

FACTEURS « IRRATIONNELS » DE L'OFFRE D'ÉPARGNE

(Recherches Allemandes)

par

Jean THOMAS

SOMMAIRE

I. — TYPES, GROUPES ET SITUATIONS	
1. Types psychologiques	51
2. Conditions vitales	52
3. Situations sociales	53
II. — CONFIANCE ET MÉFIANCE A L'ÉGARD DE LA VALEUR DE LA MONNAIE	
1. Confiance dans la monnaie et confiance dans le pouvoir d'achat	53
2. La méfiance des chefs de ménage	54
3. Les effets de la méfiance sur l'épargne.....	54
III. — NUMÉRAIRE ET MONNAIE SCRIPTURALE	
1. Comptes et livrets	55
2. Le livret d'épargne postale	56
3. Fonctions des comptes	58
4. Habitudes de paiement	59
5. Paiement des salaires en monnaie scripturale.....	60
IV. — L'ARGENT DES AUTRES	
1. Le rôle de la ménagère	63
2. L'endettement	64
V. — L'ÉPARGNE	
1. L'esprit d'épargne	65
3. Le bas de laine	67
3. L'épargne mobilière	69
4. Le taux de l'intérêt	71

Au fur et à mesure que s'affinent les observations empiriques, les enchaînements qui permettent d'expliquer les phénomènes économiques paraissent moins clairs et moins sûrs. Même dans l'ambiance monétaire du domaine de l'épargne, le comportement de l'animal raisonnable est loin d'être réductible à la seule recherche d'un plus grand gain monétaire. Tempéraments, habitudes ou ignorances installent des zones d'indétermination, ou comportent des déterminations « irrationnelles », ne rentrant pas dans un système de rationalité reçu (ni peut-être recevable). Le projet et les commencements d'élaboration d'un modèle logique, autant que possible quantitatif, explicatif, voire prévisionnel, requièrent donc la saisie d'« impondérables » dont l'effort de compréhension ne peut faire abstraction sans tronquer la réalité à comprendre.

De 1959 à 1964, la **Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik** (Cologne), dirigée par le professeur Günter Schmölders, a organisé une série d'enquêtes sur le comportement à l'égard de la monnaie. La plus importante, dont l'exploitation se poursuit, a été menée en automne 1959 en coopération avec l'**Institut für Demoskopie** (Allensbach) à partir d'un sondage portant sur un échantillon représentatif des ménages de la République fédérale d'Allemagne et de Berlin-Ouest, choisi selon la méthode des quotas : dans 1 050 ménages ainsi désignés, les chefs de ménage et, autant qu'il fut possible (en fait, dans 90 % des cas), les autres membres adultes, de plus de 16 ans, du ménage — en tout 2 435 personnes — ont été interviewés sur leurs attitudes concernant les opérations de paiement, la dépense et l'épargne, la préférence pour la liquidité, la monnaie et sa valeur. Outre l'enquête mise en œuvre par le **DIVO-Institut** (Francfort) en été 1961, sous l'égide de la **Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik**, il convient de signaler les enquêtes sur les attitudes à l'égard de la monnaie et du pouvoir d'achat, effectuées annuellement par le **DIVO-Institut** (Francfort), en 1956 par l'**Institut für Demoskopie** (Allensbach) ; une enquête sur les réactions d'ouvriers à l'égard du paiement scriptural de leurs salaires, publiée en 1960 par le **Studienkreis für sozialwirtschaftliche Betriebsformen** ; une enquête sur les détenteurs de valeurs mobilières, réalisée en 1960 par l'**Institut für Markt-und Verbrauchsforschung** (Université libre, Berlin).

M. Schmölders a rendu compte de ces recherches notamment, dans plusieurs articles parus dans **Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen** ⁽¹⁾ et dans un ouvrage récent consacré à la « psychologie de la monnaie » ⁽²⁾.

La présente recension se propose de résumer, à l'intention du lecteur français, les conclusions de cet ensemble de travaux allemands.

(1) Die sogenannte « Zinsempfindlichkeit » des Sparers, in *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, 1^{er} août 1961. Wie denkt der Sparer über den Geldwert ? *ibid.* 1^{er} septembre 1961. Die Hausfrau und das Geld, *ibid.* 1^{er} novembre 1961. Das Strumpfsparen, *ibid.* 15 novembre 1961. Sparbuch und Konto, *ibid.* 1^{er} janvier 1962. Die Zahlungsgewohnheiten, *ibid.* 1^{er} février 1962. Die bargeldlose Lohnzahlung, *ibid.* 1^{er} mars 1962. Das Wertpapiersparen, *ibid.* 1^{er} avril 1962.

(2) G. Schmölders, *Psychologie des Geldes*, Reinbeck 1966, cf. aussi de G. Schmölders, 10 Jahre sozialökonomische Verhaltensforschung in Köln, in *ORDO* 1963 ; Das Irrationale in der Finanzwirtschaft, *Probleme der Finanzpsychologie*, Reinbeck 1963. *Volkswirtschaftslehre und Psychologie*, Berlin 1962 ; *Geldpolitik*, Tübingen-Zürich 1962.

I. — TYPES, GROUPES ET SITUATIONS

1. TYPES PSYCHOLOGIQUES

Lors du sondage d'automne 1959, les enquêtés étaient invités à s'attribuer des caractéristiques correspondant selon eux à leur tempérament, à choisir parmi 36 qualités proposées par le questionnaire. Par regroupement de ces qualités en « syndromes » indicatifs du caractère, on a essayé de dégager des « types psychologiques ».

Ainsi 10 % des enquêtés ont été classés par l'**Institut für Demoskopie** comme **pédants** (s'étant qualifiés de rancuniers, trop minutieux, avares, consciencieux, austères, ponctuels) ; 9 % comme **superficiels** (dépensiers, non persévérants, négligents, insouciant, instables).

9 % ont pu être considérés comme **disciplinés** (maîtres d'eux-mêmes, persévérants, énergiques, inflexibles, d'humeur égale), 15 % comme **instables** (nonchalants, capricieux, négligents, bavards, accommodants, irascibles, instables, inexacts, inconséquents).

12 % des enquêtés ont été qualifiés de **vigoureux** (manquant d'égards, irascibles, capables, portés à prendre des responsabilités, énergiques, inflexibles), 15 % de **faibles** (indécis, accommodants, timides, rêveurs).

11 % ont été rangés par les démoscopes parmi les **introvertis** (rancuniers, timides, rêveurs, d'humeur égale), également 11 % parmi les **extravertis** (bavards, vaniteux, sociables).

22 % des enquêtés ont été considérés dans une classification d'inspiration freudienne, comme appartenant au **type oral** (dépensiers, nonchalants, non persévérants, capricieux, négligents, bavards, accommodants, insouciant, instable, inconséquent, vaniteux, de bonne humeur, faciles à vivre, non rancuniers), 17 % au **type anal** (rancuniers, manquant d'égards, trop minutieux, timides, avares, consciencieux, rêveurs, persévérants, portés à prendre des responsabilités, énergiques, ponctuels, volontiers seuls). Le type oral apparaît nettement prépondérant parmi les moins de 30 ans ; le type anal prédomine parmi les plus de 50 ans, tandis que parmi les enquêtés entre 30 et 50 ans les deux types paraissent à peu près également représentés.

L'esprit d'épargne et la propension à dépenser ont été mesurés par une série de questions particulières :

a) Savez-vous prévoir avec exactitude votre dépense, ou voyez-vous plutôt large à cet égard ?

b) Diriez-vous que l'épargne est une qualité très importante, le trait indispensable à un bon caractère ?

c) Lorsque, très désireux de voir un film, vous ne trouvez plus que les places les plus chères, allez-vous voir à tout prix, ou non, ce film ?

d) Manquant l'autobus et ayant le choix d'une attente de deux heures ou d'un transport en taxi qui vous coûterait environ 6 marks, que feriez-vous probablement ?

e) Le fait d'économiser pour les jours où l'on risque d'être dans le besoin a-t-il encore un sens aujourd'hui ?

f) Trois hommes (femmes) parlent d'épargne : quel est celui d'entre eux qui exprime votre propre pensée à ce sujet.

— Celui qui dit : « Il vaut mieux vivre agréablement en dépensant ce que l'on a ; l'argent économisé ne sera-t-il pas perdu ? »

— Celui qui dit : « Il faut économiser autant que possible, quitte à renoncer aux plaisirs que la vie peut offrir ? »

— Celui qui dit : « Je trouve très raisonnable de mettre de l'argent de côté mais modérément, car je n'ai pas l'intention de réduire d'une manière sensible mon train de vie ? »

19 % des enquêtés ont été classés comme **économés**, 12 % comme **très économés**, 5 % comme **dépensiers**, 6 % comme **très dépensiers**. Trois fois plus de personnes considérées comme appartenant au « type anal » que de personnes classées au « type oral » sont comptées parmi les « très économés ». La correspondance du « type anal » et du « type économé », du « type oral » et du « type dépensier » apparaît aussi bien chez les femmes que chez les hommes.

10 % des enquêtés ont été qualifiés de **conscientieux** (trop minutieux, avares, persévérants, austères, ponctuels), 20 % de **très conscientieux** ; 8 % d'**insouciant**s (dépensiers, négligents, instables, non persévérants, inexacts), 7 % de **très insouciant**s.

2. CONDITIONS VITALES

L'influence du **sexe** sur l'appartenance à tel ou tel type psychologique paraît assez peu importante. Sans doute, près de trois fois plus d'hommes que de femmes s'avouent inconséquents, près de deux fois plus d'hommes que de femmes s'avouent nonchalants ou « capables » (dans l'exercice de leurs tâches) ; de même l'irascibilité et le manque d'égards se trouvent plus souvent chez les hommes que chez les femmes ; en revanche, près de trois fois plus de femmes que d'hommes se reconnaissent vaniteuses, près de deux fois plus de femmes que d'hommes se savent bavardes, et le nombre des femmes qui se considèrent comme indécises ou accommodantes est supérieur à la moyenne. Mais en ce qui concerne les types psychologiques retenus, la proportion des pédants et des superficiels ou des introvertis et des extravertis est à peu près la même chez les femmes et les hommes ; la prépondérance des instables sur les disciplinés est un peu plus importante chez les hommes que chez les femmes.

Comme on pouvait s'y attendre, plus d'hommes que de femmes se considèrent comme vigoureux, plus de femmes que d'hommes se qualifient de faibles. Plus que les hommes, les femmes paraissent portées aux attitudes économées.

Les types psychologiques ainsi dégagés sont fortement déterminés par l'**âge** respectif des enquêtés. L'instabilité apparaît quatre fois plus souvent chez les moins de trente ans que chez leurs aînés ; l'insouciance et les caractéristiques reconnues un type oral, trois fois plus fréquemment. L'esprit d'épargne se manifeste deux à trois fois plus souvent parmi les plus de trente ans, ceux qui se plaignent d'une mauvaise santé, les plus disciplinés, les pédants et les introvertis que chez les plus jeunes et ceux à qui selon un freudisme schématique on attribue un type oral. Interrogés sur l'évolution attendue de leurs revenus, qui infléchit manifestement leur propension à dépenser, seuls les plus âgés, ceux qui sont classés dans le type anal et les introvertis en escomptent pour les douze mois à venir

une diminution. Si l'on admet la représentativité de l'échantillon, les catégories portées à la dépense (les jeunes, ceux qui se sentent en bonne santé, prennent la vie du bon côté et ne s'inquiètent pas outre mesure du lendemain) sont sensiblement plus nombreuses que celles qui tendent à épargner: le groupe d'âge des moins de trente ans est le plus fort de tous ; les malades ne constituent heureusement pas la majorité, et ceux qui s'avouent instables sont deux fois plus nombreux que ceux qui se déclarent disciplinés.

3. SITUATIONS SOCIALES

L'appartenance à une dénomination religieuse pas plus que le lien d'habitation urbain ou rural ne différencient la distribution des types psychologiques de l'échantillon. Aux niveaux scolaires, aux catégories socio-professionnelles, aux paliers de revenus correspondent des différences trop faibles pour être significatives.

Seul, le croisement avec des **situations de famille** donne des différences significatives : 56 % des enquêtés mariés, voire 68 % des veufs, mais seulement 38 % des célibataires se classent comme économes. Il est vrai que l'âge peut y être pour quelque chose.

Les seuls facteurs dont l'enquête souligne la signification dans le comportement à l'égard de l'épargne semblent donc être des caractéristiques inhérentes à la personnalité développée au cours de la première enfance, l'âge et, peut-être, la situation de famille.

II. — CONFIANCE ET MÉFIANCE A L'ÉGARD DE LA VALEUR DE LA MONNAIE

1. CONFIANCE DANS LA MONNAIE ET CONFIANCE DANS LE POUVOIR D'ACHAT

L'attitude à l'égard de la « monnaie » (Währungsvertrauen) et à l'égard du pouvoir d'achat (Geldwertvertrauen) sont deux « stéréotypes de l'opinion publique », psychologiquement irréductibles.

Le DIVO-Institut (Francfort) pose chaque année à un échantillon représentatif de la population adulte de l'Allemagne fédérale les deux questions suivantes : A. « Pensez-vous que le mark allemand aura dans deux ans une valeur égale, inférieure ou supérieure à celle d'aujourd'hui ? » B. « Que pensez-vous de l'évolution des prix au cours des douze mois prochains ? Pensez-vous que, dans l'ensemble, au cours des douze mois prochains, les prix vont augmenter ou baisser ? » En avril 1961, 70 % des enquêtés pensent (en réponse à la question B) que les prix vont subir une hausse, mais 40 % seulement sont assez conséquents pour penser (en réponse à la question A) que la valeur du mark va diminuer. La « confiance dans la valeur de la monnaie », comprise comme attitude à l'égard de l'évolution probable des prix et du pouvoir d'achat, ne peut donc être saisie que si la question de l'enquêteur réussit à « mettre entre parenthèses » la « confiance dans la monnaie » exprimant une attitude générale à l'égard de l'évolution économique et politique.

Pour mettre à jour le degré de « conscience d'inflation », l'Institut für Demoskopie (Allensbach) a donc formulé sa question de la façon suivante : « Imaginez que quelqu'un égare aujourd'hui vingt marks et les retrouve dans dix ans. Pensez-vous que ces vingt marks lui permettront d'acheter autant qu'aujourd'hui, plus ou moins ? »

2. LA MÉFIANCE DES CHEFS DE MÉNAGE

Selon l'enquête menée ainsi en 1959, 34 % des chefs de ménage pensaient que dans dix ans on ne pourrait acheter avec ces vingt marks que beaucoup moins, 30 % optaient pour « un peu moins » ou hésitaient entre « beaucoup moins » et « un peu moins », en revanche 36 % estimaient pouvoir obtenir avec cet argent, dix ans plus tard, autant ou davantage, ou n'exprimaient aucune opinion.

L'attitude de méfiance à l'égard de l'évolution probable du pouvoir d'achat est nettement plus accentuée chez les **chefs de ménage** que dans l'ensemble de la population adulte de l'Allemagne de l'Ouest (enquête parallèlement par le même institut). La baisse du pouvoir d'achat de la monnaie est pressentie par 55 % de l'ensemble de la population adulte, et par 64 % des chefs de ménage ; par 61 % de l'ensemble des hommes et par 64 % des hommes chefs de ménage ; par 51 % de l'ensemble des femmes, et par 62 % des femmes qui sont chefs de ménage. L'expérience de la gestion rend apparemment sceptique.

Au contraire, l'**âge** ne semble guère rendre plus méfiant : bien que les plus âgés parmi les enquêtés soient passés par des expériences très éprouvantes d'inflation et de « réforme monétaire » que les plus jeunes ne connaissent que par oui-dire, la proportion de ceux qui s'attendent à une diminution du pouvoir d'achat de la monnaie n'augmente pas avec l'âge. (L'épreuve ne semble avoir marqué que ceux qui déjà avant la « réforme monétaire », en 1948, avaient accumulé une épargne relativement importante.)

L'influence de la **constitution psychique** paraît plus importante : les pessimistes, ceux qui se plaignent de leur mauvaise santé, et aussi les extravertis penchent au scepticisme à l'égard de la valeur de la monnaie. De même, la « culture générale » (évaluée d'après la formation scolaire) et, surtout, la « culture économique » entraînent de la méfiance à l'égard de la stabilité de la monnaie.

3. LES EFFETS DE LA MÉFIANCE SUR L'ÉPARGNE

Une méfiance aussi répandue à l'égard de la valeur de la monnaie n'a pas empêché un accroissement spectaculaire de l'épargne. Elle ne semble entraîner des décisions effectives que passé un certain **seuil**. Or, en raison de la dégradation monétaire annuelle peu importante, correspondant à une inflation relativement modérée pour un grand nombre de sujets économiques, ce seuil n'est pas encore atteint.

L'**épargne affectée** à court terme, destinée à être dépensée dans un temps prévisible, n'est guère découragée par la méfiance à l'égard de l'évolution lente du pouvoir d'achat de la monnaie, mais plutôt favorisée par rapport à des placements à plus long terme rapportant des revenus fixes.

A la longue, au fur et à mesure que les sujets économiques deviennent conscients de la dégradation monétaire, la méfiance à l'égard de la stabilité du pouvoir d'achat fait préférer les **formes d'épargne « garanties contre l'inflation »** (immeubles, actions, objets de valeur).

L'évolution probable du pouvoir d'achat de la monnaie n'est pas l'unique critère pour la décision de placement. L'épargnant avisé, familier du marché des capitaux, qui escompte normalement la dégradation monétaire à long terme, tient compte **des cours et des rendements** pour placer successivement, selon l'opportunité du moment, ses disponibilités en actions ou en valeurs à revenu fixe.

III. — NUMÉRAIRE ET MONNAIE SCRIPTURALE

1. COMPTES ET LIVRETS

Fréquence des divers comptes

66 % des ménages enquêtés par l'Insti'ut für Demoskopie en 1959 sont titulaires de quelque livret d'épargne ou autre compte. Mais la moitié des ménages possède des comptes dont le montant est pratiquement négligeable (2 à 15 marks).

Dans environ 40 % des ménages on trouve au moins un livret de caisse d'épargne ; dans 21 % de l'ensemble des ménages, un livret d'épargne postale ; dans 7 %, un livret d'épargne bancaire.

Parmi les comptes de chèques et de virement aussi, ceux tenus auprès des caisses d'épargne sont les plus nombreux : dans 17 % des ménages on trouve un compte auprès d'une caisse d'épargne ; dans 10 %, un compte bancaire ; dans 8 %, un compte de chèques postaux. 29 % des ménages sont titulaires d'un ou de plusieurs comptes de chèques.

Beaucoup de ménages détiennent plusieurs livrets ou comptes. Parmi ces ménages, 80 % ont des livrets d'épargne et 40 % des comptes de chèques ; 26 % possèdent donc à la fois des comptes d'épargne et des comptes de chèques.

Les dépôts

En 1959, 28 % des **ménages titulaires de comptes** n'ont inscrit à ces comptes que des sommes négligeables, 23 % y disposent d'une somme inférieure à 500 marks. Pour un tiers seulement des ménages détenteurs de comptes ce montant dépasse 1 000 marks ; pour 8 %, 5 000 marks, pour 2 %, 10 000 marks.

Les sommes déposées sont d'importance très inégale selon les **types de comptes** : les livrets de caisse d'épargne postale portent sur de petites sommes ; les comptes de chèques, sur des sommes petites et moyennes ; les livrets d'épargne, sur des sommes petites, moyennes et grandes. Une ventilation plus détaillée fait apparaître sur les livrets d'épargne bancaire des sommes plus importantes que sur les livrets de caisse d'épargne ; sur les comptes de chèques bancaires, des montants plus élevés que sur les comptes de chèques postaux.

L'importance des sommes déposées correspond aux **niveaux des revenus** des titulaires de comptes : aux revenus plus élevés correspondent des dépôts plus importants. (Le niveau de revenu apparaît ainsi comme condition nécessaire, mais non pour autant comme condition suffisante, de l'importance des dépôts.)

Comptes d'épargne et comptes de chèques

La proportion des titulaires de comptes est plus élevée parmi les jeunes que parmi leurs aînés. 61 % des ménages dont le chef est âgé de 60 ans ou plus ont au moins un compte, contre 72 % chez les ménages dont le chef a moins de 30 ans.

Le livret d'épargne est également représenté dans tous les **groupes d'âge**, tandis que le compte de chèques est particulièrement fréquent dans la génération d'âge moyen, et le livret de caisse d'épargne postale chez les jeunes.

Le compte de chèques se trouve le plus fréquemment chez ceux qui ont obtenu leur baccalauréat ; le livret d'épargne chez ceux qui ont bénéficié de ce qui correspond dans le système scolaire allemand approximativement au premier cycle de **l'enseignement** du second degré.

Lorsqu'on considère les critères des **professions** et des **revenus**, les comptes de chèques apparaissent particulièrement répandus parmi les entrepreneurs individuels et les bénéficiaires d'un revenu mensuel net de plus de 1 000 marks ; les livrets et comptes d'épargne, parmi les cadres et les salariés à revenu moins élevé.

Le plus souvent l'ouverture d'un compte de chèques a été précédée de la possession d'un livret d'épargne, qui constitue le premier stade d'une certaine familiarité avec la monnaie scripturale. C'est cette **familiarité avec le maniement scriptural** (favorisée par l'accoutumance professionnelle, le revenu relativement élevé et l'éducation) qui semble conditionner l'accès au stade du compte de chèques.

Banque et caisse d'épargne

40 % des ménages détiennent au moins un **livret** de caisse d'épargne, mais seulement 7 % un livret d'épargne bancaire. Le livret de caisse d'épargne est le plus fréquent parmi les catégories à revenus moyens ; le livret d'épargne bancaire, plutôt chez les bénéficiaires de revenus plus élevés. Les livrets de caisse d'épargne sont également assez répandus parmi les différentes catégories professionnelles — plus fréquents cependant parmi les cadres, les fonctionnaires et les agriculteurs, moins chez les ouvriers, les employés et aussi chez les indépendants. Le livret d'épargne bancaire est préféré surtout parmi les cadres, les indépendants et les fonctionnaires.

Les **comptes de chèques** bancaires se rencontrent surtout parmi les bénéficiaires de revenus supérieurs à 700 marks tandis que les comptes de chèques auprès des caisses d'épargne se trouvent déjà fréquemment chez les déposants ne disposant que d'un revenu de 500 marks. Parmi les titulaires de comptes de chèques bancaires, les indépendants sont nettement prépondérants, tandis que les comptes de chèques auprès des caisses d'épargne sont assez également répartis parmi les entrepreneurs individuels, les fonctionnaires, les agriculteurs et les cadres.

La banque apparaît ainsi nettement moins accessible que la caisse d'épargne aux ouvriers, aux employés et aux agriculteurs, c'est-à-dire aux catégories moins familiarisées avec les formes plus complexes de la monnaie, que les modalités comme la façade des établissements bancaires intimident.

2. LE LIVRET D'ÉPARGNE POSTALE

Le livret de caisse postale n'a été institué en Allemagne qu'en 1939, par extension du système des caisses d'épargne autrichiennes après l'Anschluss. C'est une forme récente en pleine expansion.

Ceci explique sans doute la différence de la proportion des groupes d'âge par rapport à la répartition des livrets de caisse d'épargne. Tandis que la proportion des détenteurs de livrets de caisse d'épargne est de façon à peu près constante pour toutes les tranches d'âge d'environ 40 %, les détenteurs de livrets d'épargne postale sont sensiblement plus nombreux parmi les jeunes que parmi les plus âgés : parmi les personnes entre 16 et 29 ans, 38 % possèdent un livret de caisse d'épargne postale, mais seulement 15 % d'entre les plus de 60 ans.

Le fait que le pourcentage des détenteurs de livrets d'épargne postale augmente avec le **revenu** (parmi les bénéficiaires d'un revenu de plus de 1 000 marks, 34 % ont en 1959 un livret d'épargne postale, et seulement 12 % d'entre ceux qui gagnent moins de 300 marks), suggère que la prépondérance des jeunes soit due plutôt au stade initial de développement de cette forme d'épargne.

Le bureau de poste est d'un **accès** plus facile que la caisse d'épargne : non seulement les bureaux de poste sont plus nombreux, et plus fréquemment et plus longtemps ouverts, mais la plupart des épargnants potentiels y sont déjà venus et s'y sentent moins gênés que dans un établissement spécialisé en épargne pour effectuer de petites opérations de versement et de retrait.

L'épargne déposée à la caisse d'épargne postale semble plus **liquide** que les dépôts d'épargne auprès des caisses d'épargne ordinaires ou auprès des banques. Les livrets d'épargne postale portent en général sur des sommes moins élevées.

D'une enquête sur les objectifs poursuivis par l'épargnant déposant de l'argent « mis de côté » à un compte d'épargne il résulte que, nettement plus que pour les dépôts dans les banques et dans les caisses d'épargne, les comptes auprès des caisses d'épargne postales sont orientés de façon prédominante vers la consommation.

Il semble que le livret de caisse d'épargne postale serve surtout à **faire face à des dépenses de consommation à échéance irrégulière** — et qu'il fasse notamment fonction de **chèque de voyage**. L'enquête révèle qu'effectivement les titulaires de livrets de caisse d'épargne postale voyagent plus que ceux de livrets d'épargne bancaires ou de caisse d'épargne ; les agriculteurs, qui ne voyagent guère, ne constituent que 3 % des possesseurs de livrets de caisse d'épargne postale.

Cette orientation prédominante est confirmée par le fait que 12 % seulement des détenteurs de livrets de caisse d'épargne postale font des versements réguliers, contre 21 % des titulaires de livrets de caisse d'épargne et 25 % des possesseurs de livrets d'épargne bancaire.

Chez 9 % des ménages on trouve à la fois au moins un livret de caisse d'épargne postale et au moins un autre livret d'épargne ; chez 12 % des ménages on ne rencontre que des livrets de caisse d'épargne postale.

Cette forme d'épargne — particulièrement liquide et orientée vers une consommation — que nous rencontrons dans un cinquième (21 %) de l'ensemble des ménages, paraît pouvoir jouer un rôle important pour l'initiation du jeune épargnant à la scripturalisation — et à l'épargne.

3. FONCTIONS DES COMPTES

De l'interview des membres des ménages enquêtés en 1959 par l'Institut für Demoskopie, interrogés sur la destination des sommes retirées de leurs comptes au cours des douze mois passés et sur la destination des sommes restées en compte, quatre « fonctions » se dégagent : le règlement de dépenses courantes du ménage ; l'acquisition de biens de consommation (biens durables, vêtements, voyages, cadeaux, etc) ; la prévoyance (réserves pour faire face à la maladie, aux difficultés professionnelles, aux réparations, etc) ; la constitution d'un patrimoine (acquisition de valeurs mobilières, achat de bien immobilier, constitution de dot, d'héritage, etc).

Ces différentes fonctions peuvent évidemment coexister dans un même compte. L'addition des pourcentages de chaque genre de compte, servant à chacune des quatre destinations, donne donc normalement un total supérieur à 100 %.

TABLEAU I
Fonction des comptes

Le compte d'épargne sert :	Livret de caisse d'épargne postale	Livret ou compte d'épargne auprès d'une banque	Livret ou compte d'épargne auprès d'une caisse d'épargne	Compte de chèques auprès d'une banque	Compte de chèques auprès d'une caisse d'épargne
Au règlement de dépenses courantes du ménage	9	13	9	35	51
A l'acquisition de biens de consommation	65	41	45	60	63
A la prévoyance	18	41	39	41	31
A la constitution d'un patrimoine	16	33	37	30	14
Total des destinations indiquées	108	128	130	166	159

a) Les comptes de chèques (qui donnent un total d'indications de 159 % pour les comptes de chèques auprès des caisses d'épargne, de 166 % pour les comptes de chèques bancaires) servent fréquemment une pluralité d'objectifs, tandis que les livrets de caisse d'épargne postale (108 %) ne servent en règle générale qu'à un seul usage.

Le livret de caisse d'épargne postale est nettement orienté vers l'acquisition de biens de consommation, tandis que les dépôts d'épargne auprès

des caisses d'épargne et des banques semblent destinés à peu près en égale proportion à la consommation et à l'accumulation.

L'épargne destinée à la prévoyance (constituée pour faire face à des risques) apparaît aussi fréquente pour les comptes de chèques que pour les comptes d'épargne bancaire.

Les comptes de chèques bancaires paraissent moins « liquides » que les comptes de chèques auprès des caisses d'épargne (qui servent moins souvent à l'accumulation, et plus souvent au règlement des dépenses courantes du ménage).

b) L'attitude à l'égard de la destination du compte diffère selon les catégories socio-professionnelles. Les comptes des ouvriers et des employés sont nettement plus orientés vers la consommation que ceux de tous les autres groupes. Cela vaut pour tous les genres de comptes, sauf pour les livrets de caisse d'épargne postale qui pour toutes les catégories socio-professionnelles servent de façon prédominante à la consommation.

4. HABITUDES DE PAIEMENT

Comptes « passifs » et comptes « actifs »

Les livrets d'épargne et la plupart des comptes d'épargne ne donnent lieu qu'à des opérations de versement et de retrait en numéraire. Parmi les comptes de chèques il en est (par exemple, des comptes servant au paiement de traitements) où il entre bien des fonds par mode de virement, mais d'où ces fonds sont, en règle générale, retirés en numéraire. On peut les qualifier de comptes **passifs**. Les comptes **actifs** sont caractérisés par le fait que non seulement la réception, mais aussi le paiement est effectué par virement scriptural. Seuls ces comptes actifs participent effectivement au système des opérations scripturales. (Encore convient-il d'en excepter les virements du titulaire d'un compte de chèques postaux à son propre livret d'épargne postale).

En fait, la plupart des comptes de chèques sont actifs. Néanmoins 9 % des comptes de chèques postaux, 16 % des comptes de chèques auprès des caisses d'épargne et 9 % des comptes de chèques bancaires ne servent qu'à la réception, mais non au paiement scriptural.

A la question : « A partir d'un tel compte, on peut payer par virement ou par chèque. Comment faites-vous ? », les titulaires des différentes formes de comptes de chèques répondent différemment.

Les titulaires de comptes de chèques postaux préfèrent le virement, tandis que ceux de comptes de chèques auprès de banques ou de caisses d'épargne pratiquent autant ou plus le paiement par chèque.

Parmi les possesseurs de comptes actifs, 44 % des titulaires de comptes de chèques postaux et 31 % des titulaires de comptes de chèques auprès des caisses d'épargne et des banques ne pratiquent les opérations scripturales que pour des paiements périodiques. 49 % des possesseurs de comptes de chèques postaux et 57 % de détenteurs d'autres comptes acquittent aussi scripturalement des paiements non périodiques. Seuls les 7 % et 12 % restants pratiquent aussi le paiement scriptural pour des achats d'alimentation ou de vêtements. Même parmi les titulaires de comptes actifs, la proportion de ceux qui utilisent toutes les possibilités de paiement scriptural est donc minime.

TABLEAU 2

Modalités de paiement

	Comptes de chèques postaux	Comptes de chèques auprès d'une caisse d'épargne	Comptes de chèques bancaires
Ne paient que par virement	64	42	36
Paient par virement et chèque	19	28	36
Ne paient que par chèque	8	14	19
Ne paient pas scripturalement	9	16	9
Total	100	100	100

Familiarité avec la monnaie scripturale

Seulement 29 % des ménages d'Allemagne de l'Ouest possèdent des comptes de chèques. Et seulement un dixième parmi eux est suffisamment familiarisé avec leur usage pour employer le paiement scriptural même pour des achats de moindre importance.

Parmi les enquêtés, à peine 4 % des chefs de ménage — et seulement 1 % des ménagères — considèrent qu'il serait pratique de régler un achat de l'ordre d'une trentaine de marks dans un magasin par chèque ou virement.

Selon une enquête de l'EMNID — Institut für Marktforschung à Bielefeld (1960), seulement un quart de la population d'Allemagne de l'Ouest a déjà établi un chèque. Interrogés s'ils préféreraient payer plutôt en espèces ou par chèque, à nouveau un quart se décidait pour le chèque. D'une façon générale les plus jeunes se montraient plus disposés à payer par chèque que les plus âgés.

Interrogés sur les motifs de leur réticence à l'égard du paiement scriptural, la plupart de ceux qui préfèrent payer en numéraire indiquaient le manque d'habitude (« J'ai l'habitude de payer en espèces », etc.) ou l'ignorance (« Je n'entends rien aux chèques », etc.), plutôt que des arguments rationnels.

Seuls les entrepreneurs individuels et les membres des professions libérales manifestaient une certaine familiarité avec la monnaie scripturale.

5. PAIEMENT DES SALAIRES EN MONNAIE SCRIPTURALE**Propagation du paiement scriptural**

Selon l'enquête de l'Institut für Demoskopie (1959), 78 % des chefs de ménage salariés perçoivent leurs salaires ou traitements en espèces (68 % gardent cet argent à la maison, 10 % le versent temporairement à un compte ou sur un livret) ; 22 % reçoivent leurs salaires ou traitements virés sur leurs comptes.

Pratiquement tous les fonctionnaires, plus de la moitié des employés des administrations publiques, deux cinquièmes des employés du secteur privé, mais moins d'un dixième des ouvriers touchent leurs traitements ou salaires par virement sur leur compte.

Deux ans plus tard, une enquête menée pour le compte du Conseil pour la rationalisation de l'économie allemande auprès de 221 firmes confirme ces proportions : 103 de ces firmes paient les traitements des employés en monnaie scripturale ; 29 seulement paient les salaires des ouvriers en monnaie scripturale.

Attitudes à l'égard du paiement scriptural

A la question posée aux chefs de ménage recevant leurs traitements ou salaires en espèces, s'il leur conviendrait ou non d'en percevoir le paiement par virement sur leur compte, les employés et les ouvriers réagissent différemment :

	Employés %	Ouvriers %
Cela me conviendrait	35	22
Indécis	30	25
Cela ne me conviendrait pas	35	53
Total	100	100

Tandis qu'un tiers des employés est favorable au paiement scriptural et un autre tiers y répugne, seulement un cinquième des ouvriers se déclare en faveur du paiement scriptural du salaire et plus de la moitié le récuse.

Les motifs de cette résistance apparaissent, lorsqu'ils donnent lieu à une argumentation, plutôt comme des « rationalisations », c'est-à-dire comme des justifications logiques après coup.

Le premier « mobile » semble être la force d'**inertie**, une répugnance, notamment des plus âgés, à l'égard de toute innovation.

A quoi s'ajoute le **manque de familiarité** avec la monnaie scripturale, et, partant, une certaine méfiance à l'égard d'entités aussi abstraites.

Parmi les arguments exprimés, plusieurs se réfèrent à la crainte que le **secret** concernant le montant du salaire serait mis en péril par le paiement scriptural : la banque ou la caisse d'épargne étant ainsi informée, le « secret bancaire » n'empêcherait pas que tout le village, toute la petite ville ou tout le quartier soit mis au courant ; et, surtout, l'épouse apprendrait combien gagne le mari, ce qui rendrait plus difficile au mari d'en défalquer son argent de poche.

Les recherches menées par le Cercle d'études sur les formes socio-économiques de l'entreprise (cf. F. Friedrichs, R. Haack, H. E. v.d. Osten, P. H. Steinmetz : Erfahrungen mit der monatlichen Lohnzahlung für Arbeiter, Düsseldorf, 1960) montrent que ce genre d'argument ne tient pas devant l'épreuve de l'expérience. Aucun des enquêtés recevant effectivement son salaire par paiement scriptural ne se plaignait d'une telle divulgation, l'expérience ayant, semble-t-il, suffi pour leur donner confiance.

dans le secret bancaire, voire dans la possibilité de dissimuler leur revenu devant leur femme. Une firme ayant offert, pour désamorcer l'argument du manque de secret familial, d'ouvrir à ses employés à côté d'un compte « officiel » un compte « privé », aucun employé n'a fait usage de cette offre.

Plus consistant apparaît l'argument selon lequel le **retrait du salaire à la banque ou à la caisse d'épargne est incommode** : la succursale de la banque ou de la caisse est éloignée ; elle n'est plus ouverte après le travail et certains salariés n'ont personne pour y aller à leur place. En effet, tant que le compte n'est utilisé que « passivement » (pour recevoir le paiement d'un salaire à transformer en espèces prélevées aussitôt que possible par le titulaire du compte), le paiement en monnaie scripturale n'est guère pratique pour le salarié. Il n'a de sens que lorsque le compte devient « actif ».

Conditions d'« activation » du compte

La première condition d'une « activation » des comptes alimentés par le paiement de salaires semble être que les sommes qui y sont versées soient relativement importantes et que la dépense correspondante se répartisse sur une période assez étendue. Plus la condition économique amène à vivre au jour le jour, et moins apparaît l'avantage de dépôts et d'opérations scripturales. Il importerait donc d'abandonner la paye hebdomadaire, bimensuelle ou par décade en faveur du **paiement mensuel**.

Les entreprises n'y voient que des avantages : le passage à une périodicité plus espacée du paiement des salaires se traduit par une diminution de frais, notamment en temps de travail. Toutefois, si parmi les 221 firmes interrogées dans l'enquête du Conseil pour la rationalisation de l'économie allemande (v. supra, p. 61) 23 seulement continuent à établir leurs comptes de salaires chaque semaine ou quinzaine, pour le versement même de la paye ce sont toujours les périodes courtes qui prédominent : la moitié des firmes versent les salaires tous les huit ou dix jours, un bon quart tous les quinze jours, à peine un quart tous les mois.

La résistance, assez forte, vient des ouvriers. L'enquête du Cercle d'études sur les formes socio-économiques de l'entreprise a relevé les arguments suivants :

a) Le paiement mensuel rapporte à l'entreprise un intérêt et en prive le salarié. (Étant donné la rareté du placement productif d'intérêt de la part des ouvriers, l'argument n'est pas très convaincant. Une réponse adéquate pourrait être fournie par le paiement du salaire du mois entier au milieu du mois).

b) Les femmes sont habituées au salaire hebdomadaire ou bimensuel et auraient du mal à aménager un budget mensuel.

c) Les hommes craignent ne plus pouvoir soustraire leur « argent de poche » qu'une fois par mois et appréhendent des scènes de ménage...

Une seconde condition de l'« activation » des comptes consisterait dans une bonne **information** des intéressés sur les avantages de la pratique scripturale, leur montrant notamment l'intérêt de confier le règlement du loyer, des paiements échelonnés, de l'électricité, du gaz, de l'eau, etc., à l'établissement qui gère le compte. La familiarité avec le maniement de la monnaie scripturale est favorisée par les conseils personnels prodigués au client, incité à ne retirer son argent que petit à petit et à profiter des heures d'accalmie aux guichets pour faire ses retraits.

Il importe aussi que les titulaires d'un compte de salaire ne soient pas traités par l'établissement de crédit en clients de seconde zone, que — même si, à court terme, cela ne paraît guère rentable — ils ne soient pas privés de services habituels (par exemple de l'envoi du relevé de compte).

Problème de générations

L'enquête de l'Institut für Demoskopie montre qu'en 1959 seulement 19 % des salariés âgés de cinquante ans étaient favorables au paiement scriptural du salaire, alors que 27 % des quadragénaires, et 34 % des salariés de vingt-cinq ans lui accordaient leur faveur.

IV. — L'ARGENT DES AUTRES

1. LE ROLE DE LA MÉNAGÈRE

Gestion du revenu par la femme ou par l'homme

Dans 70 % des ménages familiaux de l'Allemagne de l'Ouest l'argent est géré par la femme (48 % des chefs de ménage remettent tout leur revenu à leur femme ; 22 % retiennent une somme comme argent de poche) ; dans 30 % des familles, le chef de ménage gère l'argent lui-même (22 % des époux donnent à la ménagère une somme fixe d'argent de ménage ; 8 %, des sommes variables selon l'appréciation des besoins).

Cette proportion n'est pas identique pour toutes les catégories socio-professionnelles : c'est chez les ouvriers (79 %), les petits employés (78 %) et les fonctionnaires (75 %) que la gestion de la ménagère est la plus répandue ; elle prévaut encore chez les employés et les cadres (64 %) ; mais moins chez les entrepreneurs individuels et les membres des professions libérales (46 %) ; et moins encore chez les agriculteurs (41 %).

De même, le pourcentage de gestion féminine est beaucoup plus élevé lorsque le chef de ménage n'a fréquenté que l'école primaire (73 %) que lorsqu'il a passé son baccalauréat (31 %).

De façon correspondante la fréquence de la gestion féminine diminue avec l'élévation du niveau de revenu : 77 % lorsque le chef de ménage gagne moins de 400 DM de revenu mensuel net, 50 % pour un revenu de 800 à 1 000 DM, 38 % pour les revenus supérieurs à 1 000 DM.

L'activité professionnelle de la femme ne diminue pas la fréquence de la gestion féminine du ménage. Au contraire, dans les ménages dont la ménagère n'exerce pas d'activité professionnelle rémunérée, le mari remet dans 66 % des cas la gestion à sa femme ; dans les ménages où elle exerce une telle activité professionnelle, 79 % des chefs de ménage lui remettent la gestion.

D'une façon générale, la répartition des tâches de gestion semble dépendre moins d'un rapport de force entre individualités que de faits socio-économiques qui conditionnent le flux plus ou moins régulier ou irrégulier des revenus ou le degré de familiarité avec les opérations monétaires plus complexes (monnaie scripturale, voire valeurs mobilières).

Limites du rôle économique de la ménagère

Le rôle économique de la ménagère, investie de la gestion de l'argent dans le ménage, semble s'arrêter en fait là où commencent les opérations scripturales. Il ne dépasse guère une économie de dépense en numéraire. La ménagère, même économe, n'épargne guère — sauf en mettant de côté en vue d'une acquisition à assez brève échéance.

Il est vrai que le manque de familiarité avec les opérations monétaires moins simples, qui, au moment de l'enquête, semblent être en Allemagne de l'Ouest encore l'apanage des hommes, n'est pas essentiel à la femme, qui, par exemple, aux États-Unis s'est déjà largement familiarisée avec les comptes et le chèque, des formes de crédit (notamment à tempérament) ou les valeurs mobilières.

2. L'ENDETTEMENT

En allemand le même terme, **Schuld**, signifie aussi bien la culpabilité que la dette. Il n'est pas improbable que ce télescopage sémantique ait favorisé des complexes défavorables à l'emprunt.

A la question « Supposons que vous ayez quelques difficultés financières et que vous connaissiez des personnes susceptibles de vous prêter un peu d'argent ; emprunteriez-vous de l'argent ou préféreriez-vous réduire fortement vos dépenses ? », 79 % des personnes interrogées déclarent que plutôt qu'emprunter de l'argent, elles préféreraient réduire fortement leurs dépenses.

Les personnes classées comme pédantes ou comme introverties répugnent, presque sans exception, à contracter des dettes, tandis qu'un tiers des enquêtés catalogués comme superficiels ou comme extravertis sont portés à emprunter. Parmi les « très consciencieux », ceux qui répugnent à l'endettement sont dix fois plus nombreux que ceux qui y sont portés, tandis que parmi les « très insouciantes » environ la moitié penchent vers l'endettement. A tous les niveaux de revenus, les enquêtés qualifiés de dépensiers, d'enclins à la bonne humeur, d'inconséquents, d'inexactes, ou de nonchalants inclinent à emprunter, tandis que les consciencieux, les minutieux, ceux qui se dominent, les taciturnes, les ponctuels, les persévérants, les rêveurs, ceux qui sont volontiers seuls, les austères, les rancuniers et aussi les accommodants manifestent de la répugnance pour l'endettement.

Ces dispositions sont confirmées par l'attitude à l'égard de l'**achat à tempérament**. 81 % des ménages interrogés n'ont pas eu à verser au cours des quatre semaines précédentes des paiements au titre de ventes à tempérament. En moyenne, les enquêtés qualifiés d'insouciantes ou classés au « type oral » apparaissent plus enclins à acheter à crédit que les personnes considérées comme consciencieux ou de « type anal ». Mais la tendance se retourne avec l'augmentation du revenu. Parmi les enquêtés ayant un revenu supérieur à 500 marks, ce sont précisément les « consciencieux » qui tendent, plus que les « insouciantes », à acheter à tempérament.

La ventilation par tranches d'âge fait apparaître une moindre répugnance chez les plus jeunes que chez les plus âgés. 80 % des plus de 60 ans préfèrent réduire fortement leurs dépenses plutôt qu'emprunter, seulement 59 % des moins de 30 ans expriment cette préférence. 93 % des plus de 60 ans n'ont pas d'engagements correspondant à des achats à tempérament, tandis que plus d'un quart des moins de 40 ans déclarent avoir contracté de tels engagements.

Le **revenu attendu** influe manifestement sur l'attitude à l'égard de l'endettement. Ceux qui escomptent pour les 12 mois à venir une augmentation des revenus envisagent avec plus de faveur un endettement éventuel que ceux qui prévoient la stabilité ou la diminution de leurs rentrées.

Parmi les catégories socio-professionnelles, les moins enclins à contracter des dettes sont les employés et les fonctionnaires ; les entrepreneurs individuels et, plus encore, les agriculteurs répugnant moins à l'endettement.

La propension à l'endettement augmente avec la dimension de la commune. Dans les grandes villes l'achat à tempérament est deux fois plus répandu que dans les communes de moins de 2 000 habitants. Ce sont les ouvriers et les employés urbains qui pratiquent le plus l'achat à tempérament, les agriculteurs qui le pratiquent le moins.

Particulièrement grande apparaît la répugnance à faire **porter en compte** les dépenses dans les magasins d'alimentation. Plus de 90 % des enquêtés déclarent ne payer que comptant. Les plus enclins à faire porter des dépenses en compte sont les ouvriers et les agriculteurs.

V. — L'ÉPARGNE

1. L'ESPRIT D'ÉPARGNE

63 % des enquêtés pensent qu'ils savent bien ménager leur argent, 26 % s'estiment plutôt généreux. Ce sont ceux qui par ailleurs se sont classés comme dépensiers, insoucians ou négligents qui s'attribuent ainsi une tendance à la largesse, tandis que les ponctuels, consciencieux, persévérants, austères, avares, inflexibles se reconnaissent moins prodiges.

80 % des interrogés considèrent l'esprit d'épargne comme une vertu très importante, partie intégrante du bon caractère. Cette affirmation prédomine particulièrement chez les consciencieux, les persévérants, les austères, mais aussi chez les accommodants, ceux qui se disent de commerce agréable et les indécis.

64 % des personnes enquêtées estiment qu'aujourd'hui comme hier, il importe d'épargner pour constituer une réserve de prévoyance. Toutefois, 25 % des enquêtés pensent qu'aujourd'hui cela n'a plus beaucoup de sens. Parmi eux, on trouve la majorité non seulement des dépensiers, des insoucians et des négligents, mais aussi des rêveurs, des ponctuels, de ceux qui sont portés à assumer des responsabilités.

48 % des personnes interrogées éprouvent du regret lorsque leur bonne humeur les a entraînées à dépenser plus qu'elles n'auraient voulu, 47 % déclarent ne pas le regretter au fond.

Plus que les hommes, les **femmes** semblent pencher pour l'épargne. 30 % moins de femmes que d'hommes se considèrent comme plutôt généreuses, 10 % plus de femmes que d'hommes estiment bien conduire leurs finances, 5 % plus de femmes que d'hommes soutiennent l'actualité de la prévoyance. Il est vrai que les hommes sont à égalité avec elles pour affirmer la qualité vertueuse de l'esprit d'épargne. Mais 25 % plus de femmes éprouvent du regret lorsqu'elles se sont laissé aller à la dépense. Ne serait-ce que parce qu'elles en auraient plus souvent l'occasion ?

Mis devant trois comportements, présentés à leur choix, la majorité des femmes comme des hommes interrogés opte pour une attitude assez réservée à l'égard de l'épargne, 16 % préfèrent les plaisirs de la vie à l'épargne : on trouve dans ce groupe un peu plus d'hommes que de femmes, et non seulement ceux qui se sont classés comme dépensiers, sociables, portés à la bonne humeur, mais aussi beaucoup parmi ceux qui se sont qualifiés d'un peu vaniteux, d'inconséquents, de nonchalants, voire de capables dans leur vie professionnelle. Seulement 11 % estiment qu'il faut épargner tant qu'on peut en renonçant à bien des choses : ce sont surtout les « avarés », les « austères », et les « pédants », 66 % trouvent tout à fait raisonnable de mettre de l'argent de côté, mais modérément, sans que cela doive mener à restreindre outre mesure leurs dépenses.

Interrogés sur leur option dans une situation concrète, assez courante, 33 % des enquêtés estiment que si, désirant voir un film, ils ne trouvaient plus au guichet que les places les plus chères, ils iraient quand même voir ce film ce soir-là, 57 % pensent qu'ils n'iraient pas voir le film. Parmi ceux qui ne résistent pas au désir de voir le film, il y a deux fois plus de « superficiels » que de « pédants » ; les « extravertis » et les « instables » prédominent parmi eux presque autant sur les « introvertis » et les « disciplinés » ; le contraste est encore plus sensible entre les « insouciantes » et les « consciencieux ». Les enquêtés classés au « type anal » apparaissent, en moyenne, très nettement plus portés à épargner que ceux qui ont été catalogués au « type oral ».

En vue de contrôler l'efficacité des attitudes intentionnelles déclarées, les 1 050 ménages ont été interrogés sur leur épargne **effective**. 45 % des enquêtés déclarent avoir pu mettre un peu d'argent de côté au cours des derniers mois, 51 % constatent que cela ne leur a pas été possible. Parmi ceux qui ont épargné effectivement, on trouve notamment non seulement les « avarés », mais aussi les « ponctuels », les « austères », les « capables dans la vie professionnelle » ; parmi ceux qui n'ont pas « pu » épargner, non seulement les « dépensiers », mais aussi les « insouciantes », les « négligents », les « inconséquents ». On retrouve la même prédominance de caractéristiques en comparant les épargnants réguliers et les épargnants occasionnels.

21 % des enquêtés répondent qu'ils aimeraient bien épargner, mais qu'avec la meilleure volonté du monde cela ne leur est pas possible : parmi eux on trouve les « insouciantes » et les « rêveurs ». 46 % épargnent sans plan, selon les disponibilités qui se présentent, lorsqu'ils ont de l'argent de reste : ces épargnants d'occasion représentent tous les types psychologiques retenus, y compris des « insouciantes » et des « rêveurs ». 15 % déclarent pratiquer de l'épargne affectée, chaque fois qu'ils s'apprêtent à une acquisition d'une certaine importance, 14 % mettent régulièrement un certain montant de côté ; ce sont avant tout ceux qui se sont qualifiés de capables dans leur vie professionnelle, de persévérants, de ponctuels, de maîtres d'eux-mêmes et portés à prendre des responsabilités. On constate d'ailleurs que, parmi ces « épargnants réguliers », ceux qui se sont classés comme consciencieux épargnent près de deux fois autant que ceux qui se sont qualifiés d'insouciantes (10 à 12 % contre 5 à 7 % de leur revenu).

Une question concernant la durée pendant laquelle l'enquêté penserait pouvoir tenir avec ce qu'il a mis de côté, si — revenus et autres ressources venant subitement à lui manquer — il devrait vivre du capital épargné, aboutit à des réponses révélatrices d'un optimisme peu réaliste. Trois quarts des personnes interrogées surestiment leurs possibilités financières, à peine un quart incline à une appréciation exagérément précautionneuse.

Tandis que les membres de cette minorité « pessimiste » disposent en moyenne d'une réserve de l'ordre d'environ huit revenus mensuels, la majorité « optimiste » n'a en réserve qu'à peine trois revenus mensuels par ménage.

L'enquête ne manifeste pas de corrélation de l'attitude subjective de surestimation ou de sous-estimation de la liquidité objective avec l'âge, la profession ou la formation scolaire. On observe de faibles corrélations avec la situation de famille et le niveau de revenu : les célibataires sont, plus que les enquêtés mariés, portés à surestimer leurs liquidités ; plus bas est le revenu et plus précautionneux — tendant à la sous-estimation — est l'appréciation. Là encore, l'explication semble devoir être psychologique.

2. LE BAS DE LAINE

Les enquêtes se sont efforcées de dégager les habitudes de « thésaurisation » des particuliers, en prenant pour critère de la thésaurisation qu'une épargne monétaire (distinguée d'une « encaisse » par l'intention d'épargner) est conservée à la maison (au lieu d'être confiée au système bancaire).

Peu d'attrait du bas de laine

La proportion des enquêtés qui considèrent comme opportun de conserver chez eux **des sommes importantes** est minime.

Dans l'enquête menée en 1959 par l'Institut für Demoskopie auprès de 1 050 ménages d'Allemagne de l'Ouest, à la question s'ils conseilleraient à un père de famille ayant gagné 10 000 marks à la loterie de les garder chez soi ou de les porter à la caisse d'épargne, seulement 4 % des chefs de ménages enquêtés, et parmi les femmes qui sont chefs de ménage seulement 3 %, répondent qu'ils donneraient le conseil de conserver l'argent à la maison.

Interrogés sur ce qu'ils feraient eux-mêmes, si une telle aubaine leur survenait, 1 % seulement des chefs de ménage et à peu près aucune femme dirigeant un ménage déclarent qu'ils garderaient l'argent chez eux.

(Les 4 % de chefs de ménage portés à conseiller la conservation de l'argent à la maison ont d'ailleurs tous un revenu mensuel net inférieur à 800 marks, voire pour plus de la moitié inférieur à 400 marks : l'accumulation effective d'une somme de 10 000 marks n'apparaît donc pratiquement pas à leur portée.)

La proportion des ménages gardant chez eux **des sommes relativement peu importantes** est un peu plus élevée.

En 1961, le DIVO-Institut (Francfort) a posé à un échantillon représentatif de près de 2 000 personnes la question suivante : « Si vous mettez un peu d'argent de côté en vue d'une acquisition relativement importante ou comme petites économies, conservez-vous l'argent à la maison ou le portez-vous à la caisse d'épargne ? ».

14 % des chefs de ménage enquêtés répondent qu'ils gardent l'argent chez eux ; 62 % déclarent qu'ils le déposent à la caisse d'épargne ; 7 % indiquent qu'ils conservent l'argent en partie à la maison, en partie à la caisse d'épargne ; 17 % disent qu'ils n'ont pas d'économies ou ne répondent pas.

Parmi les 21 % de chefs de ménage qui déclarent qu'ils conservent tout ou partie de l'argent mis de côté chez eux, 8 % indiquent qu'ils conser-

vent à la maison moins de 100 marks, 5 % entre 100 et 200 marks, 3 % entre 200 et 300 marks, 2 % entre 300 et 500 marks, 1 % seulement entre 500 et 1 000 (2 % ne répondent pas à cette question complémentaire).

Cette « petite thésaurisation » ne comporte pas seulement l'épargne affectée à des acquisitions prévues, mais aussi, voire surtout, **des sommes destinées à faire face aux paiements périodiques correspondant à des achats à tempérament**. D'un sondage mené pour le compte du Deutscher Sparkassen-und Giroverband (association des caisses d'épargne et banques de virement), en 1961, il résulte que parmi les ménages qui gardent tout l'argent « mis de côté » à la maison, 70 % le font en vue de payer leurs achats à tempérament.

Qui thésaurise chez soi ?

La préférence pour le bas de laine décroît avec l'élévation du niveau d'**enseignement** reçu : 18 % des chefs de ménage n'ayant fréquenté que l'école primaire sans avoir achevé une formation professionnelle déclarent garder leur argent à la maison ; mais 14 % seulement parmi ceux qui ont achevé leur formation professionnelle, 7 % parmi ceux qui ont bénéficié de l'enseignement secondaire, aucun de ceux qui ont réussi leur baccalauréat.

De même, plus élevé est le **revenu** et plus faible est la préférence pour le bas de laine : 3 % seulement parmi ceux qui touchent un revenu mensuel net de 800 marks et plus répondent qu'ils conservent l'argent « mis de côté » chez eux ; mais 12 % de ceux qui gagnent entre 600 et 800 marks et 19 % de ceux qui n'ont qu'un revenu entre 400 et 500 marks.

A en croire les réponses des enquêtés, le phénomène « bas de laine » paraît en Allemagne bien **plus urbain que rural** : tandis que dans les communes de moins de 2 000 habitants, 10 % seulement des chefs de ménage répondent qu'ils gardent leur argent chez eux, ce pourcentage s'accroît avec l'importance des communes et atteint pour les villes de plus de 500 000 habitants 20 %.

Cette observation est confirmée par le pourcentage de ceux qui thésaurisent chez eux dans les diverses professions : les agriculteurs paraissent ainsi aussi peu portés à la pratique du bas de laine que les commerçants et les membres des professions libérales (5 à 6 %) ; les employés (7 %) n'y sont guère plus enclins ; tandis que parmi les ouvriers (27 %) la proportion est considérablement plus élevée.

Motifs de la thésaurisation chez soi

Ni le désir d'échapper au fisc (auquel le salaire de l'ouvrier ne peut pratiquement pas échapper) ni la méfiance vis-à-vis de la monnaie (la thésaurisation allemande ne comportant pratiquement pas d'or) ne peuvent expliquer ce qui reste ainsi encore de préférence pour le bas de laine.

Il apparaît que dans une économie de papier-monnaie la pratique du bas de laine est l'apanage de ceux qui ne sont **pas encore familiarisés avec le maniement de la monnaie scripturale**. Parmi les fonctionnaires, qui touchent tous leur traitement par paiement scriptural, aucun n'a répondu qu'il gardait l'argent à la maison. De même la pratique répandue et déjà ancienne du crédit coopératif agricole peut expliquer le peu d'attachement manifesté par les agriculteurs pour la thésaurisation liquide à la maison.

3. L'ÉPARGNE MOBILIÈRE

Propagation du placement en valeurs mobilières

Selon une enquête du DIVO-Institut (1961), le pourcentage des ménages d'Allemagne de l'Ouest possédant des valeurs mobilières est passé d'environ 3 % en 1956 et 1958 à environ 4 % en 1959 et environ 5 % en 1961.

Cette propagation croissante du placement en valeurs mobilières ne semble cependant porter que sur les actions et les certificats des sociétés d'investissement. Le pourcentage (1 %) des ménages détenant des titres à revenu fixe ne s'est guère accru entre 1956 et 1961. Même la proportion des ménages ayant des actions sous leur forme traditionnelle est restée stationnaire (3 %). Les nouveaux possesseurs de titres sont principalement des acquéreurs de **certificats de sociétés d'investissement** (environ 1 %) et **d'actions populaires** (1 à 2 %).

Conditions et caractéristiques de l'épargne mobilière

La possession des valeurs mobilières reste confinée à un milieu « **bourgeois** ». 1 % seulement des ménages ouvriers détiennent des titres, se répartissant à peu près à part égale entre les actions de travail (1) (sans vote) et les actions populaires (2).

TABLEAU 3

Diffusion des valeurs mobilières selon le revenu du chef de ménage

Dans le ménage se trouvaient en 1961 :	Revenu mensuel net du chef de ménage						
	Moins de 400 DM	400 à 500 DM	500 à 600 DM	600 à 700 DM	700 à 800 DM	800 à 1 000 DM	1 000 DM et plus
Actions	1	x	2	2	4	6	15
Actions populaires	1	1	3	4	3	8	10
Certificat d'investis- sement	x	x	1	0	1	2	1
Titres à revenu fixe.....	0	x	0	1	2	2	7
Total des valeurs mobi- lières	2	2	5	6	6	13	26
Pas de valeurs mobi- lières	98	98	95	94	94	87	74
Total des ménages.....	100	100	100	100	100	100	100

x = moins de 1 %, mais plus de 0 %.

(1) Les actions de travail (Belegschaftsaktien) sont offertes par certaines entreprises à leur personnel, le plus souvent à un prix de faveur et avec des facilités de paiement pour s'attacher un personnel devenant ainsi copropriétaire.

(2) Les actions populaires (Volksaktien) ont été introduites par le gouvernement fédéral pour favoriser la formation de propriété privée en offrant à des milieux à revenu modeste une participation au patrimoine industriel. A cette fin, l'État a procédé, depuis 1959, à des dénationalisations de propriété industrielle fédérale (Preussag, Volkswagen, etc.), en offrant des actions à cours favorable à un public limité, à ceux dont le revenu annuel imposable ne dépasse pas 16 000 marks et au personnel de l'entreprise.

On trouve des valeurs mobilières, chez plus de 10 % des ménages de fonctionnaires, chez environ 10 % des ménages d'entrepreneurs individuels et de membres des professions libérales, chez environ 9 % des ménages d'employés. La plupart de ces fonctionnaires et employés (environ 6 % dans chacun des deux cas) détiennent des actions populaires ; la plupart des indépendants (environ 7 %), des actions négociables en bourse.

Le nombre des possesseurs de valeurs mobilières ne dépasse, en 1961, notablement la moyenne générale de 5 % que pour les ménages dont le chef a un **revenu** mensuel net supérieur à 800 marks. Plus encore que les autres formes de valeurs mobilières, les titres à revenu fixe se trouvent de façon prépondérante dans la tranche des revenus les plus élevés, tandis que les certificats d'investissement et aussi les actions populaires sont distribués moins inégalement parmi les groupes de revenu. Le seuil de l'accession à la possession d'actions semble se situer dans une zone de revenus assez peu élevés ; mais jusqu'à un revenu net de 800 marks le petit actionnaire est un phénomène assez sporadique.

Une enquête de l'Institut d'études des marchés et de la consommation de l'Université libre de Berlin montre qu'en 1960 les ouvriers possèdent bien plus rarement des valeurs mobilières que les non-salariés, les fonctionnaires ou les employés appartenant à la même tranche de revenu.

Une condition complémentaire semble être constituée par **une certaine saturation des besoins de biens durables**. L'enquête du DIVO-Institut montre très nettement que la possession d'un certain actif d'usage accompagne l'accumulation d'un actif de rapport mobilier. Si le livret d'épargne est déjà assez répandu dans les ménages sans actif d'usage notable, la possession de valeurs mobilières, y compris d'actions populaires, n'atteint une certaine fréquence que dans les ménages ayant franchi un certain degré de satisfaction de leurs besoins d'équipement.

TABLEAU 4

Ménages possédant (ou ne possédant pas) un ou plusieurs des dix biens suivants :

Réfrigérateur, cuisinière électrique, machine à laver électrique, grille-pain électrique, téléviseur, tourne-disque électrique, machine à écrire, voiture, téléphone, table à thé roulante.

Dans le ménage se trouvaient en 1961 :	Aucun	Un	Deux	Trois	Quatre	Cinq	Six à sept	Huit à dix
Livrets d'épargne (caisse d'épargne ou banque).	34	45	52	55	56	59	59	61
Actions	x	0	1	1	3	5	15	14
Actions populaires	1	1	2	2	3	4	11	15
Valeurs mobilières (quelles qu'elles soient)	1	1	3	3	7	8	26	28
Total des ménages	100	100	100	100	100	100	100	100

Une autre caractéristique du groupe des possesseurs de valeurs mobilières paraît **l'amélioration récente de leur situation économique** : la participation au « miracle économique ». C'est encore plus accentué

pour ceux qui déclarent qu'ils entendent placer à l'**avenir** leur épargne en valeurs mobilières : le nombre de ceux qui, parmi eux, indiquent que leur situation économique s'est améliorée au cours des années passées et qu'ils s'attendent à une nouvelle amélioration au cours de l'année à venir est nettement supérieur à la moyenne de la population.

Une autre condition préalable à l'achat de valeurs mobilières paraît être **un commencement de formation d'actif monétaire**. Toutefois, si le livret d'épargne et le compte de chèques précèdent en règle générale l'achat de valeurs mobilières, l'achat d'actions est bien moins souvent précédé de l'acquisition de titres à revenu fixe. 20 % seulement des ménages détenant des valeurs mobilières ont dans leur portefeuille des titres à revenu fixe, tandis que 10 % possèdent déjà en 1961 des certificats d'investissement (seulement récemment introduits) et plus de la moitié détiennent des actions populaires.

Les possesseurs de valeurs mobilières — même les détenteurs d'actions populaires — ont une meilleure connaissance des comptes et des virements, de la banque et de la bourse que la majorité de la population. L'acquisition et la gestion d'un portefeuille exige **un minimum de familiarité avec la monnaie scripturale**. C'est, sans doute, une des principales raisons de la difficulté, pour l'épargne mobilière, de dépasser les milieux traditionnels.

4. LE TAUX DE L'INTÉRÊT

Le manque de « culture économique »

L'information sur le taux de l'intérêt ne semble, d'après le sondage de l'Institut für Demoskopie (1959), guère influencée par le **niveau de revenu**, ni par l'**âge**. Même l'**accoutumance à l'épargne** ne semble pas suffisante pour rendre attentif à l'intérêt : plus de la moitié des titulaires de comptes d'épargne ne savent pratiquement rien des intérêts qu'ils touchent. Il semble, d'une façon plus générale, que les gens **économés** n'en savent pas plus sur le taux de l'intérêt que les gens dépensiers. Même ceux qui comme emprunteurs (auprès des caisses d'épargne, banques, employeurs, etc.) ont une **expérience d'intérêts débiteurs** ne semblent pas pour autant mieux informés sur les intérêts créditeurs.

L'enquête relève au contraire une influence de **types psychologiques**, collectifs ou individuels. Parmi les habitants de l'Allemagne fédérale, les Hessois et les Souabes sont les mieux informés sur le taux de l'intérêt ; en deuxième lieu viennent les Allemands du Nord ; en troisième, les Bavaïois et les habitants du Palatinat ; en dernier, ceux de Rhénanie du Nord-Westphalie. Les personnes à vitalité faible, portées à l'inquiétude, sont souvent mieux informées sur l'intérêt que celles caractérisées par une forte vitalité ; les individus introvertis, plus que les extravertis.

Mais l'influence prédominante revient à la « **culture économique** ». Commerçants et autres entrepreneurs indépendants, cadres supérieurs de la fonction publique et du secteur privé, qui doivent avoir un minimum de familiarité avec les formes plus compliquées de l'économie monétaire, sont dans l'ensemble mieux informés de l'intérêt que les membres d'autres catégories. La **familiarité avec les valeurs mobilières** (attention aux cours, expérience d'achat et de vente de titres) semble constituer le stade suprême de cette « culture économique » rendant conscient de l'intérêt, le stade suivant étant constitué par la **pratique scripturale** (caractérisée non point par la possession d'un compte de virement, mais par la pratique effective du paiement scriptural). La bonne information sur l'intérêt est

particulièrement remarquable chez les épargnants qui ont utilisé les possibilités d'épargne bénéficiant d'avantages fiscaux ; mais ces épargnants sensibles au taux d'intérêt, qui ont choisi un mode d'épargne particulièrement avantageux, épargnent généralement depuis longtemps et l'intérêt apparaît plutôt comme un motif du choix de ce mode de placement que de l'épargne même.

Le seuil

La plus grande partie des sommes épargnées par les ménages est destinée non pas à constituer une fortune monétaire à long terme, mais à servir, tôt ou tard, à des achats de consommation.

L'épargne étant ainsi **orientée vers la consommation**, même les épargnants suffisamment familiarisés avec les formes plus abstraites de l'économie monétaire pour tenir compte de l'intérêt et du rendement ne le prennent effectivement en considération que le jour où l'épargne accumulée est assez élevée pour rapporter un intérêt assez important.

L'intérêt n'est apparemment pris en considération qu'à partir d'un patrimoine monétaire d'approximativement **deux à trois mille marks**. Ce seuil franchi, la fréquence d'un comportement sensible aux variations du taux de l'intérêt augmente nettement. Toutefois, même parmi les épargnants dont les comptes s'élèvent à environ dix mille marks, près de la moitié ne sont pas au fait du taux de l'intérêt. La considération du rendement n'est prédominante que chez les épargnants qui pratiquent l'épargne mobilière.

Il se peut qu'une élévation du taux de l'intérêt tende à abaisser ce seuil. Il se peut aussi que l'expérience de la perte continue du pouvoir d'achat de la monnaie stimule le besoin de l'intérêt compensatoire.

BIBLIOGRAPHIE

ÉTUDES SUR LES MARCHÉS DES CAPITAUX O. C. D. E., 1968

Volume II, Formation de l'épargne. Volume IV, Utilisation de l'épargne.

En 1965, le Comité des Transactions invisibles de l'O.C.D.E. chargeait un certain nombre d'experts de mener une étude d'ensemble sur les marchés de capitaux dans les pays membres.

Trois groupes de travail furent constitués, qui étudièrent respectivement au cours des années 1966 et 1967 : la formation de l'épargne, le fonctionnement des marchés de capitaux et l'utilisation de l'épargne. On ne rendra compte ici que de ces parties du rapport d'ensemble qui traitent du premier et du dernier de ces points.

Les deux volumes ont la même structure : un rapport général (de D. H. Brill, Directeur de la Recherche et des Statistiques au Federal Reserve System, pour la Formation de l'Épargne, et de J. S. G. Wilson, chef du Département « Économie et Commerce » de l'Université de Hull, pour l'Utilisation de l'Épargne) précède les rapports consacrés aux différents pays. Les deux rapports généraux constituent une remarquable synthèse des diverses expériences nationales et c'est à eux que l'on se référera le plus souvent ci-dessous. Le rapport sur la **Formation de l'Épargne** aborde de nombreux problèmes généraux d'un très grand intérêt théorique et pratique. Le rapport sur l'**Utilisation de l'Épargne** descend sans doute plus rapidement dans le détail des comportements financiers des entreprises et dans celui des réglementations nationales.

Le premier de ces deux rapports s'intéresse surtout à l'épargne financière des ménages puisque c'est elle qui représente la contribution du secteur des ménages au financement de la formation de capital par les autres agents et, spécialement, par les entreprises. Il est important de pouvoir situer cette épargne, d'une part par rapport au total des placements financiers réalisés au cours d'une période donnée, d'autre part par rapport à l'ensemble du revenu disponible des ménages dans les différents pays. En 1965, dans les 4 pays suivants : Allemagne, États-Unis, France et Royaume-Uni, les placements financiers des ménages représentent entre 50 et 60% du total des placements financiers.

Au Japon, cette part est sensiblement plus faible (de l'ordre de 40%). Il serait cependant erroné, d'en déduire une faiblesse de l'épargne financière des ménages japonais : c'est même le contraire qui est vrai ; sur la période 1960-1965, le rapport entre les placements financiers des ménages japonais et leur revenu disponible est plus du double de celui qu'on observe dans les 4 pays occidentaux (près de 22% contre seulement 8 à 9% chez ces derniers). Les ménages japonais épargnent donc beaucoup, mais les entreprises japonaises, du fait d'un taux d'autofinancement spécialement faible, empruntent plus encore, donnant ainsi naissance à des flux financiers considérables en comparaison desquels les placements financiers des ménages paraissent relativement moins importants qu'ailleurs. Le modèle de financement des sociétés industrielles du monde occidental finira-t-il par l'emporter au Japon, contraignant les entreprises à une augmentation vigoureuse de leur taux d'autofinancement et amenant les ménages auxquels seraient « révélés » des besoins nouveaux, à diminuer leur épargne et, en particulier, leur épargne financière ?

Si les Japonais épargnent peut-être trop, il est en revanche certain que dans de nombreux pays, les ménages semblent ne pas épargner suffisamment puisque de longs développements traitent des différents systèmes d'incitation des ménages à l'épargne et de leur efficacité. Il n'est pas question d'entrer dans le détail de chacun des systèmes, mais les points principaux peuvent être résumés comme suit :

- 1) Les objectifs des systèmes d'incitation sont souvent multiples. A côté de l'accroissement même du volume de l'épargne globale ou de l'épargne financière des ménages, d'autres objectifs peuvent concerner la structure de cette épargne. C'est ainsi qu'en Allemagne, au Danemark et aux Pays-Bas, les plans d'encouragement à l'épargne ont aussi eu pour objet la transformation de l'épargne liquide en épargne à plus long terme. Cet objectif est particulièrement net en ce qui concerne les plans d'aide à l'épargne contractuelle. L'appréciation de l'efficacité des incitations doit donc tenir compte, dans toute la mesure du possible, de cette pluralité d'objectifs.
- 2) Les experts doutent que dans les différents pays — sauf exception — les plans d'aide aient réellement abouti à un accroissement sensible de l'épargne globale ou même de la seule épargne financière des ménages. Il n'est cependant pas exclu qu'à l'intérieur de l'épargne globale, une certaine réorientation se soit produite au bénéfice de l'épargne financière par renonciation à certains placements or, ou dans l'immobilier. A l'intérieur de l'épargne financière, les plans ont sans doute abouti à diminuer la part placée en numéraire et à augmenter les placements prenant la forme de différents instruments financiers.
- 3) Le problème de l'efficacité d'un système d'aide au niveau national conduit d'ailleurs à élargir le débat : il faudrait pouvoir rapprocher du supplément d'épargne globale ou d'épargne financière éventuellement apparu, la désépargne qui a pu être suscitée chez d'autres agents économiques. Un supplément d'épargne des ménages peut très bien être plus que compensé par la diminution de l'épargne des administrations (moins de recettes fiscales et dépenses entraînées par le versement des primes). Tel semble bien être le résultat d'une étude des coûts et avantages des divers procédés appliqués au Danemark. Par contre, l'expert allemand estime que l'on aboutirait à un résultat inverse en prenant en considération l'ensemble des divers systèmes d'encouragement en vigueur dans son pays.
- 4) En élargissant encore le problème, il conviendrait de faire entrer dans l'analyse coûts-avantages, tous les éléments non directement ou immédiatement quantifiables qui s'inscrivent de façon claire comme conséquences de l'introduction d'un système d'aide à l'épargne financière. Du côté des avantages, il faudrait certainement faire figurer, par exemple, la plus grande efficacité des marchés financiers et la création d'une habitude d'épargne régulière dans des groupes sociaux qui ne manifestaient, jusqu'alors, qu'une très grande irrégularité dans l'acte d'épargner. Côté coûts, il conviendrait de tenir compte des distorsions introduites plus ou moins directement par les systèmes d'aide : par exemple, la suppression éventuelle de nombreux facteurs de concurrence entre institutions financières, tant par l'intermédiaire du niveau du taux d'intérêts que par celui de l'action commerciale (réglementation limitant les taux d'intérêt sur les dépôts, limitations imposées à l'ouverture de nouveaux guichets). En ce qui concerne ces derniers exemples de réglementations, on peut toutefois ne pas partager pleinement l'avis des experts qui paraissent les considérer comme irrévocablement liés à tous systèmes d'aide ; on peut cependant concevoir des systèmes qui ne se situeraient pas dans le contexte d'une telle réglementation.
- 5) Un plan d'incitation à l'épargne est en général introduit après une étude, au moins sommaire, des couches d'épargnants que l'on se propose d'atteindre. Les préoccupations d'ordre social sont ici inextricablement mêlées aux visées économiques. De façon générale, un certain nombre de systèmes d'aide primitivement destinés à encourager la petite épargne semblent, en définitive, avoir surtout été utilisés par les gros épargnants. Il en est ainsi au Danemark, depuis 1956, du régime contractuel de pensions complémentaires indexées et, depuis 1959, du système de comptes de dépôts bloqués. C'est pour cette raison que les experts recommandent une limitation des avantages dont les titulaires de revenus élevés peuvent bénéficier (soit en imposant une limitation du montant de l'épargne bénéficiant de la prime ou de l'exonération fiscale, soit en imposant un plafond aux revenus du bénéficiaire).
- 6) Enfin, pour terminer sur une remarque concernant le champ couvert par les incitations, les experts suggèrent que ces dernières touchent un assez grand nombre de catégories d'avoirs financiers, si l'on vise une augmentation de l'épargne financière globale. Dans le cas d'un éventail d'incitations trop restreint, on aboutirait sans doute à une substitution

entre avoirs financiers, mais probablement pas à un accroissement du montant total de l'épargne financière.

Au total, le caractère synthétique de ce rapport sur la formation de l'épargne — où les références aux réglementations particulières n'interviennent que comme illustrations du propos — lui confère de bout en bout un très grand intérêt.

* * *

Le rapport sur l'**Utilisation de l'épargne** est, de prime abord, plus analytique que le précédent, mais des lignes directrices s'en dégagent finalement, qui convergent dans la conclusion générale où il est recommandé, pour améliorer le fonctionnement du marché financier, de chercher à « donner tant au public qu'aux investisseurs institutionnels, non seulement le goût de la possession de valeurs mobilières, mais aussi le désir d'acheter et vendre périodiquement des titres, afin d'augmenter le volume des transactions boursières, ce qui faciliterait l'établissement d'une structure souple et cohérente des taux et rendements ».

Pour parvenir à cette fin, l'auteur préconise de partir en guerre contre un « certain état d'esprit conservateur » qui caractérise aussi bien la demande que l'offre de titres. Côté offre, ce « conservatisme » se traduit notamment par les réticences de certains entrepreneurs à transformer leur affaire en société anonyme (« public companies »), ou pour les entreprises déjà sociétaires, à placer sur le marché des émissions nouvelles d'actions afin que n'en soit pas modifié le contrôle. Côté demande, ce comportement est marqué par une préférence persistante pour les avoirs liquides assortis d'intérêts, et par le peu d'empressement que manifestent, dans certains pays, de nombreux investisseurs, y compris les investisseurs institutionnels, à accroître leurs placements en actions et même en obligations industrielles.

Afin de lutter contre ces tendances, les experts recommandent d'agir d'abord sur la demande pour la « dégeler » en :

1) organisant de nombreuses campagnes d'information dans lesquelles on comparerait objectivement les mérites respectifs des différents instruments de placement ;

2) augmentant le nombre de titres offerts en petites coupures ; le montant nominal élevé de certaines actions peut, en effet, constituer un obstacle pour les épargnants modestes.

3) donnant aux investisseurs institutionnels la possibilité d'accroître la proportion d'actions et d'obligations industrielles dans l'ensemble de leur portefeuille ;

4) développant un « marché secondaire » des valeurs mobilières (« marché d'occasion ») pour augmenter la facilité de mobilisation des titres. Le développement des transactions pourrait être notamment recherché en réduisant les entraves de caractère fiscal ; les experts suggèrent par exemple d'exonérer de l'impôt sur les plus-values certains intermédiaires financiers pour lesquels la gestion de portefeuille constitue une activité essentielle (Fonds communs de placements). De même pourrait être envisagée la réduction du montant des droits et commissions.

Du côté de l'offre, le développement de pratiques trop peu répandues pourrait également aboutir à un certain « dégel » ; ainsi en est-il d'une amorce de financement de l'investissement par prêts intermédiaires, plus tard convertis en participations (rôle des Banques d'affaires en France) ; les entreprises moyennes seraient alors fortement incitées à revêtir le statut de sociétés anonymes, ce qui pourrait conduire à une augmentation sensible du nombre des actions inscrites aux diverses bourses.

Pour diminuer le risque de souscription difficile de certaines émissions, les experts préconisent d'étendre les placements directs auprès de prêteurs définitifs (Compagnies d'assurances, Caisses de retraite) ; cette pratique est déjà assez utilisée aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Enfin, sans proposer pour autant la généralisation de cette mesure, l'auteur du rapport rappelle que, pour mettre actions et obligations à égalité, la Norvège admet que les dividendes attribués aux actions nouvelles soient déduits du bénéfice imposable, à concurrence de 5 % du montant de l'action.

Les quelques notations ci-dessus, rendent mal compte de la richesse de ces deux rapports qui constituent à coup sûr l'étude comparée la plus complète à ce jour des comportements et réglementations en matière d'épargne en vigueur dans les 12 pays concernés. Il est fort probable que les autorités de chacun d'eux y trouveront amplement matière à réflexions et expériences.

André BABEAU

« MÉCANISMES ET POLITIQUES MONÉTAIRES »

par André CHAINEAU (P.U.F.)

Il ne faut pas se tromper sur les objectifs de ce livre. L'auteur n'a pas cherché à présenter une description des institutions de crédit. Il a voulu « dégager de leur contexte les mécanismes monétaires de l'économie » et cela par « un processus d'abstraction généralisante ». Une telle méthode devait le conduire tout naturellement à s'écarter de la **rigoureuse** réalité qu'il ne méprise pas cependant, mais qu'il simplifie volontairement. Cependant, et c'est là l'aspect positif de l'ouvrage, cette même méthode lui permet de construire et de formaliser la **théorie de la création et de l'annulation de monnaie**. De ce fait, et si l'on accepte la démarche, la lecture de la thèse devient passionnante.

Dans le **premier chapitre**, la masse monétaire est définie par ses éléments avec, pour toile de fond, l'exposé d'une analyse de l'équilibre monétaire qui évoque les théories de l'École Néerlandaise et principalement de J. G. Koopmans (1) sur l'offre pure et l'égalisation des flux de thésaurisation et de déthésaurisation. C'est dans ce chapitre peut-être que les « simplifications » sont les moins utiles. Elles ont pour inconvénient d'ajouter à la confusion d'une terminologie qui n'est évidemment pas toujours logique. C'est ainsi que nous avons des difficultés à comprendre l'intérêt de la distinction entre la « monnaie banque centrale » dite « monnaie légale » et la « monnaie banque commerciale » qui semble ignorer la circulation monétaire du Trésor. De même les analystes monétaires ont peut-être des difficultés à saisir la notion de « monnaie détenue par le secteur bancaire » étant habitués à observer l'importance des « possibilités de recours des banques aux organismes de réescompte » qui, cumulées à leurs « avoirs liquides », constitue la « liquidité bancaire » sur laquelle agissent un certain nombre de facteurs (mouvements de billets, devises, trésorerie de l'État, volume des réserves obligatoires.)

A partir des **deuxième et troisième chapitres**, l'auteur témoignant d'une maîtrise remarquable construit, d'étapes en étapes, la théorie de la « création » et de la « destruction » monétaire. Il se place d'abord dans un **modèle** de système monétaire utilisant la seule monnaie scripturale d'une seule banque puis ensuite de plusieurs banques : un achat d'actifs non monétaires par la ou les banques est cause de la création monétaire ; la vente de ces actifs est cause de destruction de monnaie. Le **modèle** est ensuite élargi. La Banque centrale émettant sa propre monnaie est introduite dans un système hiérarchisé où les banques commerciales octroient les crédits à court terme en achetant des actifs financiers. Ces crédits sont à la source de la monnaie nouvelle qui peut être convertie par le bénéficiaire en monnaie banque centrale, en monnaie du Trésor ou de Banque concurrente, réduisant ainsi la liquidité des banques commerciales. L'auteur, avec raison, a d'ailleurs fait remarquer que si le pouvoir de créer de la monnaie appartient aux banques, la « responsabilité de cette création est partagée entre elles et les agents du secteur non bancaire » et que l'initiative de cette création « peut aussi être le fait de tous les agents économiques ». Il en vient alors à exposer le mécanisme de la multiplication du crédit par les dépôts. Il avait bien remarqué précédemment que « chaque opération de crédit contient en puissance, sa propre annulation à terme ». Peut-être aurait-il pu alors dans le mécanisme du multiplicateur prendre en compte le **terme** même du crédit et intégrer ainsi à son modèle le **temps** du crédit ou sa durée qui limite la force du multiplicateur.

Le **chapitre IV** est une présentation brillante de la politique d'intervention de la Banque Centrale. En quelques pages, l'auteur réussit à décrire la politique du réescompte à laquelle il accorde un « effet quantité » et un « effet coût », la politique d'open-market dont il compare les effets à ceux du réescompte, la politique des réserves obligatoires dont il critique l'institution en regrettant l'abandon du coefficient de trésorerie (celui-ci ne marque-t-il pas qu'une étape nécessaire dans la mise en place des dispositifs de contrôle ?). Son argument contre les réserves est qu'elles possèdent une efficacité tellement grande qu'on hésitera à en modifier le taux c'est-à-dire à se servir du système. Il souligne bien cependant que « la politique des réserves obligatoires n'est pas exclusive » de l'intervention sur le marché monétaire.

Le **chapitre V** est consacré à l'étude des modes de financement de l'Économie et à l'analyse de la fonction des intermédiaires financiers. Sur le premier point, les intermédiaires bancaires sont opposés avec netteté aux intermédiaires financiers non bancaires. Les premiers prêtent la monnaie qu'ils créent ; les seconds la monnaie qu'ils possèdent

(1) J.-G. KOOPMANS, *Zum Problem des neutralen geldes*, 1933.

pour l'avoir empruntée. L'auteur constate alors que les banques dont les dépôts d'épargne augmentent fortement depuis quelque temps, « participent au financement de l'économie en tant qu'institutions financières bancaires sur ressources monétaires créées et en tant qu'institutions financières non bancaires sur ressources d'épargne collectées ». Un instant il laisse penser que cette « dualité » de fonction devrait conduire à une « spécialisation fonctionnelle de chaque institution » mais il admet pourtant que l'institutionnalisation de cette « dichotomie de la banque » serait « excessive ». Analysant alors la fonction des intermédiaires financiers, il trouve des arguments extrêmement puissants pour rejeter la thèse de Gurley et Shaw relative à la confusion des activités des intermédiaires financiers et de l'homogénéité de leurs fonctions. Il montre comment la présentation des auteurs américains « repose sur un artifice comptable et sur une confusion verbale » : l'artifice est de donner une définition *ex post* et non *ex ante* de l'épargne et de laisser entendre que la thésaurisation « augmente les moyens de financement des entreprises » ; la confusion verbale est entre la monnaie et l'épargne. Il est en effet impossible d'assimiler ressources d'épargne et ressources monétaires. Et sur ce point, A. Chaineau accumule les arguments en faisant la preuve que les intermédiaires financiers non bancaires qui ne peuvent prêter qu'une fois leurs réserves excédentaires ne possèdent pas le pouvoir multiplicateur : ils prêtent une seule fois l'épargne volontaire qui leur a été confiée.

La **conclusion** de cette analyse de la création et de l'annulation de monnaie doit être retenue : l'équilibre monétaire est assuré si la création de monnaie est compensée par une thésaurisation équivalente ou si la destruction de monnaie est compensée par une déthésaurisation également équivalente ; cet équilibre monétaire est compatible avec la croissance économique si le taux de croissance de la masse monétaire est égal au taux de croissance du revenu global, la vitesse de la monnaie restant stable.

Nous pensions, quant à nous, que ce taux de croissance du revenu est neutre lorsque l'encaisse libre (thésaurisation) progressait régulièrement dans le temps. Ce taux serait d'autant plus élevé que la propension marginale à consommer s'établirait à un niveau plus bas ?

L'« abstraction généralisante » n'a-t-elle pas le mérite de permettre d'aller plus loin au fond des choses ?

Roger COSTE

PRÉSENTATION DE LA REVUE « FUTURES »

Cette nouvelle revue internationale paraissant chaque trimestre, présente des articles et études concernant l'avenir. La préparation de celui-ci ne peut se satisfaire d'études économétriques, affirme son éditeur. Il faut avoir une vision synthétique de cet Avenir, se donner des buts réalistes à atteindre qui débordent le cadre de l'économie, et chercher avec tout l'arsenal des techniques de décision dont on dispose la meilleure façon de les atteindre.

Le ton de la revue est franchement optimiste, comme le montrent les articles suivants, extraits de son premier numéro, que nous allons maintenant présenter.

Prix et prévision à long terme (par E. Fontela et G. McNeill)

Cet article souligne l'impact du changement de la structure des prix relatifs sur la production. L'introduction des prix relatifs dans les recherches à long terme affine les programmes de projection en volume, mais ne s'est jamais accompagnée d'une formalisation rigoureuse suivant les auteurs, qui ont tenté, pour leur part, de résoudre le problème de l'équilibre simultané en volume et en valeur. Ils ont construit un modèle permettant de prévoir quels changements de la structure des prix peuvent se produire, et dans quels secteurs des changements peuvent s'accompagner de difficultés à rémunérer le capital et le travail.

De nouvelles perspectives sont ouvertes au planificateur car « la distorsion de la structure des prix » peut ainsi être un facteur d'optimisation de la croissance économique puisqu'elle permettrait de sélectionner les industries en expansion qu'il faudrait subventionner.

Avenirs de l'homme (par Robert Jungk)

Cet article peut apparaître spéculatif ; il est sans doute aussi d'actualité. L'auteur distingue deux classes sociales : celle des « possédants » qui créent par leur travail et assurent des responsabilités d'adultes. Celle des « non possédants » qui subissent leur travail, obéissent aux ordres de leurs supérieurs et à ceux de la publicité, aussi peu libres consommateurs que producteurs.

Le planificateur doit penser à faire de tous des « possédants », non seulement en donnant à tous une éducation plus complète, mais aussi en créant de nouveaux métiers intéressants et non seulement productifs jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de frontière nette entre travail et loisir.

L'auteur souhaite un retour à la nature par une meilleure connaissance de celle-ci — connaissance désintéressée, recherche de la vérité : le laboratoire sera l'église du futur village — l'homme sera chercheur et esthète ; sa vie sexuelle, de même que sa vie intérieure, seront plus riches grâce à la consommation éventuelle de drogues (!). Il sera aussi citoyen : notre conception de la démocratie va être changée par l'ordinateur qui permet la décentralisation de la vie politique, la collecte rapide de l'information, la suppression dans une large mesure de la bureaucratie. L'homme « participera » à la vie sociale ; ses propositions seront examinées par de nouvelles institutions démocratiques, aidées d'ordinateurs.

Le premier outil de cette société de demain sera l'informatique, le premier problème de l'homme devenant celui de la synthèse des informations multiples qui lui parviendront. Premier problème intellectuel, car demeurera l'éternelle question du sens de l'existence (!).

La recherche à long terme et le gouvernement (par Yehezkel Dror)

Pourra-t-on demander au politicien d'être un spécialiste de l'Avenir ? Une nouvelle culture politique doit en tout cas apparaître qui implique la transformation de la structure du gouvernement, de ses méthodes de décision et de ses cadres. Le partage des responsabilités au sein du gouvernement ne tient pas compte de la dimension diachronique des problèmes qui sont, de ce fait même, interdépendants et ne peuvent être résolus chacun par le ministère qui en a la charge. D'autre part, les « Instituts de Recherche sur l'Avenir » ne sont pas efficaces dans la mesure où ils sont indépendants du gouvernement et s'ils lui étaient directement attachés, ils risqueraient d'être trop contraints par les problèmes présents. Il faut donc établir un large réseau d'unités de recherche sur l'avenir plus ou moins étroitement liées au gouvernement, aux partis, etc. Ceci suppose la reconnaissance d'un statut de chercheur sur l'avenir et la création d'une nouvelle discipline universitaire dont l'étude conduirait à un diplôme. Les expériences américaines montrent que l'Europe est déjà en retard sur ce point. La formation de spécialistes ainsi que la sensibilisation des administrateurs publics et politiciens à ces problèmes, s'avère nécessaire. Quant aux nouvelles méthodes de décision, elles devront s'inspirer du P.P.B.S. Les ministères devront travailler avec les mêmes gammes d'hypothèses de croissance et en tenir compte pour les différentes alternatives qu'ils seront tenus de proposer pour l'avenir.

Bernard ZARCA

GALLAIS-HAMONNO (G.). — « La fiscalité des économies développées en l'an 2000 : le système CARTER ».

Analyse et Prévision, septembre 1968, n° 3, pp. 587-602.

En 1966 a été publié à Ottawa un rapport établi par une commission présidée par M. K. Carter, rapport qui fit beaucoup de bruit car il proposait une transformation totale du système fiscal canadien.

La commission a défini un système fiscal idéal basé sur 4 principes : qu'il soit juste horizontalement et verticalement, qu'il soit économiquement efficace et qu'il permette le plein emploi sans inflation ; puis elle a proposé les solutions pour l'atteindre.

1. Le contribuable unique : la famille

La famille « fiscale » est définie comme les époux et les enfants mineurs à charge ou bien une personne non mariée et ses enfants. Dans un ménage où les deux époux travaillent le total des deux salaires est imposé et non chacun des deux séparément. Les célibataires

sont sujets à deux impositions différentes selon l'idée chère aux économistes : « les économies d'échelles réalisées par plusieurs personnes vivant ensemble ». L'imposition du patrimoine familial est abolie sauf tout transfert de patrimoine à l'extérieur de la famille qui tombe alors dans le revenu de la famille qui le reçoit.

Tous les impôts autre que l'impôt progressif sur le revenu des personnes physiques sont abolis ; l'impôt sur le revenu des personnes morales disparaît : les entreprises en tant que telles ne supportent pas d'impôt.

2. La nouvelle assiette imposable est le « revenu intégral »

Le système fiscal doit imposer le montant annuel du pouvoir économique discrétionnaire du contribuable (le concept de revenu discrétionnaire proposé par Katona met en lumière le fait qu'au-dessus d'un certain niveau psychosocial de subsistance, la consommation est totalement libre de privilégier tel ou tel type de dépenses).

Il y a des dépenses non discrétionnaires, bénéficiant de déductions forfaitaires : ce sont les dépenses motivées par les enfants, les soins médicaux, les études, la charité privée.

Le pouvoir économique d'un contribuable — soit le revenu intégral — est mesuré par la somme de :

1) La valeur aux prix du marché des biens et services utilisés par le contribuable pour satisfaire ses propres désirs (consommation).

2) La valeur au prix du marché des biens et services donnés à d'autres contribuables (dons en nature et en espèces).

3) La variation de la valeur au prix du marché du total des actifs nets possédés par le contribuable (épargne courante plus variation nette en valeur).

On prend en considération tous les gains nets d'une personne durant l'année aussi la distinction disparaît-elle entre le salaire, les intérêts, les dividendes, les revenus de l'entreprise, les gains sur les valeurs mobilières et les héritages.

Pour les entreprises commerciales et industrielles sont déductibles tous les frais qui concourent à la formation d'un revenu (la recherche, par exemple).

Pour éviter les fuites le contribuable doit déclarer toute perception de revenus qu'elle qu'en soit l'origine :

— La déclaration de salaire, plus avantages en espèces payés pour lui par son employeur, plus avantages en nature, plus toute somme reçue sous forme de transfert.

— Les dons et héritages.

— Les revenus de la propriété qui représentent la clé de voûte de ce système car il est proposé l'inclusion des plus-values en capital et la déduction intégrale des moins-values en capital.

3. La technique d'imposition

La recherche de la justice fiscale demande la possibilité pour les contribuables d'égaliser leur revenu annuel sur une période de 2 à 5 ans ; le contribuable peut déposer cette somme sans imposition et sans intérêt dans un compte d'égalisation géré par le Ministère des Finances pour éviter toute recherche d'évasion fiscale.

Le taux d'imposition est diminué et mieux réparti selon les différents revenus, une progression très régulière est créée qui atteint pour 100 000 dollars le taux maximum de 50%. Les taux d'imposition des revenus moyens sont très fortement réduits.

Sylvie GUIRAUD

LA POLITIQUE DES PRIX ET DES REVENUS EN GRANDE-BRETAGNE

Aubrey JONES, *The Economic Journal*, décembre 1968

Pour A. Jones, du « National Board for Prices and Incomes », les exigences des individus vis-à-vis de l'économie actuelle sont assez contradictoires : en effet, comment concilier la croissance des revenus et la stabilité des prix ?

S'appuyant constamment sur l'exemple britannique, l'auteur montre que les thérapies classiques employées jusqu'ici pour juguler l'inflation ont perdu de leur efficacité :

— la politique monétaire est de plus en plus utilisée pour combattre le déficit de la balance des paiements. Or une hausse du taux de l'escompte, si elle n'attire pas toujours les capitaux flottants, a souvent pour effet indirect d'augmenter le coût de la vie en renchérissant le crédit ;

— la politique fiscale supposée opérer une ponction sur la demande globale peut également amener les ménages à prélever sur leur épargne pour maintenir leur niveau de vie ;

— une politique de léger sous-emploi n'empêche pas la tension née dans certains secteurs de se propager dans l'économie toute entière, sauf en période de hausse réelle ou prévue du chômage.

— la technique des taux de change flottants dégénère presque toujours en une baisse continue de la valeur de la monnaie qui est entretenue par des anticipations défavorables des ménages qui accélèrent leurs achats.

D'une manière générale, ces techniques présentent deux graves inconvénients : elles n'agissent que sur les agrégats, elles postulent la continuité de l'action gouvernementale et une réaction adéquate des ménages. La politique des prix et des revenus a pour but de remédier à ces lacunes en agissant au niveau de chaque secteur et en accordant les actions du gouvernement et les attitudes des citoyens grâce à une meilleure compréhension réciproque.

Bien que pour A. Jones une telle politique vise surtout des objectifs à long terme, les résultats de son application depuis 3 ans en Grande-Bretagne lui paraissent non négligeables : elle a permis de modérer d'un pour cent la hausse annuelle des revenus et surtout elle a donné l'habitude aux syndicats de relier leurs revendications salariales à l'accroissement de la productivité (l'auteur ne mésestime pas le danger de l'alignement des hausses de salaires sur les secteurs de pointe).

Après avoir rappelé que la responsabilité de cette politique est partagée en Grande-Bretagne entre le gouvernement et un organisme indépendant constitué sur la base d'une représentation égale des deux grands partis, il termine sur quelques problèmes qui lui paraissent mériter l'attention :

— nécessité pour le gouvernement de se donner les moyens d'étude au niveau de chaque secteur,

— la présence de firmes multinationales impose la prise en compte du contexte international,

— une telle politique ne pouvant reposer ni uniquement sur la bonne volonté ni uniquement sur les sanctions, un équilibre reste à trouver.

Michel RAJCHMAN

LISTE DES ÉTUDES PUBLIÉES EN 1966-1967 ET 1968

(Classement par nom d'auteur)

- ANDRÉ Aline : **Intégration des méthodes d'approche psychosociologiques à l'étude de l'épargne**, N° 1, 1967 (notes et chroniques), p. 53-80.
Étude sur l'offre et la demande de créances des ménages (en collaboration avec Edmond LISLE), N° 1, 1968 (Étude), pp. 39-104.
- AZCARATE Juan : **Les travaux de préparation du V^e Plan et l'élaboration d'un modèle national de fonctionnement du marché du logement**, N° 2, 1967 (Bibliographie), pp. 61-68.
Un modèle prévisionnel de la demande de logements (application à la Région Parisienne), N° 2, 1968 (Étude), pp. 29-88.
Comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée, (en collaboration avec Alain KERIHUEL), N° 4, 1968 (Étude), pp. 3-47.
- BERTHOMIEU Claude : **La loi et les travaux d'Engel**, N° 4, 1966 (Étude), pp. 59-89.
- CAMPION Nicole : **L'évolution de la consommation de viande de 1950 à 1966** N° 2, 1968 (Notes et chroniques), pp. 89-108.
- CORRE Jean-Yvon : **Étude bibliographique sur l'utilisation des services collectifs** (en collaboration avec Agnès PITROU), N° 2, 1966, (Étude), pp. 50-70.
- COSTE Roger : **La consommation et la demande de monnaie**, N° 3, 1968 (Étude), pp. 3-69.
- CREDOC-INSEE : **La consommation des Français en 1964**, N° 2, 1966 (Étude), pp. 3-49.
La consommation en France en 1964-1965, N° 3, 1966 (Notes et chroniques), pp. 141-143.
La consommation des Français en 1965, N° 1, 1967 (Étude), pp. 27-52.
- DESPLANQUES Léon : **Les dépenses touristiques** (en collaboration avec Jean DUMARD), N° 3, 1967 (Notes et chroniques), pp. 89-104.
- DREYFUS Jacques : **Recherche et aménagements urbains**, N° 1, 1966 (Étude), pp. 3-119.
- DUMARD Jean : **Les dépenses touristiques** (en collaboration avec Léon DESPLANQUES), N° 3, 1967 (Notes et chroniques), pp. 89-104.
Structure et équilibre du marché textile, N° 3, 1967, (Étude), pp. 39-87.
- VAN EFFENTERRE Yvette : **Les conditions de vie des familles** (en collaboration avec Nicole TABARD, Michel GUILLOT, Agnès PITROU, Édouard VALETTE), N° 2, 1967 (Bibliographie), pp. 69-79.
- FAURE Hubert : **Étude économétrique de la demande de viande**, N° 1, 1967 (Étude), pp. 3-26.
- GUILLOT Corinne : **Étude critique de méthodes d'enquête** (en collaboration avec Andrée et Arié MIZRAHI), N° 1, 1968 (Étude), pp. 3-38.
- GUILLOT Michel : **Les conditions de vie des familles** (en collaboration avec Nicole TABARD, Yvette Van EFFENTERRE, Agnès PITROU et Édouard VALETTE), N° 2, 1967 (Bibliographie), pp. 69-79.
- KARAIMSKY Liliane : **L'influence de la sécurité sociale sur les dépenses médicales des exploitants agricoles**, N° 2, 1966, (Notes et chroniques), pp. 95-102.
- KERIHUEL Alain : **Comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée** (en collaboration avec Juan AZCARATE), N° 4, 1968 (Étude), pp. 3-47.
- LISLE Edmond : **Étude sur l'offre et la demande de créances des ménages** (en collaboration avec Aline ANDRÉ), N° 1, 1968 (Étude), pp. 39-104.

- Théorie et politique de l'épargne**, N° 2, 1968 (Étude), pp. 3-27.
- MAGDELAINE Corinne :** **La consommation pharmaceutique des Français** (en collaboration avec Michel MAGDELAINE et Jean-Louis PORTOS), N° 3, 1966 (Étude), pp. 54-86.
- MAGDELAINE Michel :** **La consommation pharmaceutique des Français** (en collaboration avec Corinne GUILLOT et Jean-Louis PORTOS), N° 3, 1966 (Étude), pp. 54-86.
- Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale** (en collaboration avec Andrée et Arié MIZRAHI, Georges ROSCH), N° 2, 1967 (Étude), pp. 3-41.
- MASSONAUD Michel :** **Le « Federal Reserve Board » et les recherches sur l'épargne**, N° 4, 1966 (Notes et chroniques), pp. 91-126.
- MIZRAHI Andrée :** **Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale** (en collaboration avec Michel MAGDELAINE, Arié MIZRAHI et Georges RÖSCH), N° 2, 1967 (Étude), pp. 3-41.
- Étude critique de méthodes d'enquête** (en collaboration avec Corinne GUILLOT et Arié MIZRAHI), N° 1, 1968 (Étude), pp. 3-38.
- MIZRAHI Arié :** **Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale** (en collaboration avec Michel MAGDELAINE, Andrée MIZRAHI et Georges RÖSCH), N° 2, 1967 (Étude), pp. 3-41.
- Étude critique de méthodes d'enquête** (en collaboration avec Corinne GUILLOT et Andrée MIZRAHI), N° 1, 1968 (Étude), pp. 3-38.
- MOUTET Gilles :** **Valeur prédictive des intentions d'achats au niveau du ménage pris individuellement** (en collaboration avec Claude SKENDEROFF), N° 3, 1968 (Étude), pp. 71-105.
- NGUYEN DINH KHANH :** **Les jeunes ménages et leurs conditions de logement en 1963**, N° 3, 1966 (Notes et chroniques), pp. 127-140.
- PITROU Agnès :** **Étude bibliographique sur l'utilisation des services collectifs** (en collaboration avec Jean-Yvon CORRE), N° 2, 1966 (Étude), pp. 50-70.
- La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social?** N° 2, 1967 (Étude), pp. 42-60.
- Les conditions de vie des familles** (en collaboration avec Nicole TABARD, Yvette Van EFFENTERRE, Michel, GUILLOT et Édouard VALETTE), N° 2, 1967 (Bibliographie), pp. 69-79.
- PORTOS Jean-Louis :** **La consommation pharmaceutique des Français** (en collaboration avec Corinne et Michel MAGDELAINE), N° 3, 1966 (Étude), pp. 54-86.
- QUIN Claude :** **L'appareil commercial et les circuits de distribution en France**, N° 4, 1967 (Étude), pp. 3-66.
- RÖSCH Georges :** **Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale** (en collaboration avec Michel MAGDELAINE, Andrée et Arié MIZRAHI), N° 2, 1967 (Étude), pp. 3-41.
- SALEMBIEN Élisabeth :** **Les conditions du marché du logement et le comportement des ménages**, N° 3, 1966 (Étude), pp. 3-53.
- Une méthode pour étudier la solvabilité de la demande de logement**, N° 4, 1966 (Étude), pp. 3-57.
- SANDIER Simone :** **L'influence des facteurs économiques sur la consommation médicale**, N° 2, 1966 (Notes et chroniques), pp. 71-94.
- Le développement de la radiologie**, N° 4, 1967 (Notes et chroniques), pp. 67-75.

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.

1968

- N° 1. — Étude critique de méthodes d'enquête. — Étude sur l'offre et la demande de créance.
- N° 2. — Théorie et politique de l'épargne. — Un modèle prévisionnel de la demande de logements. — L'évolution de la consommation de viande.
- N° 3. — La consommation et la demande de monnaie. — Valeur prédictive des intentions d'achats au niveau du ménage pris individuellement.

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

L'offre de monnaie par les banques commerciales. — L'économie des services médicaux en France. — Étude sur la demande en logement des ménages. — L'évolution de la consommation de produits laitiers. — Tableau de la consommation médicale.

sommaire

ÉTUDES

Juan AZCARATE et Alain KERIHUEL

- Quelques éléments sur le comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée 3

Jean THOMAS

- Facteurs « irrationnels » de l'offre d'épargne (recherches allemandes) 49

BIBLIOGRAPHIE

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

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

TÉL. POR. 97-59

1968 n° 4
octobre décembre