

ÉTUDE SUR LA DEMANDE EN LOGEMENT DES MÉNAGES

par

Anne VUILLOD-MOUNIER

Dans le cadre des études sur le logement, un domaine encore assez mal connu, celui de la demande des ménages nécessite d'être analysé : quelles raisons poussent les ménages à chercher un autre logement que celui qu'ils occupent, et quels comportements adoptent-ils dans la recherche de ce nouveau logement ?

L'analyse de la « candidature » des ménages (c'est-à-dire le désir de changer de logement) peut se poursuivre selon deux directions :

— l'étude des choix qualitatifs que peut faire le ménage : quel type de logement souhaite-t-il ?

— l'analyse du calcul économique qu'il entreprend pour se loger : quel prix accepte-t-il de payer ?

Il faut cependant se méfier d'une étude de la demande qui serait faite à partir des souhaits exprimés par les ménages. Ces souhaits sont en effet souvent à la limite du rêve (par exemple le désir du pavillon individuel pour la plupart des ménages) et il est nécessaire, pour donner plus de réalité au comportement présumé des ménages candidats, de faire intervenir les contraintes diverses dont il faut tenir compte lorsqu'ils cherchent à se loger. Devant ces difficultés le ménage sera probablement amené à faire des choix parmi ses souhaits, à abandonner l'un pour privilégier l'autre, à établir une sorte de hiérarchie dans ses besoins. Il est intéressant d'essayer de cerner l'étendue de son « champ de choix » en matière de logement, tant au point de vue qualitatif, qu'au point de vue prix, et de voir comment il y fait des arbitrages entre les divers éléments intervenant dans ce choix.

Remarques générales sur les enquêtes utilisées

Les enquêtes sur le logement réalisées par le C.R.E.D.O.C. et l'I.N.S.E.E. apportent certains éclairages sur ces quelques aspects du problème (1) : opinions des ménages sur leur logement, motivation à changer de logement, souhaits de ces ménages candidats quant au statut d'occupation, au nombre de pièces, au type d'habitat — individuel ou collectif —, au prix accepté en face d'un plan de logement (type Logéco) correspondant à ces souhaits (et mise de fonds initiale pour les candidats propriétaires). Ces enquêtes ont permis d'utiles comparaisons sur l'évolution de la demande des ménages entre 1955, 1961 et 1963.

Les quelques observations suivantes se dégagent de l'analyse des réponses à ces enquêtes :

— on peut connaître d'une part deux caractéristiques des logements désirés par les ménages : le statut d'occupation et le nombre de pièces ;

● on constate une légère préférence pour la propriété qui s'est accentuée de 1961 à 1963. Cette préférence décroît lorsque la taille de la commune augmente ;

(1) D'autres études, telle l'importante enquête du CEGS sur le logement et la vie familiale dans les cités nouvelles ont également analysé les souhaits des ménages dans ce domaine.

● la taille des logements désirés augmente entre 1955 et 1963 : elle passe d'une moyenne de 3,1 à 3,5 ;

— On peut faire d'autre part plusieurs remarques concernant le prix accepté par le ménage (en face du plan d'un logement correspondant à certains de ses souhaits) :

● il est influencé par le statut d'occupation désiré par le ménage : les traites mensuelles acceptées par les candidats propriétaires sont plus élevées que les loyers acceptés par les candidats locataires ;

● les prix acceptés augmentent en moyenne avec la valeur du logement ;

— On constate par ailleurs que la part du revenu que les ménages envisagent de consacrer aux dépenses de logement diminue en valeur relative (tout en représentant un montant croissant en valeur absolue) lorsque le revenu augmente ;

— Il faut souligner enfin que le niveau des prix acceptés est très faible par rapport aux prix du marché.

Ces indications des enquêtes nationales sur la demande future des ménages sont cependant très parcellaires :

— on ne possède que quelques éléments sur la description des logements désirés par les ménages : on ne peut en particulier avoir aucune indication concernant la qualité du logement souhaité. Il est dès lors assez difficile d'apprécier le champ de choix des ménages.

— L'interprétation des prix acceptés par les ménages en face du plan est délicate car la réponse pouvait être guidée par deux idées différentes :

● le ménage pouvait répondre en fonction de son revenu et en calculer la part qu'il désirait mettre dans son logement indépendamment de la nature de celui-ci ;

● il pouvait répondre en fonction de la valeur qu'il attribuait au logement qui lui était présenté, que celui-ci l'intéresse ou non.

— Enfin, dans les enquêtes réalisées jusqu'en 1963, aucune donnée ne permettait de voir quels arbitrages le ménage était prêt à faire dans ses choix s'il ne trouvait pas le logement qui correspondait exactement à ses souhaits (Signalons qu'une question supplémentaire a été rajoutée à cet effet dans l'enquête de 1967).

Dans le but de recueillir quelques informations supplémentaires sur ce problème de la demande des ménages, une petite enquête complémentaire a été effectuée en février 1967. Elle était destinée à améliorer la compréhension des réponses aux questions d'opinion de l'enquête nationale et à approfondir l'analyse des comportements des ménages désirant changer de logement, de manière à mieux dégager leur processus de recherche d'un logement.

Cette enquête a été effectuée auprès d'un échantillon restreint de ménages choisis dans deux agglomérations (Région Parisienne et Orléans). Cet échantillon n'était pas représentatif de la population, mais ceci délibérément, car nous nous intéressions davantage à la qualité des réponses qu'à leur représentativité : il a notamment été volontairement biaisé de manière à obtenir une proportion assez élevée de candidats (88 sur 162 enquêtés) dont les comportements nous intéressaient particulièrement.

Cette petite enquête avait essentiellement pour but de tester la signification des questions d'opinions de l'enquête nationale, en les complétant. Il était donc nécessaire d'en respecter les conditions : c'est-à-dire reprendre approximativement le questionnaire de cette dernière, sans en bouleverser l'ordre ni le contenu, puis ajouter à leur suite seulement les questions complémentaires nouvelles.

Cette méthode avait l'inconvénient d'une certaine rigidité et d'une moins grande cohérence dans l'ordre des questions, mais, par contre, une plus grande liberté était laissée pour les nouvelles questions abordées (tant sur le contenu, que sur la forme).

Le questionnaire se composait de deux grandes parties :

1) Une première série de questions à peu près semblables à celles de l'enquête nationale, mais résumées, visant à décrire le ménage enquêté et ses conditions de logement.

2) Une deuxième partie ayant pour objet les désirs des ménages concernant le logement. On y distingue trois groupes de questions :

— les questions d'opinion de l'enquête nationale sont en premier lieu reprises intégralement : opinions des ménages sur leur logement actuel, souhaits des candidats (quant au statut d'occupation, au type d'habitat, au nombre de pièces) et prix accepté par ces derniers en face du plan d'un logement correspondant au type d'habitat et du nombre de pièces désirées (une échelle de prix était proposée à l'enquête) ;

— un certain nombre de questions propres à l'enquête test visent ensuite à comprendre la signification du prix donné par le ménage en face du plan : il s'agit de voir si le prix indiqué correspond à ce qu'il peut payer pour le logement qu'il cherche (interférence de ses contraintes financières) ou à l'estimation de la valeur du logement (interférence des prix pratiqués sur le marché, de l'opinion du ménage sur le logement proposé).

— Enfin dans un dernier groupe de questions nous avons tenté de faire préciser par le ménage candidat l'image du logement qu'il souhaite, ainsi que son prix, en lui faisant expliquer ses choix et en voyant la rigidité de ceux-ci, si des contraintes l'obligeaient à faire des arbitrages.

La forme adoptée pour ces dernières questions a été assez simple : la plupart sont « ouvertes » pour permettre au ménage enquêté de s'exprimer plus spontanément et nous montrer quelles sont ses préoccupations dominantes.

Nous ne ferons pas ici un compte rendu détaillé de l'enquête mais nous nous contenterons de rapporter les résultats les plus marquants pour notre étude de la demande des ménages. Nous analyserons les éléments qu'elle nous apporte pour une meilleure compréhension de la demande future des ménages, tant sur la qualité du logement désiré que sur le prix : conditions de la « candidature », image du logement souhaité, arbitrages que le ménage est prêt à faire dans ses choix en tenant compte des contraintes, prix acceptés.

On peut faire deux remarques générales sur la « candidature » et les souhaits des ménages en matière de logement :

— le désir de déménager est souvent imprécis : assez lointain dans le temps (48 % des enquêtés envisagent de changer de logement dans plus de 3 ans), peu mis en pratique (43 % des enquêtés n'ont encore fait aucune démarche pour rechercher un nouveau logement) ;

— les souhaits des ménages sont souples dans la mesure où ils acceptent de réviser un certain nombre d'entre eux : l'image du logement désiré est assez floue au-delà de certaines exigences de base, et les enquêtés acceptent facilement le logement type qui leur est proposé sous forme de plan dans les enquêtes (il est probable que dans la plupart des cas ce logement est d'une qualité supérieure à celui qu'ils occupent actuellement).

Image du logement souhaité

La description du logement souhaité a été faite sous une forme très libre, complétée de quelques questions plus précises.

Deux éléments paraissent importants dans la détermination du ménage : la **taille** et la **qualité** du futur logement. Les enquêtés insistent en effet le plus fréquemment dans leur description :

— sur la surface du logement, la dimension des pièces (réponse de 23 % des enquêtés) : une pièce de plus que dans le logement actuel est en général souhaitée, la taille moyenne des logements demandés se situant entre 3 et 4 pièces (mêmes observations que dans les enquêtes nationales) ;

— sur le confort du logement et son équipement (23 % des enquêtés) ainsi que sur son exposition, son éclairage (17 % des enquêtés), et dans certains cas sur certains aménagements internes (tels que placards, revêtements sols, etc.) : tous ces éléments contribuant à créer la qualité du logement. La préférence fréquente pour les logements récemment construits (65 % des enquêtés), semble liée à l'appréciation du confort de ces logements.

Nous pouvons noter par ailleurs que les observations concernant le choix du **statut d'occupation** confirment celles des enquêtes nationales. Le choix fréquent de la propriété est très fortement conditionné par la ville habitée par l'enquêté : 88% des Orléanais enquêtés désirent être propriétaires alors que 45 % des Parisiens envisagent cette solution. Ce choix est le plus souvent motivé par l'idée d'investir un capital (réponse de 64 % des candidats propriétaires), ou par le désir de bénéficier de plus de liberté dans un logement qui vous

appartient (réponse de 48 % des candidats propriétaires). La préférence pour la location, à l'opposé, est le plus souvent expliquée par les contraintes financières du ménage (réponse de 55 % des candidats locataires).

Nous ne pouvons guère nous étendre ici sur le choix du type d'habitat, les souhaits des ménages traduisant l'habituel rêve du pavillon individuel, cependant plus modéré à Paris qu'en province : 95 % des réponses des candidats enquêtés à Orléans souhaitent ce type d'habitat, mais cette proportion descend à 45 % dans la Région Parisienne où ce choix peut facilement apparaître comme utopique.

Signalons enfin qu'un élément important nous manque dans cet essai de description de la demande des ménages en matière de logement : c'est celui de la localisation du logement qui doit dans bien des cas jouer un grand rôle dans le choix définitif du ménage et intervenir dans les arbitrages qu'il fait pour ce choix.

Logement moins satisfaisant

Les ménages enquêtés semblent conscients du fait que leurs projets ne sont pas toujours réalisables car ils acceptent de faire certains arbitrages dans leurs choix. En effet, étant donné les contraintes diverses pouvant intervenir dans le choix d'un logement (contraintes financières, qualité du logement, éloignement, etc.), il n'est pas toujours possible de trouver le logement désiré.

Seule une petite minorité des enquêtés désirant changer de logement ont des souhaits assez rigides : 18 % d'entre eux ne renonceraient à aucun de ces souhaits (ils ne déménageront donc que s'ils trouvent le logement qu'ils souhaitent).

Dans l'ensemble cependant les ménages enquêtés sont prêts à adopter une certaine souplesse dans leur choix, particulièrement en ce qui concerne le nombre de pièces, le statut d'occupation, le type d'habitat (environ 60 % des enquêtés acceptent des changements sur ces points).

Par contre les concessions sur le confort sont beaucoup moins fréquentes : 60 % des enquêtés candidats refusent un confort inférieur à celui demandé, et exigent notamment la plupart des équipements de base d'un logement moderne (WC, lavabo, douche).

La rigidité des souhaits semble dépendre à la fois de la situation actuelle (et probablement de l'expérience antérieure) de l'enquêté, et du type de choix qu'il fait. Ainsi certains souhaits sont plus rigides que d'autres : choix d'un pavillon individuel pour les ménages qui n'ont eu que l'expérience du collectif ; choix de la location, dans lequel interviennent souvent des contraintes financières.

Mais l'image du logement souhaité n'a pas de contour précis dans les détails : 80 % des enquêtés accueillent favorablement le plan d'un logement type qui leur est présenté, correspondant à certains de leurs souhaits (nombre de pièces et type d'habitat). La plupart ne peuvent émettre de jugement très précis sur ce plan : 48 % d'entre eux trouvent que le logement présenté est bien, sans préciser pourquoi. Il faut remarquer que le logement présenté, de type Logéco, apparaît peut-être souvent comme supérieur en qualité au logement occupé actuellement par l'enquêté (36 % seulement des logements des enquêtés « candidats » possèdent tout le confort). On peut cependant se demander si ces ménages n'acceptent pas assez facilement le plan qu'on leur propose parce que l'idée qu'ils se font de leur logement futur n'a pas une précision extrême au-delà de quelques exigences minimum.

L'image que se font de leur nouveau logement les ménages qui désirent déménager, n'est donc pas absolument figée : le déménagement envisagé est souvent lointain, et les enquêtés sont prêts à adopter une certaine souplesse dans leur choix. Cependant cette souplesse ne s'exerce qu'au delà d'un seuil minimum, qui semble surtout s'apprécier par le confort, au-dessous duquel le candidat n'accepterait pas de changer de logement.

Prix acceptés

Lorsqu'un ménage envisage de déménager il fait un calcul pour estimer la part de son revenu qu'il peut consacrer à son logement. De même qu'il admet de faire des arbitrages concernant les caractéristiques de son logement, on peut se demander s'il est prêt à adopter également une certaine souplesse sur le montant à payer pour son logement. Existe-t-il en particulier un arbitrage entre la qualité et le prix du logement demandé : les prix acceptés par les ménages varient-ils en fonction de leur plus ou moins grande satisfaction vis-à-vis du logement ?

Nous avons distingué dans l'analyse des souhaits des ménages, trois situations : logement souhaité, logement acceptable éventuellement et logement du plan.

Cette analyse ne peut être valable que si elle s'accompagne d'une étude parallèle des prix acceptés à chaque niveau.

Nous avons donc demandé aux enquêtés pour chaque cas considéré de donner un prix correspondant :

— au montant du loyer, ou charge mensuelle, accepté pour un logement dont le plan était présenté aux enquêtés (les tranches de prix proposées étaient différentes à Orléans et Paris, et dans cette dernière ville une distinction était faite entre propriétaires et locataires) ;

— au loyer (pour les candidats locataires), ou prix global (pour les candidats propriétaires), du logement correspondant le mieux aux souhaits du ménage ;

— au loyer ou prix global d'un logement ne présentant pas toutes les caractéristiques voulues par le ménage mais dans lequel il accepterait cependant d'emménager (1).

Nous avons essayé de confronter ces différentes sommes afin de voir les écarts qui les séparaient et délimitaient l'éventail des prix que le ménage semblait prêt à mettre dans son logement. Les observations recueillies ne portent malheureusement que sur de très faibles effectifs (non réponses, réponses inutilisables assez nombreuses, distinction dans ce petit échantillon entre candidats locataires indiquant des loyers, et candidats propriétaires indiquant des sommes globales), ce qui limitera l'interprétation que nous pouvons faire des résultats. Nous ferons quelques remarques d'ensemble plutôt qu'une analyse quantitative détaillée.

— Il existe un écart assez net entre les loyers envisagés par les candidats locataires (loyer du logement souhaité et loyer du logement moins satisfaisant) et le loyer qu'ils payent actuellement.

— Différence loyer actuel et loyers envisagés

Différence	Loyer logement souhaité	Loyer logement moins satisfaisant
Presque nulle ou moins de 50 F	17	27
De 50 à 99 F	9	23
De 100 à 149 F	26	23
De 150 à 199 F	13	3
De 200 à 299 F	22	21
300 F et plus	13	3
TOTAL	100 % (23)	100 % (34)

— L'écart entre les prix envisagés par les candidats selon la qualité du logement est variable : dans certains cas il est presque inexistant ce qui montre la rigidité du prix choisi par le ménage (surtout lorsque ce prix est assez faible : l'influence du revenu doit être ici déterminante) ; dans d'autres cas la différence observée est assez forte, ce qui laisse penser que, lorsque le ménage fait des concessions, il entend que cela ait des répercussions sensibles sur le prix.

Nous donnons dans le tableau ci-dessous les prix moyens acceptés par les enquêtés en distinguant candidats locataires et propriétaires :

	Candidats locataires Loyer mensuel en F	Candidats propriétaires Prix global en F
Logement satisfaisant	310	73 000
Logement moins satisfaisant	239	65 000

(1) Une somme globale a été demandée plutôt qu'une charge mensuelle pour les candidats propriétaires (ainsi que cela avait été fait dans l'enquête nationale), car le principal inconvénient était de ne pas connaître la durée de versement et par là même, le prix total.

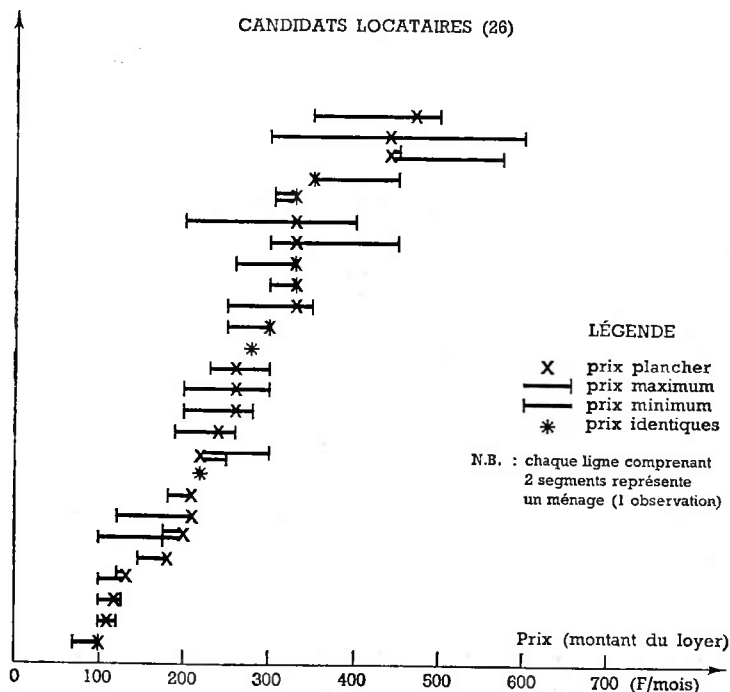
On constate, si l'on considère la répartition des réponses et non une moyenne, que la différence entre les deux prix donnés est souvent plus forte chez les candidats locataires que chez les candidats propriétaires.

Différence en %	Candidats locataires	Candidats propriétaires
0.....	10	25
De 1 à 9	—	4
De 10 à 15	7	14
De 15 à 19	4	4
De 20 à 24	21	13
De 25 à 29	17	21
De 30 à 39	7	—
De 40 à 49	10	—
De 50 à 69	10	—
De 70 à 99	7	4
+ 100	7	12
TOTAL	100 % (29)	100 % (24)

La moyenne des rapports entre le prix du logement souhaité et le prix du logement moins satisfaisant est différente pour les uns et les autres : elle est de 1,33 pour les candidats locataires et de 1,29 pour les candidats propriétaires.

— La tranche de prix acceptée en face du plan de logement présenté à l'enquête se situe en général entre les deux sommes envisagées pour le nouveau logement : la comparaison ne peut être valable que pour les candidats locataires car les sommes données ne sont pas de même nature pour les candidats propriétaires (charge mensuelle pour le plan, somme globale dans les deux autres cas).

Un graphique représentant chacun des cas considérés, et montrant la position respective de chacun des prix considérés a été établi à titre d'exemple.



On peut constater que plus le prix donné pour le plan est élevé, plus la fourchette des prix entre logements le plus et le moins souhaitable est large.

L'ensemble de ces prix étant plus élevé que ceux du logement actuel, on peut faire deux hypothèses :

— les ménages désirent des logements mieux que ceux qu'ils occupent et sont prêts à les payer plus chers.

— ils sont conscients que les prix pratiqués sur le marché sont plus élevés que celui qu'ils payent actuellement et la plupart d'entre eux sont prêts à faire cet effort financier supplémentaire.

Notons cependant que ces prix ont été donnés par les ménages dans les conditions un peu artificielles d'une enquête et que ce ne sont pas forcément ceux qu'ils accepteraient en définitive.

CONCLUSIONS

Les enquêtes nationales I.N.S.E.E.-C.R.E.D.O.C. puis l'enquête-test complémentaire ont permis une approche du problème de la demande des ménages en matière de logement, mais l'étude de ce problème reste encore bien incomplète.

Si l'enquête-test a apporté certaines informations supplémentaires intéressantes, le faible échantillon sur lequel elle a été effectuée ne permet pas d'attribuer de valeur statistique aux résultats obtenus, et il faudra confirmer les observations faites sur un échantillon représentatif de la population plus vaste. Quelques questions nouvelles ont déjà été introduites à cet effet dans l'enquête nationale de 1967.

L'analyse demanderait à être approfondie sur trois points essentiels :

— il vaudrait mieux cerner la description de la **qualité** des logements demandés par une série de questions appropriées sur l'emplacement du logement, sa disposition, sa surface, son équipement, etc. ;

— des informations plus précises sont nécessaires pour obtenir une meilleure idée de la fourchette des **prix acceptés**. L'enquête-test a donné quelques indications pour les candidats locataires, mais les informations recueillies pour les candidats propriétaires sont insuffisantes et il serait bon d'analyser plus en détail les possibilités financières de cette catégorie de ménages ;

— enfin, le problème le plus important et le plus méconnu est celui des arbitrages que le ménage fait entre les différents éléments intervenant dans le choix d'un logement : arbitrage entre prix et qualité, entre différents éléments de confort... Il serait bon de mieux connaître comment se font les choix entre ces différents éléments, s'il existe des types de hiérarchie entre eux, des tendances à privilégier tel ou tel élément au détriment de tel autre. Il serait notamment très important de faire intervenir ici la localisation du logement, qui joue probablement un grand rôle dans le choix du logement.

Sur la base de ces principales questions l'étude de la demande des ménages en matière de logement reste largement ouverte.

BIBLIOGRAPHIE

BRAINARD (C.W.) and TOBIN (J.). — **Econometric models : their problems and usefulness.** — In *American Economic Review*, vol. LVIII, n° 2, may 1968, p. 99-122).

Le problème que les auteurs de cet article ont voulu soulever et valider est celui de l'interdépendance étroite entre les marchés et de son incidence sur la construction de modèles financiers — ne pas tenir compte de ces interdépendances entraînerait des erreurs d'inférence graves. Pour le montrer, les auteurs ont simulé une économie fictive dont ils peuvent ainsi montrer la spécificité, laquelle serait inaccessible au traitement analytique et économétrique de données réelles.

Si les auteurs n'ont pas cherché systématiquement à donner un exemple d'application de leurs modèles à la solution de problèmes de politique économique — puisque ces modèles ne disent rien de l'économie réelle, leurs paramètres ayant des valeurs numériques arbitraires — il n'en demeure pas moins que leurs qualités structurelles sont de nature à ce qu'ils puissent trouver des applications. Bien qu'elles soient plus des suggestions que des lois empiriques vérifiées, les équations présentées, telles les relations entre variables dans la simulation cyclique qui dépendent fortement de la politique suivie par la banque centrale, devraient inciter le planificateur à en utiliser d'analogues pour ses prévisions.

Les modèles que les auteurs ont construits pour illustrer leur thèse sont de quatre sortes. Nous en donnerons les variables exogènes et endogènes ainsi que les grandes lignes.

- A1 modèle statique à variables réelles exogènes,
- A2 modèle statique à variables réelles endogènes,
- B1 modèle dynamique à variables réelles exogènes,
- B2 modèle dynamique à variables réelles endogènes.

Dans chacun d'entre eux, ils distinguent trois secteurs :

- l'État,
- les banques,
- les particuliers.

Quatre variables exogènes à A1 deviendront endogènes à A2. Il s'agit de :

- l'efficacité marginale du capital : r
- le revenu national : Y
- le Capital Fixe (évalué au coût de remplacement) : K
- les dettes de l'État : G

avec : $G = R + S^P + S^B$

- réserves bancaires : R ,
- dettes à court terme de l'État envers les banques : S^B ,
- dettes à court terme de l'État envers les particuliers : S^P .

Les autres variables exogènes le demeureront à A2. Il s'agit de :

- le taux d'intérêt des dépôts à vue : r_D ,
- le taux d'intérêt des dépôts à terme : r_T ,
- le taux d'escompte de la Banque Fédérale : r_F ,
- le rapport minimum $\frac{\text{dépôts à vue}}{\text{réserves}}$: K_D ,
- le rapport minimum $\frac{\text{dépôts à terme}}{\text{réserves}}$: K_T ,
- les réserves bancaires : R ,
- le niveau général des prix (pris égal à 1).

Les variables endogènes à A1 sont au nombre de douze

niveau des prix pour les biens en capital : P ,

taux d'intérêt des biens en capital : r_K ,

taux d'intérêt des prêts bancaires : r_L ,

taux d'intérêt des bons du Trésor : r_S ,

réserves excédentaires : E ,

prêts bancaires : L

dépôts à vue : D ,

dépôts à terme : T_b ,

fonds d'État détenus par les banques : S^b ,

fonds d'État détenus par les particuliers : S^p ,

valeur marchande du capital fixe : V ,

richesse des particuliers : W^p .

Cinq équations décrivent le comportement des particuliers :

Quatre équations de demande de : dépôts à vue, dépôts à terme, fonds d'État, capital.

Une équation d'offre de prêts bancaires.

Les cinq équations ajoutées membre à membre donnent l'équation de la feuille de bilan des particuliers.

Trois équations décrivent le comportement des banques, se sont des équations de demande de : réserves excédentaires, fonds d'État, prêts.

Ajoutées membre à membre, elles donnent l'équation de la feuille de bilan des banques.

Deux autres équations sont des définitions :

le taux de rendement du capital est défini par $r_K = r/P$

la valeur marchande du capital est définie par : $V = p \times K$.

Deux dernières équations sont des conditions d'équilibre pour les réserves bancaires :

— $R = (\text{réserves bancaires}) = (\text{réserves requises}) + (\text{réserves excédentaires})$,

— $G - R = S^p + S^b$.

La structure du bilan des particuliers dépend de W^p de façon homogène.

Il en va de même pour ce qui est de la répartition des actifs des banques entre réserves nettes, valeurs d'État et prêts.

Tous les taux d'intérêt pertinents entrent dans chaque équation car la somme des effets d'un changement d'un taux d'intérêt sur les différents actifs doit être nulle.

L'influence de Y de même que celle de r , sur le choix des actifs introduit un lien de causalité entre l'économie et les différents marchés financiers.

Le modèle B1 comprend les mêmes douze équations que A1 si ce n'est que les huit équations de comportement doivent être interprétées comme donnant des niveaux désirés et non réels des différentes quantités d'actifs.

S'y introduisent de ce fait huit nouvelles variables : quantités désirées par les particuliers de : dépôts à vue, dépôts à terme, valeurs de l'État, capital, prêts,

quantités désirées par les banques de : prêts, valeurs de l'État, réserves en surplus.

Huit nouvelles équations décrivent l'ajustement des variables réelles en réponse aux différences entre les niveaux désiré et réel des différentes quantités d'actifs.

Les modèles A1 et B1 sont élargis en A2 et B2 par l'introduction de quatre nouvelles équations :

— l'efficacité marginale du capital, r , dépend désormais du rapport revenu national sur capital décalé : $Y-1/K-1$;

— Y à son tour dépend de l'investissement K , des achats de l'État, et du taux d'imposition, suivant un processus multiplicatif simple ;

— K est une fonction croissante de la différence entre le prix de marché du capital et son coût de remplacement ;

— Toute variation de G est égale au déficit budgétaire (évalué par la différence entre les achats de l'État et les impôts).

Les systèmes dynamiques A2 et B2 sont constitués d'équations aux différences finies non linéaires du premier ordre en 20 ou 24 variables.

Il y en a de trois sortes : l'un pour le seul secteur financier, deux variantes du modèle élargi avec faible investissement ou avec fort investissement, en conséquence de changements du revenu national.

Les auteurs ont fait deux simulations :

1) **Impulsions unitaires** : on provoque un déplacement d'équilibre du système en accroissant de 10 % la valeur d'une variable exogène, les autres étant maintenues constantes. On étudie les variations des variables endogènes ainsi provoquées et l'atteinte du nouvel équilibre.

2) **Cycle exogène** : on rompt l'équilibre du système en faisant varier de façon sinusoïdale une variable exogène, la période étant de 24 unités de temps, l'amplitude de variation égale à 10 % de la valeur d'équilibre initial.

Cycle monétaire : la variable cyclique est R .

Cycles non monétaires : de deux sortes suivant le comportement de la banque centrale.

— R constant, r fluctue.

— r constant, R fluctue.

Bernard ZARCA.

Enquête sur l'épargne des ménages à revenus élevés (1965-1966). Par le Centre Interuniversitaire pour les Études de la Consommation Privée, Bruxelles.

Préalable à une enquête sur l'épargne des ménages à revenus élevés au niveau national, cette étude devait permettre de tirer les enseignements nécessaires pour l'entreprendre. Une enquête pilote a donc été organisée, ses résultats font l'objet de ce rapport. Les perspectives qui guident la recherche sur le plan général sont de :

— mesurer le niveau de l'épargne par rapport à certaines caractéristiques de ménages,
— procéder à une étude préliminaire de la structure du patrimoine et de l'épargne en Belgique,

— apprécier les motivations du comportement des épargnants en vue de l'élaboration d'une fonction d'épargne au niveau national.

En Belgique, il n'existe pratiquement aucune donnée dans le domaine de l'épargne pour les ménages à revenus élevés qui représentent 1/4 des ménages et détiennent 2/3 de l'épargne totale des particuliers. Dès lors, on peut apprécier les résultats de cette étude comme positifs. Néanmoins, il y a lieu de tenir compte que l'échantillon étudié n'est pas exactement représentatif de la population à revenus élevés ; qu'en ce qui concerne la composition du patrimoine et de l'épargne, il n'est pas possible de déterminer l'influence spécifique de la catégorie socio-professionnelle. De plus, l'analyse statistique approfondie de cette enquête pilote, en vue d'aboutir à des interprétations complètes afin de constituer des hypothèses solides à tester pour l'étude future, reste à faire. Une esquisse du portrait de l'épargnant à revenus élevés est élaborée. Elle constitue l'un des résultats les plus appréciables de ce travail ainsi que l'ensemble des enseignements qui sont dégagés quant à la méthodologie et l'organisation d'une enquête future. Il semble cependant, pour ce qui est de ce dernier point, que l'on ne prenne pas suffisamment en considération l'extrême technicité du questionnaire ainsi que le temps nécessaire pour y répondre. De l'aveu des responsables de cette étude, près de trois heures de travail sont nécessaires pour une personne qui répond complètement et dont le patrimoine est moyennement dispersé.

Les trois premiers chapitres traitent de la préparation, de l'organisation de l'enquête et des réactions des enquêtés. La notion de l'épargne adoptée est axée sur « l'enrichissement du ménage ». Il a donc été demandé aux enquêtés d'indiquer, pour chaque forme d'épargne, le niveau de leur avoir en début et en fin d'année, la somme des écarts entre ces deux valeurs constituant l'épargne. Les enquêtés devaient en outre évaluer la part de cet écart dû à des changements de valeur (uniquement pour les valeurs mobilières) et aux transferts de capitaux à titre gratuit. Le questionnaire dans une première partie se compose des questions relatives aux caractéristiques du ménage et les motivations générales de l'épargne. Sont abordées dans une seconde partie les questions ayant trait à l'évaluation de l'épargne (composition du patrimoine — 10 tableaux correspondant aux 10 modalités d'épargne : les valeurs mobilières, les entreprises individuelles, les avoirs en caisse et les lingots, les comptes à vue, les comptes d'épargne, les valeurs immobilières, les dettes, les assurances-vie, les créances, les biens de consommation durables). L'avant-dernière partie traite les recettes et dépenses exceptionnelles. Les questions finales, dans la dernière partie, se rapportent à l'avis des enquêtés sur ce genre d'enquête.

L'échantillon a été composé de noms provenant des membres du groupe de travail (230), des listes professionnelles (551), des listes de membres de certains clubs (1 944), soit 2 725 personnes. L'envoi des questionnaires a été étalé sur la période de février 1965 à février 1966. La méthode de l'interview n'a pas été utilisée, mais des enquêteurs ont été utilisés comme conseillers. La procédure suivante a été mise en œuvre : dans les quinze jours suivant l'envoi du questionnaire les enquêteurs prenaient contact par téléphone avec les enquêtés, 74 % d'entre eux ont pu être contactés. La demande des enquêteurs avait pour but de s'informer si certaines parties du questionnaire causaient des difficultés, de les résoudre, d'inciter à la réponse au besoin par une visite de l'enquêteur si le correspondant le souhaitait.

Des enquêtés sollicités, 15,4% seulement ont répondu, soit 420 questionnaires. Toutes les réponses qui ont été reçues ont pu servir à une analyse des motivations; parmi elles, 67 % seulement (soit 280) ont été utilisables pour une analyse quantitative approfondie, ce qui abaisse le taux effectif de réponses pour cette analyse à 10,27 %. Il faut noter que 27 % de correspondants avaient au départ répondu favorablement pour participer à l'enquête.

Il est certain que l'attitude des enquêtés à revenus élevés en Belgique est particulièrement peu coopérative. Considérant que les moyens employés (même si ceux-ci sont relativement peu importants) sont, néanmoins, coûteux, **les résultats pouvaient être meilleurs.** La technicité, l'importance du questionnaire sont une des causes de ce taux de non réponse, ainsi que le manque de garantie de l'anonymat et l'absence de coopération des organismes bancaires. L'importance de l'étude et la somme des résultats que l'on espérait ne sont-elles pas également une des causes du faible pourcentage de réponses ? N'y aurait-il pas eu intérêt à fractionner en une, deux ou trois enquêtes espacées dans le temps, les objectifs recherchés ?

Dans le quatrième chapitre est abordée la composition de l'échantillon qui résulte de cette enquête pilote. Le revenu brut moyen des enquêtés composant l'échantillon est de 736 000 francs, le patrimoine moyen de 3,7 millions, le taux d'épargne moyen net de 35 %. Deux remarques s'imposent au niveau des caractéristiques générales de l'échantillon :

— La catégorie socio-professionnelle groupant les personnes appartenant aux « cadres supérieurs », est sur-représentée ;

— La proportion d'hommes jeunes (41 à 50 ans) est plus élevée dans l'échantillon que celle que l'on pouvait attendre.

La relation entre ces caractéristiques générales et la situation financière indique que :

- le revenu et le patrimoine vont croissant si l'on classe les professions dans l'ordre : cadres supérieurs, professions libérales, chefs d'entreprise et administrateurs de sociétés ;

- si le patrimoine croît très nettement en fonction de l'âge, le revenu au contraire passe par un maximum entre 41 et 50 ans.

Le cinquième chapitre est consacré à l'analyse du comportement vis à vis de l'épargne des personnes interrogées, ce qui permet d'essayer de tracer un portrait de l'épargnant selon la profession exercée :

— Les employés, les cadres supérieurs et les fonctionnaires ont en moyenne un revenu annuel brut de 660 000 francs et un patrimoine de près de 2,5 millions ; 1/5 de ce revenu est épargné. Un accroissement de revenus a permis pour 60 % de ces enquêtés d'accroître leur épargne au cours des 10 dernières années.

— Les membres des professions libérales jouissent d'un revenu brut moyen de 770 000 F et d'un patrimoine de près du double de la catégorie précédente, soit 4,9 millions. Plus d'un quart de leur revenu brut est épargné. Également un accroissement de revenus a permis à 65 % d'entre eux d'accroître leur épargne.

— Parmi les chefs d'entreprises, dont le revenu brut (1 million) et le patrimoine (6,8 millions) sont plus élevés, 85 % ont l'habitude d'épargner 40 % du revenu brut et plus de 50 % du revenu net. Un peu plus de la moitié seulement a vu croître son épargne au cours des 10 dernières années.

— En ce qui concerne les administrateurs de sociétés, moins de 80 % d'entre eux déclarent épargner, quoique leur revenu et leur patrimoine moyen soient les plus élevés (respectivement 1 million et 7,8 millions). Le taux d'épargne est faible : 1/5 de leur revenu brut. Cette épargne est croissante dans 75 % des cas grâce à des revenus en hausse.

Les motifs de l'épargne sont quasiment identiques dans chaque catégorie : l'avenir des enfants, assurance des vieux jours, sécurité. Des revenus accrus permettent dans la majorité des cas d'accroître l'épargne et les principales causes d'une épargne décroissante

sont les mêmes pour les trois premières catégories : charges de famille accrues, législation fiscale. Des différences plus nettes se marquent dans les niveaux moyens de revenu brut et de patrimoine ainsi que dans la part du revenu qui est consacrée à l'épargne.

L'analyse détaillée des composantes du patrimoine et de l'épargne figure dans le dernier chapitre. On observe une préférence très nette des enquêtés pour l'épargne immobilière. Les biens immobiliers représentent 67,1 % de l'actif brut et 77,9 % de l'épargne de l'année ; 68,6 % des enquêtés détiennent des immeubles, 38,6 % d'entre eux possèdent des terrains non bâtis. Les valeurs mobilières (à revenu fixe et à revenu variable) viennent en seconde position dans l'ordre de préférence des enquêtés. La fréquence de possession de cet actif est élevée : 46,8 % des enquêtés détiennent des valeurs à revenu fixe et 51,8 % des valeurs à revenu variable. Des changements de valeurs sur les portefeuilles sont signalés pour 1/5 environ de l'échantillon.

Dans l'analyse des facteurs influençant l'épargne, l'âge du chef de ménage est un des facteurs déterminants. Les biens immobiliers représentent quel que soit l'âge, la principale composante du patrimoine, alors que pour les valeurs mobilières, la préférence augmente avec l'âge, mais leur part relative ainsi que la valeur moyenne du portefeuille est maximum entre 40 et 50 ans. Il faut souligner ici la faible signification de certains résultats du fait de l'échantillon restreint.

Ce premier compte rendu d'une enquête pilote fait espérer de nouvelles communications du CIEC de Bruxelles donnant des analyses plus détaillées à la fois quant aux résultats et quant à la méthodologie et l'organisation d'enquêtes de ce type.

Jean Jacques VERCAMMEN.

HERZOG (P.). — Prévisions économiques et comptabilité nationale. — (Bibliothèque d'Économie Contemporaine) P.U.F., Paris, 1968, 351 p.

L'ouvrage de M. Herzog est à plus d'un titre original et mérite de retenir l'attention.

Original d'abord, dans son objet : M. Herzog n'a pas entendu faire la philosophie de la planification, ni l'exposé de ses processus. Son problème est la prévision, et non la programmation. Il s'agit d'analyser les problèmes rencontrés en France pour l'élaboration de prévisions à court terme sous forme et à partir de la rédaction de bilans économiques pour la période écoulée.

Original également dans sa méthode. Administrateur à l'I.N.S.E.E., l'auteur a une connaissance de détail des processus d'élaboration adoptés par cet organisme, et a introduit son exposé par un compte rendu des travaux de construction des divers budgets économiques en 1965. Cette méthode a le double mérite de rendre attrayante la lecture d'un livre ainsi présenté sous un jour très concret, et de nous éclairer sur ces applications par ailleurs mal connues de la Comptabilité Nationale.

Mais l'ouvrage va bien au-delà de la présentation des méthodes. Après avoir souligné combien la prévision se fonde actuellement en France sur la Comptabilité Nationale, l'auteur s'interroge, en effet, sur trois points essentiels :

- faut-il en rester au modèle comptable actuel ou adopter un modèle économétrique dynamique ?
- quelle place faut-il faire aux « services » dans le modèle comptable ?
- quelle doit être la structure du modèle de prévision ?

C'est la discussion de ces questions qui forme la matière de l'ouvrage. Cette discussion est conduite en trois parties : après avoir analysé les procédures actuelles, l'auteur examine les problèmes d'estimation des principales grandeurs et les solutions actuellement adoptées, avant d'évaluer les possibilités de l'extension des prévisions vers le très court et le moyen termes.

Pierre DHONTE.

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

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.
- N° 4. — Quelques éléments sur le comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée. — Facteurs « irrationnels » de l'offre d'épargne (recherches allemandes).

1969

- N° 1. — L'offre de monnaie par les banques commerciales. — L'économie des services de soins médicaux en France. — L'évolution de la consommation de produits laitiers de 1950 à 1966. —

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

Tableau de la consommation médicale. — Prévisions de la consommation médicale et réalisations. — Écart de prix des produits de consommation dans les pays de la CEE. — Introduction à l'analyse des données. — Structures de consommation.

sommaire

ÉTUDES

Georges RÖSCH

L'économie des services de soins médicaux en
France 3

Roger COSTE

La formation de l'épargne liquide (l'exemple du
Crédit Mutuel) 37

NOTES ET CHRONIQUES

Jacques DESCE

Consommation individuelle et consommation collec-
tive 67

Anne VUILLOD-MOUNIER

Etude sur la demande en logement des ménages . 83

BIBLIOGRAPHIE

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

45, boulevard de la Gare, PARIS-13^e
Tél. POR. 97-59

1969 n° 2
avril juin