractère d'utilité attribué à cet objet alors que le plaisir escompté semble bien être le principal moteur de cette conduite. Malgré l'affirmation d'attitudes en opposition avec les normes traditionnelles, celles-ci paraissent demeurer un élément important de l'idéologie, sous forme de valorisation morale de l'épargne et de rationalisation de la dépense. Une analyse sociologique plus approfondie permettrait de dépasser ce seul critère du revenu, qui doit recouvrir une structure sociale dont la connaissance apporterait une meilleure compréhension des attitudes dans ce milieu.

Chez les jeunes d'origine modeste, l'épargne, bien que dévalorisée sur le plan moral et rejetée aussi comme comportement d'une autre classe sociale (comportement de riche) est au contraire souvent pratiquée. Mais cette épargne est plutôt la constitution d'un « fonds de roulement » : il s'agit d'une attitude régulatrice plutôt que d'une réelle volonté de soustraire une partie de ses ressources à la consommation. C'est donc une attitude à l'égard de l'argent toute différente de celle des jeunes appartenant à des milieux plus fortunés : cette tendance à régulariser un flux discontinu, qui manifeste une volonté de dominer la situation, implique une certaine liberté. Chez les autres au contraire la situation est acceptée comme un donné, ainsi que l'attribution à l'argent, sous son aspect d'épargne, d'un caractère symbolique hautement valorisé : symbole de l'effort réalisé pour supporter une privation, symbole aussi de la raison qui a dirigé le choix vers l'acquisition d'un objet utile.

b) L'étude sur les jeunes gens de la province de Milan [13]

Il s'agit encore d'une enquête par interviews de groupes. Mais ici aucune autre approche n'a permis d'obtenir des données de fait sur le comportement des participants. Le but de l'étude était à peu près semblable à celui de l'étude française sur les jeunes, mais l'auteur, le Pr Spaltro, voulait en outre éprouver quelques hypothèses de travail.

Nous reviendrons plus loin sur ces hypothèses après un bref commentaire des résultats de cette étude en ce qui concerne les comportements des jeunes en matière d'épargne.

Il aurait été intéressant de pouvoir comparer ces deux études sur les jeunes, menées l'une en France, l'autre en Italie. Cette comparaison est difficile, notamment parce que les jeunes gens interrogés n'appartiennent pas à la même classe d'âge, et par conséquent se trouvent déjà dans des situations différentes :

— Les Français sont des adolescents (15 à 18 ans) fréquentant encore pour la plupart des établissements scolaires, et presque tous à la charge de leurs parents,

— Les Italiens, plus âgés, sont étudiants, ou déjà engagés dans la vie professionnelle, d'où une différence de perception des problèmes, et des conduites d'un autre type. L'âge, et peut-être aussi le niveau intellectuel — 45 % des Italiens sont étudiants ou cadres — font que les Italiens semblent être plus conscients de leurs contradictions que les Français. Ils prétendent aussi ne pas épargner, mais il aurait fallu pouvoir recouper ces dires par d'autres recherches : entretiens individuels, enquête quantitative par exemple.

En outre, les deux études souffrent d'avoir été menées sur le seul plan de la subjectivité des participants. La possibilité de référence à un aspect objectif de la situation, à savoir les structures socio-économiques et les normes en vigueur dans le milieu social où vivent ces jeunes aurait aidé à la compréhension des attitudes et rendu possible une comparaison. En effet, il semble que les normes traditionnelles soient plus contraignantes que les procédés d'éducation et l'exemple des parents marquent plus profondément les jeunes en Italie qu'en France, mais il faudrait, pour rendre compte de façon complète de ce phénomène, pouvoir aussi comparer les deux situations l'une à l'autre.

Il reste cependant que, dans les deux cas, valeurs traditionnelles et valeurs modernes coexistent et parfois s'affrontent dans les attitudes des jeunes à l'égard de l'épargne. Les jeunes Italiens la rejettent pour eux-mêmes et justifient cette attitude par le fait même de la jeunesse et le choix de comportements plus modernes et plus dynamiques ; ils lui reconnaissent pourtant la valeur morale et rationnelle que la société lui attribue. Dans ses conclusions, l'analyste propose l'hypothèse qu'il s'agit peut-être plus d'un rejet du terme que de la chose signifiée. Le terme « épargne » serait rejeté en raison des multiples références à des expériences traumatisantes de l'enfance qu'il symbolise, et aussi parce qu'il s'associe à des comportements considérés comme enfantins. Au contraire, le fait d'épargner, surtout lorsqu'il s'agit de formes dynamiques de placements — et là revient souvent le terme d'« investissement » — est tout à fait accepté.

Cette conclusion, qui rejoint des hypothèses déjà formulées dans les études précédemment commentées ici, est intéressante en ce qu'elle met l'accent sur le caractère négatif du mot « épargne » en le distinguant de son contenu logique, et en proposant une explication de cette attitude, qui n'est pas seulement observée chez les très jeunes gens, mais aussi chez des agents économiques actifs.

L'auteur de cette étude va d'ailleurs beaucoup plus loin dans son essai d'explication, car cette constatation est en rapport étroit avec la principale des hypothèses de travail qu'il avait formulées a priori. Il explique l'ambiguïté des attitudes à l'égard de l'argent, et notamment de l'épargne, ainsi que l'anxiété qui en résulte, par la dynamique primitive qui, dans la perspective génétique des psychanalystes, caractérise les premiers rapports de l'individu avec l'argent [16]. Cette attitude se transforme par un processus de sublimation et une socialisation progressive, mais l'inconscient en conserverait des traces, et un conflit latent persisterait entre ancien et nouveau comportement. Chez des sujets jeunes, dont la personnalité n'a pas encore atteint sa maturité, des périodes de régression laisseraient réapparaître les anciens modèles.

A notre avis, l'ambiguïté des attitudes à l'égard de l'argent est suffisamment expliquée par le conflit vécu entre une attitude traditionnelle, transmise à l'individu par son entourage au cours de son enfance, et un système de valeurs nouveau avec lequel il entre peu à peu en contact. D'ailleurs le mécanisme décrit par le Pr Spaltro est en fait un processus de socialisation, puisque le passage d'un stade à l'autre de la petite enfance est étroitement conditionné par l'attitude des parents à l'égard de l'enfant, attitude elle-même en rapport avec les normes concernant l'éducation dans un milieu et à une époque donnés.

Ainsi, les normes de comportement en vigueur dans une société tendent à valoriser certains types d'individus par rapport aux autres. Par exemple, au début du siècle, en France la morale de la société bourgeoise tendait, à la limite, à valoriser l'avare par rapport au prodigue : or, il semble que les valeurs morales de la société actuelle tendent (toujours à la limite) à déconsidérer l'avare au profit du prodigue, qualifié de généreux. En fait, il y a interaction continue entre les structures socio-économiques, les normes et les comportements individuels. La difficulté pour l'individu dans la société moderne consiste dans le fait que sa personnalité s'est formée en fonction de normes impliquées dans une structure socio-économique qui s'est transformée trop rapidement pour que l'ajustement des normes et des comportements soit synchrone.

L'intérêt du schéma proposé par le Pr Spaltro est surtout de rappeler le lien étroit de la perception de l'argent avec la personnalité. Ce lien explique bien des réticences et des omissions constatées au cours des enquêtes « budgets de famille » et des enquêtes d'opinion. On peut considérer l'attitude à l'égard de l'argent comme une « dimension de la personnalité » en rapport étroit avec la dimension introversion-extraversion [17]. On sait que l'extraverti communique facilement avec autrui, et parle volontiers de lui-même, et de ses faits et gestes, mais il est aussi enclin à la prodigalité ; l'introverti au contraire est un personnage discret, peu disposé à exprimer ses sentiments et ses opinions devant des inconnus, mais c'est aussi celui dont les tendances sont les plus favorables à l'épargne. Si cette hypothèse est confirmée, ses conséquences sont importantes en ce qui concerne la méthodologie des études sur l'épargne :

1^o La proportion d'épargnants parmi les personnes qui refusent de répondre à une enquête serait plus grande que parmi celles qui acceptent.

2^o L'omission systématique des réponses concernant la possession et les montants d'actifs financiers, et plus précisément ce qui est considéré comme « épargné » (dépôts liquides et semi-liquides) s'expliquerait par ce caractère de l'épargnant-type.

Ces deux études, compte tenu des critiques que nous avons formulées quant aux procédés d'analyse (trop psychologique, pas assez sociologique) et à l'insuffisance des données de fait, apportent donc, dans les limites qu'elles s'étaient fixées, des hypothèses utiles sur les attitudes à l'égard de l'épargne.

En montrant comment les jeunes abordent la conduite économique avec des motivations conflictuelles à l'égard de certains types de comportements et en proposant des schémas psychologiques explicatifs, elles apportent des éléments à la compréhension de comportements et d'attitudes irrationnels ou contradictoires constatés chez des agents économiques actifs.

La méthode de l'interview de groupe, utilisée dans les deux cas, paraît apte à fournir des informations assez riches pour donner lieu à une analyse approfondie des attitudes. Le niveau de conscience auquel elle donne accès chez les participants est assez profond pour laisser apparaître, malgré la contrainte imposée par la situation de groupe, les caractéristiques individuelles et les influences socio-économiques qui conditionnent le comportement. Néanmoins, il semble que de telles études ne devraient pas s'en tenir à une seule méthode d'observation — l'auteur de l'étude française le souligne d'ailleurs — et celle-ci devrait être complétée par des interviews individuels, plus ou moins directifs, des questionnaires, ou des tests. Cette recherche complémentaire devrait notamment fournir des données de fait sur le comportement des participants, et des informations sur leur situation socio-économique. L'analyse devrait également pouvoir faire référence à une connaissance plus approfondie du « milieu » dans lequel s'est déroulée l'enquête. L'étude de l'A.F.A.P. n'avait pas négligé cet aspect du problème, mais elle l'a malheureusement considéré sous un angle uniquement subjectif, ce qui lui enlève une grande part d'intérêt. L'étude italienne, résolument « psychologique » a négligé totalement de « situer » l'ensemble de ses participants, comme de distinguer des différences d'attitudes selon les caractéristiques sociales, qu'il s'agisse de catégories socio-professionnelles, de niveau culturel ou d'habitat.

4. CONCLUSIONS

L'analyse de ces quatre études qualitatives nous permet de tirer quelques conclusions au sujet des objectifs à atteindre et des méthodes à utiliser au cours de telles enquêtes.

On doit éviter avant tout la recherche à objectifs multiples, sous peine de n'arriver à en atteindre aucun. En effet, les méthodes d'observation « intensive » du comportement fournissent une profusion d'informations dont l'analyse est difficile. Un trop grand nombre de directions de recherche aboutit d'abord à une limitation dans la collecte des informations sur chacun des sujets envisagés, puis à une analyse moins fine de chacun d'eux. En général, les études de ce type se trouvent à mi-chemin entre l'enquête qualitative et l'enquête d'opinion et n'atteignent ni les buts de l'une, ni ceux de l'autre : l'étude sur les attitudes à l'égard de la Bourse en est un exemple.

Le but de l'enquête qualitative doit être de fournir une information approfondie sur un type de comportement, dont on ne débordera les limites que dans la mesure où les autres aspects de la conduite envisagés ont un rapport direct avec le sujet d'étude. Il est donc particulièrement important de définir au préalable le but et les limites que l'on assigne à la recherche.

Le soin à apporter à la composition de l'échantillon est une des conditions importantes de la réalisation des enquêtes qualitatives. Il s'agit nécessairement de petits échantillons, et il est exclu de procéder dans ce cas à un sondage aléatoire. Le choix en sera donc « raisonné », et la réflexion devra porter sur la définition de la structure de cet échantillon, en fonction des éléments d'information déjà possédés, de la nature du sujet traité et des problèmes à résoudre. Il faut chercher à étudier des échantillons aussi homogènes que possibles, afin de pouvoir isoler un ou plusieurs facteurs différentiels. Si l'échantillon admet trop de facteurs d'hétérogénéité, l'enquête sera pauvre en informations et l'analyse ne pourra mettre en évidence d'autres hypothèses que celles qu'on aurait pu tirer d'une enquête extensive. En conséquence, ces méthodes ne doivent être utilisées que lorsqu'on possède déjà des données de fait, en fonction de certains critères socio-démographiques. Les quatre enquêtes commentées ici, ont cherché à étudier chacune une population homogène, mais là encore l'étude sur les attitudes à l'égard de la Bourse n'a pas su définir correctement son échantillon, faute sans doute d'informations précises sur la répartition des valeurs mobilières et surtout sur la dispersion des montants de celles-ci. L'étude sociologique du crédit a limité la population observée à un échantillon de clients du crédit immobilier, qui constituaient, eu égard au problème étudié, une population homogène ; les deux études sur les attitudes de la jeunesse ont défini leur échantillon en fonction de l'âge des participants. Dans ce dernier cas, ce critère était suffisant puisqu'il s'agissait d'étudier une population encore non engagée dans une conduite économique active.

La portée de ces enquêtes doit aussi être définie au préalable : elles sont destinées à proposer des schémas descriptifs du comportement et des hypothèses explicatives. La confirmation de ces propositions est du ressort de l'information quantitative. Il arrive parfois que celle-ci soit possédée au préalable ; dans ce cas, s'il est possible de faire coïncider les données quantitatives avec les schémas fournis par l'analyse qualitative, et si l'étude statistique des corrélations confirme les hypothèses de relations causales proposées, l'enquête qualitative peut être considérée comme la démarche finale d'une suite d'investigations. En général pourtant, elle doit déboucher sur des études systématiques, destinées à déceler, sur des échantillons représentatifs, l'existence des attitudes et des comportements décrits, et à les mettre en rapport avec les critères dont l'influence est supposée être déterminante.

Point n'est besoin de souligner que, dans un tel ensemble de recherches, la collaboration du psychologue, du sociologue et de l'économiste s'impose.

CHAPITRE III

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

Les quelques études psycho-sociologiques sur l'épargne que nous avons présentées et commentées dans ce rapport, paraissent, malgré leurs faiblesses, justifier l'utilisation de ces méthodes dans la recherche sur les comportements économiques individuels, et particulièrement sur ceux qui se rapportent au concept économique d'épargne des ménages. Cette justification se fonde d'une part sur la nature de l'information qu'elles sont seules à pouvoir fournir, d'autre part sur la possibilité — et le devoir — qu'elles ont de s'intégrer à l'ensemble de la recherche économique.

Nous nous proposons dans ces conclusions générales, non pas de résumer l'exposé que nous avons fait de chacun des types d'enquêtes analysés ici, mais de présenter une synthèse des enseignements théoriques et méthodologiques de ces différentes études, en indiquant des directions de recherches dans une perspective de collaboration pluri-disciplinaire.

I. SYNTHÈSE DES ENSEIGNEMENTS THÉORIQUES DES RECHERCHES PSYCHO-SOCIOLOGIQUES SUR L'ÉPARGNE

Ces études ont apporté des éléments à la connaissance des motivations des divers types d'épargnants, au plan des mécanismes psychologiques en jeu et au plan des implications sociologiques des schémas de comportement décrits.

Ces motivations ont leur source dans les attitudes individuelles à l'égard de l'argent et à l'égard du temps.

Celles-ci sont évidemment liées aux caractéristiques et à l'histoire des individus ; mais le milieu dans lequel ils évoluent tend à valoriser et souvent à faciliter certains types de conduites plutôt que d'autres. Nous formulons ci-dessous les principales hypothèses sur les attitudes qui président aux diverses conduites que l'on peut classer parmi les conduites d'épargne. Nous avons adopté une classification de ces conduites en fonction des catégories d'actifs qu'elles visent à acquérir. Cette distinction est admise par les économistes et correspond bien à des types d'attitudes différents. La présence chez un même ménage d'accumulations de divers types d'actifs rend compte du fait que plusieurs attitudes peuvent coexister chez le même individu, même si elles sont contradictoires, comme aussi du fait que certaines conduites sont complémentaires.

a) Attitudes tendant à l'accumulation d'actifs d'usage

Elles se situent dans une perspective de consommation : le premier choix à faire est entre une consommation immédiate du revenu et une consommation différée. En effet, même l'épargne dont le seul but est de se garantir contre les aléas de l'avenir, est une conduite qui débouche, à plus ou moins long terme, sur la consommation : il s'agit de pouvoir maintenir, dans une situation critique (baisse des revenus, dépense imprévue et obligatoire) un certain niveau de vie. La constitution d'un fond de roulement relève du même besoin de régulation des flux discontinus des ressources et des dépenses, mais la projection dans l'avenir est ici moins lointaine. Il s'agit d'avoir prise sur l'avenir immé-

diat, non sur un avenir indéterminé. Ce fond de roulement est constamment renouvelé, il « travaille ». Ce n'est donc pas une conduite de défense contre un avenir menaçant, mais une conduite qui implique une liberté à l'égard d'un avenir qu'elle permet de dominer.

Ces attitudes conduisent cependant toutes deux à l'accumulation d'actifs liquides (ou semi-liquides), la liquidité étant, dans cette perspective de consommation, le principal critère de choix retenu par l'épargnant.

D'autres attitudes président au choix de la conduite à adopter lorsqu'on désire effectuer un achat dont ni le revenu courant, ni même le fonds de roulement ne suffisent à acquitter le prix. On peut opter, soit pour la consommation différée (épargne temporaire) soit pour la consommation immédiate, en recourant au crédit. Si l'individu ne maîtrise pas l'avenir, s'il le perçoit comme imprécis et aléatoire, il adoptera une conduite d'épargne (au sens commun), si au contraire il domine l'avenir, croit pouvoir le prévoir avec précision, il aura recours au crédit. La première attitude se rapproche beaucoup de celle qui mène à l'« épargne-garantie », attitude statique, fixée dans le présent et méfiance à l'égard de l'avenir. La seconde, plus dynamique, se projette au contraire dans un avenir prévisible.

L'influence de la société globale et celle du milieu, jouent en ce sens que ces diverses conduites et les attitudes qu'elles supposent sont situées à des niveaux différents de l'échelle des valeurs. Elles déterminent donc en partie l'attitude de chaque individu, de façon plus ou moins conforme à ses tendances personnelles. En outre, la situation individuelle n'est pas un concept simple : l'appartenance simultanée à plusieurs groupes, la trace des appartenances passées, peuvent mettre en présence chez un même individu des normes contradictoires. De même, à l'intérieur d'un ménage il peut y avoir conflit au niveau des tendances, comme au niveau des normes, entre les deux conjoints. Ceci explique des incohérences du comportement : coexistence ou adoption successive de conduites qui s'opposent, choix de conduites irrationnelles, c'est-à-dire non adaptées à la situation économique réelle du sujet.

b) Attitudes tendant à l'accumulation d'actifs de rapport

Par opposition aux attitudes précédentes, celles-ci n'ont pas de rapport direct avec la consommation. Elles se situent dans la perspective du revenu, et tendent à l'accroissement de celui-ci par accumulation d'un capital de rapport. Celui-ci peut avoir des formes très diverses :

- actifs financiers,
- biens immobiliers,
- assurances-capitalisation,
- capital d'entreprise individuelle.

De telles attitudes supposent, comme le recours au crédit, une vision optimiste de l'avenir et des possibilités d'action sur lui. Les études psycho-sociologiques réalisées à ce jour apportent peu d'éléments permettant de distinguer les divers aspects de ces attitudes, notamment ceux qui caractérisent les entrepreneurs individuels.

On peut cependant émettre l'hypothèse que des attitudes très différentes sont à l'origine du choix entre biens immobiliers et actifs financiers. Le caractère matériel et pérenne des uns pourrait être valorisé par ceux dont la confiance en l'avenir n'est que relative, alors que le caractère immatériel, soumis aux variations de la conjoncture, des autres, ne pourrait être accepté que par des individus décidés à miser sur l'avenir à moyen et même à long terme.

Cette hypothèse n'est pas la seule qui puisse être avancée sur ce point, et des recherches approfondies portant particulièrement sur ces formes d'épargne devraient être envisagées.

c) Attitudes tendant à l'accumulation d'actifs « mixtes »

Nous désignons par actifs « mixtes » ceux qui sont à la fois bien d'usage et source de profit. C'est le cas des biens immobiliers qui sont utilisés comme logement, ou comme résidence secondaire. L'acquisition de tels biens est une conduite à double but : consommation et accroissement du capital fixe. Du point de vue de l'économiste, on peut dire qu'il s'agit d'un investissement tendant à l'accroissement du revenu, l'aspect « consommation »

correspondant à la dépense du revenu de ce capital. Mais comment cette conduite est-elle perçue et vécue par ceux qui l'adoptent, et quelle est l'analyse du psycho-sociologie ?

Il semble bien qu'en général, l'achat de logement, même si la difficulté de se loger apparaît souvent comme une contrainte, soit considéré comme un investissement. L'aspect « revenu immédiat » que traduit la suppression du paiement d'un loyer, est moins bien perçu que l'aspect patrimonial : formation d'un capital fixe, et escompte d'une plus-value. Il s'agit bien là encore d'un effort de maîtrise de l'avenir : garantie contre ses dangers (certitude d'être logé, possession d'un patrimoine sûr) et aussi possibilité de profiter de ses éventuels bienfaits. Ce type d'investissements paraît donc être susceptible de satisfaire des motivations de nature différente, ce qui pourrait expliquer l'expansion, ces dernières années, de l'accession à la propriété.

Le problème semble être situé, non dans la décision d'achat, mais dans le choix du mode de financement et plus précisément l'arbitrage entre les divers modes de financement possible. Là s'affrontent les diverses attitudes décrites, dans la mesure où l'on devra faire appel au crédit. Certains préféreront retarder l'acquisition du logement, afin d'« épargner » et faire le moins possible appel au crédit. D'autres — s'ils le peuvent — opéreront des transferts de patrimoine, mais une dernière catégorie décidera d'emprunter la presque totalité du prix à payer, plutôt que de différer la jouissance escomptée, ou d'amputer un patrimoine déjà acquis.

Dans le tableau ci-après, on a cherché à représenter les diverses hypothèses de schémas de comportements en matière d'épargne. Ce tableau fait apparaître la liaison entre la préférence pour la liquidité et les conduites d'épargne (au sens commun) elles-mêmes induites par des attitudes de crainte à l'égard d'un avenir non maîtrisé et un manque de liberté à l'égard de l'argent. Au contraire, la prévision de l'avenir, la liberté de la personne en face de l'argent (facilité de s'en séparer dans l'espace et dans le temps) conduisent à des choix diversifiés, entre des formules d'épargne (au sens économique) adaptées à des buts différents. On constate que la nature du patrimoine accumulé n'influence pas la forme d'épargne choisie.

A cette description des schémas de comportements il manque un élément : les conduites dont le but est l'accroissement du capital fixe, autrement dit celles qui sont imputables au seul désir d'augmenter le patrimoine, sans considération de ses qualités d'usage ou de rapport. Les études que nous avons analysées n'ont pas approfondi cet aspect des motivations à l'épargne. On ne peut formuler sur ce point que des hypothèses de départ pour une recherche ultérieure.

— dans une perspective d'avenir non maîtrisé, la constitution d'un patrimoine immobilier, sans doute en raison de sa stabilité, apparaîtrait comme une forme d'« épargne-garantie » ;

— dans une perspective d'avenir prévu, dominé, cette constitution pourrait être en liaison, secondairement à la recherche d'un usage ou d'un rapport, avec un désir d'accroissement de prestige, et (ou) d'accumulation d'un capital à transférer à la génération suivante.

Ces schémas descriptifs devraient s'accompagner d'une analyse sociologique permettant de les relier à certains aspects de la structure sociale : y a-t-il, par exemple, des comportements « de classe », expliqués par la valorisation de l'une ou l'autre des attitudes à l'égard du temps, par la priorité donnée à certains types de motivations, en liaison peut-être avec des conditions économiques contraignantes ou libératrices ? Les études que nous avons commentées n'ont le plus souvent envisagé que partiellement cet aspect de la recherche, et en général, de façon très superficielle, exception faite de « l'enquête sociologique du crédit ». L'analyse ne doit pas se borner à confronter les données psychologiques avec les caractères socio-démographiques de l'échantillon étudié, mais encore, doit-elle rechercher à établir entre ces deux ordres de réalité des rapports de causalité, en utilisant le contenu même des interviews, c'est-à-dire des données subjectives et des informations objectives sur la structure de la société globale et les caractères des groupes qui la constituent.

Des études systématiques seraient nécessaires pour que l'on puisse montrer, dans les différents groupes sociaux, l'influence des normes (qu'il s'agisse de conduites valorisées sur le plan moral, de comportements simplement habituels, ou de caractères institutionnels des groupes) sur la perception de l'avenir et le degré de liberté à l'égard de l'argent.

ATTITUDES A L'ÉGARD DE L'AVENIR		AVENIR NON MAITRISÉ (imprévisible)		AVENIR MAITRISÉ (prévu)		NATURE DES ACTIFS ACCUMULÉS
Perspective	MOTIVATIONS A L'ÉPARGNE But	Nature de l'épargne	Forme	Nature de l'épargne	Forme	
Consommation	Équilibre	Épargne garantie	Liquidités	Fonds de roulement	Liquidités	Usage
Consommation	Modification de structure	Épargne temporaire	Liquidités	Crédit	Remboursement de dettes	Usage
Mixte	Consommation	Épargne temporaire (ou désépargne) pour accession à la propriété du logement ou de résidence secondaire	Liquidités ou transferts de capital	Placements financiers temporaires ou crédit pour accession à la propriété du logement ou de résidence secondaire	Placements financiers ou remboursement de dettes	Usage + Rapport
	Revenu					
Revenu	Accroissement	Investissements immobiliers Autofinancement des entrepreneurs	Liquidités ou transferts de capital	Placements financiers Crédit pour investissements immobiliers et investissements des entreprises	Placements financiers Remboursement de dettes	Rapport

Il semble que dans les classes que l'on appelle « moyennes » (en fonction de leur place « moyenne » dans l'échelle des revenus, et de leur appartenance à un ensemble de catégories socio-professionnelles comprenant des employés, des cadres, des commerçants et artisans, des professions libérales) qui formaient une grande partie des échantillons dans les enquêtes portant spécialement sur le crédit et l'épargne (cf. enquête sociologique du crédit et enquête sur des groupes de jeunes) on constate une évolution des normes idéologiques encore traditionnelles vers des attitudes normatives qualifiées de « modernes ». Les premières valorisent des types d'épargne qui impliquent absence de maîtrise de l'avenir et relation étroite de la personne à l'argent (on peut supposer que l'instabilité de la monnaie et la stagnation économique entre les deux guerres ont pu retarder la modification de ces normes). Les secondes valorisent des comportements plus libres à l'égard de l'argent et supposent une maîtrise plus grande de l'avenir. Si cette évolution se traduit déjà dans les conduites de nombreux agents économiques, l'« éthos traditionnel » persiste encore souvent au niveau idéologique, d'où discordance entre l'attitude exprimée et le comportement réel. Là encore, on peut supposer que cette accélération du processus de modernisation des normes est liée au changement de la situation socio-économique (1) élévation du niveau de vie moyen, constamment croissant dans les vingt dernières années, offre parallèle de nouveaux types d'actifs (équipement électro-ménager, équipements professionnels, logements) et de nouveaux modes de financement. La diffusion de cette offre dans les divers milieux susceptibles de s'y intéresser est un des aspects du champ de l'étude psycho-sociologique, qui doit laisser une large part aux recherches sur l'information.

Enfin, des recherches devraient être entreprises sur les attitudes des ménages disposant de hauts revenus, à l'égard de l'avenir et de l'argent, et sur leurs incidences sur les conduites d'épargne.

En effet, les recherches socio-économiques comme la documentation statistique, indiquent que le passage de la perspective de consommation à celle du revenu dans les conduites d'épargne est lié à deux critères : l'âge et le revenu. Il semble que le taux de diffusion des actifs de rapport augmente notablement à partir de certains seuils. Or les études psycho-sociologiques existantes n'ont pas approfondi suffisamment ces phénomènes. Des recherches devraient donc être effectuées sur les processus de modification de la conduite.

Dans ce cas également il faudrait étudier les relations de ces comportements avec les normes sociales et la diffusion de l'information. L'étude des classes à hauts revenus paraît être particulièrement urgente dans l'optique de la promotion de l'épargne financière, du fait que la plus forte masse des placements financiers se trouve concentrée dans ces catégories, dont cependant une forte proportion reste à l'écart de ce type de placement.

2. CONCLUSIONS MÉTHODOLOGIQUES

Nous envisagerons successivement dans ces conclusions :

- La collecte de l'information.
- L'intégration méthodologique des études psycho-sociologiques à l'ensemble des recherches sur l'épargne.

a) La collecte de l'information

Les méthodes d'approche qu'utilise la psycho-sociologie varient en fonction du niveau de profondeur des phénomènes à étudier. Nous distinguerons donc les méthodes « intensives » qui visent à obtenir, auprès d'un individu ou d'un groupe, une information aussi détaillée que possible sur le comportement original et la situation particulière de cet

(1) Cf. A. NICOLAI [18] p. 208, « ...au niveau individuel, le contenu du système de préférence est conditionné par l'appartenance à un complexe de relations entre groupes sociaux, lesquels interprètent une hiérarchie objective des biens. La variation du système dans le temps est fonction, d'une part, des fluctuations conjoncturelles, d'autre part, des restructurations qui périodiquement affectent sa forme et son contenu ».

individu ou de ce groupe, et les méthodes « extensives » qui recherchent, sur les comportements et les situations, des informations précises recueillies sur un échantillon de population assez important pour être considéré comme représentatif de celle-ci. Parmi ces dernières informations les unes sont strictement objectives (sexe, âge, profession, etc.), les autres sont subjectives, mais dans ce cas elles concernent un niveau superficiel de la personnalité.

α₁, Méthodes « intensives »

Le degré de « profondeur » à atteindre par ces méthodes n'est pas lié à la nature du problème étudié (opinions, attitudes, motivations) mais aux nécessités de l'analyse : mise en évidence de schémas représentant des mécanismes psychologiques ou de comportement, permettant de « reconstruire », à l'analyse, le mouvement original ou authentique de la conduite du sujet en situation » [19].

La démarche spécifique de ce type de recherche est l'entretien : interview individuel non-directif ou semi-directif (et toutes les variantes de celui-ci), et interview de groupe. Les études que nous avons analysées ici avaient utilisé, soit l'une, soit l'autre de ces méthodes

Au plan de la collecte de l'information, il semble qu'elles permettent d'obtenir les résultats recherchés à condition toutefois que le thème de recherche ait été convenablement précisé.

Nous reviendrons plus loin sur l'intégration des méthodes psycho-sociologiques à l'ensemble des études sur l'épargne, mais nous rappelons ici que la recherche « intensive » a pour objet :

- la recherche d'hypothèses,
- l'étude qualitative approfondie d'aspects du comportement confirmés par l'étude statistique mais superficiellement connus.

Il est souvent utile, pour mener à bien l'analyse du contenu de ces enquêtes, de procéder en même temps à la collecte d'informations précises et standardisées sur des points particuliers, au moyen de questionnaires courts (données de fait d'ordre sociologique et économique) mais il faut veiller à ce que la passation de ce questionnaire ne nuise pas à la spontanéité de l'interview. Il est sans doute préférable de les faire passer après celui-ci. Lorsqu'on possède déjà un faisceau d'hypothèses concernant le sujet traité, on peut chercher à provoquer l'expression de certains thèmes par des questions à réponse libre, et, si l'on prévoit des réticences, des questions « projectives », à réponses libres ou standardisées.

Les échantillons (ou les sous-échantillons) soumis à ce type d'enquête doivent être le plus possible homogènes. Il est donc nécessaire au préalable de rassembler informations et hypothèses permettant de bien définir les caractéristiques que devra posséder chaque individu interrogé, qui sera considéré lui-même comme représentatif de la population à étudier (et non comme un élément d'un ensemble représentatif).

α₂, Méthodes « extensives »

Ces méthodes sont ainsi nommées parce qu'elles permettent d'obtenir, sur des échantillons importants, représentatifs d'un ensemble, des résultats extrapolables à celui-ci.

Les enquêtes de ce type, dans une perspective psycho-sociologique, répondent à deux soucis :

- mesurer les phénomènes décrits seulement qualitativement (fréquence des comportements, taux de diffusion des divers types de placements, etc.) ;
- vérifier les hypothèses concernant les liaisons de divers phénomènes entre eux, notamment les rapports entre les schémas de comportement individuel et les structures sociales et économiques (mesure des corrélations).

En ce qui concerne l'échantillonnage, ces enquêtes relèvent de la méthode du sondage et par conséquent, dans la mesure où il est souvent difficile de pouvoir disposer d'un échantillon aléatoire, se heurtent au même genre de difficultés que tout échantillonnage au quota.

Le questionnaire doit être composé, à partir des hypothèses de travail, non pour approfondir les thèmes mis en évidence, mais pour en provoquer la manifestation en réponse à des questions-clefs, correspondant à des « indicateurs » de comportements ou d'attitudes, et pouvant être posées sous une forme standardisée. La formulation du questionnaire doit prendre en considération le problème de la validation des questions : chacune d'elles permet-elle d'indiquer la position d'un individu par rapport à un problème donné, c'est-à-dire permet-elle à chaque position possible de se manifester, et ne présente-t-elle aucune possibilité de compréhension ambiguë ? Il faut donc prévoir des « pré-tests » du questionnaire avant la formulation définitive.

D'autre part, il est possible que certaines attitudes, ou certains comportements, soit que l'individu en soit lui-même peu conscient, soit qu'il veuille délibérément les cacher, ne puissent se manifester que de façon détournée. Dans ces cas, il est nécessaire de construire des « tests projectifs » faisant appel au mécanisme psychologique de la projection qui consiste à attribuer à autrui des attitudes personnelles que l'on ne peut assumer. Ce travail d'élaboration des tests (ou de batteries de tests) est très délicat, et exige la réalisation d'expériences souvent nombreuses avant que l'on puisse être assuré que le mécanisme jouera, c'est-à-dire que le sujet se projettera lui-même dans ses réponses. Pour pouvoir être intégrés à l'analyse, ces tests devront être présentés également sous une forme standard.

b) L'intégration des études psycho-sociologiques à l'ensemble des recherches sur l'épargne

Les cas où la seule approche en profondeur des comportements d'épargne se justifie, sont extrêmement rares. En fait, même si elle n'est pas intégrée expressément à un programme d'études, elle constitue, soit une recherche préliminaire à l'établissement d'un tel programme (elle se place donc dans ce que nous avons appelé les recherches d'hypothèses), soit une recherche complémentaire, destinée à approfondir le contenu de thèmes qui ont pu être définis et dont l'extension a pu être mesurée par ailleurs.

Nous nous proposons de décrire ici la façon dont l'approche psycho-sociologique doit s'articuler à l'enquête économique selon les objectifs de la recherche.

A partir de deux schémas-types d'enquêtes, des possibilités d'approche pluri-disciplinaire plus complexes seront indiquées.

b₁, Enquête socio-économique de type budget de famille

Le protocole doit comprendre deux phases successives :

b₁₁, recherche d'hypothèses psycho-sociologiques. Elle permet une formulation adéquate du questionnaire économique et l'intégration de questions permettant une analyse plus approfondie des données quantitatives sur les comportements.

b₁₂, enquête proprement dite.

Les informations qu'elle obtient permettent d'utiliser deux méthodes d'analyse complémentaires :

- l'analyse socio-économique.
- l'analyse économétrique.

b₂, Enquête psycho-sociologique du type enquête d'opinion

Ce type d'enquête n'est utilisé avec profit que lorsqu'on possède déjà quelques informations sur les problèmes traités (statistiques, enquêtes socio-économiques, recherches psycho-sociologiques partielles). Elle comprend également deux phases successives :

b₂₁, étude intensive des comportements.

Elle permet d'élaborer des schémas descriptifs des comportements et des hypothèses quant à leurs liaisons avec des facteurs sociaux et économiques.

b₂₂, enquête extensive.

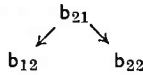
Son but est de pouvoir vérifier les hypothèses, mesurer l'ampleur des phénomènes et confronter les données psycho-sociologiques subjectives avec des données de fait.

b₃, Autres schémas d'enquêtes

Selon la nature et l'importance de l'information déjà possédée, et le degré d'approfondissement et de précision que l'on désire obtenir, on peut envisager diverses combinaisons des démarches rappelées ci-dessus. Nous en donnons ici quelques exemples :

b₃₁, si l'on possède déjà des informations statistiques, permettant de définir les populations intéressées par l'enquête, on peut procéder à une première étude psycho-sociologique approfondie (b₂₁) et dans un second temps réaliser parallèlement une enquête budget (b₁₂) et une enquête psycho-sociologique extensive b₂₂. Le protocole d'enquête s'exprime alors dans le schéma suivant :

schéma b₃₁



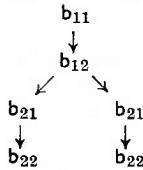
b₃₂, en l'absence d'information, on peut effectuer successivement les deux types d'enquête b₁ et b₂ (les résultats de b₁ permettant d'orienter la recherche psycho-sociologique).

schéma b₃₂



b₃₃, la connaissance préalable du problème traité peut amener à envisager des démarches psycho-sociologiques distinctes portant chacune sur un aspect d'un ensemble complexe. On est alors amené à choisir par exemple le schéma suivant :

schéma b₃₂ (la décision d'effectuer deux démarches intervient après l'analyse de l'enquête budget) :



L'enquête b₂₁₋₂₂ porterait par exemple sur les attitudes et les choix d'une population à revenus élevés, en ce qui concerne les placements financiers ; l'enquête b₂₁₋₂₂ porterait sur l'information de l'ensemble de la population en matière d'épargne et d'investissement.

Quel que soit le protocole d'enquête adopté, le choix des opérations doit obéir aux principes généraux que nous avons cherché à dégager au cours de cette analyse critique de quelques études.

Toutes les démarches mises en œuvre convergent vers un objectif essentiel, la construction de modèles correspondant aux données statistiques collectées et leur conférant une certaine intelligibilité. La complexité de cet objectif et la complémentarité des résultats obtenus grâce aux méthodes propres à chaque discipline, exigent en général d'effectuer des séries de démarches successives, mais impliquent, à chaque phase de la recherche, une intervention pluri-disciplinaire.

S'agissant de recueillir des données sur des comportements individuels, une approche qualitative des phénomènes (c'est-à-dire de leur aspect « vécu ») doit toujours précéder la recherche quantitative.

L'enquête-pilote, avant une enquête socio-économique, n'a pas seulement pour but de réaliser une présentation du questionnaire aussi adaptée que possible à la population intéressée, elle doit encore reconnaître les principaux paramètres qui paraissent intervenir dans les variations du phénomène étudié, permettant ainsi une exploitation optimum de l'information quantitative. L'enquête socio-économique reste cependant la démarche fondamentale, qui permet de mesurer l'extension du phénomène économique et de vérifier expérimentalement ses rapports avec d'autres phénomènes, qu'ils soient de nature économique ou sociologique.

La recherche des modèles ne peut être fondée sur la seule réflexion à partir des données statistiques. Une enquête psycho-sociologique est indispensable si l'on veut définir une typologie des comportements propres à des groupes (ou sous-groupes) particuliers, en rendant compte des mécanismes psychologiques qui sous-tendent ces modèles, et des systèmes de liaisons entre les comportements et les éléments de la structure sociale. Une telle étude donne la plus large part à la recherche qualitative, qui doit décrire les comportements dans leur diversité et fournir les hypothèses explicatives d'ordre psychologique et sociologique, l'enquête quantitative n'intervenant qu'à titre d'instrument de mesure et de vérification.

Précisons enfin que l'étude des mécanismes psychologiques qui permettent de comprendre comment les individus perçoivent leur situation, prennent des décisions et effectuent des choix, ne doit pas aboutir à une typologie caractérologique. Outre que de telles classifications n'auraient aucune portée opérationnelle, puisqu'elles n'offrent pas de possibilités de correspondance entre les résultats obtenus et les données socio-économiques, on peut considérer que la distribution de ces caractéristiques, dans l'ensemble de la population, est aléatoire. A la fois plus scientifique et plus pragmatique est l'attitude qui consiste à étudier ces mécanismes en tant qu'ajustements spécifiques à des situations déterminées par les facteurs socio-culturels et économiques. Le concept de situation est pris ici dans son sens le plus large, c'est-à-dire qu'il inclut à la fois les contraintes économiques, et les influences exercées par l'environnement psycho-social. C'est à travers la réinterprétation qu'en donne le groupe que parvient à l'agent économique la pression des normes et des contraintes proposées ou imposées par la société globale.

Repérer ces interprétations, définir des modèles d'épargne par groupe social, tel est bien en définitive l'objectif qu'il faut se proposer si l'on veut obtenir une information complète et cohérente sur les comportements d'épargne.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] G. KATONA, **Psychological analysis of economic behavior**, New York, 1951.
- [2] J. S. DUESENBERY, **Income, saving and the theory of consumer behavior**, Harvard University Press, 1949.
- [3] E. LISLE et M. MASSONAU, **Bibliographie d'études étrangères sur l'épargne**, C.R.E.P., 1962.
- [4] C.R.E.P., **Enquête-pilote agricole, 1962-1963**, Tome I, Compte rendu d'enquête.
- [5] A. ANDRÉ et B. DE BAGNEAUX, **Enquête-pilote salariés et inactifs, 1964**, Compte rendu d'enquête. Revenus, dépenses et patrimoine des ménages, C.R.E.P., 1965.
- [6] M. MASSONAU et G. VAN GREVELINGHE, **Recherches sur l'épargne aux U. S. A. et en Scandinavie**, C.R.E.P., 1966.
- [7] CONGRÈS INTERNATIONAL POUR L'ÉTUDE DES PROBLÈMES DE L'ÉPARGNE, Tome I, p. 315-333. Extraits d'une enquête par sondage réalisée en juin 1955 par l'IFOP, Paris, 1957.
- [8] COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU PLAN, **Enquête sur les tendances de la consommation des salariés urbains**, Paris, 1955.
- [9] A.P.B., **L'épargne en France**, Paris, 1957.
- [10] CONFÉRENCE GÉNÉRALE DES CAISSES D'ÉPARGNE, **La Caisse d'Épargne dans l'Arrondissement de Pontoise**, octobre, 1960.
- [11] CONFÉRENCE GÉNÉRALE DES CAISSES D'ÉPARGNE, **La Caisse d'Épargne dans l'Arrondissement de Roubaix**, novembre 1960.
- [12] A.F.A.P., **Enquête sur les attitudes de quelques groupes de jeunes à l'égard de l'épargne et du crédit**, Paris, septembre 1965.
- [13] Pr E. SPALTRO et Dr C. CASNATI, **Perceptions, opinions et motivations vers l'épargne relevées d'après des jeunes gens de la province de Milan**, Association Italienne des Agents de Change, Milan, 1965.
- [14] J. P. RUAULT, **Les revenus des ménages en 1962**, « Études et Conjoncture », 12 décembre 1965.
- [15] CENTRE DE SOCIOLOGIE EUROPÉENNE, **La banque et sa clientèle ; éléments d'une sociologie du crédit**, Rapport ronéotypé, 1963.
- [16] O. FENICHEL, **The psychoanalytic theory of neurosis**, New York, 1945. Cité par E. SPALTRO. dans son rapport [13].
- [17] H. J. EYSENCK, **Les dimensions de la personnalité**, P.U.F., Paris, 1963.
- [18] A. NICOLAI, **Comportement économique et structures sociales**, P.U.F., Paris, 1960.
- [19] F. AVRIL, **La notion de profondeur dans les entretiens de recherche**, « Revue Française de Marketing », 4^e trimestre 1964.

BIBLIOGRAPHIE

ASPECTS DE LA SOCIOLOGIE FRANÇAISE ⁽¹⁾

Collection : l'Évolution de la Vie Sociale; Éditions ouvrières, 1966, Paris.

En préface à cet ouvrage collectif, G. LE BRAS en trace le propos : faire « l'histoire contemporaine du domaine et des subdivisions, de l'unité et des relations internes, des limites et des alliances de la sociologie ». L'originalité de ce livre est en effet non seulement d'être l'œuvre des leaders de la sociologie française dans leurs branches respectives, mais de se faire l'écho des utilisateurs des travaux des sociologues en matière de planification ou de progrès social, et de poser le difficile problème de la formation des chercheurs et de l'organisation de la recherche.

Cet effort est d'autant plus intéressant et opportun que le sociologue semble susciter actuellement auprès des spécialistes d'autres disciplines, des utilisateurs potentiels ou du grand public, une attitude ambiguë : alternativement, mais parfois conjointement, certains attendent d'elle qu'elle résolve aux moindres frais (c'est-à-dire sans remettre en cause les structures économiques ou politiques) les tares et les contradictions de la société urbaine, capitaliste et industrielle : et ils s'irritent alors de voir les sociologues réclamer le droit d'approfondir leurs concepts, de prendre le temps d'étudier les évolutions et de perfectionner leurs méthodes. Dans le même temps, d'autres (ou les mêmes) continuent à dénier à la sociologie une place dans l'élaboration scientifique de la société future et ne voient dans les conclusions des sociologues que des élucubrations dont l'ésotérisme du langage tendrait à voiler la banalité ou serait le reflet des rivalités d'écoles.

A ce schéma quelque peu simpliste d'attitudes heureusement en voie de régression, l'ouvrage dont nous rendons compte apporte une réponse sinon directe, du moins éclairante, en faisant un bilan loyal des expériences des dernières années de la recherche sociologique et du capital accumulé dans certaines branches de la sociologie : sociologie politique, rurale, religieuse, industrielle, des loisirs, de la connaissance, des communications, de la décolonisation...

Ce panorama est, certes, rapide, incomplet et aussi peu technique que l'imposait l'objectif d'atteindre un vaste public peu ou mal informé, mais avide de l'être. Il est pourtant remarquable précisément que, malgré cette brièveté voulue, certains des problèmes fondamentaux qu'étudie l'école sociologique française aient pu être soulevés : problème des frontières et des convergences entre la sociologie et les sciences voisines, mise en perspective de chaque phénomène avec l'ensemble de la réalité sociale et ceci dans une optique dialectique (ce qui impose le dialogue entre sociologues de spécialités différentes), recherche des méthodes d'observation et de formalisation permettant de rendre compte de la complexité des faits sociaux...

(1) Ouvrage collectif réalisé avec la participation : G. LE BRAS, P. H. CHOMBART DE LAUWE, R. ARON, J. BERQUE, G. GURVITCH, F. ISAMBERT, G. FRIEDMANN, J. DUMAZEDIER, H. MENDRAS, A. TOURAINE, R. PAGES, C. GRUSON, R. LEBEL, G. GRANAI, J. CHIVA, P. NAUILLE.

Les essais pour édifier une théorie globale de la société et de l'évolution sociale coexistent, au sein de la sociologie française, avec une exploration minutieuse des faits concrets dans des domaines limités. Le lien entre les deux approches complémentaires n'est pas toujours évident ; de nombreuses plages d'ombre subsistent et le passage de l'empirique au système est parfois rapide (ce qui provoque souvent l'étonnement des sociologues étrangers qui se détachent moins des faits). Cet effort parfois discontinu, qui peut être une richesse, et qui apparaît bien à travers « les aspects de la sociologie française », marque aussi l'enseignement « composé d'éléments relativement disparates » qui trouve difficilement ses axes et sa méthode ; il n'est guère facilité par l'organisation de la recherche sociologique qui encourage peu les recherches à long terme et les échanges.

A travers les pages de cet essai qui présente de façon vivante les préoccupations et les thèmes favoris des sociologues à l'heure actuelle, tous les chercheurs tirent un encouragement à poursuivre un effort dont on peut être assuré, dès maintenant, qu'il recèle une grande fécondité scientifique et d'utiles enseignements pour bâtir la société de demain.

Agnès PITROU.

Le directeur de la publication : G. DUNOD.

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 1967. Numéro 5599. Imprimé en France.

Imprimerie Nouvelle, Orléans. — N° 5557

Vient de paraître

Comment lancer un produit nouveau

Conception. Développement
Commercialisation

par **R. LEDUC**

C.P.A.
Directeur à l'A.F.P. Bates et C^{ie}

Préface de **P. LIOTARD-VOGT**
Président-directeur général de la SOPAD

208 pages 14 × 22, avec 5 figures. 2^e édition. 1967. Broché 17 F

En vente dans toutes les bonnes librairies et chez

DUNOD Éditeur, 92, r. Bonaparte - PARIS-6^e. 326-99-15

Récemment publié

Collection

« Problèmes économiques d'aujourd'hui »

L'épargne et l'épargnant

par **E. A. LISLE**

Docteur ès Sciences économiques

Préface de **H. GUITTON**

Professeur à la Faculté de droit
et des sciences économiques de Paris

268 pages 16 × 25, avec 13 figures. 1967. Broché 36 F

En vente dans toutes les bonnes librairies et chez

DUNOD Éditeur, 92, r. Bonaparte - PARIS-6^e. 326-99-15

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

1962

- N° 1. — Une enquête sur la consommation médicale. — Théorie sommaire de la distribution.
- N° 2. — Les perspectives de consommation dans le 4^e Plan. — L'appareil commercial français en 1960. — Essai d'analyse régionale de la consommation des ménages agricoles.
- N° 3. — Les conditions de logement des Français en 1961.
- N° 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° 1. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles (Partie I). — La consommation des Français en 1961.
- N° 2. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles (Partie II). — Précision des estimations dans les enquêtes sur les budgets familiaux.
- N° 3. — Aspect de la croissance urbaine 1954-1962. — Les activités tertiaires. — Les champs d'action des équipements hospitaliers.
- N° 4. — La consommation en France en 1961 et 1962. — Liste des enquêtes de consommation effectuées en France de 1959 à 1963.

1964

- N° 1. — Un modèle des dépenses médicales appliqué aux données d'une enquête. — L'épargne des ménages en Israël.
- N° 2. — Évolution de la population des ménages de 1954 à 1962. — L'étude de la demande des biens de consommation en économie planifiée.
- N° 3. — Comparaison internationale des dépenses d'habitation. — Quelques problèmes de mesure et de prévision de la consommation d'énergie des ménages.
- N° 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° 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° 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° 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° 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° 1. — Recherche et aménagements urbains.
- N° 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° 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.
- N° 4. — Une méthode pour étudier la solvabilité de la demande de logement. — La loi et les travaux d'Engel. — Le « Federal Reserve Board » et les recherches sur l'épargne.

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social ? — Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale. — Épargne des exploitants agricoles. — Les travaux de préparation du V^e plan et l'élaboration d'un modèle national de fonctionnement du marché du logement.

sommaire

ÉTUDES

Hubert FAURE

Étude économétrique de la demande de viande. 3

C.R.E.D.O.C. - I.N.S.E.E.

La consommation des Français en 1965 27

NOTES ET CHRONIQUES

Aline ANDRÉ

Intégration des méthodes d'approche psychosociologiques à l'étude de l'épargne. 53

BIBLIOGRAPHIE

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

45, boulevard de la Gare, PARIS - 13^e

Tél. P.O.R. 97-59

1967 n° 1

janvier mars