

ÉTUDE SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE DE CRÉANCES DES MÉNAGES

par

Edmond LISLE et Aline ANDRÉ

En 1967 le Centre de Recherche Économique sur l'Épargne réalisa une étude pilote sur l'offre et la demande de placements. L'essentiel de l'étude consista en deux enquêtes effectuées dans deux villes de province de moyenne importance : Nevers et Châlon-sur-Saône. La première enquête — l'étude de l'offre — fut conduite au niveau des intermédiaires financiers, distributeurs de placements. Tous les établissements financiers des deux villes prêtèrent leur concours à cette étude et en assurèrent le succès. Qu'ils soient ici chaleureusement remerciés.

La deuxième enquête — l'étude de la demande — consista en une centaine d'entretiens semi-directifs enregistrés auprès d'un échantillon de ménages choisis au hasard dans les deux villes parmi les familles disposant de plus de 10 000 F de revenu annuel. Qu'ils soient aussi remerciés de s'être laissés interroger sur un sujet aussi délicat que leur comportement patrimonial.

L'objet de cette double enquête était de confronter les conduites et attitudes d'une population d'épargnants aux conditions objectives de l'offre de placements auxquelles cette population était soumise.

Les deux enquêtes furent précédées d'une analyse bibliographique des études étrangères sur l'épargne, qui permit de situer les épargnants français par rapport à ceux des États-Unis et de quelques pays européens.

Consommation publique ci-après les conclusions générales de l'étude ainsi que les résultats détaillés de l'enquête auprès des ménages. L'analyse de la bibliographie étrangère représente un document trop important pour autoriser sa publication dans Consommation : les cahiers bibliographiques du C.R.E.P. (1) en reproduisent une part importante.

Les règles du secret statistique interdisent enfin de publier les résultats détaillés de l'étude de l'offre.

E. A. LISLE

Secrétaire général du C.R.E.P.

(1) 67, rue de Lille, Paris 7^e.

SOMMAIRE

PREMIÈRE PARTIE. — OFFRE ET DEMANDE DE CRÉANCES ET POLITIQUE DE L'ÉPARGNE

1. Les études générales	41
1.1 Les données globales	42
1.2. Les composantes de l'épargne	42
2. L'analyse de l'offre	44
2.1. Caractéristiques des créances offertes	44
2.2. L'information du public	47
3. L'analyse de la demande	49
3.1. Les patrons de l'industrie et du commerce	49
3.2. Les professions libérales.	50
3.3. Les salariés	51

DEUXIÈME PARTIE. — ENQUÊTE PILOTE SUR LA DEMANDE D'ACTIFS A NEVERS ET CHALON-SUR-SAONE.

Introduction	55
---------------------------	----

Chapitre 1. — Les comportements objectifs des diverses catégories de ménages et leurs motivations.

1. Les patrons de l'industrie et du commerce	56
1.1. Les ménages acquéreurs ou créateurs	56
1.2. Les entreprises et les sociétés familiales	61
2. Les professions libérales	65
2.1. L'installation professionnelle et familiale	67
2.2. Le second stade d'investissement	69
2.3. L'approche de la retraite	70
3. Les salariés	71
3.1. Le comportement des salariés jusqu'à 40 ans	73
3.2. Les salariés entre 40 et 55 ans	75
3.3. L'approche de la retraite	77

Chapitre 2. — Comportements et attitudes à l'égard des divers types de placements.

1. Les biens immobiliers	78
1.1. Le logement du ménage	79
1.2. La résidence secondaire	83
1.3. Les autres biens immobiliers	84
2. Les placements liquides	86
2.1. Les comptes chèques	86
2.2. Les livrets d'épargne	88
3. Les investissements d'entreprise	90
3.1. Les investissements directs	90
3.2. Les prises de participation	90
4. Les placements en valeurs mobilières	91
5. Les assurances-vie et systèmes de retraite	96
5.1. Les assurances-vie	96
5.2. Les systèmes de retraite	97

Conclusion	98
-------------------------	----

PREMIÈRE PARTIE

OFFRE ET DEMANDE DE CRÉANCES ET POLITIQUE DE L'ÉPARGNE

par E. A. LISLE

L'étude intitulée **Recherches sur l'offre et la demande de créances des ménages**, réalisée par le C.R.E.P. en 1967, comportait trois grandes parties : une première partie consistait en une recherche bibliographique sur le comportement de l'épargnant en France et à l'étranger ; la deuxième partie donnait une analyse approfondie de l'offre et la troisième étudiait la demande de créances dans deux villes de moyenne importance, Nevers et Châlon-sur-Saône.

Le choix d'une telle méthode d'étude, combinant l'exploitation d'une documentation très vaste et une sorte de monographie détaillée, s'était imposé pour des raisons de délai : commencée en janvier, l'étude devait être terminée en six mois. Le délai ne permettait pas de réaliser une enquête auprès d'un échantillon important de ménages : au demeurant de nombreuses enquêtes avaient déjà été exécutées (enquêtes pilotes en France, enquêtes nationales à l'étranger) et la première grande enquête française sur l'épargne était prévue pour l'été de 1967. En revanche, aucune enquête n'avait jusqu'alors été conduite sur les conditions de l'offre de créances, malgré l'importance de ce facteur dans la formation de l'épargne. Il fut donc décidé d'une part, de rappeler les conclusions des principaux travaux français et étrangers sur l'épargne des ménages, d'autre part de réaliser une étude monographique sur l'offre et la demande des instruments de placement à la disposition des ménages.

Le texte ci-après vise à résumer les principales conclusions tirées des trois premières parties de cette étude et à en dégager quelques principes pouvant contribuer à éclairer une politique de l'épargne.

1. — LES ÉTUDES GÉNÉRALES

Le dépouillement des documents a visé à repérer trois séries d'indicateurs du comportement de l'épargnant :

- le taux d'épargne moyen et la relation de l'épargne au revenu (ou propension marginale à épargner), pour l'ensemble de la population et pour diverses catégories socio-professionnelles ;
- des taux de diffusion dans la population des diverses composantes de l'épargne ;
- des pourcentages du revenu familial affecté à ces composantes de l'épargne.

Ces divers indicateurs n'ont pu être relevés pour tous les pays ou toutes les catégories sociales étudiées : si on a pu présenter un tableau exhaustif des taux d'épargne et des propensions marginales à épargner, en revanche les données sur la diffusion de certains actifs — les actifs financiers notamment — sont peu nombreuses, tout comme les indications sur la fraction du revenu annuel consacré à l'acquisition de ces avoirs.

L'analyse des documents ainsi rassemblés, pour incomplets qu'ils soient, permet de caractériser le comportement de l'épargnant français relativement à celui de quelques autres pays.

1.1. — LES DONNÉES GLOBALES

En ce qui concerne le **taux d'épargne nette des ménages**, la France occupe une position peu favorable : son taux est supérieur à celui des États-Unis — mais on sait que l'autofinancement des sociétés dans ce pays suffit à assurer leurs investissements. Le taux français est supérieur aussi à celui du Royaume-Uni mais ce dernier pays s'est caractérisé par une croissance extrêmement lente non exempte néanmoins de tensions inflationnistes ni de crises répétées des échanges extérieurs. Les principaux autres concurrents de la France — République Fédérale, Japon, Pays-Bas, Belgique, Suède — ont tous des taux supérieurs au taux français.

En ce qui concerne la **propension marginale à épargner** (ou fraction épargnée d'un accroissement du revenu), la situation est très systématiquement la même dans tous les pays étudiés : partout ce sont les **indépendants** qui constituent les gros épargnants (propensions marginales à épargner toujours supérieures, parfois très supérieures à 0,3) ; les **salariés** sont par comparaison de médiocres épargnants — leur propension marginale à épargner dépasse rarement 0,2 et se situe souvent aux environs de 0,1. Si l'on tenait compte des cotisations sociales des employeurs qui peuvent être considérées comme une épargne forcée retenue à la source sur le salaire, la propension marginale à épargner des salariés serait sensiblement plus forte : de l'ordre de 0,2 contre 0,1 aux Pays-Bas où le calcul a été fait. Si les indépendants épargnent beaucoup pour autofinancer leur entreprise et, dans la mesure où ils sont rarement assurés sociaux, pour se constituer une retraite, leur épargne ne transite pas par le marché financier. L'épargne des salariés bien qu'essentiellement constituée aux fins d'une consommation à terme, est en revanche en quasi totalité à la disposition du marché financier.

Les inactifs enfin, qui sont surtout des retraités ont une propension à épargner faible ou nulle quand elle n'est pas négative.

L'observation importante concernant ces résultats est leur **généralité** : dans chaque pays étudié, les catégories sociales occupent les mêmes positions relatives. Une conclusion analogue vaut en ce qui concerne l'âge : une part croissante du revenu est épargnée au fur et à mesure que le ménage vieillit durant toute la phase où ses revenus sont croissants puis stabilisés ; ensuite lorsque les revenus diminuent l'épargne décroît jusqu'à devenir négative.

1.2. — LES COMPOSANTES DE L'ÉPARGNE

Contrairement aux données globales, celles portant sur les composantes de l'épargne sont beaucoup plus fragmentaires, sauf dans le domaine du logement, des biens durables (1) et de l'assurance.

(1) Que l'on peut considérer soit comme une composante de l'épargne au même titre que le logement soit comme le principal substitut de l'épargne.

1.2.1. — Le logement

En matière de logement, 39 % des ménages français non agricoles sont propriétaires et 65 % des ménages agricoles. Le taux de possession français est le plus faible parmi les pays du Marché Commun pour les agriculteurs (1), alors que pour les salariés la France vient au 2^e ou 3^e rang. Les taux de possession observés aux États-Unis sont beaucoup plus élevés, puisque 58 % des salariés et 86 % des indépendants possèdent leur logement et 10 % environ des ménages ont une résidence secondaire.

Sauf en ce qui concerne les agriculteurs, le taux de possession du logement en France est donc à un niveau moyen comparé à d'autres pays européens, mais les taux européens en général sont nettement plus faibles que les taux américains. Compte tenu de l'attrait de la propriété immobilière (qui se trouve confirmé dans l'enquête sur la demande), il est raisonnable de prévoir un développement de l'accession à la propriété en France (comme dans les autres pays européens) de même qu'un accroissement du pourcentage de ménages propriétaires d'une résidence secondaire (2). Les conséquences sur le montant et la structure de l'épargne en France sont pour l'instant imprévisibles, car on ignore si l'effort d'épargne consenti pour accéder à la possession s'ajoute ou se déduit de l'épargne financière : une analyse faite à ce sujet à partir des résultats d'une enquête pilote du CREP n'a pas permis de trancher et une analyse plus fine sur un plus gros échantillon de ménages sera nécessaire.

1.2.2. — Les biens durables

Le taux d'équipement des foyers européens en biens durables est, on le sait, inférieur au taux observé aux États-Unis et l'on doit s'attendre à un phénomène de rattrapage par l'Europe en la matière. Mais le taux de possession des principaux biens d'équipement du logement met la France au 3^e ou 4^e rang parmi les pays du Marché Commun, sauf pour l'automobile où elle se classe en tête. Ici aussi par conséquent sous l'effet de l'élévation du niveau de vie et de l'égalisation du mode de vie entre pays occidentaux, il est raisonnable d'escompter un rattrapage par la France en matière d'équipement du logement et par conséquent une dépense accrue (et une demande de crédit à la consommation en forte expansion) pour ce poste, au détriment relatif de l'épargne financière.

1.2.3. — L'assurance-vie

Par rapport aux États-Unis et à l'Allemagne où 58 % et 52 % respectivement des ménages sont assurés sur la vie, le pourcentage français n'est que de 23 % (3). Ce pourcentage n'a guère varié depuis 1953 où il s'établissait à 21 %. Mais si la clientèle de l'assurance ne s'est pas élargie, les capitaux garantis n'ont pas suivi l'évolution des prix. La stagnation de l'assurance en France souffre encore indiscutablement de l'expérience de l'érosion monétaire qui dépréciait les contrats : la revalorisation de ces derniers n'est pas encore perçue par le public.

(1) Aucun compte n'est tenu de la qualité des logements agricoles dans cette comparaison, celle des logements allemands ou néerlandais étant probablement supérieure à celle des logements italiens ou français.

(2) On peut estimer ce pourcentage actuellement à environ 7 %.

(3) En 1965, par rapport au revenu national les primes encaissées en France atteignaient 0,68 % contre 1,44 % en Allemagne et 3,29 % aux États-Unis.

1.2.4. — Placements financiers

Aucune enquête générale n'a encore été faite en France qui permettrait de se faire une idée du nombre de ménages possesseurs de tel ou tel type de placement : on ignore notamment combien de ménages sont titulaires de comptes chèques (bancaires ou postaux) ou combien sont porteurs d'actions (1). Une analyse des revenus fiscaux de 1962 indique que 19 % des ménages français percevaient des revenus de valeurs mobilières et de créances et dépôts. Une enquête pilote du CREP réalisée en 1965 concluait qu'environ 2 ménages sur 5 de la population étudiée (2) n'avait aucun instrument de placement liquide. Des taux de non-diffusion d'instruments de placement assez proches des taux français s'observent en Allemagne dans des tranches de revenu rapportés au revenu médian, comparables aux revenus français correspondants. Dans ce pays, on enregistrait (en 1961) environ 5 % de ménages porteurs de valeurs mobilières. Aux États-Unis en revanche, les non titulaires d'instruments de placement représentent 21 % de l'ensemble des ménages cependant que les porteurs de valeurs mobilières atteignent 29 % de la population. Aux États-Unis comme en Allemagne l'expérience suggère que le développement de l'épargne mobilière est lié à la diffusion des instruments de placement liquide : la « scripturalisation » de l'économie apparaît ainsi comme une condition nécessaire — mais non suffisante — d'un élargissement de la clientèle de la Bourse.

2. — L'ANALYSE DE L'OFFRE

L'analyse de l'offre de créances à Nevers et Châlon-sur-Saône s'est déroulée sur trois plans successifs.

Les responsables de l'étude ont d'abord eu une série d'entretiens avec les directeurs des établissements financiers des deux villes ainsi qu'avec des notaires et des agents d'assurance.

Ils se sont par ailleurs livrés à une analyse du contenu des moyens publicitaires utilisés par les intermédiaires. Ils ont enfin envoyé des enquêteurs dans les établissements pour obtenir en tant que clients des renseignements sur les diverses formes de placement offertes à la clientèle.

De ces trois approches, deux séries de conclusions se dégagent que l'on peut ordonner autour des caractéristiques des créances offertes d'une part de l'information du public d'autre part.

2.1. — CARACTÉRISTIQUES DES CRÉANCES OFFERTES

2.1.1. — Comptes à vue

Toutes les clientèles socio-professionnelles en détiennent et toutes les banques s'efforcent de développer leur clientèle de comptes chèques et comptes courants par démarchage, ou en incitant les employeurs à pratiquer le virement du salaire. Une concurrence active prévaut entre les intermédiaires pour s'attirer des dépôts. Le rythme d'accroissement des dépôts dans les deux villes est du même ordre que dans l'ensemble de la France de province (12 % à 14 % par an).

(1) Les estimations les plus couramment avancées font état de cinq millions de titulaires de comptes chèques bancaires et de un million d'actionnaires mais ces chiffres sont à considérer sous toutes réserves.

(2) Salariés et inactifs de la Région Parisienne, de Bretagne et de Provence.

2.1.2. — Semi-liquidités

Ici aussi toutes les catégories socio-professionnelles sont représentées, tout au moins en ce qui concerne les livrets de caisse d'épargne. La diffusion des livrets d'épargne à Nevers est égale à la moyenne nationale (0,57 livret ordinaire par habitant) cependant qu'elle lui est supérieure à Châlon (0,68). La clientèle des comptes sur livrets bancaires se recruterait surtout en revanche auprès de la clientèle riche et aisée qui a atteint le plafond de ses dépôts en caisse d'épargne. Ce type de créance est considéré comme facile à placer : son maniement ne présente aucun mystère pour la clientèle (grâce à la longue accoutumance aux livrets de caisses d'épargne, connus de longue date et répandus dès l'école primaire).

L'épargne-logement en revanche est jugée moins facile à placer : la plupart des établissements visités faisaient au demeurant peu d'efforts pour développer cette forme de placement considérée comme « un leurre ». La clientèle de l'épargne-logement semble se répartir en deux grandes catégories : les salariés, surtout les jeunes, qui ont un projet immobilier à réaliser ; les indépendants plus âgés, qui n'ont pas toujours de projet immobilier et qui considèrent l'épargne-logement plutôt comme un placement au même titre qu'un compte sur livret mais avec l'avantage supplémentaire d'un droit à crédit à des conditions avantageuses.

Les bons du Trésor enfin, se placent facilement auprès d'indépendants mais aussi de fonctionnaires, cependant les banques ne font aucun effort pour les placer, leur préférant les bons de Caisse. La suppression des B.I.P. avait temporairement nui au placement des bons du Trésor.

2.1.3. — Dépôts à terme

Bons de Caisse et comptes à terme se placent facilement surtout parmi les indépendants, où l'anonymat des premiers est apprécié.

2.1.4. — Obligations

Tout en n'étant pas considérées comme très faciles à placer, les obligations exercent un certain attrait sur les petits commerçants, les membres des professions libérales, les inactifs. Ces derniers y voient une source de revenus surtout depuis les dispositions des lois de finances de 1965 et de 1966 sur l'abattement de 500 F et le prélèvement forfaitaire de 25 %. Les premiers y verraient plutôt un placement d'attente conservant grâce à sa rémunération sa valeur réelle.

2.1.5. — Actions et S.I.C.A.V.

Les actions intéressent la clientèle aisée et de plus de 40 ans (gros commerçants et industriels, professions libérales, salariés les plus riches), mais la mauvaise conjoncture persistante de la Bourse rend ces titres difficiles à placer et la plupart des intermédiaires financiers répugnent à le faire. Les S.I.C.A.V. auraient permis de liquider les petits portefeuilles et d'alléger ainsi la gestion des comptes titres dans les banques, tout en atténuant l'effet de la baisse de la Bourse (1).

(1) Entre le lancement des S.I.C.A.V. et janvier 1967, l'indice général des actions françaises avait baissé de 20 à 23 %, tandis que, compte tenu de la commission de 5 % payée à l'émission, les parts de S.I.C.A.V. n'avaient perdu qu'entre 3 % (pour les meilleures) et 14 % (pour les moins bonnes).

2.1.6. — Contrats d'épargne à long terme

Peu de clients se manifestent pour ce placement difficile à développer en raison surtout de la durée de l'engagement demandée (1).

2.1.7. — Contrats d'assurance-vie

La clientèle se recrute parmi toutes les catégories d'actifs — sauf les agriculteurs. Toutefois l'assurance « vie » et « mixte » intéresse surtout la clientèle modeste (de salariés ou d'indépendants), tandis que l'assurance-décès (ou temporaire) est plutôt demandée par la clientèle aisée (gros industriels et commerçants, professions libérales) (2). Dans l'ensemble, l'assurance est l'une des formes de créances les plus difficiles à placer, « l'image » de l'assurance dans le public étant encore marquée par les effets de l'inflation sur la valeur des contrats antérieurs à la revalorisation. Par ailleurs le fait que l'assurance-vie n'occupe qu'une petite partie de l'activité et du portefeuille général des agents (comparée par exemple à l'assurance auto) a peut-être pour effet de nuire à son développement.

2.1.8. — Prêts personnels

Toutes les catégories socio-professionnelles sollicitent de tels prêts, fréquemment pour financer des achats d'équipement familial, et les intermédiaires financiers se voient contraints de rationner la demande.

* * *

Au total il apparaît que les intermédiaires se livrent une concurrence active pour développer leurs dépôts à vue et à terme (à l'exception toutefois de l'épargne logement et des contrats d'épargne à long terme), ne s'intéressent qu'assez modérément aux bons du Trésor, réussissent à placer leurs quotas d'obligations, mais ne s'efforcent nullement de placer des actions et assez peu des parts de S.I.C.A.V.

Le développement de l'épargne étant étroitement conditionné par la politique des intermédiaires financiers à l'égard des diverses formes de placement, **il n'est peut-être guère surprenant que « la préférence pour la liquidité » si souvent remarquée chez les ménages corresponde précisément au type de placement le plus activement poussé par les intermédiaires financiers, pour qui le dépôt à vue ou à terme est la matière première.**

Une promotion plus active de l'épargne mobilière par opposition aux dépôts, supposerait (indépendamment d'une meilleure information du public) soit que les intermédiaires actuels soient plus intéressés qu'actuellement au placement des titres, soit que de nouvelles techniques de placement soient imaginées (ventes de titres directement par les entreprises, ou possibilité de démarchage accordée aux agents de change) (3).

A l'intérieur même de la masse des dépôts, il apparaît opportun d'encourager les semi-liquidités et comptes à terme relativement aux dépôts à

(1) On sait que depuis août 1967 cette durée a été ramenée de 10 à 5 ans.

(2) On verra infra (3.1 ; 3.2) que cette clientèle éprouve aussi le besoin d'assurance-retraite, besoin qui semble mal discerné ou peu exploité par les assureurs.

(3) Les enquêtes du « New York Stock Exchange » révèlent que la moitié des porteurs américains de valeurs mobilières ont acquis leurs premiers titres à la suite d'une démarche d'un « Broker » ; un cinquième les a acquis par l'intermédiaire de l'entreprise où il travaillait ; 75 % des actionnaires employés par des sociétés anonymes dont les titres sont cotés en Bourse possèdent des actions de ces sociétés.

vue : la suppression en août 1967 des intérêts créditeurs sur les comptes à vue est une mesure appropriée dans ce sens.

2.2. — L'INFORMATION DU PUBLIC

Le public est informé par trois canaux : la publicité, le démarchage à domicile, les renseignements donnés au guichet.

2.2.1. — La publicité

La publicité est le plus souvent nationale et à double objectif : faire connaître l'établissement et faire connaître un placement. Le principal effort de publicité localement conçue est réalisé par les caisses d'épargne qui consacrent environ 15% de leurs frais généraux à la publicité, ce poste étant le plus important dans leur budget après les frais de personnel.

Les brochures éditées par les banques nationalisées sont soit des prospectus de vulgarisation tendant à intéresser le lecteur à une forme particulière de placement, soit des plaquettes visant à le renseigner plus complètement sur l'ensemble des services fournis par l'établissement. Il semble que dans l'un et l'autre cas cette publicité manque son but : les prospectus de vulgarisation — sauf ceux de la Société Générale et des Banques Populaires traitant de l'épargne-logement — ne renseignent généralement pas complètement le lecteur sur le placement considéré et une visite à l'établissement est nécessaire. Les plaquettes en revanche sont conçues dans un style qui s'adresse à des personnes déjà intéressées et surtout informées de la pratique bancaire.

La publicité des banques locales, du crédit agricole et de la caisse nationale de prévoyance présente des défauts analogues.

Mais plus encore que le style, peu adapté au public (sauf la publicité des caisses d'épargne) le principal reproche qu'on pourrait faire à la publicité des intermédiaires financiers est de trop reposer sur des tracts dont l'impact est sporadique et l'influence non durable et **de ne pas assez recourir à la presse qui permet l'information répétée.**

2.2.2. — Le démarchage

Le démarchage est pratiqué par toutes les banques (qui emploient chacune 4 à 5 démarcheurs) et naturellement par les assureurs (y compris la Caisse Nationale de Prévoyance). Les caisses d'épargne commencent à s'y livrer. Les démarcheurs des banques visitent deux clientèles distinctes :

— la première est constituée par les entreprises, invitées à virer le salaire de leur personnel sur des comptes bancaires ou sur des livrets de caisses d'épargne ;

— la seconde est constituée par les particuliers : il s'agit soit des clients actuels de l'établissement démarcheur à qui l'on s'efforce de « vendre » d'autres services de l'établissement, soit des clients de la concurrence — notamment des chèques postaux que l'on essaie d'attirer à son propre établissement.

Il semble que sans cet effort constant de démarchage, la clientèle ne serait pas maintenue, les contingents d'emprunts ne seraient pas écoulés, de nouveaux comptes chèques ne seraient pas ouverts et aucun contrat d'assurance-vie ne serait placé.

On ne peut manquer de s'interroger **cependant sur le rendement de cette méthode de vente, comparé à son coût** : en 6 mois de travail tel démarcheur de Châlon n'avait fait souscrire que 10 contrats. Mais si

cette méthode de vente est, comme l'affirment les intermédiaires, indispensable au placement des créances, il n'y a pas lieu de s'étonner que les actions qui ne sont pas placées de la sorte ne voient pas leur clientèle s'élargir.

2.2.3. — L'information au guichet

On a distingué d'une part la qualité de l'accueil, d'autre part la qualité de l'information donnée au client.

L'accueil est bon dans l'ensemble quoique meilleur dans les banques que dans les établissements publics et les caisses d'épargne. Presque partout cependant l'information est donnée à un guichet, **au vu et au su des autres clients, ce qui inhibe indiscutablement bon nombre de demandeurs.**

La qualité de l'information impartie est variable selon le type de placement : bonne en général pour les placements à vue ⁽¹⁾ et à terme (y compris l'épargne logement et les bons de caisse) de l'établissement considéré, elle est moins bonne dès que l'on aborde les bons du Trésor et les emprunts d'État. En général cependant des informations précises sur le rendement des divers placements, compte tenu de l'abattement de 500 F sur le revenu des obligations ou du prélèvement forfaitaire de 25 %, faisaient défaut. De même l'éventail des taux d'intérêt sur les prêts immobiliers a toujours été passé sous silence.

En définitive, dans la mesure où les prospectus, analysés en 2.2.1. ci-dessus, incitaient la clientèle potentielle à venir dans l'établissement, l'information qui lui y était donnée (avec la meilleure bonne volonté) restait incomplète.

* * *

Il résulte de cette analyse de l'offre de créances dans deux villes témoins que le développement de l'épargne financière nécessite :

— un effort publicitaire beaucoup plus soutenu de la part des intermédiaires financiers et des assurances assorti d'une conception des messages publicitaires mieux adaptée à un public encore très peu éduqué en matière bancaire. Le succès des efforts publicitaires des caisses d'épargne privées est un exemple à méditer ;

— la formation d'un personnel apte à renseigner le public en lui expliquant notamment l'incidence de la fiscalité sur le rendement des diverses formes de placement et de la revalorisation dans le cas des contrats d'assurance ;

— le recours au démarchage pour toucher de nouvelles clientèles d'actionnaires.

Ces mesures — et surtout les deux dernières — seront déjà longues à mettre en œuvre. Elles ne rencontreront cependant un plein succès que pour autant qu'un effort à plus longue portée encore aura aussi été entrepris : il s'agit de l'initiation du public à la banque et aux placements financiers dès l'âge scolaire ; l'épargne-scolaire est l'un des facteurs qui expliquent la popularité des livrets de caisse d'épargne en France. Aux États-Unis, les élèves du second degré apprennent ce qu'est une traite, une valeur mobilière, le fonctionnement de la Bourse et le mécanisme de l'assurance et sont ainsi préparés à participer à un « club d'actionnaires » d'entreprise ou à souscrire une assurance dès le début de leur vie active.

(1) Encore qu'un chéquier n'ait jamais été montré aux clients prospectifs, ni son maniement expliqué.

La réalisation d'un programme d'enseignement sur les divers instruments d'épargne financière, dans le cadre de la télévision scolaire, pourrait permettre cette initiation du public qui constitue un préalable à tout développement profond de l'épargne.

Le cours envisagé partirait de l'analyse des grands mécanismes économiques et des équilibres fondamentaux, décrits à partir d'une vulgarisation des tableaux d'échanges interbranches et des comptes nationaux. Il aborderait ensuite le rôle des institutions financières dans la collecte de l'épargne et le financement des investissements (productifs, sociaux et logement) et analyserait à cette occasion la fonction et les caractéristiques des divers instruments d'épargne financière.

3. — L'ANALYSE DE LA DEMANDE ⁽¹⁾

L'analyse de la demande de créances (ou d'offre d'épargne financière) a été effectuée à Nevers et Châlon-sur-Saône au moyen d'une centaine d'entretiens semi-directifs auprès d'un échantillon aléatoire de ménages actifs. Ces ménages avaient été choisis dans des tranches de revenus moyens et élevés (revenu annuel supérieur à 10 000 F) ⁽²⁾ et étaient composés pour moitié de salariés et pour moitié d'indépendants.

Les résultats obtenus ont confirmé, en les précisant sur de nombreux points, les conclusions des études générales (§ 1 ci-dessus). Ils concernent respectivement les patrons de l'industrie et du commerce, les membres des professions libérales, les salariés.

3.1. — LES PATRONS DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

Les entretiens en profondeur ont confirmé la prépondérance mise en évidence dans les études générales, **de l'investissement dans l'entreprise**. Il en est ainsi, non seulement pour des raisons de **nécessité** — sensibles surtout dans les entreprises débutantes — mais aussi parce que **l'autofinancement est considéré comme le placement le plus sûr et le plus rentable**. Cette tendance amène l'entrepreneur à accumuler d'importantes **disponibilités liquides ou quasi liquides** (comptes courants, bons de caisse), soit pour les placer dans sa propre entreprise (matériel, stocks...), soit pour spéculer dans un domaine bien connu de lui (achats de bétail à l'emboûche par un boucher, stockage de marchandises par des commerçants spécialisés), soit encore pour acheter des parts dans d'autres entreprises en qui il a confiance ou dont il veut s'assurer le contrôle. Si l'entrepreneur ne peut placer ses disponibilités dans sa propre entreprise, il cherche à les faire fructifier dans des opérations voisines et qui lui sont familières et **cet auto-financement élargi** semble supplanter le placement en valeurs mobilières qui avait la faveur des générations les plus anciennes d'entrepreneurs à revenus élevés.

Le recours à **l'emprunt** était refusé par les anciennes générations. Les plus jeunes y viennent mais utilisent plus, pour leurs investissements d'entreprises, le crédit de courte durée et à faible taux fourni par la famille ou les proches, que le crédit des institutions financières. Celui-ci est en revanche demandé pour les investissements familiaux (logement, biens durables...). Ce type de comportement apparaît notamment chez les entrepreneurs qui ont débuté dans l'entreprise familiale comme salariés et ont

(1) cf. infra Aline ANDRÉ : Enquête pilote sur la demande d'actifs pour la présentation détaillée des résultats résumés donnés ici.

(2) Les ménages à bas revenus et les inactifs avaient été exclus du champ de l'enquête en raison de leur faible contribution à l'épargne globale des ménages.

acquis de ce fait une conduite de cadre à l'égard du crédit immobilier ou à la consommation.

Le financement de l'entreprise individuelle reste ainsi assuré pour l'essentiel par l'entrepreneur et ses proches, de même que lui-même place dans sa branche son excédent de disponibilités.

Ce mécanisme permet la création d'entreprises nouvelles ou la reprise par un nouveau patron d'entreprises déclinantes. **On peut se demander s'il suffit à assurer la transformation d'une P.M.E. en grande société, par absorption de concurrents ou fusion avec des rivaux.** Plus fondamentalement, on peut s'interroger sur la volonté qu'ont de nombreux chefs de P.M.E. de croître au-delà d'une taille qui ferait perdre à leur affaire son caractère d'entreprise individuelle.

Par ailleurs, la survie de leur entreprise est ressentie comme problématique par de nombreux entrepreneurs individuels qui manifestent alors et sur le tard, un intérêt très net pour **les systèmes de retraite.**

3.2. — LES PROFESSIONS LIBÉRALES

Comme les patrons de l'industrie et du commerce, ce groupe se caractérise par des ressources très élevées (beaucoup plus élevées que celles qui sont habituellement déclarées dans les enquêtes de budgets familiaux), plus de la moitié des indépendants interrogés à Nevers et Châlon ont déclaré des revenus annuels supérieurs à 40 000 F et un tiers des revenus supérieurs à 60 000 F.

L'investissement professionnel est beaucoup moins important que chez les autres entrepreneurs individuels quoiqu'en revanche les investissements dans la personne (réalisés surtout par leurs parents) aient été beaucoup plus longs et onéreux ⁽¹⁾. Il en résulte qu'ils ont **des disponibilités de placement** relativement importantes. Ces disponibilités sont diversement employées selon l'âge. En début de carrière, l'installation professionnelle étant assurée, l'investissement dans le logement absorbe ces disponibilités. C'est pendant cette phase de la carrière que l'on recourt à l'emprunt, mais, comme chez les patrons de l'industrie et du commerce, il s'agit plus souvent d'emprunts à des particuliers (de courte durée et à faible taux) qu'à des institutions financières.

Pendant la deuxième phase de la carrière (40 à 55 ans), des disponibilités plus importantes apparaissent qui servent à renouveler ou améliorer les investissements professionnels ou familiaux initiaux, mais aussi à des dépenses de loisirs (liées peut-être à un niveau culturel plus élevé que celui des autres indépendants), ainsi qu'à réaliser des investissements intellectuels dans la personne de leurs enfants (eux-mêmes avaient bénéficié des dépenses de cette nature réalisées par leurs parents). Les disponibilités sont aussi consacrées à des placements immobiliers pouvant servir aussi bien de résidence secondaire que d'immeubles de rapport.

A l'approche de la retraite (après 55 ans) des placements financiers (y compris des rachats de cotisations à des caisses de retraite) sont effectués en vue de leur assurer une nouvelle source de revenus. Toutefois, si le souci de la retraite ne semble se traduire que dans cette phase de la vie par des dispositions concrètes, il est généralement ressenti dès la deuxième phase de la carrière : mais il est supplanté alors par le souci de protéger les proches, au moyen notamment d'assurances-temporaires. Il est surpre-

(1) Alors que sur une trentaine de patrons de l'industrie et du commerce, 6 seulement avaient fait des études supérieures, et plus de la moitié n'avaient pas terminé leurs études secondaires, la quasi-totalité des membres des professions libérales avaient reçu un enseignement supérieur.

nant que l'assurance-mixte n'ait pu être mieux développée pour satisfaire ce double besoin de la sécurité de la famille et de la retraite de son chef.

Au total, les professions libérales se différencient des autres indépendants en consacrant une part plus importante de leurs revenus à la consommation qu'à l'épargne. Celle-ci est plus orientée vers les placements financiers et immobiliers que vers l'autofinancement des investissements d'entreprise contrairement à la tendance notée chez les patrons de l'industrie et du commerce.

3.3. — LES SALARIÉS

Les salariés se distinguent des deux catégories d'indépendants par des revenus plus faibles (la moitié de l'échantillon avait un revenu annuel inférieur à 30 000 F), aucun investissement d'entreprise et par des soucis de retraite bien moins prononcés.

Trois groupes d'âge ont été distingués, comme pour les indépendants. Parmi **les moins de 40 ans**, les jeunes **célibataires** semblent manquer totalement de motivation à l'égard de l'épargne, persuadés que leurs besoins supplémentaires seront satisfaits par des revenus en hausse dans cette phase de la carrière où les revenus doivent normalement croître.

Les **jeunes ménages** en revanche consacrent tout leur effort d'épargne à s'équiper et recourent au crédit pour le faire.

Les salariés **de 40 à 54 ans** poursuivent leur effort d'équipement, notamment par l'acquisition du logement qui se réalise actuellement le plus souvent à cet âge. Il nécessite d'abord l'accumulation d'avoirs liquides — souvent commencée dès la trentaine — de la part des salariés modestes qui ne peuvent compter sur aucune aide familiale ; il entraîne ensuite le remboursement des emprunts immobiliers contractés pour réaliser le projet. Mais on comprime rarement des dépenses jugées prioritaires : « l'investissement permanent » dans l'éducation des enfants, les loisirs et les vacances.

Les salariés de condition plus aisée commencent dans cette phase de leur vie à acquérir des titres — mais presque exclusivement lorsqu'ils ont déjà hérité de valeurs mobilières ou si leurs parents en possèdent. Par ailleurs, ces placements sont souvent effectués en vue d'une opération immobilière, pour soi-même ou ses enfants pour lesquels un important effort d'installation est souvent consenti, correspondant à la **dot** de naguère — encore que le mot lui-même soit récusé ou proscrit.

Au-delà de 55 ans, on épargne, souvent sous forme de placements obligataires ou de S.I.C.A.V. dans le but de maintenir durant la retraite le niveau de vie atteint pendant la vie active. Malgré leur faible rendement les bons du Trésor et les dépôts en caisse d'épargne sont demandés dans le même but, parce qu'exonérés d'impôts : cette catégorie est particulièrement sensible à la charge fiscale qui d'une part frappe des ressources constituées à partir des revenus du travail, d'autre part est souvent plus lourde qu'elle ne l'était dans la phase précédente de leur carrière, du fait que ces ménages ne bénéficient plus ni des allocations familiales ni des abattements fiscaux pour enfants à charge.

Ces ménages, ayant éduqué et installé leurs enfants, songent désormais à vivre le mieux possible en tirant au besoin sur un capital financier constitué à cet effet plutôt que pour être légué.

Si l'on compare les trois générations ainsi analysées, on constate, par delà certaines permanences de comportement (goût pour la liquidité et pour l'immobilier ; relative tranquillité d'esprit procurée par le régime

obligatoire de retraite), un abaissement de l'âge où l'on accède à la propriété du logement (à revenu comparable). Dans la génération la plus âgée, seuls les ménages les plus aisés — ou ceux qui ne répugnent pas à l'emprunt — ont un projet immobilier en cours de réalisation. La génération intermédiaire (40 à 54 ans) est en train d'accéder, n'ayant pu le faire plus tôt. La répugnance à l'égard de l'emprunt immobilier est déjà moindre dans cette génération.

Enfin des actions en vue d'accéder à la propriété se dessinent déjà dans la plus jeune génération qui ne répugne plus à l'emprunt, jugé avantageux en situation de dépréciation monétaire.

L'effort d'équipement du foyer ainsi réalisé de plus en plus tôt dans la carrière des ménages permet d'escompter des disponibilités plus importantes dans les étapes ultérieures de leur carrière, qu'au cours des générations précédentes. Comment ces disponibilités seront-elles employées? A l'éducation des enfants certes, et souvent à leur installation, mais aussi à des dépenses accrues de loisirs ou de confort procurant des satisfactions immédiates : logement et son équipement, résidences secondaires — qui ont en outre l'avantage de conserver leur valeur en cas de dépréciation monétaire. La sécurité et la retraite étant garanties par les régimes d'assurances obligatoires ou complémentaires, la recherche du mieux être immédiat domine la conduite des salariés.

* * *

Les analyses menées auprès de ces diverses catégories socio-professionnelles mettent en évidence trois types de comportement d'épargnant là où les enquêtes générales n'en distinguaient que deux — celui des indépendants et celui des salariés. Or, il semble bien qu'il faille subdiviser les indépendants en deux groupes, selon que leur capital productif est **matériel ou non matériel**.

On obtient ainsi les trois « schémas » suivants :

forte épargne des patrons de l'industrie et du commerce affectée pour l'essentiel à l'autofinancement des investissements d'entreprises avec des disponibilités se plaçant en assurances et régimes de retraite ;

épargne un peu plus faible des membres des professions libérales aux investissements matériels relativement peu importants. Cette épargne est en revanche plus largement disponible pour des placements financiers ;

épargne plus faible encore des salariés et surtout consacrée à l'acquisition de biens d'investissement familial (logement et son équipement) procurant des satisfactions immédiates.

L'importance relative de ces trois types de comportement va se modifier au cours des prochaines années, avec le développement progressif du **salariat**. L'entreprise individuelle **industrielle et commerciale** tendra de son côté à régresser au profit des sociétés cependant que pourraient se multiplier des **entreprises individuelles prestataires de services** dont le comportement s'assimilerait à celui des professions libérales.

Dans un tel contexte l'offre globale d'épargne de la part des ménages risquerait de diminuer, puisque la principale motivation de l'épargne — l'auto-financement de l'entreprise individuelle — s'affaiblirait, cependant que se multiplieraient les sollicitations à la dépense d'une société de consommation. L'augmentation de l'épargne des ménages en 1966 et 1967 ne doit pas faire illusion à cet égard : il s'agit d'une « épargne de précaution » constituée dans un climat de stabilisation de l'activité où les perspectives

d'emploi s'annoncent moins solides qu'auparavant. C'est ainsi qu'un freinage des dépenses de consommation accompagné d'un ralentissement des investissements immobiliers s'est traduit par une augmentation des avoirs liquides ou semi-liquides des particuliers — mais non de leurs placements à long terme. L'emploi de ces liquidités accumulées devra être surveillé de près dès la reprise de la croissance, si l'on ne veut pas que ces fonds soient affectés pour l'essentiel à la consommation et au logement ce qui correspondrait aux tendances spontanées du comportement actuel des ménages.

En revanche, certaines tendances apparaissent dans le comportement des ménages qui pourraient donner lieu à des décisions d'épargne à condition d'être convenablement exploitées par les intermédiaires financiers et les Pouvoirs Publics.

— Besoin explicitement ressenti d'un régime d'**assurance-retraite** analogue à celui des cadres, de la part des indépendants. Le coût (fort élevé) d'un tel régime pour les assurés n'est certainement pas perçu : son instauration serait facilitée si les assurés pouvaient déduire de l'I.R.P.P. une partie de leurs cotisations, ainsi que le prévoit l'article 3 de la loi de finances de 1967 pour les primes d'assurance-vie (1) ;

— **l'insécurité de l'emploi** tendra à se développer dans une société où le progrès économique s'accompagnera inéluctablement de transformations rapides et de perpétuelles remises en cause des structures et des situations. La prise de conscience chez les salariés de cette insécurité pourrait engendrer un besoin d'assurance complémentaire qui devrait prendre la forme non d'une assurance chômage, mais d'une **assurance-recyclage**, dont le but serait de mettre le salarié en mesure de changer d'emploi ;

— **l'allongement de la scolarité** et le souci exprimé par les parents de prolonger les études de leurs enfants amènent les familles à consentir des dépenses d'éducation de plus en plus longues qui contribuent indiscutablement à enrichir la société. On trouve ici une motivation puissante à des plans d'épargne pour l'éducation des enfants.

Le plan d'épargne ou contrat d'assurance à proposer ici pourrait être à objectifs multiples dans le cadre d'une même police : l'assurance mixte classique serait complétée par une rente-éducation reversée au titulaire de la police sans interruption des autres garanties. A condition que le titulaire commence à souscrire à un âge jeune, le supplément de prime nécessaire pour constituer cette rente ne devrait pas représenter une charge excessive.

La caractéristique commune des formes d'épargne correspondant à ces divers besoins est leur caractère **contractuel**. Il semble en effet qu'un des moyens les plus sûrs pour amener les particuliers à consentir un effort d'épargne plus important soit de les amener à prendre des engagements longs. Encore convient-il que la personne qui s'engage ainsi soit assurée de conserver le pouvoir d'achat du capital souscrit : le maintien de la valeur réelle du capital autant que sa rémunération est une revendication constante des particuliers. La revalorisation des contrats d'assurance répond à cette exigence, ainsi que le rendement plus élevé sur les obligations (2). En tout état de cause, il apparaît qu'une politique maintenant la stabilité des prix est une condition nécessaire au développement de l'épargne financière.

(1) Rappelons en outre que les cotisations de Sécurité Sociale et de retraite des cadres ne sont pas imposables.

(2) Encore que les ménages ne réinvestissent probablement pas la part de l'intérêt touché correspondant à la dépréciation monétaire.

* * *

Meilleure formation et information du public, en ce qui concerne les diverses formes de placement et en ce qui concerne l'incidence de la fiscalité sur le rendement des placements ;

Réalisation de nouvelles méthodes de diffusion des valeurs mobilières et des polices d'assurance ;

Développement de formes d'épargne contractuelle répondant à de nouveaux besoins des particuliers ;

Maintien de la valeur réelle des capitaux placés et rémunération des dépôts à terme d'autant plus importantes que le terme est plus long.

Telles sont, en résumé, les principales dispositions qui seraient de nature à stimuler l'offre d'épargne des ménages dans un contexte général où celle-ci aurait plutôt tendance spontanément à régresser au profit de la consommation, au cours des prochaines années.

DEUXIÈME PARTIE

ENQUÊTE-PILOTE SUR LA DEMANDE D'ACTIFS A NEVERS ET A CHALON-SUR-SAONE

par Aline ANDRÉ

INTRODUCTION

Menée parallèlement à l'étude de l'offre de créances à Chalon-sur-Saône et à Nevers, l'enquête-pilote sur la demande d'actifs se proposait de formuler des hypothèses de travail sur les comportements et les attitudes des ménages de ces deux villes à l'égard de l'épargne et des investissements. L'ensemble de ces travaux peut être considéré d'une part comme une monographie sur l'épargne des ménages dans ces deux villes, d'autre part comme une approche qualitative, c'est-à-dire de l'aspect « vécu » des phénomènes, préluant à des enquêtes par sondage à l'échelon national sur les conduites, les attitudes et les intentions d'investissements.

Bien que le champ de l'enquête soit restreint à une catégorie d'habitat : les agglomérations de moins de 100 000 habitants, l'étude des schémas de comportement adoptés par les ménages, de leurs motivations, des attitudes qu'elles pré-supposent, permet de distinguer des éléments constants en liaison avec la structure socio-économique de la population considérée.

C'est pourquoi, ne voulant pas envisager a priori cette population comme un milieu homogène — ceci en raison notamment des conclusions des travaux français et étrangers soulignant constamment les différences introduites dans les comportements d'épargne par le statut professionnel et par l'âge des chefs de ménages — on a fait porter cette recherche sur un échantillon assez lourd : cent ménages stratifiés selon trois classes d'âges et cinq catégories socio-professionnelles. En se fondant sur les travaux antérieurs, du type enquête budget réalisés en France et à l'étranger, on avait éliminé du champ de l'étude les inactifs et les ménages salariés dont le revenu annuel était supposé inférieur à 10 000 F (employés, ouvriers et manœuvres), catégories dont le taux d'épargne est, du moins en moyenne très faible.

Les interviews, de type « semi-directif », enregistrées au magnétophone, ont été menées par des sociologues et des enquêteurs entraînés à la technique de l'entretien libre. Les guides d'interview dont ils étaient munis étaient destinés à atteindre les objectifs suivants :

— opinions personnelles de la personne interrogée au sujet de l'épargne (définition, buts, possibilités, ...);

— schémas de conduite simultanés ou successifs représentant les comportements objectifs passés et présents, et les comportements projetés en matière d'investissements et d'épargne ;

— motivations des conduites, circonstances et processus des décisions.

Après chaque interview, un questionnaire portant sur des éléments de faits était posé.

CHAPITRE 1

LES COMPORTEMENTS OBJECTIFS DES DIVERSES CATÉGORIES DE MÉNAGES ET LEURS MOTIVATIONS

La recherche du meilleur critère permettant d'analyser les types de comportements a abouti aux deux conclusions suivantes :

— les structures en rapport avec la profession semblent être plus déterminantes que les autres structures socio-démographiques (sexe, âge, classe de revenus...) ;

— les critères classiques tels que catégorie socio-professionnelle (petit commerçant, industriel, gros commerçant, profession libérale), et statut (indépendants sans salariés, employeurs, salariés) ne constituent pas les éléments de structure permettant le mieux d'expliquer les comportements.

On a ainsi été amené à regrouper la quasi-totalité des entrepreneurs individuels sous la rubrique « patrons de l'industrie et du commerce » en raison d'une homogénéité certaine du comportement, qui les distingue nettement, d'une part des professions indépendantes dont l'activité consiste en prestations de services, regroupées dans les « professions libérales », et d'autre part des « salariés » qui, rappelons-le, sont ici uniquement des cadres.

1. — LES PATRONS DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

A l'intérieur de cette catégorie, on a pris en considération, non pas les activités ou l'importance de l'entreprise, mais le mode d'entrée en possession par le ménage qui en est actuellement propriétaire, soit :

— Acquisition ou création du fonds :

- sans utilisation de capitaux familiaux ; ou
- grâce à l'aide financière de la famille.

— Héritage ou succession dans la direction d'une entreprise familiale.

1.1. — LES MÉNAGES ACQUÉREURS OU CRÉATEURS

Les analyses portent sur quinze cas, dont huit à Chalon et sept à Nevers. Pour tous, les premières années d'installation sont dominées par la nécessité impérieuse d'investir en priorité dans l'entreprise, puis, dans un second stade, cette pression étant moins forte, d'autres motivations font apparaître des conduites plus complexes. On étudiera donc successivement ces différents stades, qui semblent correspondre approximativement aux limites des classes d'âges choisies a priori pour cette étude.

1.1.1. — L'acquisition ou la création du fonds (entre 25 et 40 ans)

a) Entreprises acquises ou créées sans utilisation de capitaux familiaux (héritages ou dons)

Sur neuf cas (quatre à Châlon, cinq à Nevers), trois seulement étaient des créations.

Les entrepreneurs qui ont acquis leurs fonds sans posséder d'autre actif que l'épargne réalisée sur le revenu de leur travail présentent des caractéristiques communes :

— tous étaient auparavant **salariés** dans une entreprise n'ayant avec eux aucun lien, mais sont restés, en changeant de statut dans la **même branche d'activité** ;

— dans tous les cas de reprise il s'agissait **d'une affaire « tombée »**, dont l'achat n'exigeait pas une mise de fonds considérable, mais qu'il fallait être capable de « remonter » à la fois par son activité personnelle et par des investissements de diverse nature.

Le financement de l'achat du fonds avait, pour les uns, été préparé **par une accumulation de liquidités** sur un compte bancaire ou sur un livret de caisse d'épargne, dans le but explicite de « devenir patron ». Pour d'autres cette acquisition semble avoir été soit le fait de « l'occasion », soit celui d'un changement de comportement dû au mariage (on trouve en effet souvent cette affirmation que les célibataires « n'épargnent pas », « dépensent tout leur salaire »...).

Dans tous les cas d'achat, celui-ci a été rendu possible par le **recours au crédit**. Dans les meilleures conditions, il s'est agi de **prêts familiaux** (« à petit intérêt ») ou de conditions de paiement consenties par le vendeur, sinon on a fait appel à **une banque**. Ces prêts étaient tous **à court terme** (trois à cinq ans). Au contraire, les fondateurs d'entreprises n'ont utilisé, au début, que les capitaux épargnés sur leurs revenus de salariés.

Les âges des chefs de ménage dont il est question s'échelonnent entre 25 et 65 ans : les conduites décrites sont donc, ou actuelles, ou datent de 40 ans ; or, on retrouve sensiblement le même schéma de début de carrière, à trois générations d'intervalle. A ce stade, il semble que les individus disposent de **peu d'information** sur les instruments de placement et les possibilités de crédit. La pratique de la gestion de l'entreprise les familiarisera en partie avec les facilités offertes par les banques et certains organismes.

Pendant au moins la période de remboursement du premier prêt, tout l'effort d'investissement consiste en général, outre ces remboursements, **en aménagements de locaux, reconstitution de stock**, etc. Parfois, cependant, si le local de l'entreprise ne comprend pas de **logement**, et si le ménage n'a pu trouver à se loger à proximité sans accéder à la propriété, c'est une nouvelle charge qui vient concurrencer l'investissement d'entreprise. **Un nouvel emprunt** est alors nécessaire (au Crédit Foncier, à long terme) et le chef de ménage doit se livrer à un arbitrage pour déterminer l'urgence de tel ou tel type d'investissement, les remboursements de dettes étant prioritaires.

Au fur et à mesure que se détend la pression exercée par les engagements pris et les nécessités de gestion de l'entreprise, le chiffre d'affaires augmentant, de nouveaux types de placement apparaissent successivement dans le schéma des conduites d'épargne.

Lorsque le chef d'entreprise arrive à ce stade, son comportement est assimilable à celui des entrepreneurs, peut-être plus jeunes que lui, qui, soutenus par leur famille, n'ont pas eu à financer sur le produit de leur travail l'acquisition et la mise en route d'un fonds de commerce.

b) Entrepreneurs « installés » par leur famille

Ceux-ci ont débuté dans la vie professionnelle, soit comme salariés, soit directement comme entrepreneurs.

— Contrairement au groupe précédent, ils ne restent pas forcément dans la branche d'activité de leur emploi de salarié, ni dans celle de leurs parents, cependant il semble que, ou les parents du chef de ménage, ou ceux de son épouse, soient **des commerçants**.

— Comme pour le groupe précédent, il s'agissait de reprises **d'affaires « tombées »**, ou **de petite importance**.

Dans tous les cas, l'acquisition du fonds a été réalisée en totalité par la famille, ou en utilisant un héritage. **Le premier investissement a donc pour but de « remonter » ou de « développer » l'entreprise.**

Il semble que le fait de n'avoir pas eu à acheter le fonds permette d'arriver assez rapidement au « plafonnement » de certaines de ces entreprises, car chez les chefs de ménages ayant dépassé 40 ans on constate, soit que le premier fonds a été vendu, et **un nouveau fonds acquis**, soit que l'on a **transféré** l'entreprise dans des locaux plus vastes. Dans le premier cas, le fonds nouvellement acquis est généralement plus important, susceptible d'être encore développé ou il s'agit d'un commerce « moins pénible » — et probablement aussi capable d'un plus grand rendement. D'autre part, un jeune commerçant, installé dans ces conditions depuis quelques années seulement, envisage déjà de transférer son affaire dans un local plus important.

Diverses mesures ont été utilisées pour acquérir le second fonds de commerce ou financer le transfert de l'entreprise :

— quand elle a eu lieu, la vente du premier fonds a fourni une partie du montant, ou même la totalité ;

— le produit d'un héritage a été utilisé dans deux cas ;

— enfin — il s'agissait d'une installation en Algérie — un emprunt au Crédit Foncier a permis, avec la vente du premier fonds, d'acheter un terrain et de construire une maison, dans laquelle l'intéressé a fondé son entreprise.

On voit que, sauf dans ce dernier cas, les entrepreneurs qui ont bénéficié au départ, de l'aide de leur famille, font rarement appel à l'emprunt. Durant une grande partie de leur vie, il semble même qu'ils utilisent peu les instruments de placements qui leur sont offerts : **ils auto-investissent sur leurs fonds propres** et précisent qu'ils ne « sont jamais en découvert ». **Ils accumulent souvent des liquidités importantes** sur des comptes, ou à la caisse d'épargne.

Cependant, comme dans le groupe précédemment étudié, après un gros effort d'investissement dans l'entreprise (d'autant plus important que l'on n'a pas voulu emprunter pour accélérer l'augmentation du chiffre d'affaires), on voit apparaître dans les ménages des comportements plus différenciés, ou tout au moins des projets liés à des motivations plus personnelles. Ce dernier type de comportement n'est plus en rapport avec

les conditions de début de carrière, et paraît commun à tout ce groupe d'entrepreneurs individuels.

Signalons encore que, dès ce premier stade, lorsque l'entrepreneur est marié, il prend **une assurance-vie** pour garantir sa famille en cas de décès prématuré. On voit aussi certains d'entre eux prendre une assurance-vie volontaire pour garantir des prêteurs particuliers.

1.1.2. — Le second stade d'investissements (de 40 à 55 ans)

L'investissement dans l'entreprise est toujours présent, mais il a pris un caractère **plus régulier** : la gestion est assurée par le maintien d'un certain fonds de roulement, et les nouveaux investissements en matériel, installations..., prévus à l'avance, exercent une moins forte pression sur le budget familial. Cependant, la profession exerce encore, dans le choix des placements, une influence très grande, surtout au début de ce second stade. C'est pourquoi, on a distingué deux séries de placements et d'investissements, selon qu'ils sont ou non liés à l'entreprise ou à la profession.

a) Placements et investissements liés à l'entreprise

La propriété des « murs » de l'entreprise paraît souhaitée par la plupart des ménages. Possible seulement lorsque les investissements prioritaires ont été réalisés, le commerçant ou l'industriel semble prêt à de nouveaux sacrifices pour l'obtenir, mais la résistance des propriétaires ou leurs exigences les en empêchent souvent.

Lorsque des disponibilités peuvent être dégagées des investissements impératifs (entreprise, logement) et des dépenses propres au ménage, il semble que beaucoup d'entrepreneurs individuels soient attirés par des **types de placements très particuliers** et possibles ou rentables seulement **pour des professionnels**, par exemple :

— un boucher achète des actions du « marché aux cuirs », c'est-à-dire des obligations à 5 %, vendues seulement aux bouchers en exercice ; par ailleurs, il pratique l'emboûche des bovins, qu'il abat en partie pour lui-même et en partie pour les vendre à d'autres bouchers ;

— un entrepreneur de travaux publics a acheté des terrains et fait construire par ses ouvriers en morte-saison des immeubles de rapport, dont il tire actuellement un revenu substantiel ;

— plusieurs commerçants, spéculant sur certaines hausses de prix, surstockent certaines marchandises (coton hydrophile, verres de lunettes, armes, fourrures) plutôt que d'investir ailleurs leurs disponibilités.

b) Placements et investissements indépendants de l'entreprise

Il s'agit, en premier lieu des investissements concernant **le logement** : achat, construction, travaux d'aménagement lorsque ceux-ci n'ont pas été réalisés au premier stade de la vie professionnelle. Dans cette seconde phase, le caractère de placement de cet investissement apparaît, alors qu'au début la motivation principale en est l'utilité, et même parfois la nécessité. **Le recours à l'emprunt** pour ces opérations est fréquent dans les ménages de moins de 55 ans, alors que les chefs d'entreprises plus âgés qui sont devenus propriétaires durant la même période de leur vie ont en général payé cet achat, ou ces travaux, comptant. Le prêt à long terme est considéré actuellement comme une bonne affaire, quand on a pu l'obtenir, surtout depuis les hausses de loyer.

D'autres types de placements immobiliers apparaissent dans l'éventail des choix, lorsque le logement du ménage est assuré : si celui-ci n'est pas absolument satisfaisant (en particulier, quand il s'agit d'un logement dans un immeuble collectif, cette expérience incite à souhaiter une habitation individuelle), ou lorsqu'on souhaite changer de résidence pour la retraite, on envisage de transformer le logement actuel en bien de rapport, tandis que l'habitation familiale serait transférée dans un autre bâtiment, acquis en général grâce à de nouveaux prêts. On voit que les chefs d'entreprise, à ce stade, se sont **familiarisés avec les possibilités de crédit** qui leur sont offertes, aussi bien par les organismes publics comme le Crédit Foncier, que par les intermédiaires financiers privés : banques, sociétés de crédit, etc. On note aussi que ces organismes sont cités à propos des aménagements importants, réalisés dans l'entreprise, alors que dans le premier cycle il s'agissait le plus souvent de prêts de particuliers.

Les placements en valeurs mobilières sont apparus, à ce stade, chez des chefs d'entreprises parvenus à un niveau de revenu assez élevé (ingénieur, entrepreneur de travaux publics, pharmacien, maroquinier installé par sa famille et ayant hérité d'un beau-père pharmacien), mais ne semblent plus caractériser les comportements actuels. En effet, le premier, qui avait choisi avant guerre ce mode de placement pour les disponibilités de son entreprise a dû liquider son portefeuille pour faire face aux exigences professionnelles de l'après-guerre ; le second, en fait avait spéculé sur les actions pétrolières, et, dit-il, les a revendues à temps, pour se consacrer entièrement à l'investissement dans son entreprise, ou son logement et aux biens immobiliers dont il a hérité, plaçant le reste de ses disponibilités en lingots d'or et en prêts à court terme à des particuliers. Enfin, le troisième, dont les placements consistent surtout en obligations, considère son portefeuille — qui n'est pas actif actuellement — comme une réserve qu'il est prêt à liquider pour réaliser ses projets d'achat des murs de son entreprise et de son logement. Il faut encore signaler un cas isolé : un libraire de Nevers qui, ayant hérité d'un portefeuille assez important, aurait le désir de le conserver comme source de revenus pour sa retraite, mais est amené par les exigences de gestion de son entreprise à l'amenuiser de plus en plus.

1.1.3. — L'approche de la retraite (à partir de 55 ans)

Avec l'âge, la **préoccupation de la retraite** apparaît comme une motivation nouvelle qui transforme la structure d'utilisation des revenus. Il est rare en effet de trouver ce souci pendant les deux premiers stades de la vie professionnelle des fondateurs ou acquéreurs d'entreprises : lorsqu'ils ont été obligés par la loi à cotiser pour la retraite, ils l'ont fait à contre-cœur et ont choisi la formule « minimum ». L'approche de l'âge où le repos devient souhaitable, jointe à une pression moins grande de l'investissement dans l'entreprise (on mentionne parfois un « plafonnement ») et des charges familiales et peut-être à des revenus plus importants, fait que **les systèmes de retraites** sont plus appréciés même si l'on est très conscient qu'il s'agit d'abandonner un capital. On cherche alors à cotiser au maximum en ayant au préalable racheté des points, pour des sommes relativement importantes. Ce nouveau comportement est lié parfois au regret de n'avoir pu commencer plus tôt les versements, ou d'avoir manqué d'information, ou encore à l'insatisfaction des possibilités actuelles, reprochées le plus souvent aux pouvoirs publics.

Dans cette dernière phase de la vie professionnelle — qui se prolonge souvent au-delà de 65 ans, âge de la retraite — on se préoccupe encore **du logement**, que l'on souhaite en général **indépendant**. Cette acqui-

sition si elle n'a pas été prévue à l'avance, suscite des transferts d'actifs car on n'envisage plus d'emprunts à cet âge. Il faut alors, ou vendre le logement actuel ou liquider des actifs financiers, ou enfin l'entreprise elle-même. Il semble pourtant que celle-ci soit destinée à être reprise par un des héritiers plutôt qu'à être vendue ; elle continuerait ainsi à être une source de revenus, le ménage retraité resté propriétaire percevant soit un loyer, soit une partie des bénéfices dont le reste serait versé au responsable sous forme de salaire (fixe ou en pourcentage).

1.2. — LES ENTREPRISES ET LES SOCIÉTÉS FAMILIALES

Il s'agit d'étudier ici les comportements des générations d'entrepreneurs qui ont succédé aux fondateurs de l'entreprise. Malgré une grande diversité dans l'activité et l'importance des établissements, on constate des similitudes de situations et de conduites, surtout dans les premières phases de la vie professionnelle.

Tous les chefs de ménages appartenant à ce groupe ont débuté comme salariés de leurs parents, qu'il s'agisse d'une petite entreprise commerciale ou d'une société industrielle plusieurs fois centenaire.

Tous aussi, n'ayant pas le souci d'acquérir ou de développer leur instrument de travail, ont obéi au début de leur carrière à des motivations de même nature, très semblables à celles que l'on trouve par ailleurs chez de jeunes cadres n'ayant pas de lien avec l'entreprise qui les emploie.

Enfin, la plupart ont bénéficié pendant cette période des avantages des cadres salariés, et le statut de l'entreprise leur permet en général de continuer lorsqu'ils la dirigent à leur tour.

Dans cette analyse, on a introduit cependant une distinction entre « petites et moyennes entreprises » et « sociétés familiales ». Le contenu des interviews n'a pas toujours permis d'établir exactement le statut des établissements (entrepreneurs individuels, S.A.R.L., sociétés anonymes...) cependant cette information précise aurait permis de mieux comprendre certains comportements et d'estimer le niveau de protection sociale des individus. La distinction établie l'a été en fonction de l'importance présumée du fonds exploité, en tenant compte des informations même incomplètes sur le statut, du niveau de revenus déclaré à l'enquête, et des activités décrites. Elle délimite des conduites différentes, à partir du moment où l'intéressé est devenu chef d'entreprise, notamment en ce qui concerne les placements indépendants de celle-ci.

L'ensemble de cette analyse porte sur quatorze cas, dont six à Châlon et huit à Nevers.

1.2.1. — Le comportement de salarié de l'entreprise

Il semble bien que pendant une période assez longue le futur successeur ne prenne guère de part à la gestion de l'entreprise.

C'est en général **vers 40 ans**, parfois plus tard qu'il en prend la direction effective, même lorsqu'il a déjà le titre de « directeur commercial », « gérant »... Il préfère donc souvent aux investissements dans l'entreprise, et même au rachat de parts lorsque l'occasion s'en présente l'amélioration de ses conditions de **logement** (acquisition, travaux d'aménagement) et de son **équipement ménager**, en recourant le plus souvent à l'**emprunt** dans les deux cas. Ce schéma concerne les ménages qui ont actuellement moins de 40 ans ; dans le cas des ménages plus âgés il s'agissait surtout

d'aménagements et non d'achat car presque tous étaient et sont toujours logés dans les locaux de l'entreprise. L'un d'eux seulement a acquis pendant cette période de sa vie un logement indépendant. Tous les investissements effectués par les chefs de ménages âgés de plus de 40 ans l'ont été sans recours au crédit.

C'est dans la mesure où il est associé à la gestion de l'entreprise que le futur successeur investit sous forme de **rachat de parts ou de prêts**. Les prêts se font sous forme de dépôts sur un compte courant laissé à la disposition de l'entreprise, mais appartenant en propre au prêteur (qui peut d'ailleurs être le chef d'entreprise lui-même).

Enfin, on trouve encore parmi ces futurs entrepreneurs de nombreux déposants à **la caisse d'épargne**, surtout dans les petites et moyennes entreprises.

Comme dans les autres groupes d'entrepreneurs on observe certains contrats d'assurance-décès, liés au mariage, mais ce comportement est plus souvent adopté au stade suivant.

La succession intervient en général à la mort du responsable de l'entreprise (père, beau-père) et l'héritier est presque toujours obligé de désintéresser les co-héritiers, en tout ou en partie, de façon à se rendre propriétaire, ou tout au moins majoritaire dans son entreprise. Dans aucun cas, il n'a été fait mention de difficultés pour financer ce rachat, ni à plus forte raison d'emprunts contractés dans ce but.

1.2.2. — Le comportement d'entrepreneur

a) Petites et moyennes entreprises

Le souci de la marche de l'entreprise, et la conviction qu'il s'agit là du meilleur placement possible, font de **l'autofinancement** un des emplois permanents du revenu de l'entrepreneur. Selon l'importance de l'entreprise il s'agit d'un investissement direct ou indirect : dans les petits établissements les fonds nécessaires au ménage sont prélevés sur les avoirs en espèces et les comptes de l'entreprise, tout le reste demeurant à la disposition de celle-ci ; dans les entreprises moyennes, qui ont souvent un statut de société le réinvestissement se fait sous forme de disponibilités laissées sur un **compte courant, et de non-distribution des bénéfices** de la société.

Parallèlement, à cet investissement régulier, qui permet à l'entreprise de disposer d'un fonds de roulement, l'entrepreneur est amené à fournir un effort supplémentaire lorsqu'il a l'occasion par exemple **d'acquérir les murs** de son entreprise, ou s'il désire lui donner de l'extension en accroissant son importance physique (nouveaux bâtiments) ou en étendant son activité (nouvelles installations, machines, etc.). Dans un seul cas a été mentionné le recours à l'emprunt dans ce but, encore s'agissait-il, non pas d'une extension d'activité mais d'une reconversion de l'entreprise, que le successeur n'avait pas réussi à remonter à la suite de la mauvaise gestion de son prédécesseur (ou de sa propre incompétence...).

A ce stade, les problèmes de logement sont en général réglés, et l'on voit apparaître chez certains le goût de **la résidence secondaire**, que l'on achète si l'on n'en possède pas déjà une par héritage, ou que l'on répare dans ce second cas.

Plus tard, l'approche de l'âge de la retraite fait envisager à la fois un changement d'habitat (maison individuelle, ou appartement indépendant de l'entreprise) et l'utilisation du logement actuel comme actif de rapport : ce revenu s'ajoutera à la retraite. Cette substitution s'opère d'ailleurs

parfois bien avant : un entrepreneur de 35 ans a déjà mis en location son premier appartement, mais se prépare à le vendre s'il a la possibilité d'acheter son logement actuel où il est lui-même en location.

La retraite elle-même ne paraît pas envisagée pour la plupart de ces chefs de ménage, si ce n'est par la mention qu'ils sont « aux cadres ». Un seul était âgé de plus de 55 ans, et justement, entrepreneur individuel, ne bénéficiait pas de ces avantages. Or, depuis son accession au statut de patron il avait investi, à son avis plus de 50 000 F en rachats de points et cotisations à la retraite des commerçants (« au maximum ») et à une retraite complémentaire.

Aucun de ces entrepreneurs n'a investi en valeurs mobilières. Un seul en avait reçu en héritage et les conservait « parce que ça vaut tellement peu ».

b) Sociétés familiales

Comme dans les entreprises plus petites, l'industriel ou le gros commerçant laisse une partie de ses revenus (ou des bénéfices de la société) à la disposition de l'entreprise, sur un compte courant à son nom, et sous forme de bénéfices non distribués.

Même en cas de gros investissements, la société en fait les frais en général sans recours à l'emprunt. Cependant, un industriel projette d'y recourir pour des travaux importants qui vont être réalisés prochainement ; un autre a trouvé ce moyen préférable à l'utilisation de ses fonds disponibles pour le financement de travaux récents. Dans ces deux cas, il s'agit de chefs d'entreprises âgés de plus de 55 ans, qui n'avaient jusqu'à présent jamais utilisé le crédit, que ce soit pour leur entreprise, ou pour leur usage personnel.

L'investissement dans l'entreprise est donc primordial, en raison **des besoins** de celle-ci en importantes disponibilités liquides et aussi parce que c'est le placement en lequel l'intéressé a le plus **confiance** : il le connaît et agit sur lui, alors que les autres types de placements échappent à son contrôle et parfois même à son information. Il semble que ce comportement soit relativement récent, car des chefs d'entreprise âgés exposent des schémas différents suivis au cours de leur carrière, et la nature des héritages reçus permet de penser que les générations précédentes n'ont pas géré l'entreprise de la même façon.

Si, au début de l'installation, le chef d'entreprise est encore parfois sollicité par **des investissements dans le logement**, notamment lorsqu'il ne possède pas la totalité des bâtiments de l'entreprise, patrimoine qu'il cherche toujours à constituer, cette préoccupation n'est pas de longue durée et paraît être financée sur les ressources du ménage sans difficultés (ni emprunt, ni liquidation de capital sauf dans un cas où il y a eu vente de valeurs mobilières reçues en dot).

La possession d'une résidence secondaire est le plus souvent appréciée, mais aussi très souvent reçue — ou escomptée — en héritage.

Les placements immobiliers, en tant que tels, n'attirent pas ce groupe d'entrepreneurs, sauf lorsque l'activité professionnelle elle-même amène à s'y intéresser et à en connaître le maniement et les avantages possibles (cas d'un entrepreneur en bâtiments qui a d'une part spéculé sur les terrains, d'autre part, fait construire des immeubles dans des conditions très favorables, et en tire actuellement des revenus assez importants). Chez les autres, on trouve une résistance à ce qui paraît être une spéculation

malhonnête, en même temps qu'une répugnance à engager des capitaux importants ailleurs que dans l'entreprise. Enfin, on redoute les ennuis provoqués par les rapports avec les locataires.

L'acquisition de parts d'entreprises, autres que celle que l'on gère mais en général ayant les mêmes activités, est au contraire souhaitée, mais il n'est pas toujours possible d'en avoir l'occasion (dans un cas cette opération représentait, outre un placement avantageux, la possibilité d'accéder au statut de cadre).

Les placements en valeurs mobilières donnent lieu à des comportements divers, qu'il est intéressant d'analyser :

— quand il s'agissait de décider de l'usage à faire **d'un portefeuille hérité** :

- les uns ont décidé sans hésiter de le sacrifier pour investir dans l'entreprise ou dans d'autres types de placements en rapport avec celle-ci (immobilier, rachat de parts) ;

- les autres l'ont conservé, par respect du patrimoine surtout quand il s'agissait d'un portefeuille peu important, par intérêt pour ce type de placement quand il était assez considérable, mais dans ce dernier cas la baisse actuelle de la Bourse provoque des doutes sur le bien-fondé de ce comportement, qui consiste actuellement à maintenir le capital sans espoir de l'accroître (en tout état de cause, « il est trop tard pour changer »).

— dans deux cas **le portefeuille a été constitué** volontairement, l'un parce que l'entreprise « plafonnait », l'autre parce qu'il avait confiance dans ce placement :

- actuellement le premier possesseur a totalement modifié son comportement, car il a compris que l'entreprise doit toujours chercher à se développer, sous peine de stagner ; il garde cependant son portefeuille comme réserve, mais ne lui apporte plus de capitaux frais ;

- le second, malgré la baisse « garde confiance », et s'il n'est pas actif actuellement, espère pouvoir recommencer à placer ainsi les disponibilités qu'il ne jugera pas nécessaire de réinvestir dans son entreprise : cette attitude paraît toutefois assez isolée.

Dans l'ensemble, on constate chez ces entrepreneurs, qui tous, rappelons-le, perçoivent des revenus élevés, des comportements analogues à ceux qui ont été décrits dans les autres groupes lorsque les revenus permettaient d'envisager de tels placements ou qu'un portefeuille avait été reçu en héritage :

— abandon de ce mode de placement lorsqu'il avait été délibérément choisi, traduit par une liquidation des valeurs précédant la chute actuelle de la Bourse, ou par une attitude d'attente lorsque la réaction n'a pas eu lieu « à temps » ;

— conservation des portefeuilles hérités, en cherchant seulement par quelques transactions à lui conserver sa valeur, mais sans apport d'argent frais ;

— des cas isolés où les valeurs héritées ont été vendues, ou au contraire où l'on attend une reprise du marché boursier pour continuer à placer en valeurs mobilières.

Le caractère d'urgence de **la prévision de la retraite**, que l'on a vu surgir vers la cinquantaine dans le comportement des chefs d'entreprises plus récentes et moins importantes n'apparaît pas ici, où la période d'inactivité se présente sous un aspect en général peu angoissant. Ces entre-

preneurs se sentent garantis à la fois par les retraites de cadres ou d'entrepreneurs auxquelles ils ont tous cotisé, et par la certitude de conserver un revenu de l'entreprise lorsqu'ils en auront abandonné la gestion à leur successeur, que celui-ci soit leur propre fils ou un autre parent. L'intérêt pour une retraite d'une autre origine que le seul revenu de l'entreprise apparaît cependant, dans tous les cas, où des actions ont été menées dans ce sens : modification du statut de l'entreprise, prises de participations pour avoir le statut de cadre et bénéficiaire ainsi de deux retraites, souscription à une assurance-capitalisation dans un autre cas (opération qualifiée cependant maintenant « d'opération blanche »).

Il faut souligner ici que les systèmes de retraite « officiels » paraissent beaucoup plus attirants pour les intéressés que les offres faites par les compagnies d'assurances : dans ce dernier cas on n'accepte pas la non-indexation du capital touché en fin de souscription, ni l'abandon du capital versé lorsqu'il s'agit d'une rente, qui ne sera jamais aussi élevée, pense-t-on, qu'une retraite.

2. — LES PROFESSIONS LIBÉRALES

L'échantillon étudié au cours de cette enquête est composé de 21 ménages, dont 13 habitant Nevers et 8 habitant Châlon.

Ces ménages se caractérisent par des **revenus élevés** : 10 situent leurs revenus annuels au-delà de 50 000 F, et il est probable que les déclarations faites à l'enquête ont tendance à sous-estimer le revenu réel. D'autre part, les chefs de ménage qui déclarent des revenus relativement bas sont, ou des personnes âgées dont l'activité est ralentie, ou des membres d'une profession particulièrement touchée par certaines variations conjoncturelles (agent immobilier). Il semble aussi que la profession d'avocat, à Nevers du moins, ne procure pas des revenus aussi substantiels que d'autres professions libérales.

Si l'on observe des variations importantes dans les comportements d'investisseurs de ces ménages, selon les divers impératifs d'ordre professionnel, l'aide plus ou moins importante fournie par la famille au début et au cours de la carrière, et aussi selon les goûts personnels de chacun d'eux, il semble que **le souci de la retraite** soit une motivation qui influence de façon constante la conduite de cette catégorie de la population. Le sentiment de n'être que très peu garanti par les systèmes de retraite existants — sauf peut-être chez les avocats — ajouté au fait que pour la plupart, les investissements professionnels n'ont pas permis de constituer un patrimoine cessible, fait que l'on constate dans presque tous les cas **une recherche de solutions originales à ce problème**, et une certaine variété dans les choix, qu'ils soient objectivement réalisés ou encore à l'état de projets.

Si l'on compare les unes aux autres les trois classes d'âges distinguées au cours de cette analyse, à savoir :

- les moins de quarante ans (6 interviews) ;
- de quarante à cinquante cinq ans (9 interviews) ;
- cinquante cinq ans et plus (6 interviews) ;

on s'aperçoit qu'au cours des générations on retrouve **les mêmes modèles successifs de conduites**, sensiblement constants. Les variations observées semblent dues essentiellement à des événements affectant l'ensemble de la société (guerres, crise économique générale ou partielle), et aussi à la condition sociale d'origine. Il est à remarquer que l'échantillon étudié

présente une assez grande diversité dans les origines sociales des membres des professions libérales, comme le montre le tableau suivant, (qui ne prend pourtant en considération qu'un élément : la catégorie socio-professionnelle des pères des personnes interrogées).

TABLEAU 1

Profession du chef de ménage C S P du père	Médecins	Dentistes	Avocats	Avoués	Courtiers	Experts comptables	Ingénieurs	Notaires	Assureurs	Kinésithérapeutes	Experts auto	Total
Cultivateurs	1											1
Petits et moyens commerçants				1		1		1	1	1	1	6
Employés			1			1						2
Cadres moyens			1				1					2
Cadres supérieurs	1	2										3
Professions libérales	2				1							3
Industriels, négociants	1			1								2
Divers, (artistes)	1				1							2
TOTAL	6	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	21

Du point de vue psychologique, ces schémas apparaissent comme discontinus : le sujet conçoit sa conduite de façon « segmentaire », en fonction des buts successifs qu'il s'assigne. En général, il n'est pas capable, lorsqu'il se trouve à l'origine d'un nouveau schéma, de dire quel sera le suivant ; à ce stade, il peut seulement décrire quelques aspects de motivations qu'il n'est pas encore en mesure de conduire à leur but. Une telle discontinuité n'était pas apparue chez les autres indépendants, pour lesquels l'entreprise constituait le thème permanent des investissements, sur lequel se greffaient des thèmes secondaires divers, suivant l'âge, le niveau de revenu, et l'incidence sur les individus des événements ou de la conjoncture.

Au fur et à mesure qu'un schéma se développe, ces motivations laissées en sommeil donnent naissance à des projets plus ou moins précis. On note souvent, entre deux segments de conduites d'épargne, une période plus ou moins longue de « latence » : le but précédent est atteint, mais on n'entreprend pas tout de suite les démarches qui mèneraient à celui ou à ceux que l'on a l'intention de poursuivre. Les ménages interrogés caractérisent ces phases de leur vie comme des périodes où ils se sont accordé de « vivre mieux », de faire certaines dépenses, jusque-là interdites parmi

lesquelles on cite souvent « de belles vacances », « des voyages ». Ce point semble caractéristique de ce milieu, car de telles mentions n'avaient pas été rencontrées chez les commerçants et les industriels, qui précisaient souvent au contraire qu'ils « ne prenaient jamais de vacances », insistant sur le caractère « modeste » de leurs goûts, et ceci même lorsqu'il s'agissait d'industriels très fortunés.

Cette remarque pose des problèmes qui ont trait **aux loisirs** ; quelle est leur nature ? Quelle durée leur assigne-t-on pour une période donnée ? Quelle place tiennent-ils, aussi bien du point de vue objectif que du point de vue subjectif, dans la vie des différentes catégories de population ? Et quel est leur coût ? Répondre à ces questions n'entre pas dans les objectifs de cette étude, mais il faut cependant signaler que dans certains milieux, les loisirs entrent en compétition avec l'épargne et l'investissement, et suggérer l'hypothèse d'une liaison entre ce comportement et le **niveau culturel** des ménages.

Dans la suite de cet exposé, on a cherché à mettre en évidence, comme dans le chapitre précédent consacré aux patrons de l'industrie et du commerce, les schémas de conduites généraux correspondant à trois phases successives de la carrière des chefs de ménage.

2.1. L'INSTALLATION PROFESSIONNELLE ET FAMILIALE (ENTRE 25 ET 40 ANS)

La diversité des professions qui entrent dans cette catégorie fait que l'installation exige ou non un effort d'investissement considérable. Dans certains cas, les installations professionnelle et familiale sont confondues : il s'agit seulement de s'assurer la disposition d'un local d'habitation permettant également d'exercer sa profession. Dans d'autres cas, l'installation professionnelle exige un investissement en matériels, ou même l'achat d'une charge (étude d'avoué par exemple).

Il semble que l'aide de la famille ne se manifeste en ces débuts de carrière que sous la forme de prêts : prêts réels, car dans tous les cas, ils ont été remboursés, à intérêt faible ou nul mais à court terme. Cette observation est valable en totalité pour la génération la plus jeune (moins de 40 ans actuellement), à un moindre égard pour la génération suivante (40 à 54 ans) et peut ne pas l'être pour les plus âgés qui ne mentionnent en général aucune difficulté d'installation et précisent la plupart du temps qu'ils n'ont jamais eu recours à l'emprunt. Sur l'ensemble de l'échantillon, on note un seul cas où un fils avait succédé à son père : il s'agit de l'un des deux courtiers, qu'il a été décidé d'assimiler à des membres de professions libérales. Parmi les autres, dans un cas un fils avait la même profession que son père (médecin), donc avait eu la possibilité de lui succéder, sans que cette éventualité ait été précisée dans l'interview.

Dans le tableau 2 on a essayé de schématiser **les types d'installation** pratiqués par 13 des chefs de ménages interrogés, qui comprennent la totalité des plus jeunes (moins de 40 ans), cinq sur les neuf qui ont entre 40 et 50 ans, et deux sur les six plus âgés. On y voit l'importance du rôle pris par le **recours au crédit** et au **contrat d'association** dans les jeunes générations.

Dans cette première période **l'investissement dans le logement** peut être aussi important que celui qui concerne la profession. Il s'agit en général d'accéder à la propriété, mais lorsque celle-ci est déjà acquise (héritage ou don) ou même si l'on est locataire, des frais importants sont souvent engagés pour l'aménagement. Il n'est cependant pas toujours possible de réaliser dès cette période le projet d'achat du logement : il semble que seuls ceux qui n'ont pas eu à faire des investissements professionnels

TABLEAU 2

Type d'installation	Classe d'âge (*)	Profession	Financement	Nature de l'investissement
Investissement	1	Médecin radiologue	Emprunt (Crédit Hôpitalier)	Achat d'un cabinet
	1	Avoué	Prêt familial + prêt bancaire	Achat d'une étude
	2	Expert-comptable	Emprunt (?)	Équipement (matériel bureau)
	2	Médecin O.R.L.	Achat à crédit	Appareils médicaux
	2	Dentiste	Emprunt (?)	Appareils dentaires
Association (investissement déjà fait)	1	Médecin (méd. gén.)	Partage des frais professionnels et de l'amortissement des investissements	Locaux et appareils
	1	Avocat		Locaux et matériel bureau
	1	Kinésithérapeute		Locaux et appareils
Aucun investissement professionnel	2	Médecin psychiatre		
	1	Ingénieur-conseil		
	2	Avocat		
Succession du père	3	Courtier		
	3	Médecin		

(*) Les intervalles de classes sont les suivants :
 1 = 25 à 39 ans ; 2 = 40 à 54 ans ; 3 = 55 ans et plus.

importants aient été en mesure de se rendre propriétaires de leur logement avant 40 ans. Cet achat se prépare à l'avance, du moins dans la période actuelle. Il est intéressant d'étudier plus précisément le mode de financement dans trois cas où cet achat a pu se réaliser dans cette première phase de la vie, et trois cas où il est actuellement en préparation :

TABLEAU 3

Achats réalisés	Achats en préparation
1 { Prêts famille et amis Emprunt bancaire Emprunt Crédit Foncier	1.2. Accumulation de liquidités (comptes bancaires)
2 { Prêts famille et amis Épargne (comptes bancaires)	3. { Achat de valeurs mobilières Spéculation sur hausse de certains objets (meubles anciens, timbres)
3 Famille (prêt ou don)	1.2.3. Prévision d'emprunts

On voit que dans cette première phase de leur carrière les membres des professions libérales, comme les autres indépendants, font surtout appel à **leur entourage** (familial ou amical) et que leur épargne personnelle consiste essentiellement en accumulation de liquidités sur leur compte bancaire. L'emprunt au Crédit Foncier est rarement cité, mais il semble que les immeubles intéressés par ces achats correspondent rarement aux normes exigées pour obtenir ce prêt.

Le remboursement des dettes a donc, à ce stade, une place prépondérante dans la structure de l'épargne des ménages. Au fur et à mesure que ces dettes s'éteignent, une partie des disponibilités s'accumule en prévision d'investissements futurs : achat du logement, nouvelle phase de la vie professionnelle concrétisée par un changement d'installation ou un développement de l'installation actuelle, mais aussi **constitution d'un patrimoine** dont la fonction paraît la plupart du temps ambivalente en ce sens qu'il peut être simultanément ou successivement, actif d'usage ou actif de rapport. Il s'agit, en général, de **résidences secondaires**, utilisées comme telles (appartements à la mer, châlets à la montagne), mais aussi mises en location à certaines époques, ou revendues lorsqu'un autre investissement paraît plus nécessaire. Quelques uns, pendant cette période font des expériences de constitution de **portefeuilles de valeurs mobilières**. Dans la génération la plus ancienne, pour laquelle ces essais ont eu lieu avant la dernière guerre, ce comportement semblait être la norme, et la plupart ont continué toute leur vie à gérer leur portefeuille, souvent accru par des apports venant des héritages. Ce type de patrimoine avait l'avantage d'une part de conserver leur valeur aux capitaux épargnés et hérités, d'autre part d'assurer un revenu à l'heure de la retraite. Parmi les jeunes, un seul a actuellement cette attitude, les autres étant hostiles à cette forme de placement, notamment ceux qui ont tenté l'expérience ; ceux qui savent devoir en hériter projettent de les vendre.

Tous cependant savent qu'ils auront besoin de s'assurer pour la retraite un revenu complémentaire aux pensions que les divers systèmes professionnels sont en mesure de leur assurer, mais peu ont déjà pris des dispositions précises en ce sens.

En revanche, si l'on excepte les célibataires, ils ont tous prémuni leur famille — et parfois leurs créanciers — contre les difficultés pécuniaires que causerait le décès du chef de ménage, en prenant des **assurances-vie**.

2.2. LE SECOND STADE D'INVESTISSEMENT (40 A 55 ANS)

L'impression qui prévaut lorsqu'on analyse les comportements des ménages à ce stade, est qu'ils disposent, parfois même d'une façon assez soudaine, de disponibilités importantes dont l'emploi n'a peut-être pas été précisément prévu. Ce n'est pas pourtant que ces ménages manquent de motivations : d'une part ils ont à satisfaire des désirs importants de consommation, qu'il s'agisse d'organiser le cadre de leur vie quotidienne, de prendre des vacances fréquentes et variées, de faire des voyages, d'assurer à leurs enfants une vie agréable et de mettre à leur disposition les meilleurs moyens d'acquérir une instruction supérieure, toutes choses qu'ils peuvent s'offrir sans difficulté pour la plupart ; d'autre part, ils ont un réel souci de leur avenir, mais semblent hésiter sur les meilleurs moyens de l'assurer.

Dans de nombreux cas, après une période consacrée à **bien vivre** mais aussi à **des investissements divers**, on assiste à une seconde période d'**investissements dans la profession et dans le logement**. Il s'agira, d'une part d'**accroître les possibilités de rendement** du travail en touchant par exemple une clientèle nouvelle soit en changeant de résidence, soit en modernisant ses méthodes de travail, soit encore en modifiant ses

activités lorsque celles-ci subissent le contre-coup d'une conjoncture défavorable, d'autre part de s'assurer, à partir de l'activité professionnelle **une source de revenus futurs**. Dans cette perspective, on voit par exemple un avoué chercher à donner de la valeur à son étude en modernisant son équipement mécanographique, et un dentiste créer un cabinet de groupe qu'il pourra continuer à gérer même lorsqu'il aura cessé son activité de praticien.

Il s'agit souvent dans ces cas, non seulement d'investissements en **matériels**, mais aussi d'achats immobiliers : **achat du local professionnel**, **achat du logement** lorsqu'un déplacement du ménage a été nécessaire.

Tous ces investissements ont été financés à partir de disponibilités accumulées, parfois de liquidations d'actifs (biens immobiliers hérités, valeurs mobilières acquises ou héritées), mais ont toujours exigé le **recours à des emprunts**. Il s'agit le plus souvent de prêts d'origines diverses. Provenant **de particuliers** (famille ou amis) ils sont presque toujours préférés en raison de l'absence d'intérêts ou d'un taux très bas, malgré l'exigence fréquente du court terme. Les prêts provenant d'intermédiaires financiers sont le plus souvent des **prêts bancaires**, quelquefois garantis par un portefeuille, rarement des **prêts d'établissements spécialisés** (Crédit hôtelier).

Deux ménages seulement parmi ceux qui ont entre 40 et 55 ans n'ont pas entrepris de nouveaux investissements dans leurs professions. L'un s'est lancé récemment dans une opération immobilière avec d'autres membres de sa famille (construction de bungalows destinés à la location, sur la Côte d'Azur), l'autre qui rembourse encore actuellement ses emprunts logement, projette seulement des travaux d'agrandissement de celui-ci, sans rapport avec sa profession.

Les chefs de ménages âgés actuellement de plus de 55 ans n'ont pas mentionné de seconde étape de leur carrière professionnelle. Il semble que dans cette phase de leur vie, ils se soient bornés à accroître leur portefeuille de valeurs mobilières, et à entretenir les biens immobiliers dont ils avaient hérité.

A ce point de vue, il est intéressant de signaler que, dans toutes les générations, l'attitude la plus fréquente à l'égard **des héritages**, qu'il s'agisse de biens immobiliers ou de valeurs mobilières, est **une attitude conservatrice**. A des motifs d'intérêt se joignent certainement des motivations « sentimentales » (qualificatif souvent employé par les sujets eux-mêmes). On retrouve le même type d'attitude chez l'un des interviewés, héritier d'actions de sociétés familiales (mais très importantes) qui se fait un devoir d'en racheter chaque fois qu'il y a vente, ou augmentation de capital.

Enfin, parallèlement à ces investissements et placements divers, certains chefs de ménage cherchent **d'autres solutions au problème de la retraite** : quelques-uns ont pu cotiser à une retraite de cadres, un autre à une assurance-capitalisation, d'autres en sont encore à rechercher un système de retraite complémentaire intéressant (médecins surtout).

2.3. L'APPROCHE DE LA RETRAITE (APRÈS 55 ANS)

Quel que soit le montant de leurs revenus, et le degré d'activité professionnelle qu'ils ont conservé, tous les ménages dont le chef a dépassé 55 ans, ayant cessé tout investissement professionnel et immobilier (mis à part les travaux d'entretien) consacrent toutes leurs disponibilités à des **placements financiers** :

a) Gestion **du portefeuille**, essentiellement dans le but de maintenir le capital existant, et dans l'espoir de l'accroître encore un peu.

Ces portefeuilles, dont certains doivent être très importants, sont composés, et **d'actions et d'obligations** (5 sur 6), sauf un qui n'est composé que d'obligations (vieux courtier de Châlon). En général, les actions sont françaises et étrangères, les obligations sont françaises. Deux médecins, qui suivent en cela les conseils d'une revue professionnelle « Propos utiles aux médecins », ont fait quelques achats d'**or**, qu'ils considèrent comme une « réserve ». Les préférences vont, en ce qui concerne les actions, vers les valeurs « sûres » (il s'agit parfois de sociétés étrangères ou « internationales ») et pour les obligations, vers celles qui sont « indexées ». Cette exigence de l'indexation se retrouve d'ailleurs souvent dans l'ensemble des interviews : la non-indexation de la plupart des valeurs est un des motifs principaux du détournement de ce type de placement.

b) **Rachat de cotisations et versements à des caisses de retraite** : plusieurs ont dépassé 65 ans et continuent leur activité essentiellement pour pouvoir atteindre un certain niveau de retraite ; d'une part, les systèmes obligatoires sont relativement récents et les personnes de cette génération n'ont pu commencer à cotiser que très tard, d'autre part certains d'entre eux ont subi des interruptions d'activités, du fait de la guerre de 1939 ou de la guerre d'Algérie.

c) **Autres placements** : il s'agit de dépôts plus disponibles, la nécessité de la liquidité se faisant sentir encore dans ces ménages, qui ont quelquefois encore des responsabilités familiales : parents ou beaux-parents à aider, enfants n'ayant pas encore terminé leurs études, patrimoine immobilier à entretenir. Ces liquidités s'accumulent à la Caisse d'Épargne ou sur des livrets de même type (« Caisse St-Jean » à Châlon, où l'intérêt est de 3 1/2 %), ou encore sur des comptes bancaires (petit intérêt sur compte courant).

Il semble que ces ménages âgés aient surtout compté, au cours de leur vie, sur le revenu de leur portefeuille de valeurs mobilières pour assurer « leurs vieux jours ». Ils possèdent en outre des biens immobiliers qui leur assurent le logement — et même quelquefois une résidence secondaire — et dans quelques cas, dont le rapport s'ajoute aux autres revenus (immeubles et terrains de culture en location). Mais ce patrimoine provient plus souvent d'une accumulation de revenus épargnés par les générations précédentes que par les propriétaires actuels.

Les ménages plus jeunes paraissent avoir un comportement différent : ils comptent beaucoup moins sur un revenu éventuel provenant de valeurs mobilières, et s'inquiètent plus tôt des possibilités offertes par **les systèmes de retraite** — bien que cette recherche manque d'information ou que l'offre elle-même soit très pauvre en ce domaine. D'autre part, ils disposent de capitaux pour lesquels ils cherchent des emplois qui permettent à la fois de conserver au patrimoine qui s'accumule une valeur constante, et d'en tirer un revenu, pas obligatoirement immédiat, mais en tout cas substantiel à l'époque de la retraite. Dans ce but, il semble qu'ils soient attirés en général par **les placements immobiliers**.

3. — LES SALARIÉS

L'ensemble de cette étude porte sur 50 interviews de ménages, dont 28 cadres moyens et 22 cadres supérieurs. Considérant que le montant global de l'épargne ne pouvait en général atteindre une valeur notable qu'au delà d'un revenu annuel de 10 000 F, on avait décidé de n'interroger ni employés ni ouvriers. En effet, la tranche supérieure des revenus dans ces catégories se trouve être la même que la tranche inférieure chez les

cadres moyens et les contremaîtres, et l'on peut penser qu'il n'y a guère de différence toutes choses égales d'ailleurs entre le comportement d'un employé et celui d'un cadre moyen. Cette hypothèse se trouve renforcée après analyse des interviews : il apparaît qu'il n'y a pas de différences notables dans la nature des comportements des cadres moyens et supérieurs dans leur ensemble, mais que la variété des conduites semble résulter beaucoup plus de la différence entre les revenus, et des aléas historiques et conjoncturels, que de motivations disparates.

On note aussi dans les deux groupes une évolution dans les attitudes, notamment en ce qui concerne le crédit, entre les générations les plus jeunes, et la plus ancienne.

La classification qui a paru la plus opératoire pour l'analyse des comportements d'épargnant et d'investisseur est celle qui envisage **les tranches de vie successives des ménages**, à savoir : la période qui va du début de la vie professionnelle jusqu'à 40 ans, la période entre 40 et 54 ans, et enfin celle qui va de 55 ans à la retraite. Cette division n'équivaut pas à une ventilation par tranches d'âge des chefs de ménages interrogés mais à la prise en considération de toutes les tranches d'âge qu'ont effectivement connues les ménages, soit : 50 ménages pour la première tranche, 38 pour la seconde, et 13 pour la troisième.

Comme on l'avait constaté déjà en étudiant les membres des professions libérales, **les schémas successifs se présentent le plus souvent de façon discontinue**, c'est-à-dire que le projet du ménage ne va pas au delà de l'objectif prochain qu'il se propose. Cette attitude paraît liée au souci souvent exprimé, de ne pas abaisser le niveau de vie en deçà d'une limite, variable selon les ménages, mais qui a tendance de toute façon à s'élever en même temps que le niveau des revenus.

Le tableau ci-dessous indique les tranches de revenus dans lesquelles les ménages interrogés ont déclaré s'être trouvés en 1966.

TABLEAU 4

Revenus (en F)	Cadres moyens	Cadres supérieurs	Total
10 à 20 000	11	0	11
20 à 30 000	10	3	13
30 à 40 000	5	8	13
40 à 50 000	2	5	7
50 à 60 000		3	3
60 à 70 000		2	2
70 à 80 000		1	1
TOTAL	28	22	50

Ce tableau appelle deux commentaires :

1. Les revenus des cadres moyens qui composent l'échantillon se distribuent « grosso modo » de part et d'autre de la moyenne des salaires masculins de cette catégorie (1). Ils sont tous supérieurs à 10 000 F par an.

(1) Salaires mensuels moyens en 1965 (hommes) : cadres supérieurs 3 690 F, cadres moyens 1 812 F, contremaîtres 1 500 F. Source I.N.S.E.E. (*Études et Conjoncture* n° 4, avril 1967).

2. Les revenus des cadres supérieurs atteints par l'enquête, tous supérieurs à 20 000 F par an, se distribuent aussi de part et d'autre du salaire moyen des cadres supérieurs masculins.

Il semblerait donc que, au cours de cette enquête, et comme cela a été constaté souvent à l'occasion d'enquêtes par sondage, les salariés n'aient pas cherché à minimiser le montant de leurs revenus annuels.

3.1. LE COMPORTEMENT DES SALARIÉS JUSQU'A 40 ANS

18 chefs de ménages, dans l'échantillon étudié, avaient moins de 40 ans ; parmi eux, cinq étaient encore célibataires. Il est donc possible de comparer les comportements actuels des jeunes à ceux qu'ont eus des ménages plus âgés, pendant la même période de leur vie.

3.1.1. — Les célibataires

Si la plupart des célibataires n'épargnent pas plus actuellement qu'avant-guerre, ceux qui néanmoins représentent un ménage distinct de celui de leurs parents, commencent à s'équiper en meubles, appareils ménagers, voiture. En cela, leur comportement est déjà proche de celui des jeunes ménages.

Ceux dont les revenus sont déjà importants (cadres supérieurs) ou qui bénéficient de ressources exceptionnelles (dommages de guerre par exemple) ont dû chercher à placer ces disponibilités, mais ces cas, isolés, paraissent plutôt confirmer le **manque de motivations à l'épargne des jeunes célibataires**. Cette attitude peut souvent être masquée par le fait qu'en général à ce stade, le niveau de revenu est faible, mais dans les cas où des disponibilités réelles existent, il semble que les solutions adoptées ne débouchent pas sur des objectifs précis. Par exemple, un jeune pharmacien salarié dans un laboratoire accumule un capital en obligations, mais il ne sait absolument pas s'il l'utilisera pour acheter une officine, une résidence secondaire, un bateau... En tout état de cause, il ne ressent **aucun besoin de revenus supplémentaires**, ni actuellement ni dans l'avenir car il se sent très garanti par les assurances sociales et la perspective d'une retraite.

3.1.2. — Les jeunes ménages

Le **mariage** semble modifier ces dispositions. Qu'il s'agisse de cadres moyens ou supérieurs, les jeunes ménages consacrent d'abord à leur **équipement** tout ce qui, dans leur revenu, n'est pas attribué aux dépenses de consommation courante. Le financement de ces achats, qu'il s'agisse de meubles, d'articles électro-ménagers, de voitures ou de travaux d'aménagement du logement, est alors conditionné par l'**attitude psychologique du ménage à l'égard du crédit**. Si cette pratique est absolument rejetée par les anciennes générations, qui se sont équipées au fur et à mesure de l'accumulation des sommes nécessaires — et ceci non seulement au début de leur carrière mais aussi lors du renouvellement de ces équipements — elle est encore refusée par bon nombre de jeunes ménages. Cette attitude, qui ne semble pas en rapport avec l'une ou l'autre des variables sociologiques qui ont pu être isolées dans cette étude, paraît avoir des racines psychologiques profondes et ne répond, en tous cas à aucune motivation rationnelle (il s'agit aussi bien du crédit à la consommation que d'éventuels prêts, familiaux ou autres, destinés à financer ces achats). En effet, les

ménages qui affirment « ne jamais avoir de dettes », « ne pas aimer payer des traites » ou « faire son épargne soi-même », envisagent fort bien de faire des emprunts pour acheter leur logement « parce qu'il n'y a pas d'autre moyen », alors qu'il s'agira d'un endettement beaucoup plus considérable et de traites à payer pendant de longues années. D'autre part, le coût excessif du crédit à la consommation n'est presque jamais mentionné. On constate cependant une évolution très nette d'une génération à l'autre : les ménages âgés de plus de 55 ans ont attendu souvent les dernières années d'activité pour se décider à emprunter en vue d'accéder — enfin — à la propriété (dans un cas, cette décision n'a jamais pu être prise, au grand regret actuel de l'intéressé) ; les ménages de 40 à 55 ans se sont lancés plus tôt dans cette opération, et l'on trouve parmi eux de chauds partisans du crédit à la consommation ; les plus jeunes n'hésiteraient pas à s'endetter pour le logement, et se partagent à peu près en nombre égal entre partisans et non-partisans du crédit à la consommation.

Le second objectif des jeunes ménages est **l'acquisition du logement** : il semble que ce projet soit mis actuellement plus tôt à exécution que dans les générations précédentes :

— dans 4 cas, sur 18 jeunes ménages, il est en cours de réalisation, dans 2 cas une épargne-logement est commencée ;

— sur 12 propriétaires âgés de 40 à 55 ans (sur 19) un seulement a acquis son logement avant 40 ans.

Deux arguments sont avancés pour justifier ce comportement : d'une part, un chef de ménage jeune court moins de risques, en s'endettant, à partir du moment où il se sent assuré de son emploi, qu'un homme plus âgé ; d'autre part il vaut mieux se débarrasser des gros investissements (que l'on considère comme nécessaires) quand on a encore peu d'enfants et qu'ils sont jeunes, de manière à pouvoir dégager facilement en temps voulu les dépenses imposées par la présence au foyer de plusieurs adolescents, et plus tard même pouvoir leur fournir une aide d'« installation », en espèces ou en nature (trousseaux, meubles...).

Il reste cependant que de nombreux jeunes ménages, qui souhaiteraient être propriétaires de leur logement n'ont encore qu'une vague idée de la façon dont ils le financeront, surtout chez les cadres moyens dont les revenus sont nettement plus faibles.

Dans tous les cas, l'achat réalisé ou non, nécessite un apport personnel qui se forme la plupart du temps par **accumulation de liquidités** sur des comptes chèques, sur des livrets ordinaires de la Caisse d'Épargne, sur des livrets d'épargne-logement (pour des achats en projets), ou éventuellement par emploi de **ressources exceptionnelles**. Les emprunts sont de diverses sortes : prêts de la famille, Crédit foncier, prêt de l'employeur, prêt bancaire, et en général il y a **combinaison de plusieurs sortes de prêts, dont la durée est différente**, le plus long étant en général de **20 ans**.

Certains éléments de la situation modifient parfois les comportements, sans pour autant faire disparaître les motivations fondamentales :

— la disposition d'un logement de fonction (2 cas) repousse la réalisation de l'achat à une date ultérieure, et même à l'âge de la retraite lorsqu'on prévoit la conservation de ce statut d'occupation ;

— l'assurance d'hériter d'un immeuble qui pourra être utilisé à la retraite, ou permettra l'acquisition d'un logement à sa convenance (2 cas) évite de prévoir un tel investissement.

— l'instabilité de l'emploi (2 cadres moyens) ne permet pas de prendre des engagements à long terme.

Enfin certains chefs de ménages prennent des **assurances sur la vie** (décès ou mixtes) pour la sécurité de leur famille (4 cadres moyens, 2 cadres supérieurs) ; certaines assurances-cadres obligatoires prévoient d'ailleurs des assurances-décès qui paraissent suffisantes, surtout chez les cadres supérieurs (un cadre célibataire précise qu'en cas de décès ses héritiers toucheraient 3 années de salaire).

L'organisation précise du budget, sauf pour les célibataires, et les ménages qui disposent de deux salaires, paraît être — et avoir été — à ce stade, une nécessité, surtout lorsqu'on souhaite devenir propriétaire de son logement le plus rapidement possible. **Chez les cadres supérieurs**, un niveau de revenu plus élevé, et dont on escompte semble-t-il une élévation constante, permet d'envisager **d'autres investissements** : achat de résidences secondaires, placements en valeurs mobilières, parfois déjà commencés pendant une période de moindre dépense. Dans ces derniers cas la préférence est en faveur des obligations.

3.2. LES SALARIÉS ENTRE 40 ET 55 ANS

C'est pendant cette période de leur vie que les salariés de cette génération achètent ou font construire leur logement. Il semble que l'âge le plus fréquent auquel se prend cette décision soit **42 ans**. Sur 19 ménages se trouvant actuellement dans cette tranche d'âge : 12 ont acquis leur logement, dont 10 entre 40 et 50 ans, un vers 30 ans, et un à 53 ans. Dans les ménages plus âgés, les cadres supérieurs sont aussi devenus propriétaires de leur logement avant la cinquantaine, mais au contraire les cadres moyens ont attendu cet âge pour prendre cette décision. Il semble bien dans leur cas que la difficulté psychologique à accepter l'idée du crédit soit la cause de cet atermoiement, car c'est après une longue période d'accumulation de liquidités ou semi-liquidités que la décision a été prise. La prise de conscience simultanée de **l'effet de l'inflation** sur le capital accumulé, et de la hausse constante des prix de l'immobilier a mis les intéressés devant l'évidence de l'inutilité de leurs efforts. Le recours au crédit leur est apparu alors comme la seule possibilité d'accéder à la propriété, ce qui explique le choix d'un comportement inhabituel et jusque-là réprouvé. La part empruntée est cependant très inférieure (de l'ordre de 30% du prix total) à celle qui permet actuellement aux ménages de se rendre acquéreurs de leur logement. On a vu qu'un cadre supérieur, professeur ayant atteint cette année l'âge de la retraite et qui ne s'était pas décidé à franchir ce pas en temps opportun a dû renoncer à son rêve de finir ses jours « dans ses murs ».

L'investissement pendant cette période est donc essentiellement constitué par une **accumulation financière en vue de l'achat du logement**, puis par le **remboursement des emprunts** contractés à cette occasion. L'accumulation se fait essentiellement sur des **comptes-chèques** (on note une préférence pour le chèque postal chez les fonctionnaires, pour les chèques bancaires chez les salariés du secteur privé) et à la **Caisse d'Épargne** : il y a surtout transfert du compte au livret lorsque la somme accumulée est considérée comme assez importante. Cette réserve est constituée parfois partiellement de **bons du Trésor**, toujours en raison de leur liquidité. Ces placements sont les seuls que l'on rencontre chez les cadres moyens, du moins pendant cette période.

Les **emprunts** sont presque toujours multiples, et comprennent le plus souvent le **Crédit Foncier**. Les prêts familiaux paraissent plus rares que dans les autres catégories, surtout chez les cadres moyens. Parmi les autres prêteurs on note souvent : l'employeur (qui est le plus souvent une société), la Caisse des Cadres, le Crédit immobilier. On rencontre rarement des prêts bancaires.

Cet effort d'investissement n'est cependant consenti la plupart du temps, qu'à condition de ne pas comprimer certaines parties du budget considérées comme prioritaires, même chez les cadres moyens dont les revenus sont les plus faibles, à savoir l'alimentation et le vêtement (surtout s'agissant des enfants), l'éducation des enfants, parfois qualifiée d'« investissement permanent », et certaines dépenses de loisirs, notamment les vacances. Le poste le plus facilement comprimé est celui qui s'exprime sous le terme de : « sorties ». Il semble que le salarié tienne plus — à revenu égal — au **maintien du niveau de vie** auquel il a pu accéder que, par exemple, le commerçant qui accepte plus volontiers qu'une période de privation momentanée succède à une période de bien-être. Le salarié, qui est **tranquillisé par les divers systèmes d'assurances** auxquels il est affilié (sécurité sociale, assurances-décès, mutuelles complémentaires, caisses de retraites-cadres) ne cherche à se constituer un patrimoine que dans la mesure où celui-ci lui procure une jouissance immédiate (équipement, logement, résidence secondaire) et n'exige pas de renoncer à certaines habitudes de vie.

C'est donc en fonction surtout du niveau de revenu que d'autres types d'investissements ou de placements apparaissent dans le comportement des salariés. Certains salariés sont moins pressés que les autres d'acquérir leur logement, soit parce qu'ils bénéficient d'un logement de fonction, soit parce que leur profession les oblige à changer de lieu de résidence : ils transfèrent alors leur goût de la propriété du logement sur une **résidence secondaire** parfois acquise (mais à peu de frais), parfois héritée. Dans aucun cas il n'a été noté d'emprunt pour financer ces investissements : l'installation ou les réparations se font peu à peu, au fur et à mesure des disponibilités. La plupart du temps, ces ménages repoussent à plus tard l'acquisition d'un logement, qui sera disponible pour la retraite. D'autres enfin en sont dispensés par la perspective d'un héritage.

Ceux qui bénéficient des **plus hauts revenus** — et dans le calcul des revenus il conviendrait d'insérer la valeur du loyer du logement pour ceux qui sont logés par leur employeur, et ceux qui ont accédé à la propriété — peuvent encore dégager des disponibilités de placements autres que l'investissement immobilier : il s'agit alors d'**achat de titres**, comportement qui a souvent pour origine un héritage. Comme on l'a signalé à propos des ménages d'indépendants, il semble que chez les salariés aussi les valeurs héritées soient conservées, et lorsqu'une obligation arrive à échéance, on réemploie cet argent de la même façon. Même chez ceux dont le portefeuille est composé d'actions et d'obligations, ce dernier type de valeur paraît avoir, actuellement du moins, la faveur de cette clientèle. Cette réserve a souvent pour but, soit de constituer une partie de l'apport nécessaire à l'acquisition du logement, soit de permettre d'aider les enfants au moment où ils quitteront le foyer familial. On voit que même ce type de placement garde pour cette population un **caractère provisoire** : il s'agit de conserver sa valeur à un capital qui doit pouvoir être utilisé immédiatement selon les besoins. A ce stade de la vie des salariés, il semble qu'on ne pense encore pas de façon précise à la retraite : les responsabilités professionnelles et familiales, le maintien d'un certain style de vie, et même, la réalisation des désirs encore insatisfaits constituent toutes les motivations de la conduite. En fait, les intéressés sont suffisamment rassurés sur

leur avenir par la perspective de toucher une retraite de cadre, qu'ils appartiennent au secteur public ou au secteur privé.

3.3. L'APPROCHE DE LA RETRAITE

Parmi les ménages qui ont actuellement dépassé 55 ans, plusieurs remboursent encore des **emprunts-logements** : ceux qui, par crainte du crédit, ou pour des raisons professionnelles (logement de fonction, mobilité), n'ont pu réaliser l'achat du logement avant 50 ans, et même plus. Mais ces remboursements sont en général de moins en moins lourds pour un budget qui lui, est encore en augmentation (particulièrement chez les fonctionnaires), aussi des **disponibilités nouvelles** se dégagent : jointes à des réserves déjà faites, elles permettent souvent des **investissements au profit des enfants** :

- achat — ou tout au moins participation à l'achat — de logement (4 cas),
- aide financière, ou sous forme de biens d'équipement (2 cas).

Dans tous les cas, une partie du revenu est épargnée dans le but de chercher à **maintenir durant la retraite, le niveau de vie auquel on s'était habitué** pendant la vie active. Parmi les hauts revenus, des dépenses exceptionnelles sont même prévues : un voyage autour du monde par exemple. Il n'est jamais question, après un dernier effort fait en général au moment de leur mariage, de chercher à accumuler un patrimoine pour le léguer à ses enfants. Évidemment, les biens immobiliers leur reviendront après le décès des parents, mais ils n'ont pas été acquis dans ce but, et les actifs financiers ne sont destinés qu'au bien-être du ménage qui les possède actuellement. Ce comportement est souvent très nettement explicite, et la perspective de liquider certaines valeurs est envisagée. Cependant celles-ci sont choisies surtout en raison de leur rendement, car leur destination est surtout l'**accroissement des revenus** provenant des retraites : les obligations, et parfois les S.I.C.A.V., sont nettement préférées aux actions. Les dépôts en **Caisse d'Épargne**, les **bons du Trésor**, continuent pourtant à avoir la faveur de ce public, en raison non seulement de leur liquidité — dans la mesure où une partie de cette réserve peut être utilisée pour des dépenses diverses — mais aussi à cause de l'**exonération d'impôts**. Certains ménages en effet — et notamment lorsque les deux époux touchent un salaire — sont parvenus, à cette époque où leurs charges de famille ont considérablement diminué, à un niveau de revenu fortement imposable. Ces ménages supportent alors difficilement de payer des impôts sur une part de leur revenu qui résulte directement des économies faites sur le produit de leur travail, et dont ils sont conscients qu'elle ne représente guère plus que la compensation de la dépréciation de la monnaie.

CHAPITRE 2

COMPORTEMENTS ET ATTITUDES A L'ÉGARD DES DIVERS TYPES DE PLACEMENTS

On a cherché, dans ce chapitre, à regrouper les conclusions qui ressortaient de l'étude des trois groupes socio-professionnels, en les rapportant aux diverses possibilités de placements et d'investissements qui s'offrent aux ménages.

Les types de placements envisagés sont, successivement :

1. — Les biens immobiliers.
2. — Les placements liquides.
3. — Les investissements d'entreprise.
4. — Les placements en valeurs mobilières.
5. — Les assurances-vie et les systèmes de retraite.

1. — LES BIENS IMMOBILIERS

Les biens immobiliers représentent, pour l'ensemble des ménages composant l'échantillon étudié, **la part la plus importante du patrimoine**, que l'on considère celui-ci du point de vue de **sa valeur**, ou du point de vue du **nombre de ménages** possédant ce type d'actif ou en souhaitant la possession. Un pointage des ménages qui n'ont actuellement aucun bien immobilier et n'en attendent en aucune façon la possession ne totalise que 14 ménages sur les 100 interrogés ⁽¹⁾. Ceci montre bien l'intérêt porté à ce type de biens, même en tenant compte des différents modes d'accession à la propriété puisque les héritages ou les dons de cette nature sont la plupart du temps conservés. On remarque même que lorsqu'il y a cession d'un bien immobilier hérité, le produit de la vente est utilisé pour une acquisition de même nature.

Ce comportement procède semble-t-il de deux attitudes que l'on rencontre dans toutes les catégories étudiées, et à tous les âges : **le goût de la propriété immobilière** et **le respect des biens hérités** des parents (on les conserve tels quels, sinon on les transforme en éléments de patrimoine présentant au moins les mêmes garanties de sécurité). Cette dernière attitude n'est pas spécifique des héritiers de biens immobiliers puisqu'on la retrouve lorsqu'il s'agit d'héritages de valeurs mobilières. L'attrait de la propriété immobilière revêt différents aspects selon la destination du bien : logement du ménage, résidence secondaire, immeuble de rapport, etc. On étudiera donc successivement les comportements et les attitudes à l'égard de chacun de ces types de biens.

(1) Rappelons qu'il s'agit de ménages gagnant plus de 10 000 F par an.

1.1. LE LOGEMENT DU MÉNAGE

a) Prépondérance de ce type d'actif

Les analyses précédentes ont mis en évidence l'importance et souvent la priorité accordées par les ménages à l'acquisition de leur logement. Le tableau 5, où l'on a cherché à faire apparaître non seulement les données de fait mais aussi les attitudes, en faisant intervenir les projets, montre que cet attrait est grand dans tous les groupes professionnels et à tous les âges. L'influence du revenu ne semble pas jouer sur ces comportements, sauf chez les cadres moyens où la faiblesse des ressources de certains ménages peut limiter les projets d'accession à la propriété.

TABLEAU 5

Comportement et attitudes à l'égard de la propriété du logement

Classes d'âge	Statut socio-professionnel	Propriétaires et en cours d'accession à la propriété	Autres statuts avec projets d'accession à la propriété	Autres statuts sans projet
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Acquéreurs et créateurs d'entreprises	1 3 3	2 2 0	2 2 0
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Sociétés familiales	2 1 (héritage) 6 (4 héritage)	2 1 0	1 0 1
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Professions libérales	1 (héritage) 7 3 (2 héritage)	4 1 0	1 1 3
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Cadres moyens	2 5 5	5 1 0	5 4 1
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Cadres supérieurs	2 7 4 (1 héritage)	2 2 0	2 0 3
TOTAL ...		52	22	26 (*)

(*) Parmi ceux-ci, 4 salariés, dont 3 occupent actuellement un logement de fonction, comptent vivre, à leur retraite, dans un logement dont ils seront propriétaires : 2 sont actuellement des résidences secondaires, 2 sont des héritages escomptés.

D'autre part, ce tableau indique que l'héritage a une part relativement restreinte dans l'accession à la propriété du logement : sur 52 propriétaires ou en cours d'accession, 9 seulement ont hérité de leur logement, et les 22 ménages qui projettent de devenir propriétaires sont de futurs acquéreurs (ceux qui escomptent se loger plus tard grâce à un héritage ont été classés avec les « sans projets »). Notons que les héritages sont le plus fréquemment observés chez les héritiers de sociétés familiales et les membres de professions libérales, qui se trouvent placés dans les plus hautes catégories de revenus.

b) Accession à la propriété et classe d'âge

On avait observé chez les salariés un abaissement de l'âge moyen d'accession à la propriété, qui se situerait actuellement vers la quarantaine. Le tableau 5 indique que, dans toutes les catégories, tout projet d'accession à la propriété du logement cesse à partir de 55 ans. Il semble bien que cet âge limite soit lié à la nécessité admise par tous les futurs propriétaires de recourir à l'emprunt. Cette attitude s'oppose à un comportement plus ancien qui consistait à épargner pendant la majeure partie de la vie active, pour acquérir un logement à l'âge de la retraite, ce qui impliquerait l'existence de projets d'accession entre 55 et 65 ans environ. Or la nécessité de contracter des prêts oblige à prévoir un certain délai de remboursements, et de paiement des intérêts, qui doit être pris obligatoirement pendant la période d'activité professionnelle, les ressources des retraités ne permettant pas de faire de tels versements.

L'enquête permet de fixer le début de cette évolution du comportement des ménages aux années qui ont suivi la guerre ; en effet, les achats ou les constructions réalisés avant-guerre et même vers 1945 ont presque toujours été payés comptant, alors qu'après 1945 cette éventualité est très rare (elle concerne des cas où le ménage a fait construire en échelonnant ses paiements).

Il semblerait — et ceci a été souligné dans le chapitre précédent — que les générations les plus anciennes se soient laissées difficilement entraîner à faire usage du crédit. Cependant le désir de posséder son logement a, la plupart du temps, vaincu les résistances psychologiques et morales qui s'opposaient à cette conduite, puisque plusieurs ont fini, dix ans avant leur retraite (ayant constaté l'inégale vitesse d'accroissement de leur épargne et du prix des logements) par se résoudre à l'achat en contractant un emprunt. Mais si l'apport personnel de ces ménages se montait à environ 70 % du prix global du logement, les acheteurs actuels, plus jeunes, réduisent cet apport à de plus faibles proportions en faisant intervenir plusieurs prêteurs et en jouant sur la durée différente de ces prêts. Il semble bien que les plus jeunes générations n'éprouvent aucune résistance psychologique à l'endettement, lorsqu'il s'agit de l'acquisition du logement, **surtout si la durée des prêts est longue**. L'attitude qui prévaut semble être de **préférer s'endetter de bonne heure** — dès que l'on peut tabler sur des ressources régulières — **de façon à être libéré des gros investissements à l'époque où les charges de famille sont les plus lourdes**. C'est en tout cas l'attitude la plus fréquente chez les salariés et les membres des professions libérales. **La perception de l'inflation constante** pendant les dernières décennies — pas toujours estimée au même taux, mais très généralement perçue — fait prévoir que les remboursements ne pèseront que légèrement sur le budget dans les dernières années du prêt.

Cette attitude à l'égard du crédit logement paraît spécifique : on ne l'observe pas à propos du crédit à la consommation, et elle est beaucoup plus rare lorsqu'il s'agit d'acquérir d'autres biens immobiliers.

Les résistances à l'égard du crédit à la consommation sont encore très vives : on les observe presque toujours chez les vieux, qui dénoncent souvent violemment cette pratique, mais aussi très fréquemment chez les plus jeunes ⁽¹⁾, alors que le crédit logement est parfaitement accepté. Le ton affectif de l'expression de ces attitudes est très caractéristique, et l'argumentation dans les deux cas est presque toujours aussi peu rationnelle. Il semble que le choix de l'une ou l'autre conduite symbolise une prise de position à l'égard d'habitudes traditionnelles : acceptation ou rejet de certaines valeurs transmises jusqu'à présent de génération en génération dans les familles. Ces attitudes, qui n'ont pas paru liées à l'une ou l'autre des catégories socio-professionnelles étudiées, ne paraissent pas plus en rapport avec l'origine sociale familiale, non plus qu'avec le niveau de revenus.

Si cette attitude n'affecte pas le crédit logement, il semble bien que ce soit en raison d'une part de sa rentabilité économique à long terme, d'autre part de l'intensité des motivations favorables à la propriété du logement.

c) Analyse des motivations

L'ensemble des motivations en faveur de la propriété du logement exprimées au cours de cette enquête ont été regroupées sous quatre rubriques :

— les motivations « personnelles », qui font référence à la personne des responsables des décisions, c'est-à-dire à des besoins et des désirs individuels ;

— les motivations « professionnelles » qui font référence à des besoins de l'entreprise ou de l'exercice d'une profession en général ;

— les motivations « économiques » qui se situent au niveau de l'organisation du budget du ménage (considéré comme unité économique) à court et à long terme ;

— les motivations « patrimoniales » qui se réfèrent au devenir de la famille considérée comme cellule psycho-sociale.

Les motivations personnelles sont quasi générales.

Même les locataires sans projets d'accession à la propriété en font état, et invoquent des circonstances indépendantes de leur volonté pour expliquer leur non-satisfaction. Un seul d'entre eux (jeune et célibataire) s'est déclaré absolument satisfait par le statut de locataire.

Ces motivations, qui s'expriment souvent par des formules du type « désir d'être chez soi », « d'être dans ses murs », « d'avoir un toit pour ses vieux jours », impliquent un sentiment d'anxiété, d'insécurité, qui fait rechercher la protection de murs « qui vous appartiennent ». La satisfaction de ce désir donne au contraire une impression de détente, que rend bien les termes employés de : « tranquillité », « liberté », « indépendance ». Mais quelle est cette liberté, cette indépendance ? Il s'agit d'abord de se libérer des fantaisies et des exigences d'un propriétaire : on « est sûr de

(1) On a vu que les jeunes salariés, qui semblent rarement avoir été aidés par leurs familles pour leur équipement, se partagent de façon sensiblement égale en partisans et adversaires du crédit.

rester », on « peut faire ce que l'on veut » (c'est-à-dire effectuer les installations et transformations que l'on désire), ensuite — et parfois surtout — **de ne plus être soumis à des hausses imprévues, et peut-être indéfinies, du loyer.**

D'autre part, en raison de cette incertitude, et parfois du montant des loyers, le logement loué n'est quelquefois pas conforme aux désirs de l'occupant en ce qui concerne sa taille, son confort et d'une façon générale son « agrément » : l'accession à la propriété permet un véritable choix d'un logement correspondant aux goûts personnels — d'où souvent une assez longue période de « recherches ».

Ces motivations sont très souvent liées à **la préférence pour l'habitat indépendant**, corrélatif d'une expérience préalable d'habitat collectif. Il s'agit là aussi d'un désir d'indépendance, mais cette fois à l'égard des co-locataires ou co-proprétaires (ne pas gêner et ne pas être gêné) et des contraintes collectives (pouvoir modifier le logement à sa volonté), et d'un besoin d'isolement, de calme qui conduit à désirer s'installer à la périphérie des agglomérations, ou en ville mais dans une maison entourée d'un jardin.

Les motivations professionnelles sont exprimées par les patrons de l'industrie et du commerce et parfois par des membres des professions libérales. Chez les premiers, propriété du logement et propriété des locaux professionnels sont très souvent liées, et c'est surtout la possession des seconds qui a de l'importance. En effet, l'indépendance à l'égard du propriétaire est encore plus vivement souhaitée lorsqu'il s'agit d'une entreprise que lorsqu'il s'agit du logement, malgré la certitude du maintien dans les lieux que donne la propriété du fonds. En outre, la propriété des murs assure en général une plus-value à l'entreprise.

Enfin, la nécessité pour de nombreux patrons et membres de professions libérales de résider à proximité du lieu de travail, et même sur place, agit parfois comme une contrainte sur la conduite de certains ménages.

Les motivations économiques viennent le plus souvent renforcer les motivations personnelles ou professionnelles. Il arrive cependant qu'elles soient seules à l'origine de l'acquisition d'un logement. Dans ce cas, le choix entre le statut de locataire et celui de propriétaire s'est fait sur le seul critère de la **rentabilité** de l'opération : meilleure conservation de la valeur du capital immobilier, utilisation du crédit permettant à la fois la jouissance immédiate d'un bien et la spéculation sur la hausse des prix du logement et sur l'inflation, enfin la considération que le paiement d'un loyer ne correspond à aucune formation de capital. D'où investissement le plus souvent dans un logement en co-propriété considéré dès le début comme temporaire, mais permettant plus tard l'acquisition d'un logement plus conforme aux goûts, en général indépendant.

Chez les acheteurs âgés, à des motivations « personnelles » s'ajoutent souvent des motivations d'ordre économique : la diminution des revenus au moment de la retraite exigera une nouvelle organisation du budget, dans laquelle il est souhaitable de n'avoir pas à prévoir les dépenses de loyer.

Les motivations patrimoniales ont été observées beaucoup moins fréquemment que les précédentes. Il s'agit du désir de créer un patrimoine familial, c'est-à-dire destiné à être transmis, à demeurer dans la famille. Il semble qu'il s'agisse dans ces cas surtout d'une motivation sentimentale : on emploie le terme « maison de famille », considérée comme un élément

nécessaire à l'éducation des enfants, à la formation de souvenirs propres à maintenir la stabilité, la cohésion de la famille. Cette motivation est évidemment liée à une certaine importance de la famille, et ne se rencontre que dans des ménages ayant déjà au moins deux enfants.

1.2. LA RÉSIDENCE SECONDAIRE

La propriété d'une résidence secondaire est beaucoup plus rare que celle du logement, et son acquisition apparaît le plus souvent dans le comportement des ménages après la réalisation d'autres investissements, concernant notamment la profession, le logement, et l'équipement en biens durables. Elle fait l'objet cependant d'un intérêt certain parmi les ménages interrogés au cours de cette étude, comme on peut le voir sur le tableau 6.

TABLEAU 6
Comportements et attitudes
à l'égard de la propriété d'une résidence secondaire

Classes d'âge	Statut socio-professionnel	Résidences achetées		Résidences héritées		Projets d'achat
		Usage seul	Usage + rapport	Possédées	Escomptées	
25 à 39 ans 40 à 54 ans	Entrepreneurs anciens salariés (0)					
	Entrepreneurs installés par famille (2)			1	1	
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Entrepreneurs en sociétés familiales (7)	2		1 1 (+ 1 vendue)	1	2
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Professions libérales (9)		2	1 (dot) 2	2	1 1
25 à 39 ans 40 à 54 ans	Cadres moyens (5)	2			1	1 1
25 à 39 ans 40 à 54 ans 55 ans et plus	Cadres supérieurs (10)	1 1		4 1		2 1
TOTAL		6	2	11	5	9

Environ un tiers des ménages achètent, héritent ou projettent d'acheter une résidence secondaire. On voit nettement sur ce tableau que cet intérêt est surtout le fait des catégories dont les revenus sont les plus élevés : patrons héritiers de sociétés familiales, professions libérales et cadres supérieurs.

Contrairement au logement, la source de cette propriété est essentiellement l'héritage, mais l'analyse des interviews a montré que l'existence de ce patrimoine exige le plus souvent des investissements en travaux d'entretien et de modernisation.

Les achats de résidences secondaires, comme les travaux qui y sont effectués sont toujours financés sur les ressources du ménage (revenus courants, ou prélèvements sur des réserves), sauf dans le cas d'un membre de profession libérale qui a contracté un prêt pour faire construire un chalet en montagne : les traites ont été payées en partie par la location du chalet.

Dans la plupart des cas, les motivations à l'achat ou à la conservation de résidences secondaires (les résidences héritées sont parfois l'ancien logement des parents) sont uniquement d'ordre « personnel » : désir de calme et d'isolement pendant les week-ends, les vacances petites ou grandes, liberté et espace pour les enfants... L'utilisation comme immeubles de rapport est rare : deux cas où l'usage est en réalité mixte (usage personnel, et location peut-être seulement provisoire).

Chez les salariés, notamment lorsque la vie active n'a pas permis l'acquisition d'un logement (revenu trop faible, déplacements fréquents, logement de fonction) on envisage quelquefois de s'installer dans la résidence secondaire à la retraite.

1.3. LES AUTRES BIENS IMMOBILIERS

Il s'agit de biens de différente nature (immeubles, terrains cultivés, terres incultes) et destinés à différents usages (rapport, spéculation, conservation de capital, aide à des tiers). On a rassemblé dans le tableau 7 les informations concernant ces autres biens.

26 ménages possèdent ou posséderont des biens immobiliers autres que leur logement ou leur résidence secondaire. Parmi eux, quelques uns possèdent plusieurs de ces biens (signe ↔) et ceci n'exclue pas que ces ménages puissent être également propriétaires de leur logement, et (ou) d'une résidence secondaire. En fait, ces biens concernent la plupart du temps des ménages dont les revenus sont élevés, (parmi les cadres moyens, dont les revenus sont les plus faibles, un seul ménage possède un de ces biens). Comme pour les résidences secondaires, l'héritage joue un grand rôle dans l'entrée en possession des immeubles de rapport, et des exploitations agricoles (fermes et terres). Cependant, l'intérêt de ceux qui ont des disponibilités semble être attiré par trois catégories de biens immobiliers :

- les immeubles ou appartements de rapport (6 acquisitions, 2 projets) ;
- les terrains à bâtir, soit par spéculation sur la hausse, soit en vue d'une construction future (6 achats) ;
- les immeubles destinés au logement de tiers, qui sont toujours des personnes dont le ménage se considère, du moins en partie, responsable (en général, les enfants au moment de leur installation) ; ce dernier com-

TABLEAU 7

Comportements et attitudes à l'égard des autres biens immobiliers

Statut socio-professionnel et âge du chef de ménage	Immeubles ou appartements de rapport			Terrains à bâtir			Fermes, terrains cultivés en location			Entreprises commerciales			Logements occupés par des tiers		
	Achats	Héritages	Projets	Achats	Héritages	Projets	Achats	Héritages	Projets	Achats	Héritages	Projets	Achats	Héritages	Projets
Patrons (8)															
25-39 ans				1											
40-54 ans		1		1			1 ←	→ 1							
55 ans et +	3 ←	→ 1	←	→ 1											
Professions libérales (9)															
25-39 ans		1 (escompté)	1												
40-54 ans			1	1											1 (enfant)
55 ans et +	2 ←	1 ←							→ 1 → 1				1 (beaux parents)		
Cadres moyens (1)															
25-39 ans										(Épouse artisanale) 1					
Cadres supérieurs (8)															
25-39 ans															
40-54 ans	1			1								1 (*)			1 (enfant)
55 ans et +		1 ←							1 ←			→ → →	4 (enfants)		
TOTAL	6	5	2	6			1	5		1		1	5		2

(*) Fille esthéticienne.

N.B. Le signe ←→ indique qu'il s'agit d'un même ménage.

portement s'est rencontré le plus fréquemment chez des cadres supérieurs ayant atteint un niveau de revenu assez élevé et considérant les investissements personnels comme terminés.

2. — LES PLACEMENTS LIQUIDES

Cette étude a mis en évidence une gamme de comportements et d'attitudes à l'égard des divers instruments de trésorerie mis à la disposition des ménages. La connaissance des choix effectués, de leurs motivations, et celle du maniement de ces instruments, permet de proposer des explications de la dispersion déjà observée des montants des dépôts, et de la diversité des mouvements de fonds opérés par les ménages (1).

Ont été pris en considération dans ce chapitre seulement les comptes et dépôts « à vue », les placements semi-liquides (bons du Trésor) ayant été classés avec les valeurs mobilières.

2.1. LES COMPTES CHÈQUES

La quasi-totalité des ménages interrogés possèdent au moins un compte bancaire, ou un compte postal.

La nature des comptes et leur utilisation varie selon le groupe socio-professionnel auquel appartient le ménage.

a) Les patrons de l'industrie et du commerce

Sans tenir compte des instruments de dépôts exclusivement à la disposition des entreprises, on a relevé, pour 29 ménages :

- 22 ménages possédant un ou plusieurs comptes courants ;
- 9 ménages possédant un ou plusieurs comptes chèques bancaires ordinaires ;
- 10 ménages possédant un ou plusieurs comptes chèques postaux.

Un seul ménage ne possédait aucun instrument de trésorerie — son entreprise non plus — mais il s'agissait d'un très petit commerçant qui n'avait semble-t-il jamais cherché à développer son affaire.

Ce groupe professionnel est le seul à utiliser systématiquement le compte courant. Il est vrai que les autres catégories y ont difficilement accès, même semble-t-il les indépendants prestataires de services. Mais ces comptes ne sont pas utilisés exclusivement pour la trésorerie des entreprises : dans les petites exploitations, il sert aussi bien aux mouvements de fonds du ménage qu'à ceux de l'entreprise, dans les sociétés importantes, où la comptabilité de l'affaire est tout à fait distincte de celle du, ou des ménages qui la dirigent, ceux-ci peuvent posséder un compte courant personnel, qui leur permet de laisser des réserves à la disposition de la société.

Les avantages reconnus au compte courant pour la trésorerie de l'entreprise sont divers : la possibilité d'être en découvert est une motivation puissante pour un certain nombre d'entrepreneurs qui semblent l'utiliser très couramment. Une partie des patrons cependant est très opposée à

(1) Cf. C.R.E.P. Enquête-pilote Salariés et Inactifs 1964, tome 1, p. 163 et suivantes ; Caisse Nationale d'Épargne, Rapport annuel 1965, p. 7 à 10 et Annexe.

cette pratique, bien que cette possibilité leur soit une garantie d'aide en cas de difficulté (attitude liée en général au refus du crédit à la consommation). Outre le découvert, le fait d'avoir un compte dans une banque permet d'avoir recours à celle-ci pour divers services : information, crédit pour des investissements divers, caution, etc. Il semble que les banques recherchent assidûment la clientèle des industriels et des commerçants, qui mettent à leur disposition des liquidités importantes, et qu'elles se livrent auprès d'eux à une surenchère d'offres de services.

En raison de ces services, et aussi du petit intérêt (1 %) rapporté par les sommes déposées au compte courant (et même au compte chèque ordinaire) les patrons de l'industrie et du commerce préfèrent les comptes bancaires aux comptes postaux. Ceux-ci sont réservés en général aux encaissements faits par l'entreprise, et à certains paiements pour virements. **Les sommes séjournant au compte courant postal ne sont donc pas importantes**, car dès qu'un certain montant est dépassé, le surplus est viré au compte bancaire.

b) Les professions libérales

Tous les ménages membres de professions libérales (ou prestataires de services assimilés à celles-ci) détenaient des comptes chèques, mais aucun n'a précisé qu'il s'agissait de comptes courants.

La préférence pour le compte bancaire est très nette dans ces professions : 18 ménages en détenaient, dont 4 avaient aussi un compte chèque postal, et 3 ménages seulement n'avaient qu'un compte postal.

Les comptes postaux sont utilisés surtout pour des encaissements professionnels, et aussi pour certains paiements du ménage (domiciliation des factures de gaz, électricité, téléphone...). Il faut noter que ce dernier service a été longtemps offert seulement par la poste, mais que de nombreux établissements bancaires en font aussi maintenant l'offre. Il semble néanmoins que l'habitude a été prise et que les comptes chèques postaux continuent à bénéficier de leur priorité dans cette initiative auprès des ménages qu'elle avait intéressés.

Les comptes bancaires servent à la fois à la trésorerie professionnelle et à celle du ménage. Lorsqu'on a obtenu à l'enquête une estimation du **fonds de roulement**, celle-ci se montait à **près d'une année de revenu**. En outre, pour de nombreux ménages, le compte bancaire sert de compte de dépôt lorsqu'on accumule en prévision d'investissements, professionnels ou immobiliers, et aussi parfois avant de décider d'un placement financier. Il semble que l'exigence de la liquidité des dépôts dans ces derniers cas soit liée d'une part à la rareté de l'offre de biens immobiliers (d'où l'importance de la notion d'« occasion » à ne pas manquer), et à l'attitude actuelle d'attente observée chez d'anciens (ou d'éventuels) spéculateurs immobiliers ou boursiers.

c) Les salariés.

Parmi les salariés, la différence de comportements semble correspondre, plus qu'à la dispersion des revenus, des âges, ou des positions hiérarchiques, au clivage entre fonctionnaires et cadres du secteur privé.

Si presque tous possèdent un compte chèque (deux exceptions, parmi les cadres moyens, paraissent correspondre à deux cas exceptionnels), il semble que **les fonctionnaires aient une préférence pour le compte**

postal, et les « privés » pour le compte bancaire. La liaison entre la domiciliation du premier salaire et la décision d'ouverture d'un compte peut faire supposer que les fonctionnaires ont subi une pression en faveur du compte postal, à une époque où ils n'étaient personnellement que peu motivés en faveur de l'un ou de l'autre type de compte. La « commodité » des chèques postaux étant par la suite presque toujours reconnue (facilité des paiements réguliers, envoi d'un relevé à chaque opération) les ménages n'ont en général pas éprouvé le désir de changer, ou de prendre un second compte (6 ménages sur 50 avaient deux comptes, un bancaire et un postal).

En revanche, cette étude n'a pas mis en évidence les motifs de préférence du compte bancaire parmi les cadres du secteur privé. Chez les cadres moyens en particulier, l'ouverture du compte chèque paraît liée, comme chez les fonctionnaires à la domiciliation du salaire, mais la fréquence des choix en faveur de la banque n'a pas été explicitée. Il est possible qu'en l'absence de motifs personnels, le salarié porte son choix sur l'établissement utilisé par son employeur. Il ne s'agit là que d'une hypothèse.

L'utilisation des comptes chèques chez les salariés correspond à deux schémas, qui peuvent être successivement adoptés par un même ménage, selon la nature des objectifs qu'il poursuit aux différents moments de sa carrière :

— **La trésorerie du ménage :** le compte est un instrument pour les opérations financières courantes du ménage ; on y conserve un fonds de roulement variable selon les ménages mais qui ne semble pas atteindre l'importance du fonds de roulement conservé par les membres des professions libérales ; lorsque le dépôt dépasse un montant donné (de deux à trois mois de revenus environ), la somme considérée comme excédentaire fait l'objet d'un autre placement, qui est très fréquemment la Caisse d'Épargne. Les ménages dont les revenus sont les plus bas — ou plus exactement dont le revenu par tête est le plus bas — réduisent au minimum les opérations, souvent limitées à quelques paiements réguliers : loyer, gaz et électricité, toutes les autres dépenses étant réglées en espèces.

— **L'épargne provisoire :** il s'agit d'une accumulation de liquidités, en prévision de grosses dépenses ou d'investissements ; les ménages qui accumulent ainsi des sommes importantes sont en général des non-utilisateurs de la Caisse d'Épargne. Ils sont souvent détenteurs de comptes bancaires portant intérêt de 1 %, et il ne leur paraît pas très avantageux de déplacer leur argent pour 2 % d'intérêt de plus (la suppression récente de cet intérêt était ignorée des ménages à l'époque où les interviews ont été effectuées). En outre, certains ménages qui pratiquent une épargne en vue d'accession à la propriété ont déjà des livrets d'épargne remplis, et continuent alors à accumuler sur leur compte chèque avant la réalisation de l'achat du logement.

2.2. LES LIVRETS D'ÉPARGNE

60 ménages sur 100 ont déclaré posséder au moins un livret d'épargne, dont la plupart sont des livrets A des Caisses d'Épargne. Sur ces 60 ménages, 8 n'utilisaient plus ces livrets, et il est possible que d'autres ménages aient possédé des livrets inactifs, la question n'ayant pas été posée de façon systématique.

La répartition de ces porteurs de livrets est inégale selon l'âge et surtout le groupe socio-professionnel : la fréquence des livrets est plus faible dans

les ménages les plus jeunes (48 %) que dans ceux de plus de 40 ans (60 à 70 %) ; elle est beaucoup plus faible parmi les membres des professions libérales (33 %) que chez les patrons (66 %) et les salariés (68 %). Parmi ces derniers, les fonctionnaires sont presque toujours porteurs de livrets (87 %).

Les comportements d'épargnants propres à ces diverses catégories permettent d'expliquer cette diversité d'attitudes à l'égard des comptes d'épargne. En fait, on distingue deux types de comportement distincts : celui des salariés, et celui des professions libérales. **Les attitudes des patrons de l'industrie et du commerce sont assimilables à celles des salariés**, ce qui n'a rien d'étonnant si l'on rappelle que la plupart ont pendant la première partie de leur vie le statut de salarié et contractent à cette époque des habitudes qu'ils conservent, du moins en partie, par la suite.

Les salariés ont en général, et particulièrement les fonctionnaires, pendant la plus grande partie de leur carrière, des soucis d'investissements et non de placements : ils utilisent donc soit le crédit, soit l'épargne provisoire, ou les deux concurremment. Le dépôt en caisse d'épargne semble être pour beaucoup l'instrument idéal de cette **épargne limitée dans le temps** : les sommes déposées y sont, en partie, protégées de la dévaluation sans que l'on ait à faire aucune démarche pour toucher les intérêts, et restent disponibles pour toute autre utilisation.

La variabilité des montants des dépôts est liée aux objectifs du ménage pendant une période donnée, et aussi à l'attitude de celui-ci à l'égard du crédit. En effet, **il semble que l'on observe une liaison entre l'utilisation de la caisse d'épargne et le refus du crédit à la consommation** : la plupart des ménages qui se refusent absolument à utiliser le crédit pour leurs achats de biens durables, et souvent aussi pour les frais d'entretien des immeubles, l'achat de résidences secondaires... pratiquent l'accumulation préalable sur les livrets de caisse d'épargne. Indépendamment de cette attitude — et compte tenu du caractère récent de l'épargne logement — beaucoup de ménages accumulent sur des livrets, en partie ou en totalité, « l'apport personnel » destiné à financer l'achat d'un logement ou l'acquisition d'un fonds de commerce.

Les membres des professions libérales, beaucoup moins nombreux à posséder des livrets de caisse d'épargne, l'utilisent le plus souvent comme placement d'attente. C'est alors la disponibilité absolue des fonds qui motive ce choix : la décision d'emploi peut survenir à n'importe quel moment, et il faut souvent faire un versement immédiat pour être sûr de réaliser l'opération. Par rapport au compte chèque, l'avantage de la caisse d'épargne consiste dans l'intérêt versé et son exonération d'impôt. Ce dernier avantage est perçu seulement par les ménages dont le revenu imposable atteint les tranches où les taux d'impositions sont forts : les membres des professions libérales en font partie, ainsi que certains cadres supérieurs, surtout ceux qui, en fin de carrière, ont atteint leur niveau de revenus le plus élevé et voient en même temps augmenter le quotient familial du ménage.

Enfin, il faut noter certaines attitudes qui semblent indépendantes des divers critères de différenciation envisagés : **l'attachement traditionnel** à la caisse d'épargne, habitude familiale que certains ménages continuent à pratiquer et cherchent à transmettre à leurs enfants en prenant des livrets à leur nom et en y versant de petites sommes. Cette conduite peut ne pas être liée à une autre utilisation des livrets : il s'agit simplement d'une pratique « éducative ». D'autre part, quelques ménages, le plus souvent des familles nombreuses, utilisent systématiquement les livrets de

tous leurs membres comme **instrument de placement** : on a relevé des ménages possédant de 6 à 10 livrets très remplis. Dans ce derniers cas, l'exonération des intérêts constitue la principale motivation du choix de ce placement.

3. — LES INVESTISSEMENTS D'ENTREPRISE

Ce type d'investissement, qui constitue pour les patrons de l'industrie et du commerce le placement prioritaire, a été décrit de façon très détaillée dans le 1^{er} chapitre. Nous rappelons seulement ici les principales conclusions qui s'en dégagent, pour les différents groupes étudiés.

3.1. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS

Il s'agit de l'autofinancement des entrepreneurs individuels, et des prêts aux entreprises, consentis à titre personnel.

Deux groupes sont intéressés par les investissements de ce type : les patrons de l'industrie et du commerce et les membres des professions libérales.

Pour les premiers, cet investissement se poursuit en général pendant toute la carrière, mais prend successivement diverses formes : acquisition du fonds par les uns, pour tous investissements en matériels, aménagements, et pour beaucoup en stocks ensuite. On a insisté sur le fait que cet investissement n'est pas seulement une nécessité professionnelle, mais qu'il correspond aussi, très souvent, à un choix de la part de l'entrepreneur : à une époque de sa vie, où il pourrait investir ailleurs une partie de son revenu, **il préfère presque toujours le placement dans son entreprise de la totalité de ses ressources**, souvent sous forme de mise à la disposition de l'entreprise de son compte courant personnel (prêts). Le recours au crédit, que les anciennes générations semblent avoir cherché à éviter (sauf sous forme de prêts familiaux) paraît devoir être de plus en plus accepté, en raison de l'importance des investissements tendant à moderniser ou à agrandir les entreprises.

L'investissement professionnel des membres des professions libérales est moins important, et surtout est de faible durée en comparaison de celui des entrepreneurs. Effectué en général en début de carrière, cet effort est actuellement de plus en plus réalisé à l'aide d'emprunts, souvent encore familiaux. Certaines de ces professions (psychiatre, ingénieur-conseil, par exemple) n'exigent pas un investissement coûteux, les autres peuvent permettre, par l'association ou la possibilité d'être salarié, en début de carrière, une installation à moindres frais (cf. tableau 2). On assiste parfois, au cours d'une carrière, à un second cycle d'investissements, dû à un déplacement, ou à un effort d'extension des activités, mais il s'agit encore là d'un comportement limité dans le temps, bien différent de **l'investissement continu** observé chez les chefs d'entreprises.

3.2. LES PRISES DE PARTICIPATIONS

Cet investissement, qui concerne particulièrement les chefs — ou futurs chefs — d'entreprise, consiste essentiellement en rachats de parts de la société, lorsque certains actionnaires en mettent en vente, ou lorsque la société augmente son capital. Cette conduite tend, plutôt qu'à l'accumulation d'un capital, à l'obtention d'une place prépondérante au conseil d'administration.

On constate chez certains industriels, dont la capacité d'investissement dépasse les possibilités offertes par l'entreprise qu'ils dirigent, une propension à choisir des placements en rapport avec leur propre activité, et notamment, la prise de participations dans des entreprises similaires (mais non concurrentes), ou complémentaires.

Des ménages appartenant à d'autres groupes et disposant de possibilités de placements importantes, sont tentés par cet investissement lorsqu'ils possèdent déjà par héritage des parts d'une entreprise familiale.

Il ne semble pas que les ménages soient attirés par ce type d'investissement s'ils n'ont aucune raison professionnelle ou familiale de s'y intéresser.

4. — LES PLACEMENTS EN VALEURS MOBILIÈRES

Sous le terme général de valeurs mobilières, ont été regroupés les placements suivants : **actions** (y compris les SICAV), **obligations**, **emprunts d'État** et **bons du Trésor**. Si l'on a choisi de classer ces derniers parmi les valeurs mobilières, c'est que, n'étant pas aussi disponibles que les dépôts sur comptes ou sur livrets, ils sont considérés plutôt par les épargnants comme des placements que comme des dépôts.

Dans le cadre de cette définition, un tiers des ménages interrogés détenait des valeurs mobilières, mais un dixième, non porteur actuellement, en avait possédé antérieurement.

On a été amené dans le chapitre précédent en décrivant les comportements des divers groupes sociaux étudiés, à montrer comment ce type de placement intervenait dans les conduites, et ce faisant, à mettre en évidence l'influence du niveau de revenu et de la catégorie socio-professionnelle sur la présence ou non d'un portefeuille dans le patrimoine des ménages. Ces deux critères cependant ne sont pas suffisants pour expliquer la présence de ces placements dans des catégories peu concernées par eux dans leur ensemble, et au contraire, l'absence de portefeuilles dans des ménages appartenant à des groupes qui leur sont en général favorables.

Dans les deux tableaux suivants on a confronté le sous-échantillon de porteurs et anciens porteurs de valeurs mobilières à l'ensemble de l'échantillon, selon les deux critères déjà mis en évidence (tableau 8, groupe socio-professionnel et classes de revenus) et deux autres critères : la classe d'âge et la filiation sociale (tableau 9).

Le tableau 8 met en évidence la **prédominance des chefs d'entreprises importantes et des membres des professions libérales** parmi les ménages intéressés par les valeurs mobilières. Il situe à 20 000 F le seuil de revenu annuel au-dessous duquel on ne trouve pas de porteurs, même petits, de valeurs mobilières.

Le tableau 9 permet de préciser que **l'intérêt pour ce type de placement est faible chez les jeunes ménages et fort chez les plus âgés**. Mais s'agit-il de comportements de générations, ou d'une évolution des attitudes liée à l'âge ? Il est possible que la croissance du niveau de revenu, qui est en rapport avec l'âge, explique en partie ce phénomène, mais l'étude plus approfondie des attitudes des ménages doit nuancer cette conclusion. D'autre part, la filiation sociale des ménages porteurs de titres semble être plus significativement liée à ce comportement que leur propre appartenance à un groupe : presque tous les fils d'industriels, négociants et professions libérales ont ou ont eu des valeurs mobilières, et si l'on regroupe les trois catégories **industriels-professions**

TABLEAU 8

**Porteurs et anciens porteurs de valeurs mobilières
selon le groupe socio-professionnel et la classe de revenus**

Groupe socio-professionnel	1	2	$\frac{1}{3} = \frac{2}{2}$	Classe de revenus	4	5	$\frac{4}{6} = \frac{5}{5}$
	Nombre de porteurs	Ensemble de l'échant.	Fréquence des porteurs		Nombre de porteurs	Ensemble de l'échant.	Fréquence des porteurs
Patrons :				10 à 20 000	1 (**)	16	0,06
– petits et moyens commerçants.	6	18	0,33	20 à 30 000	9	21	0,43
– industriels et négociants	8	11	0,73	30 à 40 000	10	22	0,45
Professions libérales	12	21	0,57	40 à 60 000	9	22	0,41
Cadres supérieurs	10	22	0,45	60 à 80 000	9	9	1
Cadres moyens	7 (*)	28	0,24	80 000 et +	3	6	0,50
				Non répondu	2	4	0,50
TOTAL	43	100	0,43	TOTAL ...	43	100	0,43

(*) Dont 3 : bons du Trésor uniquement.
(**) Cadre moyen en retraite dont le revenu devait être plus élevé dans les années précédentes.

libérales-cadres supérieurs on obtient **plus de la moitié des porteurs, alors que ce regroupement ne concerne que 28 % de l'ensemble de l'échantillon.** Il semble donc bien qu'une habitude — sinon le fait même de l'héritage — transmise de génération en génération, soit pour beaucoup dans l'intérêt porté par les ménages aux valeurs mobilières. Le pointage des héritages ne peut pas permettre de formuler des conclusions sur ce point, puisque nombreux sont les ménages qui n'ont pas encore hérité de leurs parents ; cependant le tableau 10 montre déjà toute l'importance de ce phénomène et indique que les ménages qui ont hérité de valeurs mobilières ont moins tendance que les autres à les liquider.

Les informations sur l'importance des portefeuilles sont souvent vagues et difficiles à interpréter. Les enquêtés ont parfois cependant donné des estimations précises de la valeur de leur portefeuille : si l'on s'en tient à ces seules indications, le montant de ces placements varie de quelques milliers de francs (moins de 5 000) à environ 20 000 F. Mais il semble que les plus gros porteurs soient parmi ceux qui n'ont pas voulu donner d'informations chiffrées. Par exemple : un industriel âgé de 60 ans qui évalue son revenu à environ 60 000 F, détenteur depuis 1930 d'un portefeuille hérité, qu'il accroît depuis cette date, estime celui-ci à 30 % de sa fortune ; or, il est géant majoritaire d'une entreprise dont il évalue le stock à 500 000 F...).

TABLEAU 9

**Porteurs et anciens porteurs de valeurs mobilières
selon l'âge et la filiation sociale**

Classes d'âge	1 Nombre de porteurs	2 Ensemble de l'échantillon	1 3 = — 2 Fréquence des porteurs	Catégorie socio-professionnelle du père	4 Nombre de porteurs	5 Ensemble de l'échantillon	4 6 m — 5 Fréquence des porteurs
25 à 39 ans	8	35	0,23	Inactif	1 (*)	2	0,50
40 à 54 ans	13	35	0,37	Agriculteur ..	2	10	0,20
55 ans et +	22	30	0,73	Commerçant, artisan	7	25	0,28
				Industriel, négociant ..	13	13	1
TOTAL ..	43	100	0,43	Profession libérale ...	6	7	0,86
				Cadre supérieur	4	8	0,50
				Cadre moyen	5	18	0,28
				Employé	1	8	0,12
				Ouvrier	1	3	0,33
				Autre profession	1 (**)	1	1
				Non répondu ..	2	5	0,40
				TOTAL	4	100	0,43

(*) Rentier.

(**) Père : artiste, beau-père : industriel.

Dans les pages suivantes, on s'est efforcé de mettre en évidence les circonstances et les attitudes qui expliquent la présence de valeurs mobilières dans le patrimoine des ménages, la taille des portefeuilles et leur composition.

TABLEAU 10

Héritiers de valeurs mobilières

	Ont hérité	N'ont pas hérité	total
Possèdent actuellement	16	18	34
Ont liquidé	3	6	9
TOTAL	19	24	43

Le tableau 11 indique la répartition des portefeuilles et leur composition dans les trois groupes socio-professionnels distingués par l'analyse.

TABLEAU 11

**Possession actuelle et liquidation de valeurs mobilières
Taille des portefeuilles**

	Possesseurs actuels	Anciens possesseurs	Moyens et grands portefeuilles (*)	Petits portefeuilles (*)
Patrons de l'industrie et du commerce	11	3	6	5
Professions libérales	10	2	5	5
Salariés	13	4	7	6
TOTAL	34	9	18	16

(*) Pour ce classement on a utilisé les estimations quantitatives et qualitatives fournies par les ménages.

Il semble y avoir peu de différence entre les comportements actuels des trois groupes : 1/5 environ de ceux qui ont possédé des valeurs mobilières les ont totalement liquidées, et les porteurs actuels se divisent à peu près également en petits porteurs (« quelques valeurs ») ou « des titres pour quelques centaines de mille anciens francs ») et moyens ou gros porteurs. En fait les gros porteurs doivent se trouver surtout parmi les grands patrons de l'industrie et du commerce, et les professions libérales, les porteurs moyens parmi les salariés : cette hypothèse est fondée, d'une part sur les estimations qualitatives données des portefeuilles, d'autre part sur la destination de ceux-ci. En effet, et nous renvoyons sur ce point à l'analyse des comportements des différents groupes (chapitre 1), les membres des professions libérales possédant des portefeuilles actifs étaient des personnes âgés de plus de 55 ans, qui avaient considéré tout au long de leur vie, ce placement comme leur source future de revenus à l'âge de la retraite, alors que les salariés — en général cadres supérieurs — intéressés par la gestion d'un portefeuille ne comptaient sur ce placement qu'à titre de revenu complémentaire d'une retraite assurée par leur statut de cadre.

Nous analyserons successivement les motivations et les attitudes de ces deux groupes : petits porteurs et moyens et gros porteurs.

a) Petits porteurs

Les motivations des petits porteurs sont diverses, et présentent souvent un caractère accidentel : il s'agit parfois de quelques titres reçus en héritage, d'autres fois d'une « expérience » tentée à la suite de conseils familiaux ou amicaux mais non poursuivie, enfin encore de portefeuilles autrefois plus importants mais amenuisés par des liquidations. Ces petits portefeuilles sont le plus souvent composés d'une seule catégorie de titres : quelques actions, ou quelques obligations ou emprunts d'État. Si l'on excepte quelques ménages dont l'embryon de portefeuille est « en attente » de ressources plus importantes pour l'alimenter, les attitudes des petits porteurs sont en général peu favorables aux valeurs mobilières, et assez

proches de celles des « non-porteurs » : s'ils conservent ces quelques titres, c'est soit par respect du patrimoine hérité, soit parce qu'ils considèrent qu'ils ne « valent plus rien » et qu'il vaut mieux attendre une hypothétique hausse de la Bourse pour les vendre. Chez les non porteurs, de quelques milieux qu'ils soient, les résistances au choix de ce type de placement sont, soit un manque d'intérêt dû à l'absence de traditions familiales allant dans le sens de cette activité ou au contraire au souvenir des déboires familiaux (emprunts russes), soit la conviction que la stagnation boursière est devenue un phénomène stable et que ce type de placement n'est définitivement plus rentable.

Il faut encore signaler, parmi les petits porteurs, actuels et anciens, des détenteurs de bons du Trésor, pour lesquels ce placement constitue une épargne à court terme, en vue d'un investissement assez important. Il s'agit le plus souvent d'un comportement de salariés dont le revenu est modeste, le plus souvent des fonctionnaires. Ce placement est souvent associé à des dépôts en caisse d'épargne ; il semble que dans certains cas il relaie celle-ci lorsque les livrets sont pleins, notamment pendant des périodes d'accumulation importante, en général en vue d'achat immobilier. La possibilité d'accumulation sur des livrets d'épargne-logement risque dans les prochaines années d'amener l'abandon de ce comportement chez les accédants à la propriété.

b) Moyens et gros porteurs

Ils se caractérisent par une plus grande complexité des portefeuilles et des attitudes nettement plus favorables aux valeurs mobilières, ou du moins à certaines d'entre elles. Les portefeuilles composés d'une seule catégorie de titres sont rares, **la plupart des porteurs cherchent à équilibrer le poids des actions et celui des obligations**. Ce comportement est peut-être assez récent : il s'observe chez ceux qui sont actuellement actifs et semble aussi être conseillé par les publications spécialisées auxquelles certains se réfèrent. Les combinaisons suivantes ont été observées sur les 18 portefeuilles classés « moyens et gros » :

- Actions + obligations = 6
- Actions + obligations + bons du Trésor = 5
- Actions + obligations + or = 3
- Actions seulement = 3
- Obligations seulement = 1.

Il semble que la tendance actuelle soit en faveur du développement des obligations : ceux qui cherchent à augmenter leur portefeuille en achètent, ceux qui veulent seulement maintenir le capital existant vendent des actions pour acheter des obligations. Tous les ménages qui en possèdent (15) leur sont très favorables, pour 7 seulement favorables aux actions. Parmi ces derniers, qui restent actuellement dans l'expectative, mais déclarent ne pas avoir perdu l'espoir d'une relance des valeurs boursières, quelques ménages s'intéressent aux SICAV (Sociétés d'Investissement à Capital Variable) : deux en ont acheté, et deux en envisagent l'achat prochain (un avoué, un cadre supérieur privé, deux cadres supérieurs fonctionnaires). A travers ces attitudes s'exprime **la motivation intense des ménages pour le maintien de la valeur du capital accumulé** : l'escompte d'une plus-value (lorsque la faveur générale se portait vers les actions) est actuellement remplacée par celui d'une compensation de la

diminution constante de valeur de la monnaie. C'est pourquoi on apprécie le taux d'intérêt des obligations et emprunts d'État, ainsi que les garanties offertes par les SICAV sur ce point, garanties auxquelles ceux qui sont informés de ce nouveau type de placement semblent accorder un certain crédit. Les obligations les plus recherchées sont celles qui bénéficient d'une indexation et d'une exonération (l'emprunt Pinay par exemple). Quelques personnes revendiquent l'indexation des emprunts et obligations, rendue nécessaire à leur avis pour conserver sa valeur au capital, surtout si les intérêts ne sont pas exonérés d'impôt : dans ce cas l'intérêt — même de 6 % — diminué du montant de l'imposition suffit à peine à compenser l'effet de l'inflation.

On a vu plus haut que certains porteurs de valeurs mobilières leur associaient le placement en or. Ce comportement n'a été constaté que chez des indépendants (l'un d'eux, non compté parmi les porteurs actuels, a vendu son portefeuille, et racheté des lingots d'or). Les salariés, en général, sont hostiles à cette forme de placement, souvent pour des raisons morales (capital inutile). On admet cependant qu'en période de guerre, ou de crise sociale, l'achat d'or permet la conservation du capital. Les salariés, notamment les fonctionnaires, joignent parfois à leur portefeuille de valeurs mobilières quelques bons du Trésor, plus facilement négociables que les valeurs proprement dites.

5. — LES ASSURANCES-VIE ET SYSTÈMES DE RETRAITE

5.1. LES ASSURANCES-VIE

On a regroupé sous cette rubrique les assurances-décès (à fonds perdus et mixtes) et les assurances contre des risques divers : maladie, chirurgie, accidents, invalidité...

Il faut noter d'abord que la plupart des ménages considèrent le versement de primes d'assurances contre ces divers risques, et notamment le décès du chef de ménage, comme un investissement nécessaire. Les salariés, pour lesquels il ne s'agit en général pas d'un investissement volontaire, sont satisfaits que leur statut de cadre leur offre ces garanties.

L'adhésion à une assurance-décès — quelquefois à une assurance mixte — se produit en général à l'époque du mariage, car son but principal est la protection de la famille. Elle est plus fréquente chez les indépendants que chez les salariés, car les dépenses qu'elle doit permettre d'assurer sont non seulement celles du ménage mais aussi celles de l'entreprise. Sans que cela fasse toujours l'objet d'une police spéciale, l'assurance-décès est aussi souvent dans ces ménages, pendant tout au moins leur période d'installation, une garantie pour les prêteurs, notamment s'il s'agit de particuliers (les organismes de crédit obligent en général l'emprunteur à souscrire une police d'assurance-décès destinée à couvrir le prêt).

Les salariés cependant, bien qu'une assurance-décès soit comprise dans les avantages des cadres, souscrivent parfois des polices qui assurent à la famille un supplément de capital en cas de décès du chef de ménage, et parfois aussi des avantages en cas d'incapacité temporaire ou permanente.

Les indépendants également ont souvent de telles assurances, car ils ne bénéficient pas, ou peu jusqu'à présent, des avantages de la Sécurité Sociale. Ce type d'assurances — comme les assurances complémentaires des salariés — est souvent offert par des mutuelles professionnelles : il s'agit sans doute « d'assurances-groupes ».

Les assurés qui ont atteint l'âge de toucher le capital, dans les cas où ils avaient souscrit une assurance-mixte, ont été défavorablement impression-

nés par la dévaluation qu'avait subie une somme qui, au moment de la souscription leur avait paru importante, et exigeait le versement de primes assez lourdes pour un jeune ménage. Il semble qu'actuellement la formule « à fonds perdus » soit préférée, l'essentiel étant la garantie décès, et les primes correspondantes assez légères au budget familial.

5.2. LES SYSTÈMES DE RETRAITES

Selon leur statut et leur profession, les attitudes des ménages à l'égard de la retraite sont très différentes. Le statut de salarié cadre apporte en effet aux ménages qui en bénéficient une sécurité qui n'est pas partagée par tous les ménages indépendants. Parmi ceux-ci en effet les responsables de sociétés familiales ont ce statut de salarié, et de ce fait la perspective de la retraite est beaucoup moins angoissante pour eux que pour les entrepreneurs individuels et les membres des professions libérales.

a) Entrepreneurs individuels et professions libérales

Le souci de la retraite semble intervenir assez tard chez les entrepreneurs individuels : l'urgence des investissements dans l'entreprise les pousse à minimiser les autres et notamment les cotisations aux caisses de retraites. L'inquiétude de l'avenir se faisant jour avec l'âge, les entrepreneurs cherchent alors à changer de régime, cotisent au maximum pendant les années précédant la retraite, et rachètent s'ils le peuvent des « points de retraite ». Lorsqu'il en existe ils adhèrent à des caisses complémentaires, préférant faire des versements à fonds perdus plutôt que de souscrire une assurance-capitalisation.

Les membres des professions libérales s'inquiètent plus tôt de leurs perspectives de retraite, sans doute parce que pour eux la période d'investissement professionnel est limitée aux premières années d'installation. Il semble que, suivant les professions les régimes obligatoires soient plus ou moins satisfaisants : la retraite assurée aux avocats, par exemple, paraît plus proche des désirs des intéressés que celle des médecins. La possibilité d'accéder au statut de salarié cadre — parallèlement à une activité libérale — donne à certains la solution de ce problème, mais elle reste encore exceptionnelle, tout au moins dans les villes de province de moyenne importance.

On constate donc, dans ces ménages, dès le second stade d'investissement, une recherche d'information sur les systèmes de retraites complémentaires mais là aussi, les résultats des recherches sont variables suivant les professions (il semble qu'il en existe pour les dentistes, par exemple, mais pas pour les médecins). L'assurance-capitalisation est en général rejetée, en raison de sa non-indexation sur le coût de la vie. Certaines personnes âgées, qui avaient souscrit autrefois de telles assurances, ont déjà fait l'expérience de la non-rentabilité d'une telle opération. Déçus par cette carence de l'offre, les ménages encore jeunes cherchent à la compenser en faisant divers placements — notamment des placements immobiliers. Les plus âgés ont presque tous racheté des points de retraite, et cherchent à cotiser au maximum pendant leurs dernières années d'activité. Parallèlement ils essaient de maintenir la valeur du capital — en général composé de valeurs mobilières — qu'ils ont accumulé au cours de leur vie professionnelle.

b) Responsables de sociétés familiales et salariés

L'attitude des entrepreneurs dont l'établissement a le statut de société est tout à fait comparable à celle des salariés cadres. Assurés de percevoir, à la retraite, des revenus décents, ils comptent en outre sur des ressources complémentaires provenant de l'entreprise elle-même dont ils conserveront des parts, et de placements indépendants (parts d'autres entreprises, biens immobiliers, valeurs mobilières).

Les salariés, dont le désir est de pouvoir maintenir leur style de vie au même niveau pendant les années de retraite qu'à la fin de leur vie professionnelle — compte tenu de l'extinction des charges familiales — cherchent, dans la mesure de leurs disponibilités, à effectuer des placements susceptibles de leur procurer le supplément de revenus souhaité. Il semble qu'ils aient rarement la possibilité d'adhérer volontairement à un système de retraite complémentaire à celle qu'ils ont déjà obligatoirement, et qui dépend exclusivement de l'organisme employeur. Comme les autres groupes socio-professionnels, ils ne sont pas intéressés par la formule de l'assurance-capitalisation, et lui préfèrent le placement en valeurs mobilières ou simplement l'accumulation de réserves à la caisse d'épargne.

En conclusion, il semble qu'il existe, aussi bien en ce qui concerne les assurances-décès et risques divers, qu'au plan des systèmes de retraites complémentaires offertes aux diverses catégories de ménages, une demande qui reste en grande partie insatisfaite.

CONCLUSION

L'analyse des interviews recueillies au cours de cette enquête a fait apparaître la spécificité des comportements d'épargnants et d'investisseurs de trois groupes socio-professionnels. On a cherché, dans les lignes suivantes, à retracer les caractéristiques de ces comportements, puis à formuler des conclusions sur les attitudes de la population étudiée, à l'égard des différents types de placements.

Malgré la diversité des situations, due notamment à la grande dispersion de l'importance des entreprises, et à leurs divers statuts, on a pu dégager chez les **patrons de l'industrie et du commerce des caractéristiques communes de comportements**, et une **évolution** de ceux-ci sur trois générations d'entrepreneurs.

La priorité, tout au long de la carrière, de **l'investissement dans l'entreprise**, était un phénomène connu, mais cette étude a permis d'en déterminer les motivations : il s'agit non seulement de **la pression de nécessités professionnelles**, sensibles surtout dans les entreprises débutantes, mais aussi du fait que l'autofinancement est considéré comme **le placement le plus sûr et le plus rentable** notamment parce que ses emplois sont parfaitement connus de l'intéressé et qu'il a la possibilité d'agir sur eux. Ceci explique la préférence des entrepreneurs, de quelque importance qu'ils soient, pour les **placements liquides**, toujours à la disposition de l'entreprise et permettant même parfois des activités très proches de la spéculation. En outre, la place prépondérante qu'occupe l'entreprise dans la vie de ceux qui en sont responsables, au détriment d'autres aspects qui sont, dans d'autres catégories de population, sources d'activités et de dépenses, explique aussi que, **par goût**, ils consacrent une grande partie de leur temps et de leur revenu à la marche et au développement de leur établissement commercial ou industriel.

L'autofinancement paraît tendre à supplanter l'importance qu'avaient les placements en valeurs mobilières dans les générations les plus anciennes des entrepreneurs à revenus élevés ; en tout état de cause ceux-ci n'apparaissent plus comme un élément de la trésorerie des entreprises, où ils sont totalement remplacés par les instruments absolument liquides.

L'emprunt aux intermédiaires financiers, refusé par les anciennes générations, semble être de plus en plus utilisé par les jeunes, de même que le **découvert** bancaire. Cette dernière habitude peut être à l'origine d'une **information plus poussée sur l'offre par l'intermédiaire des banques**, notamment en ce qui concerne les possibilités de prêts.

Le rôle de la famille est cependant toujours très important : peut-être en raison de la concentration de l'activité dans une profession qui a un caractère très familial, la vie de relation paraît dans ce milieu assez limitée. Ce rôle se traduit par une **aide matérielle** apportée par les proches, à titre de don ou de prêts, lors de la fondation ou de l'achat d'une entreprise, et aussi par la **participation** simultanée et successive des membres de la famille à son fonctionnement. D'où le fait que la vie professionnelle débute souvent par une longue période de salariat dans l'entreprise paternelle.

D'autre part, on constate dans ce groupe un goût prononcé pour la **propriété immobilière**, du logement d'une part, et surtout **de l'entreprise elle-même**, en raison notamment de la valeur qu'elle lui confère et pour la liberté d'action qui l'accompagne.

Enfin, dans les petites et moyennes entreprises, on voit apparaître, avec l'inquiétude au sujet de l'avenir de l'affaire et des personnes elles-mêmes, un intérêt très net pour **les systèmes de retraite**, même à fonds perdus.

Les membres des professions libérales se caractérisent par **des revenus élevés** et une **disponibilité de placement** relativement importante.

Le rôle de **l'investissement professionnel** y est beaucoup moins important que chez les autres entrepreneurs individuels. Il est souvent **de faible durée**, en raison notamment du fait qu'il est financé par des prêts de particuliers à court terme, et il peut même être presque nul selon la nature de la profession. En outre, la possibilité — assez nouvelle semble-t-il — de contrats d'association permet de débiter dans la vie professionnelle à moindres frais (professions médicales, avocats, par exemple).

Comme chez les industriels et les commerçants, **le recours à l'emprunt** semblait être rarement le fait des anciennes générations, mais il se développe au contraire chez les plus jeunes, qu'il s'agisse d'investissements professionnels ou de l'achat du logement. Les prêts des particuliers sont, là aussi, préférés à ceux des établissements financiers, mais il semble que **l'éventail des relations** soit plus large : on rencontre souvent des prêts d'amis, parfois même préférés à ceux de la famille.

On constate dans ce groupe, non seulement une vie de relation plus étendue, mais aussi une plus large ouverture sur les aspects de la vie indépendants de l'activité professionnelle — qui d'ailleurs ne concerne souvent qu'un seul membre de la famille. Ceci explique que les professions libérales consacrent une part importante de leurs revenus à **des dépenses de loisirs**, liées peut-être aussi à un niveau culturel plus élevé, et choisissent d'investir leurs disponibilités dans des placements qui leur procurent à la fois **un revenu et des satisfactions d'un autre ordre** (biens immobiliers

pouvant servir aussi bien de résidence secondaire que d'immeuble de rapport).

Le souci de la retraite, non suffisamment garantie par les systèmes obligatoires et par la possibilité de cession du capital professionnel, se manifeste dès le début de la carrière. Mais **une insuffisance de l'information**, et peut-être même de **l'offre**, conduit en déplorant l'absence de systèmes de retraites, à rechercher des placements qui puissent être la source de revenus substantiels à la fin de la carrière. Pour les anciennes générations, ces placements consistaient semble-t-il essentiellement en portefeuilles de valeurs mobilières. A ce comportement paraissent devoir se substituer, chez les jeunes, d'une part **les placements immobiliers « mixtes »** déjà cités, d'autre part **des types nouveaux d'investissements professionnels**. Ceux-ci visent, soit à rendre cessibles, ou mieux cessibles la charge ou le cabinet exploité, ou encore à modifier l'activité de telle manière qu'elle puisse demeurer une source de revenus à la fin de la carrière professionnelle. Il s'agit en particulier **d'associations ou de fondations de cabinets de groupe**, qui présentent, on l'a vu, l'avantage de permettre de débiter aux jeunes qui n'ont pas ou préfèrent se passer d'aide familiale ou d'emprunts. Ils offrent à ceux qui, plus âgés, songent à l'avenir, la possibilité d'investir leurs disponibilités dans un type de placement qu'ils considèrent comme plus rentable, et qui se rapproche beaucoup de l'autofinancement des entreprises industrielles et commerciales. Mais il faut souligner que toutes les professions libérales ne se prêtent pas avec un même degré de facilité à ce mode d'investissement.

Enfin, les chefs de ménage de ce groupe, dans leur quasi-totalité, tiennent à garantir leur famille contre les difficultés financières que lui causerait leur décès éventuel en souscrivant **des polices d'assurances-vie**, souvent à fonds perdus, parfois mixtes. Mais l'assurance capitalisation n'est en général pas appréciée en tant que système de retraite.

Bien que l'éventail des revenus des **salariés** soit très étendu, on constate parmi eux une grande **homogénéité**, sinon dans les comportements, du moins dans les **motivations**.

Les risques qui pèsent sur les ménages d'indépendants et les obligent à concentrer leur activité sur le maintien et le développement de leur instrument de travail, et à prévoir de nouvelles sources de revenus pour leur vieillesse, n'existent pratiquement pas pour cette population de **cadres**. Certains cadres moyens, dont le statut est récent ou pas absolument reconnu, éprouvent un sentiment d'instabilité qui les freine dans leurs investissements, mais ils sont l'exception.

Le **fonds de sécurité** dans le présent et dans l'avenir permet aux salariés cadres de diriger tous leurs efforts vers la réalisation d'un **style de vie** de niveau croissant au cours de leur activité professionnelle, puis vers le **maintien de ce niveau** pendant la période de retraite. D'autre part, plutôt que de chercher à constituer pour leurs enfants un patrimoine transmissible, ils cherchent à leur assurer au moment où ils se lancent à leur tour dans la vie professionnelle, le style de vie auquel ils ont été habitués pendant leur jeunesse. Une espérance de vie plus longue que celle des anciennes générations est peut-être aussi à l'origine de ce comportement qui est en quelque sorte une anticipation sur l'héritage, ou un avatar de la dot (mot qui est banni du vocabulaire utilisé par les intéressés). Il ne s'agit d'ailleurs pas seulement d'une **aide financière** à un moment donné, mais aussi de l'acceptation par le ménage de la **charge des enfants** jusqu'à l'époque où une préparation suffisante leur permet d'envisager une activité professionnelle qui leur assure le niveau de revenu correspondant au style de vie souhaité.

Dans cette perspective, le comportement des salariés — comparable en cela à celui des professions libérales — se présente comme une succession de **schémas discontinus**. En général, les divers objectifs à atteindre sont connus, mais dans les générations actuelles on ne se préoccupe pas des moyens à utiliser avant d'avoir atteint l'objectif précédent ; au contraire, il semble que les salariés plus âgés aient cherché tout au long de leur vie à suivre une sorte de « plan d'épargne et d'investissement », mais que les circonstances les aient souvent obligés à le modifier.

Après une première période consacrée à l'**équipement en biens durables** pour lequel le recours au crédit, réprouvé par les anciennes générations est de plus en plus fréquent, la plupart des ménages souhaite accéder à la **propriété de leur logement**. La modification de l'attitude à l'égard du crédit — et peut-être aussi une certaine élévation du niveau de revenus — semble provoquer un **rajeunissement des propriétaires** : alors que cette acquisition n'intervenait que vers la cinquantaine (pour la retraite), elle se situe actuellement vers la quarantaine et de nombreux jeunes ménages cherchent à la réaliser encore plus tôt. Le financement de cette opération se fait d'une part par **accumulation préalable de liquidités ou semi liquidités** (comptes chèques, livrets de Caisse d'Épargne, bons du Trésor), et à l'aide de **prêts d'origine multiple** (deux à quatre en général) : prêts familiaux plus rares que chez les indépendants, prêts du Crédit Foncier fréquents, prêts d'employeurs et d'organismes spécialisés. Ces deux types d'investissements (équipement et logement) suffisent le plus souvent, avec le maintien d'une petite réserve, généralement à la Caisse d'Épargne, à remplir la vie active des cadres moyens.

Les **cadres supérieurs**, qui disposent de revenus de plus en plus élevés à mesure qu'ils avancent en âge, peuvent dégager au contraire des **disponibilités accrues**, parfois augmentées d'**apports d'héritages**. C'est ainsi qu'ils consacrent une partie de leurs revenus soit à l'achat ou à l'entretien de **résidences secondaires**, soit (et de plus en plus en s'approchant de l'âge de la retraite) à des **dépôts** ou à des **placements en valeurs mobilières**. Avant la retraite ils consacreront à l'**installation de leurs enfants** une partie du capital ainsi accumulé : aide à l'achat du logement, aide financière ou en nature pour l'équipement. Pendant les dernières années d'activité, ils cherchent à se constituer un petit capital susceptible de leur fournir le **supplément de revenu** qui, ajouté à leur retraite, leur permettra de conserver le niveau de vie atteint précédemment.

Il faut noter que certains éléments de la situation favorisent les investissements : l'usage d'un **logement de fonction**, la **présence de deux salaires**, et naturellement, les **héritages** de biens mobiliers et immobiliers.

D'autre part si ces ménages, dès qu'ils sont chargés de famille, deviennent sensibles à la **couverture du risque décès** proposée par les assurances-vie, celle-ci leur est souvent obligatoirement assurée du fait de l'adhésion de leur entreprise à un système d'assurance-cadre. Les fonctionnaires ont aussi des mutuelles qui leur font de telles offres à des conditions très avantageuses.

Si l'on envisage maintenant les attitudes de l'ensemble des ménages interrogés à l'égard de la diversité des placements qui leur sont offerts, on constate que la **propriété immobilière** constitue le type d'actif le plus recherché. Cet attrait doit être attribué à son caractère complexe de bien **d'usage** ou de **rapport**, et de **capital résistant à la dévaluation** ce qui explique le taux important de ménages acquéreurs de biens immobiliers, et la conservation de ces biens lorsqu'ils sont hérités. Dans ce dernier cas, aux motivations personnelles et économiques s'ajoutent des

motivations sentimentales. Ces diverses motivations, jointes à la conjoncture de l'offre (possibilités d'accession et hausse des loyers), joue surtout en faveur de la **propriété du logement**.

L'évolution des attitudes à l'égard du crédit, plus rapide en ce qui concerne le logement qu'à l'égard des biens de consommation, tend à **abaisser l'âge moyen d'accession** à la propriété, et ce faisant à **changer l'ordre des objectifs** successifs visés par les ménages : investissements professionnels et patrimoniaux d'abord, puis période d'accroissement des dépenses, parmi lesquelles on doit compter l'investissement dans l'éducation des enfants, et, au-delà d'un certain revenu, dans leur installation, qui peut aller jusqu'à comprendre un nouvel investissement immobilier. Cet ordre s'oppose à celui qu'on observe le plus fréquemment dans les générations précédentes, à savoir équipement et dépenses d'éducation, d'abord, puis épargne en vue de l'achat ou de la construction d'un logement pour la retraite. Cette dernière phase du comportement avait des motivations à la fois personnelles (agrément divers liés à la propriété du logement) et économiques : alléger les dépenses pendant la dernière période de la vie, où les revenus ont considérablement diminué.

La **propriété de résidences secondaires**, qui concerne un tiers des ménages interrogés, est très souvent due à l'héritage, mais même dans ce cas, elle est objet d'investissements sous forme de travaux d'entretien, et de transformations. Les motivations de ce comportement sont surtout personnelles, et semblent assez généralement répandues, mais la réalisation de ce désir n'est possible en général que dans les classes de revenus assez élevés, ou par des ménages qui jouissent de conditions de logement particulières, notamment ceux qui bénéficient d'un logement de fonction.

Les ménages les plus aisés, qui disposent de disponibilités de placement assez importantes, sont souvent tentés par l'investissement immobilier, **dans un but de rapport ou de spéculation**. On trouve cependant parmi les ménages des résistances à ce type de placement, en raison notamment des soucis divers provoqués — suppose-t-on — par les locataires. Les salariés, en particulier, qui sont surtout sensibles aux motivations tendant à l'usage personnel des biens immobiliers, sont peu enclins à ce dernier type d'investissement, alors qu'il tente parfois des ménages indépendants (patrons et professions libérales) à la recherche de sources de revenus pour la retraite.

Les placements liquides (comptes chèques et livrets d'épargne) qui concernent la **quasi-totalité** des ménages interrogés, sont plus souvent des **instruments de financement** que des placements à proprement parler. Cependant, ces dépôts peuvent avoir, pour différents groupes socio-professionnels, et à certaines occasions, un rôle de placement : les patrons de l'industrie et du commerce possèdent souvent, à titre personnel, des **comptes courants** qui leur permettent de placer leurs disponibilités à la disposition de leur entreprise ; les membres des professions libérales, ainsi que les salariés, accumulent parfois sur des comptes chèques une « épargne provisoire », en prévision d'un achat important ou d'un investissement. Cependant, **ces placements d'attente** sont le plus souvent réservés à la Caisse d'Épargne, surtout chez les salariés. Chez ces derniers, ainsi que chez de nombreux patrons qui sont passés par le statut de salariés, la Caisse d'Épargne permet le financement des investissements propres au ménage : achat de biens immobiliers — apport personnel — et achat de biens durables chez ceux qui restent hostiles au crédit à la consommation. Enfin, le dépôt en Caisse d'Épargne a parfois le caractère d'un véritable **capital de rapport** : le taux net d'intérêt de 3 % n'est pas négligeable, surtout lorsque le revenu imposable du ménage atteint les

tranches les plus élevées. Ces sommes peuvent atteindre un montant assez fort si la taille du ménage est importante. En fait, la plupart des ménages sont sensibles à l'intérêt des dépôts en caisse d'Épargne qui, s'il ne maintient pas intégralement sa valeur en capital, est considéré en général comme suffisant, compte tenu de l'avantage de la liquidité.

Les investissements d'entreprise, qu'ils soient directs (autofinancement des entreprises individuelles et prêts par l'intermédiaire d'un compte-courant) ou indirects (parts), constituent l'investissement permanent des chefs d'entreprises. Pour les membres des professions libérales, l'investissement professionnel, souvent moins important est en tous cas de faible durée. Dans les deux cas, **le recours à l'emprunt**, rare autrefois, se développe, mais il s'agit encore le plus souvent de prêts de particuliers, malgré les offres émanant d'établissements financiers, et particulièrement des banques. Il semble que celles-ci, par leurs offres de services — notamment la possibilité de découverts aux comptes courants — cherchent à attirer la clientèle des indépendants qui peut le plus leur apporter des liquidités.

L'acquisition de **parts d'entreprise** est le fait des entrepreneurs eux-mêmes, dans le cadre de leur propre société, ou, s'ils ont de grandes disponibilités, dans des sociétés ayant une activité similaire. Dans les autres groupes professionnels seuls sont attirés par ce type d'investissement les ménages qui possèdent déjà par héritage des parts d'entreprises familiales.

Les placements en valeurs mobilières (actions, obligations, emprunts d'État et bons du Trésor) qui sont, ou ont été, le fait de presque la moitié des ménages de l'échantillon, recouvrent en réalité des attitudes très disparates, allant de celles des petits porteurs occasionnels, ou même accidentels, à celle des propriétaires de gros portefeuilles représentant une part notable de leur fortune. La liaison, cependant, entre la possession à un moment donné de valeurs mobilières et d'une part l'**âge**, d'autre part, **la filiation sociale**, est évidente : 51 % des porteurs ont plus de 55 ans, et 53 % proviennent de familles appartenant à l'une des trois catégories suivantes : industriel ou négociant, profession libérale, cadre supérieur, alors que ces familles n'ont fourni que 28 % des chefs de ménages de l'ensemble de l'échantillon. Il semble donc bien qu'il s'agisse là d'un comportement fortement influencé par l'**héritage** et la **tradition**, et qui concerne essentiellement **les générations les plus anciennes**, et les ménages déjà **les plus fortunés**.

L'attitude à l'égard des **actions** semble assez homogène : la majorité des ménages en possèdent, car ce type de valeurs a eu longtemps la faveur des détenteurs de portefeuilles, en raison de la plus-value qu'elles assuraient au capital accumulé, mais actuellement, en raison de la stagnation de la Bourse, petits et gros porteurs les conservent sans en augmenter le nombre. Ceux qui avaient acquis des actions à titre d'expérience, attendent en général une hausse des cours pour les liquider, les autres, et notamment ceux qui possèdent des portefeuilles importants restent dans l'**expectative**. La tendance de ceux qui sont actuellement actifs est nettement **en faveur des obligations et emprunts d'État**, dont le taux d'intérêt compense la diminution de valeur du capital, mais on constate une revendication générale de « l'indexation », certaines valeurs indexées étant encore très recherchées, ainsi que certains emprunts exonérés, l'emprunt Pinay par exemple.

Les portefeuilles importants sont en général équilibrés entre actions et obligations ou emprunts d'État. Les intéressés mentionnent parfois en même temps qu'ils possèdent de l'**or** lorsqu'ils sont indépendants, des **bons du**

Trésor lorsqu'ils sont salariés. Chez ces derniers on trouve des portefeuilles uniquement composés de titres d'État et de bons du Trésor, notamment chez des fonctionnaires. Là aussi il semble qu'une certaine tradition influence le choix des valeurs. Ces portefeuilles, outre **les motivations « patrimoniales »** qui sont à l'origine de la conservation et de l'entretien de capitaux hérités, sont le plus souvent destinés à être **une source de revenus pour la retraite** : chez les indépendants et particulièrement dans les professions libérales ce comportement a été celui des générations précédentes, mais il semble que les jeunes aient beaucoup moins confiance dans ce procédé pour s'assurer des revenus assez substantiels pour la retraite ; chez les salariés, et il s'agit là surtout des cadres supérieurs et de la tranche la plus élevée des cadres moyens, on n'en attend **qu'un supplément de ressources** devant permettre de conserver le même niveau de vie.

Les bons du Trésor ont en outre, chez les salariés de revenus moyens, un rôle analogue à celui de la Caisse d'Épargne lorsqu'on désire accumuler pendant un certain temps en vue d'un investissement (épargne temporaire).

L'adhésion à **des systèmes d'assurances** est commandée par deux fortes motivations : **la protection de la famille** en cas de décès de son chef, et la sécurité matérielle du ménage à l'heure de **la retraite**. La nécessité pour l'épouse d'un indépendant, dans le cas du décès de celui-ci, de faire face non seulement à des responsabilités familiales mais aussi à celles d'une entreprise, engage très souvent le ménage à contracter **une assurance-décès**, plus ou moins forte suivant le niveau du revenu ou les engagements à respecter. Les salariés cependant ne sont pas exempts de ce souci et nombre d'entre eux ont aussi une police d'assurance-décès ; certains bénéficient sur ce point d'avantages particuliers, tels que les assurances-groupe, procurées par l'adhésion à une mutuelle ou à une caisse de cadres.

Si les salariés sont en général rassurés quant à leur avenir par les divers systèmes de retraite auxquels ils adhèrent obligatoirement il n'en est pas de même des patrons de l'industrie et du commerce et des professions libérales. **Les systèmes de retraite obligatoires** de ces professions ne sont généralement pas satisfaisants, et les intéressés sont très souvent à la recherche d'autres solutions. Les responsables de sociétés commerciales et industrielles la trouvent parfois dans **le rattachement à un statut de cadre**, mais les membres des professions libérales peuvent difficilement l'adopter. L'enquête a permis de constater sur ce point une demande intense et la plupart du temps insatisfaite, les systèmes d'assurance-capitalisation tels qu'ils sont actuellement connus ne présentant aucune garantie solide pour le souscripteur.

BIBLIOGRAPHIE

Vigreux (Pierre) « Dynamique du Marché Financier » Paris 1967. Les Éditions d'Organisation, 306 p., I.P.A., Coll. d'Études Économiques, Tome I.

L'ouvrage de P. VIGREUX manifeste une originalité de conception.

Originalité, car l'ouvrage, centré autour des valeurs à revenu variable, comprend une longue première partie constituée par l'analyse de l'évolution de 50 valeurs sélectionnées de façon à former un échantillon représentatif de la Bourse.

L'auteur entend se livrer à « une analyse critique de la logique du marché financier » afin de « déterminer les lois de formation et d'évolution des cours ».

Dans cette perspective, l'analyse cas par cas de ratios caractérisant le comportement des cinquante valeurs retenues (ratios mesurant l'amplitude des fluctuations de cours et rapprochant celles-ci d'indicateurs économiques, le cash-flow et le chiffre d'affaires), permet de conclure :

- à une hypertrophie, par le cours boursier, de la valeur économique de l'affaire.
- cependant, à l'existence d'une rationalité des cours.

Toutefois, l'absence de synthèse empêche que l'on soit fort renseigné sur les caractères de cette rationalité, ni entraîné par la démonstration. La méthode même du traitement cas par cas, hors d'un contexte et d'indices, surprend.

La seconde partie est formée d'une recherche théorique qui, un peu comme la première partie, souffre de se limiter à un nombre restreint de variables. Il s'agit essentiellement de souligner l'existence d'un effet de spéculation : la définition d'une capitalisation boursière « normale » ni celle des motivations des épargnants ne sont fort avancées. Cependant quelques notations peuvent être relevées :

- l'existence d'un seuil à partir duquel la fluctuation perd son caractère économique et prend un caractère spéculatif.
- les opérateurs spéculant prévoient la variation de cours avec un **temps d'attente** déterminé : ce temps permet de transformer une variation de cours anticipée, en valeur absolue, en un « taux d'intérêt de spéculation ».

Pierre DHONTE.

Mishan (E. J.) The Costs of Economic Growth ; Staples Press-London 1967 XXI + 190 p.

Le livre de M. MISHAN est d'une orientation voisine — au dire même de l'auteur — de celle de l'« Affluent Society » de J. K. GALBRAITH.

Il s'agit d'émettre une protestation raisonnée contre l'espèce de course à la croissance des indices qui tient lieu de raisonnement sur le développement économique : « j'espère persuader le lecteur de ce que les sources principales du bien-être social ne se trouvent pas dans la croissance économique en soi, mais dans une forme de développement beaucoup plus sélective qui doit inclure une restauration radicale de notre environnement physique ».

Le développement est assez désordonné et l'ensemble de la démonstration procède plus par évocation de l'évidence (pollution de l'air, congestion de la circulation, enlaidissement des sites) que par argumentation. Cependant, deux thèmes et un argument principal peuvent être dégagés :

1° Le premier thème est un rejet de l'opinion selon laquelle « nous n'avons pas le choix », attachés que nous sommes à un indice d'emploi, un indice de prix et un équilibre de balance

des paiements. En fait, nous avons le choix, car nous sommes assez riches pour croître moins vite et ainsi minimiser ces problèmes ; de plus, nous y avons intérêt, car :

2° Le second thème est une réfutation de la thèse selon laquelle l'élévation du bien être est liée à la croissance de la production, en raison de l'élargissement de l'éventail des choix qu'ouvre cette croissance. Ceci est inexact, car les nouvelles gammes de choix supplantent les anciennes plus qu'elles ne les élargissent, sans que pour autant les consommateurs puissent choisir entre l'ancienne ou la nouvelle gamme.

A l'appui de ces thèmes, un raisonnement théorique dont on pressent que l'auteur pourrait le développer de manière bien plus précise, qui repose sur l'extension de la notion de coût marginal :

- généralisation à toutes les tarifications,
- notions de coût marginal social, c'est-à-dire, compte tenu des coûts et économies externes, d'ordre économique, mais aussi psychique. L'application de ce critère à l'analyse partielle est justifiée si l'économie résultant de son application dans le secteur A est supérieure aux pertes enregistrées dans les autres secteurs.

Cependant, l'application de ce critère entraîne des effets de redistribution des ressources et des revenus : aussi n'est-elle acceptable que si elle n'entraîne pas une répartition moins égalitaire, des revenus, et si elle repose sur une information suffisamment étendue.

Au total, l'auteur estime avoir montré que « la poursuite continue de la croissance économique par les sociétés occidentales a plus de chances de réduire que d'élever le bien-être social », et son ouvrage, d'une lecture souvent distrayante, est de ceux qui excitent la réflexion plus qu'ils ne la remplacent.

Pierre DHONTE.

Le Roux (P.). — Les résidences secondaires des Français en juin 1967. — Études et Conjonctures, supplément n° 5, 1968, graph., bibliogr.

Depuis 1965, chaque année l'I.N.S.E.E. interroge les Français sur leurs vacances d'été. Les résidences secondaires y tiennent une large place et ce phénomène a des conséquences très importantes puisqu'il contribue à accroître le volume de la construction neuve, la réutilisation de logements ruraux et à stimuler le tourisme local.

Est considéré comme résidence au sens large tout appartement ou maison dont le ménage peut disposer à tout moment sauf éventuellement durant de courtes périodes pendant lesquelles il est loué, prêté ou occupé par d'autres membres de la famille avec lesquels le ménage ne vit pas habituellement. Une seconde définition : résidence secondaire au sens strict inclut le fait d'en être propriétaire.

La première partie de l'article est consacrée à l'étude des ménages disposant ou étant propriétaires d'une résidence secondaire. La seconde à celle du parc des résidences secondaires.

I. — On compte au sens large 18,2 % de ménages disposant d'une résidence secondaire et 7,2 % en étant propriétaires.

Quelles sont les caractéristiques de ces ménages ? l'influence du revenu est prépondérante : 50 % des ménages déclarant un revenu supérieur à 16 400 francs disposent d'une résidence secondaire.

24 % des ménages déclarant un revenu supérieur à 30 000 francs en sont propriétaires.

Parmi les catégories socio-professionnelles ce sont les professions libérales et les cadres supérieurs qui sont les plus favorisés, (35,5 % d'entre eux disposent d'une résidence secondaire, 21,7 % en sont propriétaires) ; par contre les exploitants et salariés agricoles le sont les moins (3,6 % en disposent, 2,8 % en possèdent).

L'influence propre de la catégorie socio-professionnelle semble manifeste : ce n'est pas tellement une question de revenu que de goût : à revenu égal, un exploitant agricole a moins qu'un cadre le goût et le besoin d'une résidence secondaire.

De quoi peut dépendre ce besoin ? — au fait d'avoir sa résidence principale dans une ville (les taux croissent avec l'importance de la ville), la région de Paris étant un cas limite : 47,4 % des ménages qui y habitent disposent d'une résidence secondaire au lieu de 37,5 % pour le reste de la France. — La région elle-même où l'on vit joue un rôle décisif : la région parisienne vient en tête suivie de la Méditerranée, du Sud-Est et du Sud-Ouest, le Nord arrive en fin de liste. — La taille du ménage a aussi son influence : les taux les plus élevés

correspondant aux ménages de 4 personnes. — Enfin l'âge du chef de famille et, là, les conclusions diffèrent beaucoup selon que l'on s'intéresse à la disposition au sens large (la majorité a de 20 à 24 ans) ou à la possession (de 60 à 64 ans).

Où se situent ces résidences secondaires ? Si pour chaque région on fait un solde égal à la différence algébrique entre le nombre des ménages disposant d'une résidence secondaire au sens large située dans la région et le nombre de ménages disposant d'une résidence secondaire dont la résidence secondaire est située dans la région, on constate qu'à l'exception de la région parisienne toutes les régions présentent des soldes positifs.

Quelles sont les distances entre les deux résidences ? les résidences secondaires au sens strict sont plus proches du domicile principal que les résidences secondaires au sens large, sauf pour les parisiens — et les séjours sont d'autant plus longs et d'autant moins fréquents que la résidence secondaire est plus éloignée, excepté pour la région parisienne.

II. — Concernant le parc des résidences secondaires, on obtient une estimation globale de l'ordre de 1 160 000 résidences secondaires — dont 65,6 % à la campagne, 18,6 % à la mer, 9,9 % à la montagne, 5,9 % dans une ville. — Et il en est prévu pour 1970 entre 1 550 000 et 1 600 000.

S. G.

Goguel (Claude). — Les vacances des Français. (Revue « Communications », n° 10 de 1967, pp. 1-19).

Après avoir donné une définition exhaustive du titre de son article, Goguel étudie les différents aspects des vacances des Français. Les chiffres qu'il cite sont ceux de l'I.N.S.E.E., de l'I.F.O.P. et du C.R.E.D.O.C.

La notion de vacances impliquant l'idée de déplacement en dehors de son domicile habituel à des fins non professionnelles, Goguel répond aux questions suivantes : « Qui part en vacances ? » 45 % des Français, cela varie en fonction de l'âge, le taux de départ en vacances des adultes d'une trentaine d'années ayant maintenant rattrapé celui des jeunes ; de la catégorie sociale, allant de 85 % chez les cadres supérieurs ou professions libérales à 10 % dans les familles d'agriculteurs ; cela varie aussi en fonction de l'endroit où l'on habite, le départ en vacances répondant à un besoin lié à l'urbanisation.

« Quand part-on ? » les sports d'hiver restent encore une exception, la très grande masse part en été spécialement pendant la première quinzaine d'août où on trouve 10 millions de Français simultanément en vacances.

« Où va-t-on et par où passe-t-on pour s'y rendre ? » le Français est casanier, reste en France et le lieu de vacances est joint dans le minimum de temps ce qui raréfie les itinéraires à étapes multiples, 15 % seulement des séjours en vacances des Français se font à l'étranger.

« Quels sont les modes d'hébergement ? » l'hôtel est beaucoup moins utilisé qu'autrefois ; les Français lui préfèrent maintenant l'hébergement chez des parents, 40 % des séjours s'y effectuent. Il y a d'autres solutions : 15 % des ménages louent une maison, 10 % se rendent dans une résidence secondaire, ce dernier mode de vacances est appelé à connaître son essor rapide : Goguel estime qu'il est de l'ordre de 60 000 à 80 000 unités par an.

« Quel est le budget vacances ? » La part du revenu consacré aux vacances est la même dans toutes les catégories sociales : de 6 % à 8 % du revenu annuel, la ventilation des dépenses étant elle aussi, très analogue.

Goguel aborde aussi le problème des déplacements de week-end sur lequel aucune étude complète n'a encore été faite ; enfin il conclut en insistant sur l'importance croissante qu'auront l'aménagement des régions et l'urbanisme dans le comportement futur des Français en vacances.

S. G.

Récemment publié

Collection "Institut d'administration des entreprises"

Les investissements étrangers en Europe

Séminaire organisé par
l'Institut d'administration des entreprises
de l'Université de Paris
et l'Association pour le développement
des études de gestion des entreprises

avec la collaboration de nombreux auteurs

Avant-propos de **P. LASSÈGUE**

280 pages 16 × 25. 1968. Broché 34 F

Rappel

Les ententes à l'échelle européenne

Séminaire organisé par
l'Institut d'administration des entreprises
de l'Université de Paris
et l'Association pour le développement
des études de gestion des entreprises

avec la collaboration de nombreux auteurs

Avant-propos de **P. LASSÈGUE**

216 pages 16 × 25. 1967. Broché 26 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.)

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.

1967

- N° 1. — Une étude économétrique de la demande de viande. — La consommation des Français en 1965. — Intégration des méthodes d'approche psycho-sociologiques à l'étude de l'épargne.
- N° 2. — Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale. — La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social ? — Les travaux de préparation du V^e Plan et l'élaboration d'un modèle national de fonctionnement du marché du logement. — Les conditions de vie des familles.
- N° 3. — L'épargne des exploitants agricoles. — Structure et équilibre du marché du textile. — Les dépenses touristiques.
- N° 4. — L'appareil commercial et les circuits de distribution en France. — Le développement de la radiologie.

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

La consommation et la demande de monnaie. — Théorie et politique de l'épargne. — Le comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée. — L'évolution de la consommation de viande de 1950 à 1966.

sommaire

ÉTUDES

Corinne GUILLOT, Andrée et Arié MIZRAHI

Étude critique de méthodes d'enquête. 3

Edmond LISLE et Aline ANDRÉ

Étude sur l'offre et la demande de créances des ménages. 39

BIBLIOGRAPHIE

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

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

Tél. P.O.R. 97-59

1968 n° 1
janvier mars