

Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec

1 — Méthodologie et caractéristiques du groupe

François Gauthier

Volume 42, numéro 1, avril-juin 1966

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003204ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003204ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Gauthier, F. (1966). Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec : 1 — Méthodologie et caractéristiques du groupe. *L'Actualité économique*, 42(1), 53–71. <https://doi.org/10.7202/1003204ar>

Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec

1 — Méthodologie et caractéristiques du groupe

Au cours des deux dernières décennies, la littérature économique a mis l'accent sur le problème général du développement économique. Au Québec même, où le thème de la croissance économique est de plus en plus à la mode, chaque individu veut améliorer ses conditions de vie. Dans l'ordre causal, les théoriciens du développement établissent parfois une distinction entre deux catégories de facteurs. C'est ainsi que l'on retrouve fréquemment une dichotomie entre les facteurs dits objectifs et les facteurs dits subjectifs. Les « techniciens » du développement nous ont habitués à considérer surtout les grands agrégats qui servent à caractériser l'ampleur et l'évolution des grandes quantités globales que l'on rencontre dans les comptes nationaux et dans les plans de développement. De leur côté, les partisans de l'approche structurelle ont mis l'accent avec raison sur la nécessité de compléter la théorie du développement par l'étude des facteurs institutionnels et humains.

Plusieurs études du phénomène de la croissance laissent apparaître la complémentarité et l'interdépendance de ces deux approches, qui, dans l'ordre causal, mettent en lumière les facteurs qui prennent racine aussi bien dans le psychisme individuel ou collectif, que dans l'interaction d'entités facilement mesurables et observables. Par exemple, le volume de l'épargne, qui est souvent considéré comme un facteur objectif de la croissance, est une entité mesurable

dont l'importance définit et détermine les limites des possibilités de la formation du capital. Le volume de l'épargne disponible reflète essentiellement l'aptitude et le désir d'une société à consacrer une partie de son revenu à l'accroissement de son potentiel futur. La possibilité d'épargner est sans doute liée à plusieurs facteurs, tels que le niveau et la répartition du revenu, les politiques financières des unités de production, l'ampleur et la composition des actifs des divers agents économiques, etc. À ces derniers, on peut également ajouter certains facteurs subjectifs, tels que le désir de sécurité, l'incitation à améliorer ses conditions de vie, l'effet de démonstration, l'incertitude de l'avenir et, plus généralement, l'attitude fondamentale de l'individu et de la société par rapport à l'accumulation. Tous ces facteurs concourent à déterminer l'ampleur et l'orientation de l'épargne. Aujourd'hui, les études du développement attachent souvent plus d'importance à la composition de la formation de capital qu'à son importance absolue lorsqu'il s'agit de formuler une politique visant à régulariser ou à accélérer la vitesse du développement.

*

* *

Que les facteurs conditionnant le développement économique soient nombreux, relativement peu connus et difficiles à relier entre eux, n'est qu'un reflet de la complexité du problème. Les progrès accomplis au cours des deux dernières décennies sont remarquables. Cependant, si notre connaissance de grands agrégats économiques et des relations qui existent entre eux a progressé d'une façon certaine, les études du comportement de l'individu ou d'un groupe d'individus vis-à-vis de l'épargne et de son orientation ont été moins nombreuses. L'objet de cette étude est d'apporter une contribution dans ce dernier domaine. Plus précisément notre but consiste à rechercher et à analyser les facteurs qui ont une influence sur les décisions d'épargne et de placement d'un groupe de professionnels qui résidaient dans la province de Québec en 1965. Cette recherche nous a amené à recueillir des données originales sur le revenu et le patrimoine de ce groupe. En établissant certaines relations entre diverses variables, nous avons tenté d'améliorer d'une façon au moins qualitative notre connaissance des facteurs qui peuvent influencer l'am-

pleur et l'orientation de l'épargne personnelle. Au premier stade de l'élaboration de cette étude, nous avons pensé qu'il était peut-être possible de dégager un certain nombre de facteurs explicatifs, tels que le niveau du revenu, la pression fiscale, le taux d'intérêt, l'attitude de l'individu vis-à-vis de certains objectifs comme le risque, la sécurité, le rendement, etc. Puisque le volume et l'orientation donnés à l'épargne dépendent, dans une large mesure, du niveau du revenu, nous avons choisi un groupe de personnes dont le revenu annuel moyen est nettement plus élevé que le revenu personnel moyen de la province de Québec. Les classes professionnelles et plus particulièrement les membres des professions libérales répondaient bien à ce premier critère.

Les difficultés inhérentes à une telle étude nous ont semblé nombreuses en raison de la pauvreté ou même de l'inexistence de données statistiques concernant le revenu et le patrimoine des membres des professions libérales. Il nous a donc fallu procéder à une enquête par sondage en vue de recueillir les renseignements nécessaires.

Notre objectif initial était ambitieux puisque nous voulions mener une enquête par sondage portant sur le revenu et le patrimoine des membres de cinq professions libérales du Québec¹. Le numérotage des cinq bottins indiquant les noms et les adresses des membres inscrits en 1964 nous a donné une population totale s'élevant à 12,481. Le tableau I indique d'ailleurs le nombre de membres par profession et l'importance de chaque profession par rapport au total. Il nous a semblé que ces bottins constituaient une base suffisamment exacte et complète pour les fins de notre étude.

L'échantillon au hasard de 1,000 professionnels a été établi au moyen d'une table de nombres au hasard². L'échantillon était formé de cinq professions ou strates et nous avons utilisé une fraction de sondage constante. La même fraction des unités de chaque strate était alors comprise dans l'échantillon puisque les unités sélectionnées avaient été choisies au hasard à partir de toutes les unités statistiques de chaque strate. Ce recours à la stratification avait pour but, d'une part, d'augmenter la précision des estimations relatives aux

1. Notre choix s'est arrêté sur les optométristes, les avocats, les médecins, les notaires et les dentistes.

2. *Statistical Tables for Biological, Agricultural and Medical Research*, 1953.

Tableau I
Répartition de la population
et de l'échantillon par profession

Professions	Population des professionnels		Échantillon ³	Nombre de questionnaires retournés et conservés	Coefficient de non-réponses, en p.c.
	Nombre	P.c.			
Médecins	6,048	48	484	134	72.3
Dentistes	1,484	12	119	35	70.6
Avocats	3,121	25	250	80	68.0
Notaires	1,308	11	106	35	67.0
Optométristes	520	4	41	11	73.2
Total	12,481	100	1,000	295	70.5

cinq professions libérales et, d'autre part, d'avoir l'assurance d'obtenir des renseignements assez étendus pour entreprendre des recherches plus précises dans des domaines particuliers. Connaissant la population totale et le nombre d'unités par strate, nous avons établi un échantillon au hasard en utilisant une fraction de sondage égale à 8 p.c. Le tableau I montre le nombre d'unités qui ont été choisies au hasard dans chacune des strates. Le choix d'un échantillon au hasard ne constitue évidemment pas une assurance que le sous-ensemble qui en résulte soit parfaitement représentatif. En effet, même si le choix de la méthode est bon, l'échantillon ne saurait être nécessairement représentatif de l'ensemble total en raison des erreurs possibles⁴.

Mille questionnaires ont été envoyés aux enquêtés par la poste. Chaque questionnaire comportait 15 questions et était accompagné d'une lettre confidentielle du doyen de la Faculté des Sciences de l'Administration et du Commerce de l'Université Laval invitant les personnes choisies à collaborer à un travail de recherches et leur garantissant l'anonymat le plus absolu. Chaque enquêté recevait une enveloppe affranchie et disposait d'environ 5 semaines⁵ pour retourner son questionnaire.

3. La fraction de sondage est de 8 p.c. de la population de chaque strate.

4. Deux sortes d'erreurs peuvent provenir de l'échantillon : les erreurs systématiques dans le choix et celles qui résultent des fluctuations dues au hasard du choix de l'échantillon et qui sont des différences aléatoires entre les éléments de la population compris dans l'échantillon et les autres.

5. Le questionnaire a été mis à la poste le 10 février 1965 et devait être retourné si possible avant le 14 mars 1965.

Une enquête par correspondance présentait plusieurs inconvénients mais aussi certains avantages. Le principal avantage de cette méthode réside évidemment dans son prix de revient peu élevé. Elle s'est imposée à nous non par un long cheminement de l'esprit mais parce que nous disposions de ressources assez limitées pour ne pas nous laisser d'autres choix.

La nature des 15 questions était liée aux objectifs de l'enquête. Pour faciliter la tâche des enquêtés, nous leur avons fréquemment demandé de choisir une classe particulière plutôt que de donner un chiffre déterminé. Si certaines questions ne présentaient aucune difficulté, par exemple le choix d'une classe d'âges, d'autres demandaient une certaine précision qui exigeait que les enquêtés aient été au courant de leur situation financière. Certaines questions pouvaient nécessiter la consultation de documents et une certaine réflexion était nécessaire à l'établissement des différentes sources de revenu ou encore à l'évaluation des actifs composant le patrimoine. Néanmoins, il est vraisemblable que le niveau d'instruction des enquêtés était tel que les questions ne dépassaient pas leur compétence.

Compte tenu des limites de la méthode par correspondance et malgré l'assurance entière de l'anonymat, le coefficient de non-réponses a été assez élevé comme il fallait s'y attendre d'ailleurs. En effet, seulement 310 enquêtés ont retourné leur questionnaire. D'autre part, 15 questionnaires ont dû être éliminés, soit parce qu'il semblait y avoir des contradictions entre les réponses⁶, soit parce que les réponses importantes étaient omises. Le tableau I indique le nombre de questionnaires que nous avons reçus et le coefficient de non-réponses pour chacune des cinq professions. Ce dernier, qui a atteint 70.5 p.c. pour l'échantillon total constitue évidemment une cause d'erreur systématique en raison d'une insuffisance d'observations de l'ensemble de l'échantillon. Aussi, même si notre échantillon initial présentait relativement peu de distortion à cause de l'utilisation de nombres choisis au hasard, le faible coefficient de réponses nous a contraint à limiter l'extension de nos objectifs. En effet, nous considérons nos 295 répondants, non plus comme étant un échantillon parfaitement représentatif de notre population totale,

6. Les réponses apportées à certaines questions nous ont permis d'éliminer les rares questionnaires dans lesquels apparaissaient des invraisemblances. Certaines questions nous permettaient de contrôler et de vérifier la cohérence des réponses.

mais uniquement comme une population dont le nombre est limité par le nombre d'enquêtés qui ont répondu. Aussi, notre population qui s'élève à 295 professionnels nous fournira des renseignements qui sont uniquement valables pour cette dernière et dans la mesure où les réponses obtenues sont exactes. Cette décision se justifie facilement si l'on considère que le nombre élevé d'unités qui n'ont pas répondu aurait pu constituer une cause importante d'erreur systématique. En effet, il est possible⁷ que les caractéristiques des 1,000 enquêtés soient quelque peu différentes de celles des répondants. De plus, des erreurs dans les réponses peuvent résulter de l'inexactitude volontaire ou involontaire des renseignements fournis. De telles erreurs ne peuvent être mesurées et elles sont peut-être présentes dans les résultats. Ainsi, il est généralement admis que certaines catégories de revenus, comme les revenus de placement, sont plus difficiles à évaluer que les revenus de la profession ou du travail. Certaines imprécisions pouvaient résulter soit de la pauvreté des renseignements dont disposaient les enquêtés, soit de la sous-évaluation des données réelles. Les enquêtés appartenaient à une classe sociale qui avait peut-être intérêt à ne pas dévoiler sa situation financière ou qui craignait que les résultats de l'enquête ne servent à des fins fiscales ou compromettantes⁸.

Il est improbable que la méthode par interview aurait donné des résultats plus satisfaisants et plus précis. En effet, l'enquête par correspondance permet à l'enquêté de réfléchir aux questions qui lui sont posées et d'éliminer les erreurs dues aux interventions de l'enquêteur soit en posant la question, soit en enregistrant la réponse. De plus, la méthode présentait pour les enquêtés des garanties d'anonymat qui étaient très importantes si l'on considère la nature des questions et le groupe social auquel ces dernières étaient adressées. Le recours

7. Par exemple, une étude relativement récente indique que les non-réponses sont plus fréquentes auprès des personnes qui sont non salariées et qui appartiennent aux classes d'âge élevées. Les refus de répondre appartiendraient surtout aux classes de revenus élevées dans certains cas seulement. D'une façon générale, il n'est pas du tout certain, souligne-t-on, que les non-réponses amènent beaucoup de distorsions dans les valeurs estimées. Voir : *Distribution of Non-Farm Incomes by Size, 1959*, O.F.S., Ottawa, p. 9. Dans les cas où l'oubli ou l'inertie ont amené les enquêtés à ne pas répondre, l'erreur ne serait pas augmentée sensiblement si ces derniers avaient les mêmes caractéristiques que les répondants.

8. Il est connu que certaines personnes déterminent en fonction de leur train de vie le niveau de leur revenu déclaré pour des fins fiscales ou en réponse à un questionnaire envoyé par leur propre association.

à des lettres de rappel n'aurait probablement pas modifié sensiblement le coefficient de non-réponses au point de nous permettre de considérer notre échantillon comme étant représentatif de toute la population. La méthode de collecte des données n'était sûrement pas parfaite mais on peut se demander si une telle méthode existe pour répondre aux besoins d'une enquête dont la nature présentait des difficultés évidentes.

L'étude des caractéristiques des 295 répondants peut se diviser en trois parties. En premier lieu, nous nous attacherons à décrire quelques caractéristiques générales des répondants et, tout particulièrement, à analyser leur revenu en relation avec un certain nombre de variables, telles que l'âge ou encore l'importance de la population des centres où ils habitaient. Dans la deuxième partie, nous rechercherons et analyserons les facteurs qui semblent avoir une influence sur l'orientation de l'épargne. Enfin, dans une troisième partie, nous vérifierons si la composition du patrimoine des répondants correspond aux tendances que nous aurons précédemment dégagées. Le présent article sera consacré à la première partie de ce travail, les deux autres devant fournir la matière d'un second article.

*
* *
*

Les enquêtés devaient choisir une classe correspondant à l'importance de la population du centre où ils habitaient. Le tableau II qui indique⁹ la provenance des enquêtés montre que la plupart d'entre eux, soit 41 p.c. du total, habitaient Montréal. Puisque nous ne connaissions pas la répartition géographique de la population totale avant d'obtenir notre échantillon au hasard, il est donc impossible de déterminer si l'inclination à répondre des enquêtés correspond à leur répartition régionale réelle. Pour les fins de notre étude, cette répartition selon la population nous permettra plus loin d'établir des relations avec le revenu et le patrimoine de nos répondants. Dans ce tableau on peut tout au plus observer que les notaires sont relativement nombreux dans les agglomérations où la population est infé-

9. Dans cette étude nous avons fréquemment omis les optométristes. Nous avons toujours utilisé les renseignements fournis par eux pour établir les caractéristiques de nos répondants. Nous n'avons pas étudié les caractéristiques de cette profession lorsque le nombre d'observations était insuffisant pour étudier un problème particulier.

Tableau II
Répartition des répondants selon l'importance de la population
et selon la profession

Population	Médecins		Avocats		Dentistes		Notaires		Tous les répondants	
	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 9,999	30	22.4	9	11.3	8	22.8	10	28.6	61	20.7
10,000 — 39,999	27	20.1	18	22.5	12	34.3	6	17.1	64	21.7
40,000 — 500,000	22	16.5	13	16.2	7	20.0	6	17.1	49	16.6
500,000 et plus	55	41.0	40	50.0	8	22.9	13	37.2	121	41.0
Total	134	100.0	80	100.0	35	100.0	35	100.0	295	100.0

Tableau III
Répartition des répondants par classes d'âges

Classes d'âges	Nombre	P.c. du total
20 — 30 ans	44	15.2
31 — 40 ans	118	41.0
41 — 50 ans	70	24.3
51 ans et plus	56	19.5
	288 ¹⁰	100.0

Tableau IV
Répartition des répondants selon l'âge et selon la population

Population	Nombre de répondants	20 — 30 ans		31 — 40 ans		41 ans et plus	
		Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 9,999	60	10	16.6	24	40.0	26	43.4
10,000 — 39,999	63	10	15.9	25	39.7	28	44.4
40,000 — 500,000	44	8	18.0	17	38.6	19	43.4
500,000 — et plus	121	16	13.2	52	42.9	53	43.9

rière à 10,000 habitants et que les avocats, dans une proportion de 50 p.c. sont établis à Montréal. Les conditions d'exercice de la profession supposent chez ces derniers l'existence d'une clientèle possible étendue.

Le tableau III, qui indique la répartition par classes d'âges des répondants, montre que la plupart d'entre eux, soit 41 p.c. du total,

¹⁰. Ce chiffre est inférieur à 295 car sept répondants n'ont pas indiqué leur âge.

avaient entre 31 et 40 ans. Comme dans le cas précédent, nous ne pouvons dire que cette répartition correspond à la répartition réelle par classes d'âges de toute la population. De même, il n'est pas possible de conclure que ceux qui avaient entre 20 et 30 ans ont montré plus d'indifférence que les autres à cette étude. On peut tout au plus présumer que ces derniers sont moins nombreux relativement aux autres classes. Cette possibilité semble être renforcée par l'examen du tableau IV.

Si l'on établit une relation entre les classes d'âges et l'importance de la population, il apparaît que le pourcentage des répondants est relativement stable à l'intérieur de chacune des trois classes d'âges quelle que soit l'importance de la population. La seule exception remarquable est constituée par les répondants de Montréal qui se situent dans la classe 20-30 ans : elle résulte de la possibilité que l'échantillon n'ait pas été suffisamment représentatif des jeunes montréalais ou encore de ce que le coefficient de non-réponses ait été plus élevé dans leur cas.

Nous avons tenté de connaître quelque peu l'origine sociale des répondants. Notre intention n'était pas de faire une étude approfondie du milieu social dans lequel ces derniers ont vécu. Nous avons simplement demandé aux enquêtés de choisir une classe de revenus correspondant au revenu de leurs parents alors qu'ils poursuivaient leurs études universitaires. Il est certain qu'on ne peut caractériser un milieu social uniquement en tenant compte du niveau du revenu puisque plusieurs autres facteurs importants peuvent concourir à définir une situation sociologique donnée. Il est toutefois raisonnable de supposer que le niveau du revenu exerce une influence non négligeable sur les conditions de vie d'une famille et sur les capacités matérielles et intellectuelles d'un individu à entreprendre et à poursuivre des études. Les réponses apportées par les répondants (tableau V) appellent quelques observations. D'une part, certains répondants, particulièrement ceux qui sont âgés, ont peut-être oublié ou n'étaient pas au courant de la situation financière de leurs parents. D'autre part, le niveau des prix a augmenté considérablement au cours des quarante dernières années. En troisième lieu, il faut observer que le niveau du revenu monétaire peut être plus élevé dans les régions urbaines que dans les régions rurales sans

Tableau V
Répartition des répondants par profession
et selon le revenu de leurs parents

Revenu des parents (en dollars)	Médecins		Avocats		Dentistes		Notaires		Opiométristes		Total	
	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 4,999	70	53.4	32	40.0	12	34.3	8	24.3	8	72.8	130	44.8
5,000 — 9,999	36	27.5	20	25.0	12	34.3	11	33.4	1	9.1	80	27.6
10,000 — 14,999	14	10.7	13	16.3	6	17.1	4	12.1	2	18.1	39	13.5
15,000 et plus	11	8.4	15	18.7	5	14.3	10	30.3	0	0	41	14.1
Total	131	100.0	80	100.0	35	100.0	33	100.0	11	100.0	290	100.0

que le bien-être général¹¹ soit nécessairement inférieur dans ces dernières. L'augmentation de la pression fiscale et l'ampleur variable des charges familiales doivent également être prises en considération. Tous ces facteurs nous amènent à interpréter avec prudence les réponses fournies par les répondants à ce sujet.

L'examen du tableau V révèle que 44.8 p.c. des répondants provenaient de familles dont le revenu annuel était inférieur à 5,000 dollars. Ce pourcentage atteint 53.4 chez les médecins et seulement 24.3 chez les notaires. Ces derniers constituent une exception¹² apparente puisque 30.3 p.c. d'entre eux provenaient de familles dont le revenu excédait 15,000 dollars contre seulement 8.4 p.c. pour les médecins.

Si l'on suppose que le revenu familial est élevé à partir de 5,000 dollars, ce qui est raisonnable¹³, il ressort que 55.2 p.c. des répondants provenaient de familles dont le revenu familial moyen dépassait celui de la majeure partie des familles québécoises. Le tableau VI va nous permettre d'ajouter un élément à ce qui précède puisqu'il éta-

11. Remarquons toutefois qu'il en coûte davantage à un rural qu'à un citadin pour poursuivre des études universitaires dans les grands centres urbains pour des raisons évidentes. Le revenu des familles agricoles est plus faible que celui des « autres » familles. En 1959, le revenu moyen des familles québécoises non rattachées à l'agriculture était de 5,306 dollars dans les centres métropolitains (villes dont la population est supérieure à 30,000 habitants) contre seulement 4,024 dollars dans les autres régions. Voir : *Income, Liquid Assets and Indebtedness of Non-Farm families in Canada, 1958*, O.F.S., Ottawa, 1960, p. 23.

12. On sait que la transmission de l'étude de père en fils est une coutume bien établie chez les notaires et que ces derniers ont un revenu élevé.

13. En 1963, 72 p.c. des citoyens du Québec qui exerçaient un travail et qui étaient imposables avaient un revenu inférieur à 5,000 dollars. De plus, 65.8 p.c. des familles du Québec non rattachées à l'agriculture gagnaient moins de 5,000 dollars en 1959 et leur revenu moyen était de 4,814 dollars. Le revenu moyen serait évidemment beaucoup plus faible si on tenait compte des revenus des familles agricoles. Voir : *Distribution of Non-Farm Incomes in Canada by Size 1959*, O.F.S., Ottawa, 1962, p. 23.

Tableau VI
Répartition des répondants par classes d'âges
et selon le revenu de leurs parents

Revenu des parents (en dollars)	20 — 30 ans		31 — 40 ans		41 — 50 ans		51 ans et plus	
	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 4,999	16	36.3	46	40.0	36	51.4	31	55.4
5,000 — 9,999	12	27.4	32	27.8	17	24.3	16	28.6
10,000 et plus	16	36.3	37	32.2	17	24.3	9	16.0
Total	44	100.0	115	100.0	70	100.0	56	100.0

blit une relation entre le revenu des parents et l'âge des répondants. Si nous faisons arbitrairement abstraction de la hausse séculaire du coût de la vie et du revenu réel, nous pourrions conclure que nos jeunes répondants, disons ceux qui ont entre 20 et 30 ans, provenaient de familles plus à l'aise que leurs aînés. En effet, nous observons que 55.4 p.c. des répondants qui avaient 51 ans et plus ont indiqué que leurs parents avaient un revenu inférieur à 5,000 dollars lorsqu'ils poursuivaient leurs études universitaires. Ce pourcentage n'atteint que 36.3 dans le cas des répondants qui avaient entre 20 et 30 ans. D'une façon générale, le pourcentage des enquêtés provenant de familles dont le revenu était inférieur à 5,000 dollars augmente à mesure que l'âge s'accroît. Cette dernière constatation reflète à la fois les effets combinés de la dépréciation et de la hausse séculaire des revenus. D'une part, la hausse des prix a contribué à fausser l'ampleur réelle de la croissance des revenus. Ainsi un revenu monétaire de 2,000 dollars en 1940 ne peut pas être comparé à un revenu de 2,000 dollars en 1962, par exemple. D'autre part, si l'on tient compte de la hausse du revenu familial moyen, on peut dès lors supposer que le nombre de familles dont le revenu excède 5,000 dollars et plus s'est considérablement accru. Aussi, il est évident que les changements profonds mais difficilement saisissables qui ont modifié les revenus, l'aménagement de l'assiette fiscale et l'évolution démographique rendent difficile l'interprétation¹⁴ des rensei-

14. Deux remarques peuvent néanmoins être faites. D'une part, le fait que seulement 55.4 p.c. des répondants âgés de plus de 51 ans appartenaient à des familles dont le revenu était inférieur à 5,000 dollars semble indiquer que le revenu familial était suffisant pour permettre leur promotion sociale et économique. D'autre part, le revenu familial annuel moyen étant actuellement au Québec inférieur à 5,000 dollars dans au moins 65 p.c. des cas, il apparaît que 63.7 p.c. de nos répondants âgés de moins de 30 ans proviennent de classes économiquement plus fortes que la classe moyenne du Québec.

gnements que nous fournit le tableau VI. L'intérêt que nous avons porté à cette question se justifiera quand nous tenterons de relier le niveau de vie des parents du professionnel à son attitude concernant le placement de son épargne.

Nous avons tenté de connaître l'importance et les sources de revenus des répondants¹⁵. Les enquêtés devaient non seulement choisir une classe de revenus mais également répartir ce montant selon l'origine. Les chiffres que nous présentons sont sujets à des réserves.

Tableau VII
Répartition du revenu des répondants
selon la source et par profession

Profession	Nombre de répondants	Revenu de la profession		Autres revenus		Revenu total (en dollars)
		Montant (en dollars)	P.c.	Montant (en dollars)	P.c.	
Médecins	134	2,536,161	91.3	242,277	8.7	2,778,438
Avocats	80	1,278,275	88.9	159,195	11.1	1,437,470
Notaires	35	695,424	82.8	145,204	17.2	840,628
Dentistes	35	483,070	87.9	66,553	12.1	549,623
Optométristes	11	124,500	92.7	9,780	7.3	134,280
Total	295	5,117,430	89.0	623,009	11.0	5,740,439

Profession	Moyenne arithmétique (en dollars)	Médiane (en dollars)	Province de Québec — revenu de 1963 ¹⁶		Canada — revenu de 1963 ¹⁷
			Nombre de déclarations imposables	Moyenne arithmétique (en dollars)	Moyenne arithmétique (en dollars)
Médecins	20,734	18,000	4,165	17,310	19,433
Avocats	17,970 ¹⁸	13,000	2,144	14,246 ¹⁹	15,364
Notaires	24,018 ¹⁸	17,250			
Dentistes	15,703	14,000	1,070	10,751	13,679
Optométristes	12,207	10,500	n.d. ²⁰	n.d.	n.d.
Total	19,459	15,100	—	—	—

15. Nous avons demandé aux enquêtés d'indiquer le montant de leur revenu avant les impôts directs pour l'année 1963 ou pour l'année 1964. Les enquêtés avaient le choix entre deux années car la date limite de déclaration d'impôt n'était pas atteinte au moment où les questionnaires devaient être renvoyés. Il est donc possible que quelques répondants aient indiqué le montant des revenus perçus en 1963.

16. *Statistique fiscale de 1965*, p. 82.

17. *Ibid.*, p. 9.

18. Quelques revenus très élevés concourent à augmenter sensiblement le revenu

L'ignorance, les omissions involontaires peuvent constituer des sources d'erreurs dans les résultats concernant le revenu de la profession et à fortiori les autres²¹ revenus. Nos réserves sont encore plus fortes²² dans le cas des « autres revenus » qui constituent une catégorie générale.

Le tableau VII montre, par profession, le montant, les sources, la moyenne arithmétique et la médiane du revenu des répondants. Il permet également de comparer les revenus moyens de nos professionnels avec la moyenne arithmétique des revenus que l'on peut obtenir à partir des statistiques fiscales les plus récentes²³. Conformément à notre attente, les résultats montrent que les répondants ont des revenus élevés²⁴ dont la majeure partie provient de l'exercice de leur profession, soit 88.9 p.c. dans l'ensemble. Par rapport au revenu total par profession, la part des « autres revenus » atteint un minimum chez les médecins, soit 8.7 p.c. et un maximum chez les notaires, soit 17.2 p.c. Deux colonnes indiquent par profession la moyenne arithmétique et la médiane du revenu total des répondants. Cette dernière n'étant pas affectée par les valeurs extrêmes, lesquelles étaient fréquentes chez les notaires et les avocats, on constate qu'elle est constamment inférieure à la moyenne arithmétique : ceci est manifeste chez les notaires et les avocats. Les moyennes arithmétiques du revenu de quelques professions²⁵ qui apparaissent dans

moyen des avocats et des notaires. Par exemple, si on élimine le répondant qui a le revenu le plus élevé, le revenu moyen des avocats et des notaires serait 16,110 et 21,165 dollars respectivement.

19. La publication *Statistique fiscale* ne fournit pas de chiffres séparés pour les avocats, les notaires et les optométristes.

20. Non disponible.

21. Les enquêtés devaient indiquer le montant des dividendes, des intérêts et des autres revenus.

22. Katona et Lansing ont souligné la difficulté d'obtenir, même au moyen de la méthode par interview et au moyen d'enquêteurs bien entraînés, des renseignements précis concernant les revenus de placement et la valeur réelle des actifs des enquêtés. Voir : G. Katona et J.B. Lansing, « The Wealth of the Wealthy », *Review of Economics and Statistics*, février 1964.

23. *Statistique Fiscale de 1965*, première partie : Revenu des particuliers, ministère du Revenu national, division de l'Impôt. On y trouve l'analyse des déclarations T-1 d'impôt sur le revenu des particuliers en 1963.

24. La moyenne arithmétique et la médiane des revenus des répondants se situaient à 15,100 et 19,459 dollars respectivement. Selon la publication *Statistique Fiscale* le revenu moyen des 1,250,026 Québécois qui étaient imposables en 1963 se situait à 4,470 dollars.

25. On trouvera dans l'appendice I (à la suite du prochain article) des comparaisons entre la moyenne arithmétique du revenu (par classes de revenu) des répondants et de tous les professionnels qui étaient imposables dans tout le Canada en 1963.

les deux dernières colonnes ne sont pas comparables à celles que nous avons obtenues à partir des chiffres fournis par des répondants. La comparaison de ces moyennes ne peut servir ni à confirmer ni à infirmer la précision des chiffres qui nous ont été fournis. Ces moyennes sont présentées uniquement à titre d'information. L'impossibilité de faire des rapprochements découle de plusieurs raisons. D'une part, il est généralement admis que les statistiques fiscales concernant certaines catégories sociales, notamment les professions libérales, constituent seulement des approximations en raison d'arrangements institutionnels bien connus. D'autre part, le revenu des professions libérales tel qu'il est présenté dans les statistiques fiscales repose sur des définitions très différentes²⁶ des nôtres et fournit des chiffres qui sont généralement inférieurs à ceux que l'on peut trouver ailleurs.

Le tableau VIII établit une comparaison²⁷ entre la répartition du revenu des répondants et celui des Québécois qui étaient imposables en 1963. L'étude de ce tableau révèle que l'inégalité dans la répartition des revenus est très forte dans les deux cas. Ainsi, seulement 2 p.c. des répondants avaient un revenu inférieur à 5,000

Tableau VIII
Répartition du revenu des répondants et des Québécois imposables en 1963

Classes de revenus (en dollars)	Province de Québec ²⁶				Répondants			
	Revenu (en milliers de dollars)	Répartition du revenu par classe (en p.c.)	Nombre de déclarations imposables	Répartition des déclarations imposables	Répartition du revenu par classe		Répartition des répondants	
					En dollars	En p.c.	Nombre	P.c.
0 — 4,999	2,768,280	49.5	898,526	71.9	21,018	0.4	5	2.0
5,000 — 9,999	1,931,375	34.6	300,854	24.1	408,911	7.1	54	18.3
10,000 — 14,999	360,091	6.4	30,482	2.4	987,279	17.2	78	26.4
15,000 — 19,999	160,763	2.9	9,391	0.8	953,566	16.6	55	18.6
20,000 — 24,999	93,270	1.7	4,124	0.3	666,878	11.6	30	10.2
25,000 et plus	273,439	4.9	6,559	0.5	2,702,787	47.1	73	24.7
Total	5,587,218	100.0	1,249,936	100.0	5,740,439	100.0	295	100.0

26. Par exemple, un professionnel dont la principale source de revenu est son traitement est classé comme employé. Si son revenu provient surtout de placements, il aura été classé comme portefeuilleiste. Pour ces deux raisons et d'autres aussi, les chiffres fournis dans la publication *Statistique Fiscale* sont quelque peu inférieurs aux chiffres provenant d'autres sources. Le nombre de membres inscrits dans les annuaires de professions est supérieur à celui qui apparaît dans la *Statistique Fiscale*. Voir : *Statistique Fiscale* de 1965, p. 6.

27. Voir les explications de la note 26.

28. Calculs effectués à partir de *Statistique Fiscale* de 1965, pp. 78-79.

Tableau IX

Répartition des répondants selon leur âge et leur revenu

Classes de revenus (en dollars)	20 — 30 ans		31 — 40 ans		41 — 50 ans		51 ans et plus	
	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 9,999	21	47.7	24	20.3	6	8.6	6	10.7
10,000 — 19,999	19	43.2	56	47.5	32	45.7	24	42.9
20,000 et plus	4	9.1	38	32.2	32	45.7	26	46.4

dollars comparativement à 71.9 p.c. pour l'ensemble des Québécois imposables : les premiers s'approprièrent 0.4 p.c. du revenu total et les derniers 49.5 p.c. du total. La classe de revenus la plus élevée, soit 25,000 dollars et plus, comprenait 24.7 p.c. des répondants et 0.5 p.c. de tous les Québécois imposables : les uns et les autres percevaient 47.1 p.c. et 4.9 p.c. respectivement du revenu total.

Le tableau IX montre que le revenu des répondants dépend généralement de leur âge. En effet, le revenu a tendance à croître à mesure que l'on passe à des classes d'âges plus élevées. Cette observation n'a rien de surprenant puisque le temps constitue un facteur qui contribue à augmenter l'importance de la clientèle du professionnel. Ainsi, c'est surtout chez les moins de 30 ans que l'on trouve les revenus inférieurs à 10,000 dollars. Le pourcentage de ceux qui apparaissent à cette classe de revenus décroît à mesure que l'on passe à des classes d'âges plus élevées. La proportion atteint un minimum entre 41 et 50 ans alors qu'une hausse se produit après 51 ans. Ce relèvement peut résulter du fait qu'un certain nombre de répondants étaient déjà à la retraite et dépendaient surtout ou uniquement de leurs revenus de placements pour vivre. La situation est assez différente lorsque l'on passe à la classe de revenus suivante (10,000-19,999 dollars) puisque l'on constate une certaine uniformité²⁹ dans la proportion des répondants qui appartiennent à cette classe de revenus et qui apparaissent dans les différentes classes d'âges.

29. Remarquons que le pourcentage des répondants ayant entre 20 et 30 ans et de ceux ayant 51 ans et plus dont le revenu se situe entre 10,000 et 19,999 dollars est presque identique, soit 43.2 et 42.9 respectivement. Ces résultats suggèrent que les jeunes ont, au début de leur carrière, des revenus beaucoup plus élevés que ce n'était le cas pour leurs aînés.

Au tableau X nous avons réparti les répondants selon leur revenu et selon l'importance de la population des municipalités où ils habitaient. Le pourcentage des répondants qui avaient un revenu inférieur à 10,000 dollars atteint un maximum dans les municipalités où la population est inférieure à 10,000 habitants. De plus, le pourcentage des répondants qui gagnaient 20,000 dollars et plus atteint un minimum dans ces mêmes régions. Il ne faut évidemment pas conclure que les répondants habitant les petites municipalités sont plus défavorisés que les autres. Des différences relativement importantes dans le coût de la vie peuvent facilement compenser les différences observables dans les classes de revenus. Par exemple, le pourcentage des répondants habitant Montréal et gagnant entre 10,000 et 19,999 dollars est inférieur à celui que l'on remarque dans les petites agglomérations, soit 41.3 contre 50.8. On constate de plus que dans les villes où la population se situe entre 40,000 et 500,000 habitants le pourcentage des répondants appartenant à chacune des trois classes de revenus est presque identique à celui que l'on obtient pour les professionnels montréalais ³⁰.

Nous avons demandé aux enquêtés quel était le mode d'exercice de leur profession, c'est-à-dire s'ils étaient employés seulement, indépendants seulement ou indépendants et employés. On remarque dans le tableau XI que le pourcentage des répondants qui étaient indépendants et employés ou employés seulement est très variable d'une profession à l'autre. Ainsi, tandis que 62 p.c. de tous les répondants

Tableau X
Répartition des répondants selon le revenu
et l'importance de la population

Population	Nombre de répondants	Revenu en dollars					
		0 - 9,999		10,000 - 19,999		20,000 et plus	
		Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.	Nom- bre	P.c.
0 — 9,999	61	14	23.0	31	50.8	16	26.2
10,000 — 39,999	64	7	11.0	34	53.1	23	35.9
40,000 — 500,000	49	10	20.4	20	40.8	19	38.8
500,000 et plus	121	26	21.5	50	41.3	45	37.2

³⁰. 41 p.c. des répondants provenaient de Montréal. Le revenu total perçu par ces derniers s'établissait à 2,325,515 dollars et ils percevaient 40.2 p.c. du revenu total.

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

sont indépendants seulement, le pourcentage atteint un minimum de 50 chez les avocats et un maximum de 91.4 chez les dentistes. Quant aux employés seulement, un maximum de 23.7 p.c. apparaît chez les avocats tandis que leur nombre est nul chez les dentistes. Au contraire, on observe une certaine uniformité quant au pourcentage des répondants qui sont à la fois indépendants et employés dans les diverses professions, les dentistes constituant une exception. Le mode d'exercice de la profession semble avoir une influence non négligeable sur le revenu du professionnel. En effet, le tableau XII montre que 75 p.c. des répondants qui étaient employés seulement avaient un revenu inférieur à 15,000 dollars tandis que 43 p.c. des indépendants appartenaient à cette classe de revenus. Le contraste est encore plus marqué lorsque le revenu dépasse 25,000 dollars. Les pourcentages deviennent alors 7 pour les employés et 26 pour les indépendants. Les répondants qui étaient à la fois indépendants et employés occupent une situation intermédiaire.

Tableau XI
Répartition des répondants selon le mode d'exercice de leur profession

Professions	Indépendants seulement		Employés seulement		Indépendants et employés	
	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.
Médecins	77	57.5	21	15.7	36	26.8
Avocats	40	50.0	19	23.7	21	26.3
Notaires	25	71.4	2	5.7	8	22.9
Dentistes	32	91.4	0	0	3	8.6
Optométristes	9	81.8	0	0	2	18.2
Total	183	62.0	42	14.2	70	23.7

Tableau XII
Répartition des répondants selon leur revenu et le mode d'exercice de la profession

Classes de revenus (en dollars)	Indépendants (en p.c.)	Employés (en p.c.)	Indépendants et employés (en p.c.)
Moins de 15,000	43	75	46
14,999 — 25,000	31	18	25
25,000 et plus	26	7	29

Tableau XIII

Répartition des répondants selon leur revenu
et le revenu de leurs parents

Classes de revenus (répondants) (en dollars)	Revenu des parents (en dollars)	
	Moins de 9,999 (en p.c.)	10,000 et plus (en p.c.)
Moins de 15,000	50	42
15,000 — 24,999	30	23
25,000 et plus	20	35

Le niveau d'aisance matérielle du milieu familial semble affecter le revenu futur du professionnel. Le tableau XIII révèle qu'il y a proportionnellement plus de professionnels qui gagnent plus de 25,000 dollars lorsque le revenu des parents dépasse 10,000 dollars que lorsqu'il est inférieur à 10,000 dollars. Il est certain que les possibilités de réussite matérielle sont liées, dans une large mesure, aux conditions économiques de la famille. Ceci est évident en ce qui concerne la simple possibilité d'avoir accès aux institutions d'enseignement supérieur. D'autre part, il est vraisemblable que le degré de réussite matérielle de certains professionnels, comme les notaires et les avocats, dépende à la fois de la clientèle que le père peut laisser à son fils et de l'importance des activités sociales de la famille. Nous avons d'ailleurs observé que le pourcentage des notaires et des avocats qui proviennent de familles dont le revenu familial excède 10,000 dollars est plus élevé que chez les autres professionnels.

*
* *

L'étude de quelques caractéristiques générales des répondants que nous venons d'effectuer amène à faire certaines observations.

Les médecins représentent environ 45 p.c. de la population totale qui s'élève à 295 professionnels. De plus, nous avons observé que 41 p.c. de tous les répondants provenaient de Montréal. En faisant la répartition des répondants selon leur âge et l'importance de la population des municipalités où ils habitaient, il est apparu que le

pourcentage des répondants provenant d'agglomérations d'importance variable était assez stable dans chacune des trois classes d'âges que nous avons retenues. Ces premiers résultats nous suggèrent que les tendances que nous essaierons de dégager dans l'analyse du comportement de l'ensemble des répondants vis-à-vis du placement de l'épargne seront fortement influencées par les médecins et les professionnels montréalais.

Nous avons également remarqué qu'une proportion importante des répondants provenaient de familles assez fortunées. Ceci semblait encore plus apparent chez les notaires et les avocats que chez les autres professionnels. Le degré d'aisance matérielle du milieu familial semblait exercer une certaine influence sur le niveau du revenu du professionnel. Nous rechercherons dans notre prochain article si l'existence d'une relation entre ces deux facteurs peut amener des changements dans le comportement du professionnel.

Bien que l'objet premier de cette étude ne consiste pas dans la recherche du niveau du revenu des professionnels, les chiffres qui nous ont été fournis par les répondants permettent de dégager certaines tendances. Dans l'ensemble, les répondants ont des revenus élevés et par conséquent la possibilité objective d'épargner. Il est apparu que le revenu avait tendance à augmenter avec l'âge. Cependant, l'aptitude à l'épargne n'est pas uniquement liée au niveau du revenu puisque les charges familiales et la pression fiscale ont également tendance à augmenter avec le revenu et l'âge. L'évolution de ces diverses variables ne se faisant pas nécessairement au même rythme, des distorsions et des discontinuités peuvent apparaître entre la capacité d'épargner et l'augmentation du revenu et, par conséquent, influencer le comportement économique du professionnel.

François GAUTHIER,
professeur à l'Université Laval.