

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

2 — Recherche et analyse des facteurs affectant l'orientation de l'épargne

François Gauthier

Volume 42, numéro 2, juillet–septembre 1966

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003285ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003285ar>

[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 : 2 — Recherche et analyse des facteurs affectant l'orientation de l'épargne. *L'Actualité économique*, 42(2), 231–271.
<https://doi.org/10.7202/1003285ar>

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

2 — Recherche et analyse des facteurs affectant l'orientation de l'épargne

Le volume de l'épargne disponible à un moment donné et, à fortiori, l'accumulation de l'épargne en longue période, dépendent de facteurs qui sont aussi bien liés à des éléments facilement observables et mesurables, qu'à des causes difficilement saisissables qui ont leur origine dans les structures mentales de l'individu et de la société. Ce sont quelques-uns de ces facteurs et les influences qu'ils pourraient exercer sur le comportement de nos sujets économiques que nous allons maintenant analyser.

Comme nous avons pu le constater à diverses reprises¹, les répondants ont des revenus très élevés, surtout si on compare leur revenu moyen à celui de la province de Québec. Il est donc raisonnable de penser que leur capacité² à épargner est également plus élevée que celle du Québécois moyen.

La façon d'investir ou de placer l'épargne dépend de plusieurs facteurs dont, notamment, le degré et la qualité de l'information disponible. La hausse séculaire du revenu et les possibilités plus

1. Voir *L'Actualité Économique*, avril-juin 1966, p. 53 et suivantes.

2. Nous avons demandé aux sujets de l'enquête d'évaluer approximativement le pourcentage de leur revenu qu'ils épargnaient annuellement et habituellement. Il s'agissait, évidemment, d'une question difficile parce qu'une telle approximation supposait que les répondants avaient une connaissance précise de leur situation financière et (suite à la page 232)

grandes d'épargner de plusieurs catégories sociales ne sont certes pas étrangères à la publicité plus ou moins éclairante à laquelle les emprunteurs ont recours aujourd'hui. Ainsi, un nombre croissant de sociétés commerciales et industrielles ainsi que les gouvernements font appel, le plus souvent au moyen d'intermédiaires financiers spécialisés, à l'épargne des particuliers. On ne peut douter que la publicité exerce maintenant une action importante sur l'attitude du public en général vis-à-vis de l'épargne et des vertus attachées à divers types de placements³. En raison de leur formation, la plupart des répondants n'avaient probablement pas les connaissances suffisantes pour effectuer les placements propres à maximiser leurs objectifs particuliers⁴. Afin de déterminer jusqu'à quel point les répondants étaient en mesure de prendre des décisions d'une façon autonome, nous leur avons demandé s'ils faisaient appel à des conseillers avant d'effectuer un placement. La plupart d'entre eux ont indiqué qu'ils s'en remettaient à un conseiller. Plus précisément 73.2 p.c. d'entre eux ont déclaré qu'ils sollicitaient les avis de conseillers⁵ professionnels ou d'autres conseillers. Le tableau I montre que seulement 26.8 p.c. des répondants ne faisaient appel à aucun con-

étaient en mesure de faire une juste séparation entre la consommation et l'épargne. Aussi, est-ce avec des réserves que nous présentons ci-après la propension à épargner des répondants en fonction de leur revenu.

Propension à épargner des répondants selon leur revenu
(médiane par classe de revenus)

Classes de revenus (en dollars)	p.c.
0 — 9,999	10
10 — 19,999	15
20 — 29,999	20
30,000 et plus	20

Comme on pouvait s'y attendre, la propension à épargner des répondants croît avec leur revenu. L'imposition progressive et le fait que 81 p.c. des répondants qui gagnent 30,000 dollars et plus aient plus de 41 ans (les charges familiales sont alors importantes) peuvent peut-être expliquer le plafonnement de la propension à épargner dans les deux dernières classes de revenus.

3. Un bon exemple est constitué par la campagne annuelle visant à inciter le grand public à acquérir des obligations d'épargne du Québec qui offrent, actuellement, liquidité, sécurité et un bon rendement.

4. La plupart des répondants ont obtenu un diplôme dans un collège classique où l'enseignement des sciences économiques a été généralement inexistant ou fragmentaire. La situation se serait modifiée considérablement au cours des dernières années dans quelques institutions.

5. Lorsque le sujet de l'enquête ne répondait pas à cette question nous avons considéré qu'il ne faisait appel à aucun conseiller, le terme conseiller étant pris dans son sens le plus large.

Tableau I**Attitude des répondants concernant
le recours à des conseillers en placement**

(En pourcentages)

	Médecins	Avocats	Dentistes	Notaires	Total
Conseillers professionnels	53.8	36.7	60	39.1	48.8
Autres conseillers	24.5	30.6	24	4.3	24.4
Aucun conseiller	21.7	32.7	16	56.5	26.8

seiller. On peut d'ailleurs observer que ce sont surtout les notaires et les avocats qui semblent le moins recourir à des conseillers en raison peut-être de leurs contacts plus fréquents avec le monde des affaires. Si le recours relativement fréquent des répondants à des conseillers en placement nous a semblé assez normal, nous avons néanmoins constaté que la plupart d'entre eux exerçaient une surveillance assez grande sur leurs placements. En effet, comme le montre le tableau II, 70.2 p.c. ont indiqué qu'ils surveillaient leurs placements boursiers au moins une fois par mois. Leur attitude en ce qui concerne la surveillance des autres placements est très diffé-

Tableau II**Fréquence de la surveillance des placements des répondants**

Placements boursiers ^a			Autres placements		
Fréquence	Nombre	P.c.	Fréquence	Nombre	P.c.
Chaque jour	39	21.5	Fréquemment	75	41.2
Chaque semaine	28	15.5	Rarement	107	58.8
Chaque mois	61	33.7			
Chaque année	53	29.3			
Ont répondu à cette question	181	100.0	Ont répondu à cette question	182	100.0

6. Actions et obligations.

rente et se traduit par une attention moins grande. Cette différence observée est probablement liée au fait que la valeur des titres mobiliers est sujette à des fluctuations qui sont généralement beaucoup plus rapides et prononcées que celles du marché des valeurs immobilières. Ces variations fréquentes et souvent imprévisibles sont aussi des causes d'incertitude en raison des risques qu'elles comportent.

Nous avons également demandé aux sujets si leur façon de placer leur argent était influencée par le taux d'intérêt⁷ et les règlements fiscaux. Le tableau III qui regroupe les réponses en fonction du revenu permet de se faire une idée approximative de l'influence exercée par ces deux derniers facteurs. Selon les indications obtenues, 46.8 p.c. de tous les répondants⁸ ont déclaré qu'ils tenaient compte du taux d'intérêt. Aucune tendance significative ne se dégage lorsqu'on étudie les résultats en relation avec diverses classes de revenus. Du moins, sur le plan théorique, le taux d'intérêt peut affecter le comportement de l'individu et du ménage relativement à l'affectation de l'épargne. La décision d'épargner, qui concerne essentiellement l'emploi du revenu, est surtout liée à la possibilité objective d'épargner, c'est-à-dire au niveau du revenu et de la consommation et non pas, comme on l'a cru longtemps, au taux d'intérêt.

Tableau III
Influence de la fiscalité et du taux d'intérêt

Classes de revenus (en dollars)	Nombre de répondants	Le taux d'intérêt est important						Les règlements fiscaux sont importants					
		Oui		Non		Coefficient de non-réponses		Oui		Non		Coefficient de non-réponses	
		Nombre	P.c.	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.	Nombre	P.c.
0 — 9,999	60	25	41.7	19	31.7	16	26.6	15	25.0	16	26.7	29	48.3
10,000 — 19,999	133	63	47.3	39	29.4	31	23.3	58	43.6	30	22.6	45	33.8
20,000 — 29,999	56	30	53.6	19	33.9	7	12.5	29	51.8	17	30.4	10	17.8
30,000 et plus	46	20	43.5	17	37.0	9	19.5	25	54.3	11	23.9	10	21.8
Total	295	138	46.8	94	32.0	63	21.2	127	43.0	74	25.1	94	31.9

7. Notre question portait sur le « taux d'intérêt » offert sur le marché. Il est évident que le taux d'intérêt peut être différent du rendement effectif obtenu par le possesseur d'un titre de créance.

8. Le coefficient de non-réponses à cette question s'élève à 21.2 p.c. ce qui implique que plusieurs n'ont vraisemblablement pas vu comment le taux d'intérêt pouvait servir à réaliser la structure optimale de leur patrimoine.

Toutefois⁹, malgré sa faible influence sur l'incitation à épargner, le taux d'intérêt peut agir, dans une certaine mesure, sur la composition du patrimoine. Son influence sur la composition de la fortune monétaire individuelle est pourtant probablement minime¹⁰. Il semble raisonnable de penser que les changements dans les taux d'intérêt exercent une influence faible ou nulle sur le comportement des répondants. Ceci, évidemment, n'exclut pas la possibilité que les taux d'intérêt élevés que nous connaissons depuis une quinzaine d'années aient augmenté considérablement l'attrait du marché des obligations, par exemple, et aient incité les enquêtés à réaliser des placements offrant à la fois une grande sécurité et un rendement élevé.

Même si, dans l'ensemble, les répondants ont semblé plus intéressés au taux d'intérêt (46.8 p.c.) qu'aux règlements fiscaux (43 p.c.), nous pouvons néanmoins observer que l'importance accordée à ces derniers augmente à mesure que le revenu s'accroît. Notre mesure de l'intérêt apporté aux règlements fiscaux relatifs aux placements atteint un minimum de 25 p.c. dans la classe de revenus la plus faible (0 — 9,999 dollars) et s'élève à un sommet de 54.3 p.c. dans la classe de revenus la plus élevée (30,000 dollars et plus). Cette attitude à l'égard des règlements fiscaux se comprend aisément non seulement en raison de l'incidence de l'imposition progressive sur le revenu de la profession et sur les revenus de placements mais aussi à cause de l'aménagement¹¹ de l'assiette fiscale qui rend attrayante l'acquisition de certains actifs. À cet égard, la possibilité de réaliser des gains de capital en acquérant par exemple des valeurs mobilières ou encore la possibilité de béné-

9. G.-L.-S. Shackle parle des deux niveaux de ces décisions : « Au premier stade, l'individu doit se décider sur ce qu'il veut consommer ou épargner de son revenu. Au deuxième stade, cependant, il doit se décider sur la sorte d'actifs dans lesquels il entend détenir le résultat de son épargne et ce n'est qu'ici que la préférence pour la liquidité entre en jeu ». *Economic Journal*, LXXI, 1961, p. 220 « Recent Theories Concerning The Nature and Role of Interest ».

10. « Ainsi nombre de consommateurs semblent très peu sensibles aux variations des taux d'intérêt à l'égard de leurs emprunts ou aux rendements disponibles sur les placements effectués à même leurs épargnes ». Mémoire présenté par la Banque du Canada à la Commission royale d'Enquête sur le Système Bancaire et Financier, Ottawa, 1962, p. 12.

11. Au moyen d'un fonds de pension enregistré tout contribuable pouvait économiser le dixième de son revenu jusqu'à concurrence de 2,500 dollars et le faire fructifier — le principal et les intérêts étant exempts d'impôt sur le revenu — jusqu'à l'achat d'une rente pour sa retraite. Seuls les versements de cette rente deviendront imposables.

ficier d'un dégrèvement fiscal sur les dividendes distribués par les sociétés canadiennes ¹² peuvent comporter de réels avantages dans certains cas.

Afin de mieux situer les facteurs capables d'agir sur les décisions d'épargne et notamment sur l'orientation de l'épargne, nous avons tenté de connaître les objectifs des répondants en matière de placement. Nous leur avons demandé d'exprimer leur préférence par la voie ordinale entre la liquidité, un rendement élevé ¹³, le gain de capital ¹⁴ et la sécurité de leur capital ¹⁵. Le rang de ces derniers objectifs connu, nous avons ensuite établi des distributions de fréquence en fonction de divers facteurs, comme, par exemple, le revenu et l'âge. Il est difficile de savoir dans quelle mesure les réponses des répondants traduisent avec précision leurs objectifs réels. D'une part, il est évident que les buts poursuivis par un épargnant quelconque évoluent dans le temps. D'autre part, les échelles de préférence des épargnants sont influencées par un nombre considérable de variables qui sont intimement liées et interdépendantes. Il est même possible que les préférences de deux individus soient identiques bien que leurs conditions sociales et économiques soient sensiblement différentes. De plus, des changements dans l'échelle de préférence d'une personne peuvent apparaître à un certain seuil alors que chez une autre personne une modification dans le comportement survient à un autre seuil. Enfin, il faut remarquer qu'il est difficile d'inférer des conclusions générales à partir des préférences d'un groupe d'individus en raison de la grande hétérogénéité de leurs caractéristiques. À ces observations générales, on doit également ajouter le fait que plusieurs parmi les répondants n'ont peut-être pas toujours saisi le sens exact des objectifs que

12. Contrairement aux dividendes versés par les sociétés canadiennes les intérêts obligataires ne bénéficient d'aucun dégrèvement fiscal.

13. Nous entendons par rendement élevé la recherche d'un revenu du capital aussi élevé que possible. Cette recherche implique que les risques sont d'autant plus faibles et prévisibles que le désir d'un revenu déterminé et stable est élevé. Cet objectif est souvent associé au moyen terme.

14. Cet objectif peut correspondre, par exemple, au désir d'augmentation du capital sans trop se préoccuper des revenus possibles. Il est généralement admis que ce désir participe aussi bien du court terme que du long terme.

15. L'expression « sécurité du capital » a une signification à la fois psychologique et économique. Psychologique d'abord, puisque le désir de sécurité peut être envisagé comme étant un reflet de toute la personnalité de l'individu. Économique aussi, car la sauvegarde du capital peut traduire une certaine répartition des risques voisine de l'immobilisme à long terme.

nous leur propositions. En effet, notre question ne comportait pas de définitions visant à expliquer le sens de chacun des quatre objectifs suggérés. Par exemple, certains répondants ont peut-être associé le mot « gain » à l'idée d'augmentation du capital. Il est évident que l'accumulation de l'épargne ou qu'un gain net de capital concourt à accroître le patrimoine individuel. Le gain de capital, toutefois, est réalisé seulement lorsqu'un actif est vendu à un moment où sa valeur est supérieure à son prix d'achat. Les gains de capital réalisés à partir de transactions sur des titres mobiliers, par exemple, sont évidemment une cause d'augmentation du capital pour ceux qui ont des revenus élevés donc pour ceux qui peuvent assumer des risques. L'association de l'idée de risque à celle de gain est cependant bien tenue et contingente tant il est évident¹⁶ que la réalisation d'un gain de capital n'est pas nécessairement liée à l'aptitude à prendre des risques. L'expression « rendement élevé » pouvait également présenter certaines difficultés d'interprétation. La recherche d'un rendement élevé peut être liée à la recherche d'un revenu de capital aussi élevé que possible. L'idée de rendement est donc associée à celle d'un flux de revenus découlant du placement du capital tandis que le gain de capital correspond à un changement dans un stock. Nos répondants ayant peut-être éprouvé quelques difficultés à saisir le sens du terme liquidité, nous avons supposé que le rang accordé à la liquidité était le même que celui qui était accordé à la sécurité du capital. Ce regroupement peut se justifier si l'on admet¹⁷ que la liquidité fait disparaître l'insécurité du revenu et du capital.

L'objectif « sécurité du capital » est peut-être celui qui présentait le moins de difficulté. Toutefois, bien que la recherche de la sécurité du capital soit étroitement liée à l'idée de sauvegarde ou de préservation de ce dernier, elle n'exclut pas complètement la possibilité du risque et de l'existence de l'incertitude. En effet,

16. En effet, la différence entre le prix de vente d'un actif et son prix d'achat peut résulter de plusieurs facteurs dont notamment l'accroissement séculaire dans le niveau général des prix, des progrès d'une entreprise, du développement à long terme de l'économie et de certaines formes de rentes comme la découverte de nouvelles richesses naturelles.

17. Chaque actif possède un degré variable de liquidité en tant qu'il peut être revendu et qu'il atteint un prix supérieur à zéro. En l'absence de toute dépréciation monétaire, la définition de la monnaie se caractérise par le degré de liquidité le plus élevé, un degré qui dépasse celui de la liquidité relative de la détention de titres pour des raisons de commodité et de sécurité.

même la détention de monnaie, qui est d'une liquidité absolue lorsque la valeur de la monnaie est d'une stabilité totale, comporte au contraire des risques dans l'hypothèse de la dépréciation séculaire de la monnaie. De plus, la détention de titres comporte des risques lorsqu'on se situe dans une situation de prévision imparfaite : la possession de titres à long terme donne lieu à l'insécurité du capital. D'autre part, dans une optique à long terme, l'augmentation du patrimoine individuel est pourvoyeuse de sécurité et peut aussi être accélérée si l'on suppose que les gains de capital et le rendement tendent à croître avec la propension à prendre des risques¹⁸. Il s'ensuit donc que la satisfaction du désir de sécurité est étroitement associée à d'autres objectifs qui sont pourtant distincts au sens strict. Néanmoins, nous avons établi une nette distinction dans l'étude des objectifs des répondants entre leur désir de sécurité et leur désir de gain de capital et de rendement élevé. Nous avons considéré que la sécurité correspond à une aspiration qui dépasse les considérations qui précèdent. En effet, le désir de sécurité traduit non seulement le désir de sauvegarde du capital mais aussi l'ensemble de la personnalité de l'épargnant, c'est-à-dire l'attitude fondamentale de ce dernier en ce qui concerne le placement de l'épargne. Cette attitude pourrait être définie comme étant l'état d'esprit du placeur tel que déterminé par l'ensemble des facteurs qui concourent à caractériser la situation d'un individu à un moment donné. Ces facteurs étant évidemment variables dans le temps pour chaque individu et variables aussi d'un individu à l'autre à un moment donné, il s'ensuit que le désir psychologique de sécurité dépend à des degrés divers de chacun des facteurs pouvant affecter les décisions d'épargne de chaque individu. Le gain de capital et le rendement sont, au contraire, deux objectifs étroitement liés à l'idée de valeur monétaire. Ces deux derniers objectifs sont deux moyens d'augmenter le capital tandis que le désir de sécurité peut être envisagé comme étant l'élément qui limite et circonscrit, dans des conditions données, la propension à prendre des risques et à re-

18. Ainsi, la détention de titres obligataires ne constitue pas nécessairement une source de sécurité si le niveau des prix augmente rapidement ou si les taux d'intérêt sont à la hausse. Au contraire la détention d'actions ordinaires, par exemple, peut à certaines conditions (choix des titres, durée de la détention, etc.) constituer une plus grande source de sécurité en raison de l'effet combiné de l'appréciation à long terme du capital et d'un flux croissant de revenu.

chercher l'accroissement de la fortune monétaire individuelle. Dans cette optique, la sécurité serait la réponse au besoin actuel ou prévisible de conservation d'une chose déjà acquise tandis que le gain de capital et le rendement correspondraient plutôt à l'idée d'un accroissement monétaire.

Dans notre analyse des facteurs pouvant affecter le comportement des répondants concernant le placement de leur épargne, nous avons adopté une méthode relativement simple. Nous avons d'abord établi les distributions de fréquences des objectifs qui occupaient le premier rang. Le coefficient de non-réponses a également été calculé car nous avons supposé qu'il pouvait au moins nous donner une idée de l'absence de politique de placement¹⁹. Connaissant la distribution de fréquences des premiers choix des répondants, nous avons ensuite établi l'importance de chaque distribution relativement au nombre de personnes qui avaient fourni des indications sur leurs objectifs et sur la variable étudiée. En observant l'évolution ou les changements possibles de l'importance relative des distributions de fréquences, nous avons alors essayé de découvrir l'existence de relations entre divers facteurs. Si cette méthode peut être utile pour déceler la présence ou l'absence d'une relation entre diverses variables, elle nous a contraint à limiter l'étendue de cette partie de l'étude. En effet, compte tenu du nombre relativement limité de personnes qui ont indiqué leurs objectifs relativement au placement de leur épargne, soit 257, un changement de l'importance relative d'une distribution de fréquence peut manquer d'être significative en raison d'un nombre insuffisant d'observations statistiques. Aussi, avons-nous été obligé de regrouper dans des classes plus grandes les observations statistiques dont nous disposions. Le nombre limité de classes que nous avons utilisées a eu parfois pour effet d'obscurcir dans certaines classes des relations qui étaient pourtant apparentes dans d'autres classes.

Objectifs et propensions. — Comme nous l'avons déjà indiqué, notre méthode d'analyse des objectifs consiste à observer les chan-

19. Pour illustrer, supposons que 10 personnes sur une population de 20 aient exprimé leurs objectifs, que la sécurité, le gain et le rendement aient été choisis comme premier choix par 5, 3, et 2 personnes respectivement. Dans ce cas, nous pouvons dire que le coefficient de non-réponses à la question portant sur les objectifs de placement est de 50 p.c. De même nous savons que la distribution de fréquences des premiers choix des répondants est 50 p.c. (sécurité), 30 p.c. (gain) et 20 p.c. (rendement).

gements qui peuvent se manifester dans la répartition des distributions de fréquences des objectifs qui apparaissent au premier rang. Ces distributions sont elles-mêmes exprimées en pourcentage du nombre de répondants qui ont fourni des indications concernant les objectifs étudiés. L'importance relative de ceux qui n'ont pas, apparemment, d'objectifs est connue au moyen du coefficient de non-réponses ²⁰.

Le tableau IV indique l'attitude générale des répondants relativement au placement de leur épargne. Pour l'ensemble des répondants qui ont exprimé des objectifs de placement, les propensions à la sécurité, au gain et au rendement atteignent 59 p.c., 29 p.c., et 12 p.c. respectivement. Ces propensions varient considérablement d'une profession à l'autre. Les médecins et les notaires présentent un certain intérêt. En effet, tandis que les notaires ont à peu près la même attitude que l'ensemble des répondants, les médecins, au contraire, apparaissent comme étant les plus avides de sécurité et les moins désireux de prendre des risques, bien qu'ils aient à peu

Tableau IV
Propensions et objectifs des répondants par profession ²¹

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Médecins	Dentistes	Notaires	Avocats	Tous les répondants
Sécurité	70	61	59	42	59
Gain	23	25	29	37	29
Rendement	7	14	12	21	12
Aucun objectif (coefficient de non-réponses)	14	22	6	12	14

20. Plutôt que de parler des changements dans les fréquences nous utiliserons une expression plus commode. Ainsi nous parlerons de la propension ou de l'intensité du désir des répondants à rechercher tel ou tel objectif ou à ne rien désirer.

21. Nous n'avons pas fait la répartition des premiers choix des optométristes en raison du nombre trop faible des répondants. Remarquons que la répartition des premiers choix est effectuée en fonction du nombre total de ceux qui ont exprimé au moins un objectif. L'expression « aucun objectif » correspond au coefficient de non-réponses. Nous supposons que ceux qui n'ont pas répondu à la question n'ont pas d'objectifs concernant le placement de leur épargne.

près le même revenu moyen que les premiers. Les avocats, qui ont pourtant le revenu moyen le plus faible des quatre professions, auraient une attitude beaucoup plus agressive concernant le placement de leur épargne que les autres professionnels. Cette attitude n'est peut-être qu'un reflet des rapports plus étroits que les avocats entretiennent avec le monde des affaires. Les notaires et les avocats semblent poursuivre un objectif quelconque plus souvent que les autres professionnels²².

Les propensions des répondants laissent apparaître des variations lorsque l'on considère le mode d'exercice de la profession. En effet, le tableau V montre que le désir de sécurité passe de 55 p.c. chez les professionnels indépendants à 66 p.c. chez les professionnels qui sont employés seulement. Il n'est évidemment pas possible de conclure que la différence observée est liée uniquement au mode d'exercice de la profession car il faut tenir compte du fait que le revenu des professionnels qui sont employés seulement est plus faible²³ que celui des autres. Le revenu ayant un effet certain sur la propension à la sécurité, comme nous le verrons plus loin, il est raisonnable de penser que la différence observée est liée à ce premier facteur.

Le tableau VI permet d'analyser le comportement des répondants, selon le revenu de leurs parents, alors qu'ils poursuivaient

Tableau V

Objectifs et propensions selon le mode d'exercice de la profession

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Indépendants	Employés	Indépendants et employés
Sécurité	55	66	64
Gain plus rendement * ..	45	34	36
Aucun objectif	11	20	18

22. Il est intéressant de remarquer que les notaires et les avocats sont aussi ceux qui font le moins appel à des conseillers en placement.

23. Voir *L'Actualité Économique*, avril-juin 1966, p. 69.

24. Nous avons regroupé les distributions de fréquence de ces deux objectifs car le nombre de professionnels qui étaient employés seulement était relativement faible.

leurs études universitaires. La partie gauche de ce tableau montre que le désir de sécurité varie à peine lorsque l'on passe d'une classe de revenus à l'autre. La seule variation importante apparaît dans le coefficient de non-réponses qui s'abaisse à 8 p.c. dans la classe de revenus la plus élevée. Cette diminution peut être attribuée au niveau d'aisance matérielle du milieu familial. Il est, en effet, concevable que la connaissance des problèmes de placement soit plus grande dans les familles riches que dans les familles moins fortunées, ne serait-ce qu'en raison du fait que les problèmes de placement surgissent seulement lorsque le revenu atteint un seuil qui permet le développement de l'épargne.

Dans la partie droite du tableau VI les propensions ont été établies après avoir éliminé tous les répondants qui avaient 51 ans et plus. En effet, pour des raisons que nous avons d'ailleurs déjà examinées, les répondants qui étaient âgés de 51 ans et plus ont choisi des classes de revenus qui ne sont pas assimilables à celles que les plus jeunes répondants ont choisi en raison de la hausse séculaire des prix et des revenus. Il est également probable que ceux-ci nous ont fourni des réponses moins précises à la question concernant le

Tableau VI
Objectifs et propensions selon le revenu des parents

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Revenu des parents (en dollars)			
	Tous les répondants		Répondants âgés de 50 ans et moins	
	0 — 9,999	10,000 et plus	0 — 9,999	10,000 et plus
Sécurité	58	58	56	54
Gain	30	31	29	36
Rendement	12	11	16	10
Aucun objectif ..	16	8	15	9

revenu de leurs parents. Le fait d'exclure les répondants âgés de plus de 51 ans a eu pour effet de réduire le nombre d'observations dans la première classe de revenus surtout, mais non de modifier d'une façon significative les pourcentages qui apparaissent dans la partie gauche du tableau VI. On observe néanmoins que la propension à la sécurité diminue dans la classe supérieure de revenus. Ces changements nous indiquent que l'âge est un facteur important. En effet, le tableau VII montre que le désir de sécurité varie considérablement avec l'âge. Ainsi, la propension à la sécurité, qui n'est que de 50 p.c. chez les professionnels âgés de moins de 31 ans, passe à 70 p.c. chez ceux qui ont plus de 50 ans, tandis qu'elle reste près de la moyenne générale dans les deux classes d'âges centrales. Le désir de gain de capital tend, au contraire, à diminuer avec l'âge tandis que la recherche d'un rendement élevé ne s'écarte de la moyenne générale que chez les plus vieux alors qu'elle baisse à 6 p.c. Cette dernière baisse peut sembler assez surprenante puisque généralement la stabilité, l'importance des revenus de placements prennent théoriquement de plus en plus d'importance à mesure que l'âge augmente. Nous verrons plus loin que le désir de rendement est fortement influencé non seulement par l'âge mais aussi par le niveau du revenu. Le tableau VII indique aussi que le coefficient de non-réponses atteint 16 p.c. dans les deux classes d'âges extrêmes alors qu'il n'est que de 11 p.c. dans les deux classes centrales. Ces résultats sont assez plausibles. En effet, il semble raisonnable de

Tableau VII
Objectifs et propensions selon l'âge

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	20 — 30 ans	31 — 40 ans	41 — 50 ans	51 ans et plus
Sécurité	50	58	57	70
Gain	37	29	29	24
Rendement	13	13	14	6
Aucun objectif ..	16	11	11	16

penser que les jeunes professionnels qui ont moins de 31 ans viennent tout juste de commencer leur carrière. À ce stade, les dépenses relatives à la fondation d'un foyer sont généralement lourdes de sorte que l'épargne disponible est faible. Dans ces conditions, les problèmes de placement sont relativement peu importants. Pour les professionnels âgés de plus de 50 ans et tout particulièrement pour ceux qui sont à la retraite ²⁵, le problème se pose différemment. Ces derniers, dépendant surtout des revenus de placement pour vivre, n'ont pas à faire face au problème du placement d'une épargne nouvelle mais seulement à modifier la composition d'un patrimoine déjà constitué.

Le tableau VIII indique que le désir de sécurité augmente avec le revenu des répondants. Ainsi, la propension à la sécurité qui est de 45 p.c. dans la classe de revenus la plus faible atteint 83 p.c. dans la classe de revenus la plus élevée. Au contraire, la recherche de gains de capital passe de 37 p.c. à 0 p.c. lorsqu'on oppose les deux classes de revenus extrêmes tandis que le désir de rendement ne présente aucune tendance significative. Les résultats contenus dans ce dernier tableau confirment ce que nous savions déjà, à savoir

Tableau VIII
Objectifs et propensions selon le revenu des répondants

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Revenu des répondants (en dollars)				
	0 — 9,999	10,000 — 14,999	15,000 — 24,999	25,000 et plus	50,000 et plus
Sécurité	45	63	60	63	83
Gain	37	27	27	28	0
Rendement	18	10	13	9	17
Aucun objectif	21	11	16	7	15

²⁵. 20 p.c. des répondants âgés de 61 ans et plus n'ont pas indiqué d'objectifs, ce qui suggère que ces derniers sont peut-être sujets aussi à l'immobilisme en raison d'un manque de familiarité avec les problèmes de placement.

que l'âge est un facteur qui affecte l'attitude des répondants relativement au placement de leur épargne. Cependant, il peut sembler difficile de saisir pourquoi la propension aux gains de capital tend à diminuer lorsque le revenu augmente. Cette tendance inattendue et un peu surprenante, à première vue, peut être éclairée par l'analyse du tableau suivant. En effet, le tableau IX nous permet d'étudier les propensions des répondants en tenant compte à la fois de leur revenu et de leur âge. Dans les tableaux précédents, la répartition des premiers choix a toujours été établie à partir d'une seule variable. Il est évident, toutefois, que les propensions des répondants étant affectées par un nombre considérable de facteurs, nous avons obtenu chaque fois des résultats partiels. Par exemple, nous avons pu constater que la propension à la sécurité tend à croître avec le revenu et l'âge, ce qui semble assez plausible puisque le revenu augmente généralement avec l'âge. L'augmentation du revenu ne se fait pas nécessairement au même rythme que l'évolution des autres facteurs qui concourent à définir les caractéristiques propres à chaque personne. Il peut donc se produire des distorsions et des discontinuités dans l'évolution d'une variable par rapport à une autre. L'augmentation des charges familiales constitue un exemple de cause de discontinuité. Ainsi, on peut supposer que les charges familiales sont relativement faibles avant 30 ans, qu'elles sont plus importantes entre 30 et 50 ans et qu'elles diminuent par la suite. Le fait de regrouper un certain nombre de répondants dans une classe particulière d'âges ou de revenus constitue une simplification de la réalité puisque les professionnels ainsi regroupés n'ont pas nécessairement des caractéristiques identiques. Bien que ce procédé soit utile et nécessaire, il ne faut pas perdre de vue que même l'établissement de distributions de fréquences à partir de trois variables laisse dans l'ombre un nombre important d'éléments. Cette tentative de désagrégation va nous permettre néanmoins de discerner des tendances qui autrement auraient été obscurcies par des variables de sens opposés.

Le tableau IX établit la répartition des répondants selon trois grandes classes de revenus et deux grandes classes d'âges. Il va nous permettre d'observer les changements dans les propensions qui résultent soit de variations dans l'âge seulement, soit de modifications dans le niveau du revenu seulement. Il faut remarquer que

le fait d'avoir regroupé²⁶ certaines classes d'âges ou certaines classes de revenus a eu parfois pour effet de réduire l'ampleur des variations. Le fait également d'avoir effectué cette répartition des répondants a donné des classes où le nombre d'observations était relativement faible. Cette répartition peut donc tendre à augmenter l'importance relative de chaque individu.

Nous avons déjà vu que le désir de sécurité tendait à s'accroître avec l'âge des répondants. Le tableau IX confirme ces premières observations. En effet, si on examine les variations dans chacune des trois classes de revenus, on observe que le désir de sécurité augmente lorsque l'âge augmente. L'écart²⁷ entre les deux classes d'âges est + 6 dans la classe inférieure de revenus et + 9 dans la classe de 25,000 dollars et plus. L'accroissement de la propension à la sécurité est moins évident lorsque l'on fait varier le revenu des

Tableau IX
Objectifs et propensions selon l'âge et le revenu

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Revenus inférieurs à 15,000 dollars		Revenus de 15,000 à 24,999 dollars		Revenus de 25,000 dollars et plus	
	Moins de 41 ans	41 ans et plus	Moins de 41 ans	41 ans et plus	Moins de 41 ans	41 ans et plus
Sécurité	54	60	59	59	57	66
Gain de capital	30	32	30	25	43	21
Rendement . . .	18	8	11	17	0	13
Aucun objectif	13	17	15	12	0	9

26. Par exemple, la propension à la sécurité est de 50 p.c. chez les moins de 31 ans et de 70 p.c. chez les plus de 50 ans. L'écart est donc + 20. La propension à la sécurité chez les moins de 41 ans atteint 57 p.c. alors qu'elle est de 62 p.c. chez les plus de 40 ans. L'écart est alors réduit à + 5. Il en est de même lorsque l'on regroupe les classes de revenus. L'écart atteint + 48 entre les classes extrêmes de revenus (moins de 10,000 dollars et plus de 50,000 dollars). Il devient + 3 entre les deux premières grandes classes (moins de 15,000 et 15,000 à 24,999 dollars) et + 4 entre les deux dernières grandes classes (15,000 à 24,999 dollars et 25,000 dollars et plus).

27. L'écart entre les deux classes d'âges dans la classe de revenus de 15,000 à 25,000 dollars est nul : nous avons relativement peu de répondants âgés de plus de 40 ans et dont les revenus se situaient entre 15,000 et 25,000 dollars.

répondants qui appartiennent à chacune des deux classes d'âges. Ainsi, le désir de sécurité ne présente aucune tendance définie chez les moins de 41 ans puisque nous obtenons 54 p.c., 59 p.c. et 57 p.c. dans chacune des classes de revenus. Chez les plus de 40 ans, le désir de sécurité augmente seulement dans la classe de revenus la plus élevée.

Nos observations antérieures semblaient indiquer que la propension aux gains de capital tend à décroître à mesure que le revenu et l'âge augmentent. Cette constatation était particulièrement évidente lorsque nous avons comparé les résultats obtenus dans les classes extrêmes. Le tableau IX montre que le désir de gains de capital chez les moins de 41 ans augmente généralement avec le revenu. Nous obtenons alors pour ces derniers 30 p.c., 30 p.c. et 43 p.c. Il semblerait ici, comme dans d'autres cas que nous avons déjà rencontrés, que les changements se produisent seulement à partir d'un certain seuil. Ainsi, le désir de gains de capital augmente uniquement dans la classe de revenus la plus élevée. Chez les plus de 40 ans on constate, au contraire, que le désir de gains de capital diminue à mesure que le revenu augmente : nous obtenons 32 p.c., 25 p.c. et 21 p.c.

Deux tableaux précédents indiquaient que le désir de rendement semblait être affecté aussi bien par l'âge que par le revenu. Le tableau IX révèle que le désir de rendement diminue chez les moins de 41 ans lorsque leur revenu augmente (18 p.c., 11 p.c., 0 p.c.) tandis qu'il tend à augmenter chez les plus de 40 ans lorsque le revenu s'accroît (8 p.c., 17 p.c., 13 p.c.). On constate également que le désir de rendement augmente avec l'âge dans deux classes de revenus.

La dernière ligne du tableau IX suggère, enfin, que les plus de 40 ans ont moins souvent une politique de placement que les moins de 41 ans. Le niveau du revenu semble même avoir un effet sur le comportement économique des professionnels. Ainsi, le pourcentage des professionnels qui n'ont apparemment pas d'objectifs de placement diminue à mesure que le revenu augmente. Nous obtenons, dans chacune des trois classes de revenus, 17 p.c., 12 p.c., 9 p.c. chez les plus de 40 ans et 13 p.c., 15 p.c., 0 p.c. chez les moins de 41 ans.

Les variations dans les propensions sont relativement faibles lorsque la répartition des premiers choix est effectuée selon l'importance de la population des centres où habitaient les répondants. Le tableau X indique, en effet, que la propension à la sécurité des professionnels montréalais est de 60 p.c. tandis qu'elle atteint 58 p.c. et 59 p.c. respectivement dans les municipalités où la population varie entre zéro et 10,000 habitants et dans les villes de 10,000 à 500,000 habitants. D'autre part, les changements dans les propensions aux gains de capital et au rendement sont négligeables. L'évolution du coefficient de non-réponses suggère, toutefois, que les professionnels montréalais auraient relativement moins d'objectifs spécifiques en vue que ceux des municipalités de moindre importance. Une façon de vérifier si l'importance de la population a un effet sur le comportement des professionnels consiste à prendre en considération le revenu et l'âge puisque nous savons déjà que ces deux derniers facteurs sont importants. Le tableau XI établit la répartition des professionnels dont le revenu est inférieur à 15,000 dollars²⁸ selon deux grandes classes d'âges et selon trois classes de population. On observe d'abord que la propension à la sécurité augmente avec l'âge dans les trois classes de population. Il ressort de plus que le désir de sécurité est plus élevé à Montréal et dans les municipalités de moins de 10,000 habitants que dans celles qui

Tableau X
Objectifs et propensions selon l'importance de la population

(En pourcentages)

	0 — 10,000 habitants	10,000 — 500,000 habitants	500,000 et plus habitants
Sécurité	59	58	60
Gain	31	30	28
Rendement	10	12	12
Aucun objectif ...	10	13	17

28. Nous n'avons pas effectué la répartition des professionnels dont le revenu excédait 15,000 dollars car nous avons trop peu de répondants âgés de plus de 40 ans et qui habitaient des municipalités de moins de 10,000 habitants.

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

sont d'importance moyenne et cela dans les deux classes d'âges. Il est concevable que ces différences soient en partie un reflet d'un climat de concurrence plus vive et plus inégale dans les très petites municipalités et à Montréal que dans les villes de dimension intermédiaire. Le tableau XI révèle aussi que les jeunes de Montréal ont exprimé des objectifs plus souvent que les autres. En effet, le coefficient de non-réponses diminue quand la population augmente (16 p.c., 14 p.c., 10 p.c.). La situation est différente chez les plus de 40 ans puisque, alors, le coefficient de non-réponses augmente avec la population. Cette augmentation, qui ne préjuge en rien de la qualité de l'orientation donnée à l'épargne, n'est peut-être pas surprenante si l'on considère que les relations personnelles et sociales sont plus fréquentes dans les petites municipalités que dans les grandes. Les contacts étroits qui peuvent en résulter tendent à faciliter la communication des informations concernant les possibilités de placement.

Les relations que nous avons établies ci-haut ont montré que les facteurs pouvant influencer l'orientation de l'épargne sont nombreux et souvent interdépendants. D'une façon générale, il semble que le comportement des répondants est affecté aussi bien par des facteurs économiques que par des facteurs sociologiques. Il est apparu, toutefois, que ces différents facteurs n'affectent pas le comportement

Tableau XI

Objectifs et propensions selon le revenu, l'âge et la population

(En pourcentages)

Répartition des premiers choix	Moins de 41 ans			41 ans et plus		
	Moins de 10,000 habitants	10,000 à 500,000 habitants	Montréal	Moins de 10,000 habitants	10,000 à 500,000 habitants	Montréal
Sécurité	57	47	59	67	57	62
Gain plus rendement . .	43	53	41	33	43	38
Aucun objectif	16	14	10	6	16	28

des répondants au même degré en raison de l'hétérogénéité apparente des éléments qui caractérisent la situation générale de chaque individu ou même celle d'un groupe d'individus.

Certains facteurs paraissent plus importants que d'autres. Par exemple, l'influence exercée par le taux d'intérêt sur les décisions de placement semble relativement peu importante. Le peu d'attention porté par les répondants au taux d'intérêt peut être expliqué aussi bien par leur manque de familiarité avec cette variable que par la faiblesse de leur désir d'obtenir un rendement élevé. À cet égard, étant donné que la pression fiscale augmente avec le revenu et que les revenus provenant d'intérêts sont imposables au même titre que les revenus de la profession, on conçoit aisément que la recherche d'un rendement élevé ne soit pas un objectif primordial. Les règlements fiscaux constituent un autre facteur auquel les répondants n'accordent pas beaucoup d'attention. Ce comportement qui semble assez surprenant, si l'on considère l'incidence assez forte de l'impôt progressif sur les revenus élevés, est un reflet du manque de formation économique et financière des répondants. Cette lacune apparente explique le fait qu'un pourcentage élevé des répondants ont recours aux services de conseillers en placements. Les notaires et les avocats ayant des contacts assez fréquents avec le monde des affaires semblent d'ailleurs moins recourir à des conseillers. Nous avons également constaté que, contrairement au taux d'intérêt, l'attention portée par les répondants aux règlements fiscaux avait tendance à s'accroître avec le revenu, ce qui montre que le professionnel tend à devenir plus familier avec les problèmes de placement sinon à adopter une politique de placement lorsque son revenu tend à augmenter.

D'autres facteurs sont plus importants que ceux que nous venons d'examiner. En effet, le revenu et l'âge des répondants sont deux variables qui influencent considérablement les objectifs de placement. Par exemple, le désir de sécurité, dont l'importance surpasse généralement celle de tous les autres objectifs, varie et tend à s'accroître avec le revenu et l'âge. Cette tendance de la propension à la sécurité à augmenter de cette façon reflète le fait que le revenu du professionnel dépend généralement de l'importance de sa clientèle, laquelle s'accroît généralement au cours des années. Cependant, la présence de discontinuité dans l'évolution du revenu et

dans celle de l'âge nous a amené à constater, au tableau IX, que le désir de sécurité était très influencé par l'âge. En effet, tandis que la recherche de sécurité augmente avec le revenu chez les plus de 40 ans, elle tend à diminuer chez les moins de 41 ans. Nous avons vu également que le désir de gains de capital tend à augmenter chez les moins de 40 ans et à diminuer chez les plus de 40 ans lorsque le revenu augmente. La propension aux gains de capital, qui peut être considérée comme une mesure très grossière de l'esprit de risque, tend à diminuer lorsque l'âge augmente. D'autre part, le désir de rendement s'accroît généralement avec l'âge et diminue lorsque le revenu augmente. Enfin, le pourcentage des répondants qui n'ont pas d'objectifs apparents diminue lorsque le revenu s'accroît et augmente avec l'âge.

D'autres facteurs, tels que le revenu des parents, le mode d'exercice de la profession et l'importance de la population des municipalités où habitaient les répondants semblent affecter le comportement de ces derniers. Bien que l'analyse de ces dernières variables n'ait pas été effectuée d'une façon exhaustive, elle nous aura permis de formuler un certain nombre d'hypothèses. Le mode d'exercice de la profession ayant une influence non négligeable sur le revenu du professionnel, il s'ensuit que le plus grand désir de sécurité chez les professionnels qui sont employés seulement est peut-être attribuable au fait que ces derniers ont des revenus inférieurs aux autres. Les variations dans le désir de sécurité des répondants associés à des variations dans le revenu de leurs parents constituent un exemple de relation indirecte entre le comportement du professionnel et le niveau de son revenu puisque nous avons déjà constaté que le degré de réussite matérielle du professionnel était lié au niveau d'aisance de sa famille. L'importance de la population des régions où habitaient les répondants semble également exercer une certaine influence sur les décisions d'épargne. Le désir de sécurité serait plus élevé dans les très petites municipalités et à Montréal que dans celles qui ont une importance intermédiaire. Il est, en effet, possible que la concurrence soit plus grande lorsque les relations humaines sont ou bien trop personnelles, comme c'est le cas dans les petites municipalités ou encore trop impersonnelles, comme cela peut se produire dans une ville telle que Montréal.

Les propensions des répondants varient considérablement selon

la profession. Ainsi, il semble que les médecins aient un désir de sécurité qui dépasse considérablement celui des notaires et surtout celui des avocats. Les dentistes et les médecins sont ceux qui recherchent le moins les gains de capital et aussi ceux qui ont le moins d'objectifs de placements. Au contraire, les avocats et les notaires éprouvent un moindre désir de sécurité, recherchent davantage les gains de capital et ont plus souvent que les autres des objectifs. Ces changements dans le comportement des répondants montrent que la nature et les conditions d'exercice de la profession et, plus généralement, la fréquence des contacts avec le monde des affaires, sont des éléments qui influencent d'une façon décisive les décisions d'épargne et l'aptitude du professionnel à choisir le type de placement conforme à ses objectifs.

Une recherche plus complète des facteurs affectant l'attitude des répondants concernant le placement de leur épargne eût nécessité l'existence d'un nombre beaucoup plus élevé de variables et de répondants. En effet, les tableaux de distribution de fréquences nous ont donné des résultats partiels et, par conséquent, des résultats qui laissent dans l'ombre l'influence de plusieurs autres facteurs dont le questionnaire ne tenait pas compte. D'autre part, le nombre relativement faible de répondants dont nous disposions constituait une limite aux possibilités de regroupement des observations à l'intérieur de classes qui soient suffisamment étroites pour ne pas masquer les changements et les seuils qui peuvent se manifester à la suite d'une variation dans une variable. Néanmoins, les relations que nous avons établies entre divers facteurs nous ont permis de dégager certaines tendances. L'influence de ces divers facteurs sur l'attitude des répondants vis-à-vis du placement de leur épargne peut être étudiée à partir de la composition de leur patrimoine. En effet, l'observation de la répartition des divers actifs peuvent nous permettre, dans une certaine mesure, de voir s'il existe un lien entre la composition du patrimoine et les tendances que nous avons pu mettre en lumière.

Composition du patrimoine

Afin de connaître l'ampleur et la composition du patrimoine des sujets de l'enquête, nous leur avons demandé quelle était la valeur de leurs propriétés immobilières, de leurs hypothèques, de

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

leurs dépôts bancaires, de leurs obligations, de leur participation dans leur propre entreprise ou dans une autre entreprise familiale, et enfin, de tous leurs autres actifs (meubles, appareils ménagers, etc.). Cette question présentait peut-être encore plus de difficultés que celle qui portait sur les revenus. Une réponse à cette question leur permettait de faire une mise à jour de leur propre situation financière mais il est possible que les répondants nous aient fourni des réponses qui dans certains cas ²⁹ constituent des valeurs approximatives.

Le tableau XII indique la composition du patrimoine des répondants selon leur revenu, d'une part, le nombre et le pourcentage des répondants qui ont déclaré qu'ils possédaient telle ou telle catégorie d'actifs, d'autre part. L'observation des six premières colonnes du tableau montre que l'importance relative des actifs des répondants varie considérablement lorsque l'on passe d'une classe de revenus à une autre. Il apparaît de plus que la répartition des avoirs de la majeure partie ³⁰ des répondants marque des variations

Tableau XII
Composition du patrimoine selon le revenu
(En pourcentages)

Classes de revenus (en dollars)	Pro- priétés immobi- lières ³¹	Ac- tions	Obli- gations	Dépôts ban- caires	Autres actifs ³²	Pourcentage des répondants ³³ qui disent posséder		
						des pro- priétés immobi- lières	des obli- gations	des actions
0 — 9,999	38.7	5.6	6.0	7.3	42.4	42.4	28.8	20.3
10,000 — 19,999	45.9	5.9	10.8	7.7	29.7	76.7	45.9	45.9
20,000 — 29,999	44.6	8.1	12.2	4.2	30.9	89.5	50.9	63.2
30,000 et plus	44.6	10.0	15.5	10.4	19.5	93.5	60.9	71.7
Répartition du patrimoine total	44.5	7.6	12.1	7.6	28.2			

29. Par exemple, il est évident que la part de subjectivisme a dû être considérable dans l'évaluation de la valeur au marché des propriétés immobilières. De plus, la détermination exacte de la valeur des dépôts bancaires et des titres mobiliers supposait que les répondants avaient facilement accès aux documents nécessaires. Il est également possible que certains actifs, comme la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie, aient été omis par certains répondants.

30. Environ 45 p.c. des répondants appartenait à la classe de revenus de 10,000 à 19,999 dollars.

31. Il s'agit de la valeur nette des propriétés immobilières des répondants, c'est-à-dire de la valeur estimée des propriétés moins la valeur estimée des hypothèques.

32. C'est-à-dire la valeur estimée des terrains, la valeur des fonds placés dans l'entreprise des répondants ou dans une autre entreprise familiale et tous les autres actifs (meubles, appareils ménagers, automobiles, etc.).

33. La répartition a été effectuée à partir de 283 répondants.

parfois importantes par rapport aux répondants figurant dans les autres classes de revenus. Ces variations présentent d'ailleurs des tendances diverses. Par exemple, la part représentée par la propriété immobilière s'accroît d'abord avec le revenu et ne décroît que très peu lorsque l'on passe aux classes de revenus les plus élevées. Au contraire, l'importance relative des obligations de même que la part des actions a tendance à augmenter avec le revenu. Les pourcentages qui apparaissent étant affectés par les valeurs extrêmes, il s'ensuit que les tendances qui se dégagent de l'évolution des pourcentages sont beaucoup plus intéressantes que chaque expression numérique considérée isolément. La présence de valeurs extrêmes ne modifie pas les tendances générales dans la part d'une catégorie particulière d'actifs lorsque le patrimoine est réparti par classes de revenus. Cependant, afin d'obtenir une image qui corresponde plus exactement à la composition du patrimoine de la plupart des répondants, nous avons éliminé les douze répondants qui détenaient les montants les plus élevés en actions d'entreprises publiques et ceux qui ont donné des réponses incomplètes au sujet de leur patrimoine. Les premiers, qui pour la plupart avaient plus de 40 ans et qui gagnaient plus de 20,000 dollars annuellement, étaient parmi ceux qui avaient les patrimoines les plus élevés. Douze autres répondants ayant été éliminés, il s'ensuit que le tableau XII donne une image du patrimoine de 271 professionnels. L'exclusion des valeurs extrêmes ne modifie pas les tendances que nous pouvons constater mais elle aura eu pour conséquence de réduire la part des actions dans les classes de revenus les plus élevées. En étudiant séparément chaque catégorie d'actifs, les variations dans leur importance relative, associées à des changements dans le niveau du revenu, apparaissent avec clarté.

Propriétés immobilières. — Conformément à notre attente, l'importance relative de la valeur nette des propriétés immobilières possédées par les répondants s'accroît d'abord avec le revenu et tend à plafonner par la suite. Ainsi, la valeur nette ³⁴ des propriétés immobilières représente 38.7 p.c. du patrimoine total net des répondants dont le revenu est inférieur à 10,000 dollars (tableau XII). Ce

34. Il s'agit de la valeur nette de la résidence et des autres propriétés des répondants, c'est-à-dire de la valeur estimée des propriétés moins la valeur estimée des hypothèques.

dernier pourcentage est le plus faible qui apparaisse lorsque le montant des propriétés immobilières est réparti selon le revenu car 61 p.c. des répondants gagnant moins de 10,000 dollars n'ont pas de résidence et 37 p.c. d'entre eux ont moins de 30 ans. Le pourcentage de la propriété immobilière atteint 45.9 p.c. dans la classe de revenus suivante (10,000-19,999 dollars) ce qui n'est guère surprenant puisque 67 p.c. des répondants ont une résidence et seulement 14.5 p.c. d'entre eux ont moins de 30 ans. Ces données semblent donc indiquer que la plupart des répondants acquièrent des propriétés alors qu'ils ont plus de 30 ans et lorsque leur revenu dépasse 10,000 dollars annuellement. L'importance relative de la propriété immobilière diminue à peine lorsque le revenu dépasse 20,000 ou 30,000 dollars. Si l'on fait abstraction des classes de revenus, le montant représenté par la totalité des propriétés constitue 44.5 p.c. du patrimoine total net des 271 répondants dont les actifs apparaissent au tableau XII.

Le tableau XIII qui a été établi à partir des chiffres fournis par les 283 répondants qui ont fourni des indications suffisantes concernant leur patrimoine, va nous permettre maintenant d'étudier non plus la valeur nette de toutes les propriétés immobilières mais bien la valeur estimée de la résidence des répondants selon le revenu, d'une part, et quelques caractéristiques de la valeur estimée de la résidence et de l'hypothèque, d'autre part. L'intérêt de considérer séparément la valeur estimée de la résidence se retrouve dans le fait que cette dernière peut être considérée comme une sorte d'indice, un peu grossier il est vrai, du « train de vie » des répondants et peut-être aussi de leur préférence pour ce genre de placement.

On observe d'abord que le pourcentage de ceux qui ne possèdent pas de résidence diminue rapidement à mesure que le revenu augmente. D'autre part, la valeur estimée de la résidence s'accroît avec le revenu. Ainsi, tandis que 30.4 p.c. des répondants dont le revenu est inférieur à 10,000 dollars possédaient une résidence estimée à plus de 25,000 dollars, 89.3 p.c. de ceux qui appartenaient à la classe de revenus la plus élevée (20,000 dollars et plus) se retrouvaient parmi ceux dont la résidence est estimée à plus de 25,000 dollars. La médiane et la moyenne arithmétique de la valeur estimée des résidences et des hypothèques augmentent généralement avec

Tableau XIII
Valeur estimée de la résidence selon le revenu

	Classes de revenus (en dollars)											
	0 — 9,999				10,000 — 19,999				20,000 et plus			
	Réparti- tion des répon- dants selon la valeur de la résidence (p.c.)	Valeurs estimées de la résidence pouhèque (dollars)	Valeurs estimées de l'hy- pothèque (dollars)	Rap- port ³⁵ (p.c.)	Réparti- tion des répon- dants selon la valeur de la résidence (p.c.)	Valeurs estimées de la résidence pouhèque (dollars)	Valeurs estimées de l'hy- pothèque (dollars)	Rap- port ³⁵ (p.c.)	Réparti- tion des répon- dants selon la valeur de la résidence (p.c.)	Valeurs estimées de la résidence pouhèque (dollars)	Valeurs estimées de l'hy- pothèque (dollars)	Rap- port ³⁵ (p.c.)
Valeurs estimées de la résidence (en dollars)												
0 — 14,999	26.1											
15,000 — 24,999	43.5											
25,000 et plus	30.4											
TOTAL	100.0											
Répondants qui n'ont pas de résidence (en p.c.)	(61.0)				(33.1)				(18.4)			
Médiane de la valeur de la résidence		19,000				25,000				35,000		
Moyenne arithmétique de la valeur de la résidence		19,426				28,195				41,490		
Moyenne arithmétique de la valeur nette de la résidence		9,752				18,816				31,091		
Médiane de l'hypothèque			11,200				10,733				15,000	
Moyenne arithmétique de l'hypothèque de ceux qui possèdent une résidence			9,673				9,379				10,398	
Valeur moyenne de l'hypothèque de ceux qui ont une hypothèque			11,710				13,043				15,598	
Répondants qui n'ont pas d'hypothèque (en p.c.)			(6.7)				(19.0)				(27.0)	

35. C'est-à-dire le rapport entre la valeur totale des hypothèques et la valeur totale des résidences.

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

le revenu ³⁶. De plus, la quatrième colonne qui apparaît dans chaque classe de revenus nous montre que le rapport entre la valeur des hypothèques et la valeur des résidences présente une uniformité remarquable ³⁷ dans au moins deux classes de revenus et par rapport aux trois groupes de valeurs estimées de la résidence. Comme on pouvait s'y attendre, ce dernier coefficient diminue à mesure que le revenu augmente non seulement en raison de l'accroissement de l'aptitude à épargner mais aussi à cause de la relation existant entre l'âge et le revenu. En effet, plusieurs des répondants dont le revenu est inférieur à 10,000 dollars ont moins de 30 ans ce qui tend à faire augmenter le rapport. Au contraire, la majeure partie de ceux qui gagnent plus de 20,000 dollars ont plus de 40 ans, ce qui se reflète par une baisse dans le coefficient.

La valeur estimée de la résidence peut également être étudiée en relation avec l'âge et l'importance de la population des centres où habitaient les répondants. L'analyse du tableau XIV révèle que

Tableau XIV
Répartition des répondants selon la valeur
de la résidence, l'âge et la population
 (En pourcentages)

Valeurs estimées de la résidence (en dollars)	Classes d'âges			Classes de population (nombre d'habitants)			
	20 — 30 ans	31 — 40 ans	41 ans et plus	0 — 9,999	10,000 — 39,999	40,000 — 500,000	500,000 et plus
Moins de 15,000	8.3	7.0	7.6	14.3	10.2		2.8
15,000 — 24,999	33.3	27.0	17.9	30.6	30.6	25.9	10.0
25,000 et plus	58.4	66.0	74.5	55.1	59.2	74.1	87.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Répondants qui n'ont pas de résidence (en p.c.)	72.7	37.3	15.9	19.7	23.4	44.9	41.3

36. Il faut remarquer que 41 p.c. de tous les répondants qui gagnaient plus de 20,000 dollars avaient moins de 41 ans. Ceci explique que la médiane et la moyenne arithmétique des hypothèques ne diminuent pas lorsque l'on passe de la classe de revenus la plus faible à la classe de revenus la plus élevée.

37. L'uniformité du rapport est particulièrement remarquable dans la classe de revenus la plus faible (50 p.c.) et la classe de revenus la plus élevée (25 p.c.). L'instabilité du rapport dans la classe de revenus intermédiaire (10,000-19,999 dollars) vient de ce que la répartition des répondants par classes d'âges et par classes de revenus montre une grande uniformité : 43 p.c. environ de tous les professionnels gagnaient entre 10,000 et 19,999 dollars dans chaque classe d'âges (*L'Actualité Économique*, avril-juin 1966, tableau IX). La situation est nettement différente dans les autres classes de revenus.

la valeur estimée varie énormément avec l'âge. À mesure que l'âge augmente, le pourcentage de ceux qui ont une résidence évaluée à plus de 25,000 dollars augmente dans chacune des trois classes d'âges : il atteint 58.4 p.c.³⁸ chez les moins de 30 ans et 74.5 p.c. chez les plus de quarante ans.

Par rapport à l'importance de la population des municipalités où habitaient les répondants, il n'est pas moins évident que la valeur de la résidence fluctue aussi considérablement. Ainsi 44.9 p.c. des répondants qui avaient une résidence et qui habitaient des municipalités de moins de 10,000 habitants ont indiqué que leur résidence valait moins de 25,000 dollars contre seulement 12.8 p.c. pour les Montréalais. La situation est nettement différente dans le cas des résidences plus coûteuses alors que le pourcentage des répondants possédant une résidence évaluée à plus de 25,000 dollars augmente rapidement avec la population. Il est intéressant³⁹, toutefois, de remarquer qu'environ 80 p.c. de ceux qui provenaient des plus petites municipalités avaient une résidence contre seulement 59 p.c. pour ceux de Montréal. Ces différences ne semblent pas surprenantes si l'on admet qu'il est relativement plus onéreux d'acquérir une résidence à Montréal que dans les petites municipalités en raison de différences parfois importantes dans la valeur des terrains et des résidences de même que dans l'imposition foncière.

Dépôts bancaires. — La cinquième colonne du tableau XII indique que l'importance des dépôts bancaires relativement au patrimoine total ne présente aucune tendance définie si ce n'est un relèvement lorsque le revenu dépasse 30,000 dollars. Cette hausse peut, par hypothèse, être rattachée au désir de sécurité qui tend à

38. L'ampleur de ce pourcentage suggère que les moins de 31 ans ont une forte propension à immobiliser leur épargne actuelle et future dans une forme de placement dont le rendement ne vient évidemment pas grossir le revenu total. Ce dernier pourcentage qui semble un peu élevé à première vue s'explique facilement si l'on considère qu'environ 40 p.c. des moins de 31 ans gagnaient plus de 10,000 dollars. Remarquons aussi qu'il est possible que les estimations fournies par les répondants âgés de plus de 40 ans soient quelque peu sous-évaluées. En effet, ces derniers ont acquis leur résidence à une date plus éloignée alors que les coûts de construction étaient moins élevés et la dépréciation monétaire à un stade moins avancé.

39. Le tableau XI (*L'Actualité Économique*, avril-juin 1966, p. 68) nous permet de constater que le pourcentage des répondants des petits centres qui gagnaient plus de 10,000 dollars (77 p.c.) n'est que légèrement inférieur au pourcentage correspondant pour les Montréalais (78.5 p.c.).

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

s'accroître avec le revenu et avec l'âge comme nous avons déjà pu le constater. Ces dépôts constituent un fonds de liquidité dont l'importance peut dépendre non seulement d'un désir de commodité ou de sécurité mais aussi de la nature des engagements financiers de chaque individu.

Obligations. — L'importance relative des obligations détenues par les répondants marque une hausse à mesure que le revenu s'accroît. Sauf dans la classe de revenus la plus faible, les obligations représentent une fraction plus importante du patrimoine que les dépôts. La détention d'obligations peut être considérée comme un placement qui, dans des conditions normales, est lié au désir de sécurité et de rendement des répondants. À cet égard, nous avons déjà observé que le désir de sécurité tendait à s'accroître avec l'âge et aussi avec le revenu des plus de 40 ans. Dans le tableau XV, nous avons effectué la répartition des obligations du Québec que possédaient les répondants selon le revenu et selon l'importance du

Tableau XV
Valeurs des obligations du Québec que détenaient
les répondants, selon le revenu

	Classes de revenus (en dollars)			
	0 à 10,000	10,000 à 19,999	20,000 et plus	10,000 et plus
Répondants ne possédant aucune obligation du Québec (en p.c.) .	83.0	81.2	79.6	80.5
Répondants possédant des obligations (en p.c.) :				
moins de 2,000 dollars	8.5	10.5	2.9	7.2
2,000 dollars et plus	8.5	8.3	17.5	11.9
Montant moyen des obligations du Québec détenues par ceux qui en possèdent (en dollars)	1,805	3,978	8,714	6,140
Montant moyen des obligations du Québec détenues par tous les répondants (en dollars)	306	748	1,777	1,197

montant détenu par ces derniers. Il en ressort que 80.5 p.c. des répondants dont le revenu dépassait 10,000 dollars, ont indiqué qu'ils ne possédaient aucune obligation du Québec⁴⁰. On peut également constater que la valeur moyenne des obligations du Québec qui étaient détenues s'accroît avec le revenu. Ainsi, elle est de 306 dollars dans la classe des revenus inférieurs à 10,000 dollars et elle atteint 1,777 dollars quand le revenu dépasse 20,000 dollars. La valeur moyenne des obligations du Québec détenues par les répondants atteint 1,028.81 dollars.

Actions. — Nous avons demandé aux sujets de l'enquête d'indiquer la valeur actuelle des actions qu'ils détenaient dans des entreprises publiques. Les répondants n'ont pas toujours fait la distinction que nous leur demandions⁴¹ d'effectuer entre les actions ordinaires et les actions privilégiées et ils se sont souvent limités à indiquer le montant global de leurs placements dans des actions. L'ampleur des actions que détenaient les répondants ne peut évidemment pas constituer une mesure exacte de leur attitude face au risque, l'importance du risque dépendant des caractéristiques d'une action, des objectifs et des horizons⁴² de l'épargnant ainsi que de l'importance du patrimoine. L'observation du tableau XII révèle que le pourcentage des répondants qui possédaient des actions augmente avec le revenu. Ainsi, 20.3 p.c. des répondants gagnant moins de 10,000 dollars détenaient⁴³ des actions, contre 71.7 p.c. pour ceux dont le revenu dépassait 30,000 dollars. D'autre part, la part des placements dans des actions s'accroît avec le revenu : elle est de 5.6 p.c. dans la classe de revenus la plus faible et de 10.0 p.c. dans la classe de revenus la plus élevée. Cette répartition

40. Il est évidemment possible que ceux-ci en possèdent indirectement si on suppose que quelques-uns avaient des placements gérés par une institution financière qui détenait des obligations du Québec dans son portefeuille.

41. Cette distinction peut se justifier si l'on admet que le risque et les fluctuations dans la valeur du marché et dans le rendement sont généralement beaucoup plus accentués pour les actions ordinaires que pour les actions privilégiées. La sécurité du revenu ou du capital d'une bonne action privilégiée peut être plus grande que celle d'une obligation de qualité inférieure.

42. Un placement dans des actions ordinaires de grande qualité peut constituer une meilleure protection contre l'inflation et aussi réaliser un rendement effectif plus élevé en longue période qu'un placement dans des obligations.

43. Nous avons également établi la répartition des répondants qui disaient posséder des actions par classes d'âges. 29 p.c., 50 p.c. et 59 p.c. des répondants qui avaient respectivement entre 20 et 30 ans, 31 et 40 ans, et 41 ans et plus disaient détenir des actions.

par classes de revenus semble confirmer, dans une certaine mesure, l'idée généralement admise que l'aptitude à faire des placements de risque tend à augmenter avec le revenu. Il faut souligner toutefois que la part des actions dans le patrimoine est très affectée par les valeurs extrêmes. Ainsi, la médiane de la valeur des actions détenues par les répondants est zéro dans chaque profession sauf chez les avocats où elle est de 125 dollars.

Autres actifs. — Nous avons déjà souligné que les « autres actifs » constituent une catégorie générale qui regroupe tous les « autres » actifs des répondants. Relativement au patrimoine net déclaré, cette dernière catégorie d'actifs a une importance qui décroît généralement à mesure que le revenu augmente. Cette baisse relative s'explique facilement si l'on considère qu'il y a relativement plus de jeunes dans la classe de revenus la plus faible que dans les autres classes. L'acquisition de l'« équipement » nécessaire à la fondation d'un foyer précède normalement l'accumulation des valeurs immobilières ou des valeurs mobilières.

Répartition du patrimoine selon le revenu et la profession. — Le tableau XVI montre que l'importance du patrimoine net des répondants varie considérablement avec le revenu. Il ressort que le montant du patrimoine s'accroît avec le revenu. Ainsi la médiane du patrimoine qui est de 10,000 dollars lorsque le revenu est inférieur à 10,000 dollars atteint 92,500 dollars lorsque le revenu excède 30,000 dollars. L'écart entre la moyenne arithmétique et la médiane du patrimoine est particulièrement élevé dans la classe de revenus la plus faible en raison du nombre assez élevé de professionnels qui débudent dans leur profession. Le tableau XVI montre également que la moyenne arithmétique et la médiane du patrimoine varient considérablement d'une profession à l'autre. Si la médiane du patrimoine net des notaires (41,500 dollars) est presque égale à celle des médecins (40,000 dollars), la moyenne arithmétique du patrimoine est nettement moins élevée chez ces derniers (47,855 contre 55,875 dollars). Cet écart considérable entre ces deux chiffres moyens suggère non seulement que les valeurs extrêmes sont plus importantes chez les notaires que chez les médecins mais aussi que l'ampleur du patrimoine de plusieurs notaires n'est pas étrangère au fait déjà observé que les notaires pro-

viennent plus souvent de familles fortunées que les autres professionnels.

Répartition du patrimoine selon la population et l'âge. — Le tableau XVII présente la répartition du patrimoine selon la population et l'âge. Le montant du patrimoine qui est réparti est le même⁴⁴ que dans le tableau XII. L'élimination des douze répondants qui avaient les placements les plus élevés dans des actions d'entreprises publiques a pour effet de réduire l'influence des valeurs extrêmes.

La répartition du patrimoine a été effectuée en fonction de trois classes de population, soit Montréal, les villes dont l'importance de

Tableau XVI
Patrimoine net selon le revenu et la profession
(En dollars)

	Classes de revenus (en dollars)			
	0 — 9,999	10,000 — 19,999	20,000 — 29,999	30,000 et plus
Médiane du patrimoine .	10,000	32,400	51,500	92,500
Moyenne arithmétique du patrimoine	18,789	37,316	68,974	115,041
Répartition du patri- moine total par classe de revenus (p.c.)	9.9	36.2	23.6	30.3

	Profession (en dollars)				
	Médecins	Avocats	Dentistes	Notaires	283 ré- pondants
Médiane du patrimoine .	40,000	29,100	36,800	41,500	32,400
Moyenne arithmétique du patrimoine total net.	47,855	44,325	42,971	55,875	47,559

44. Le nombre de répondants est aussi le même, soit 271.

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

la population se situe entre 10,000 et 500,000 habitants et les municipalités de moins de 10,000 habitants. Les répondants de Montréal et ceux des plus petites agglomérations représentent environ 41 p.c. et 21 p.c. respectivement de l'ensemble. Ce sont probablement les deux classes qui présentent le plus d'intérêt puisqu'elles permettent d'opposer des situations souvent très différentes sur le plan économique et sociologique. En effet, un certain nombre de facteurs sont caractéristiques des petites et des très grandes villes. Ces facteurs, telles les conditions d'exercice de la profession ou encore la proximité ou l'isolement de l'activité commerciale et industrielle, affectent vraisemblablement les décisions de consommation et surtout d'épargne. C'est du moins l'impression qui se dégage du tableau XVII. On observe d'abord que la part des propriétés immobilières dans le patrimoine total net s'accroît avec la population. Cette évolution confirme ce que nous avons déjà observé en relation avec la valeur des résidences seulement. En effet, la valeur estimée des résidences augmente avec la population. Par ailleurs, plusieurs répondants de Montréal avaient d'autres propriétés, ce qui concourt à hausser l'importance relative de la propriété immobilière. La part des obligations diminue rapidement lorsque la population augmente : elle atteint 18.7 p.c. dans les plus petites municipalités tandis qu'elle est seulement de 7.2 p.c. pour les Montréalais. Au contraire, l'importance relative des actions détenues par les répondants augmente avec la population : elle passe de 6.4 p.c. dans les municipalités de moins de 10,000 habitants à

Tableau XVII

Répartition du patrimoine selon la population et selon l'âge

(En pourcentages)

Catégories d'actifs	Classes de population			Classes d'âges			
	0 — 10,000 habitants	10,000 à 500,000 habitants	Mont- réal	20 — 30 ans	31 — 40 ans	41 — 50 ans	51 ans et plus
Propriétés immobilières	37.6	43.7	50.0	23.4	41.4	53.5	44.6
Obligations	18.7	12.1	7.2	3.6	7.8	12.7	17.6
Actions	6.4	7.2	9.0	8.4	7.0	8.0	7.0
Dépôts bancaires	6.5	9.0	6.0	5.6	7.5	7.4	8.2
Autres actifs	30.8	28.0	27.8	59.0	36.5	18.4	22.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

9 p.c. à Montréal. Ces deux dernières tendances ne sont guère surprenantes. Elles peuvent s'expliquer par le fait que les Montréalais sont susceptibles d'être plus familiers avec le marché boursier et aussi d'être plus souvent sollicités par les conseillers en placement que leurs collègues des très petites municipalités. D'autre part, l'acquisition d'obligations est sans doute une forme de placement qui semble plus attrayante et plus sûre pour les professionnels des petites municipalités qui n'ont peut-être pas toujours la possibilité ou la capacité de juger ou de mesurer les risques qui sont associés au marché des actions. L'importance relative des dépôts bancaires et des autres actifs ne semble pas présenter de variations importantes en passant des très petites villes à Montréal.

Dans la partie de droite du tableau XVII la répartition du patrimoine est effectuée par rapport à l'âge des répondants. Les résultats montrent que les variations de l'importance relative des divers actifs sont importantes dans les quatre classes d'âges que nous avons étudiées. Le pourcentage des propriétés immobilières s'accroît d'abord avec l'âge et il ne marque une baisse que chez les répondants qui sont âgés de plus de 50 ans. La part des obligations s'accroît aussi rapidement avec l'âge : elle passe de 3.6 p.c. chez les moins de 31 ans à 17.6 p.c. chez les plus de 50 ans. Cette tendance n'est guère surprenante puisque nous avons déjà remarqué que le désir de sécurité et de rendement tendait à augmenter avec l'âge. L'importance relative des actions qui atteint d'abord 8.4 p.c. chez les moins de 31 ans tend à plafonner par la suite. Même si nous ne pouvons faire la distinction entre les dépôts courants et les dépôts d'épargne, les résultats indiquent que le désir de fonds liquides est assez élevé si l'on considère que le patrimoine augmente avec l'âge. Le besoin de disponibilités peut être important selon les conditions d'exercice de la profession. Par exemple, on peut présumer que le besoin de disponibilités sera plus grand chez les professionnels qui sont indépendants que chez ceux qui sont employés seulement. L'accroissement de la part des dépôts chez les plus de 50 ans est peut-être rattaché au désir de sécurité qui se traduit par une plus grande recherche de liquidité lorsque le professionnel s'approche de ou atteint l'âge de la retraite.

Les « autres actifs » ont une importance relative qui décroît rapidement avec l'âge. Ils représentent 59 p.c. du patrimoine des

moins de 31 ans contre seulement 18.4 p.c. du patrimoine des répondants qui ont entre 41 et 50 ans. Cette évolution reflète non seulement le fait que la nature des actifs acquis par le professionnel varie avec l'âge mais aussi le fait que le patrimoine s'accroît avec l'âge. Ainsi, c'est d'abord l'équipement nécessaire à l'exercice de la profession ou encore à la fondation d'un foyer qui absorbe l'épargne du professionnel. L'acquisition d'une résidence constitue le deuxième élément qui commande en quelque sorte l'orientation de l'épargne. L'achat d'une deuxième propriété est une autre forme de placement qui est populaire lorsque le patrimoine augmente. L'ampleur des disponibilités requises peut, d'autre part, refléter aussi bien l'influence de facteurs contraignants, telles les conditions d'exercice de la profession, qu'une préférence élevée pour la liquidité qui est peut-être elle-même le reflet d'un certain immobilisme. L'acquisition de titres financiers constitue une forme de placement qui semble résiduelle et qui est reliée à d'autres motivations. La structure du patrimoine montre en effet que la proportion de l'épargne consacrée à l'achat d'actions et d'obligations dépend du revenu et de l'âge. Ainsi, l'importance relative de ces derniers actifs augmente avec le revenu, ce qui semble assez normal puisque l'ampleur du montant d'épargne qui a une affectation rigide et nécessaire diminue lorsque le patrimoine augmente. Ces transformations structurelles dans le patrimoine sont aussi liées à l'âge comme nous venons de le constater. La part des obligations dans le patrimoine total net augmente avec l'âge puisque le désir de sécurité augmente avec l'âge. Au contraire, la puissance d'attraction des actions est relativement stable dans chacune des quatre classes d'âges que nous avons étudiées.

Conclusions générales. — L'étude de quelques facteurs capables d'influencer le comportement des répondants concernant le placement de l'épargne a mis en lumière l'importance prépondérante du désir de sécurité. La recherche de gains de capital et le désir de rendement semblent exercer un attrait moins grand que le désir de sauvegarde du capital. Ces préférences générales ne constituent pas une indication certaine des aspirations réelles des répondants. En effet, bien que l'âge et le revenu aient des effets visibles sur les décisions d'épargne, il est apparu que les conditions générales d'exercice de la profession et généralement la nature de la profession sont peut-être les facteurs les plus importants. En effet, le degré de

connaissance et la fréquence des contacts avec le monde des affaires expliquent en grande partie pourquoi les notaires et les avocats, en particulier, semblaient avoir un désir de sécurité plus faible que les médecins et les dentistes. Cette observation générale nous amène à penser que le manque de familiarité de nos professionnels avec les problèmes de placement rend plus difficile les décisions relatives à l'orientation de l'épargne et du même coup augmente considérablement l'attrait des formes de placements qui offrent une sécurité apparente.

L'analyse de la structure du patrimoine et plus particulièrement de la répartition de quelques grandes catégories d'actifs nous a permis de constater que le désir de sécurité se reflète assez bien dans la proportion élevée des actifs qui sont traditionnellement considérés comme des placements de tout repos (propriétés immobilières, obligations et dépôts par exemple). De plus, le fait que la moitié des répondants n'aient pas de placement dans des actions laisse supposer que la puissance d'attraction des placements de risque est assez faible. Ce comportement, qui peut sembler assez surprenant lorsque l'on considère le niveau élevé des revenus des répondants et leur capacité relativement grande d'épargner, n'est peut-être qu'un reflet de l'insuffisance de leur formation économique. Les résultats nous portent à croire que la plupart des répondants ne participent que faiblement à l'essor industriel ou, du moins, que leur modalité de participation n'implique pas l'acceptation de risques élevés. Ce comportement qui est peut-être généralisé au Québec, peut sembler difficilement compatible avec l'accélération de l'industrialisation ou tout au moins avec un plus haut degré de participation de l'épargne québécoise à son propre développement. On peut d'ailleurs se demander si le progrès du Québec ne pourrait pas être favorisé en longue période par l'enseignement des notions élémentaires de l'économie et de la finance dans les facultés traditionnelles, c'est-à-dire dans celles-là même qui orientent les jeunes vers les carrières les plus rémunératrices.

Les observations générales qui précèdent s'appuient sur une méthode d'enquête et sur un volume de ressources matérielles qui n'ont pu satisfaire totalement les objectifs que nous nous étions d'abord fixés. Certaines contraintes évidentes expliquent aisément

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

les imperfections de cette étude. Cependant, les résultats que nous avons présentés de même que les conclusions et les hypothèses auxquelles nous avons été amené peuvent être considérés comme étant une contribution dans un domaine à ce jour peu exploré.

François GAUTHIER,
*professeur à la Faculté de Commerce
de l'Université Laval.*

APPENDICES

(voir pages 268 à 271)

APPENDICE I

Comparaison de l'échantillon avec d'autres sources ¹

Classes de revenus (en dollars)	Dentistes		Médecins		Notaires et avocats	
	Moyenne arithmétique					
	Canada ²	Échantillon	Canada ²	Échantillon	Canada ²	Échantillon
0 — 4,999	3,386	—	3,405	4,722	3,676	4,100
5,000 — 9,999	7,633	8,225	7,404	7,433	7,492	7,485
10,000 — 14,999	12,344	13,076	12,444	12,819	12,348	12,387
15,000 — 19,999	17,330	17,298	17,517	17,277	17,341	17,691
20,000 — 24,999	22,118	21,983	22,377	22,746	22,403	21,278
25,000 et plus	32,010	30,947	35,946	34,139	42,990	42,514

APPENDICE II

Questionnaire

- 1) Quelle est votre profession ?
- 2) Quelle est approximativement la population de la ville ou du village que vous habitez ?

Nombre d'habitants		Nombre d'habitants	
0	9,999 <input type="checkbox"/>	70,000 ...	500,000 <input type="checkbox"/>
10,000	19,999 <input type="checkbox"/>	500,000 et plus	<input type="checkbox"/>
20,000	29,999 <input type="checkbox"/>		
30,000	39,999 <input type="checkbox"/>		
40,000	70,000 <input type="checkbox"/>		

1. La statistique fiscale nous offre des chiffres séparés seulement pour les dentistes et les médecins.

2. *Statistique Fiscale* 1965, pp. 95-96.

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

- 3) Dans l'exercice de votre travail, êtes-vous
- a) Indépendant seulement?
- b) Employé seulement?
- c) Indépendant et employé aussi?
- 4) Pendant vos études universitaires, le revenu annuel total de vos parents se situait entre
- | | | | | | | | |
|--------|-------|--------|--------------------------|----------------|-------|--------|--------------------------|
| \$ 0 | | 4,999 | <input type="checkbox"/> | 20,000 | | 24,999 | <input type="checkbox"/> |
| 5,000 | | 9,999 | <input type="checkbox"/> | 25,000 | | 29,999 | <input type="checkbox"/> |
| 10,000 | | 14,999 | <input type="checkbox"/> | 30,000 | | 34,999 | <input type="checkbox"/> |
| 15,000 | | 19,999 | <input type="checkbox"/> | 35,000 et plus | | | <input type="checkbox"/> |
- 5) Cette année (ou l'année dernière) votre revenu total avant l'impôt direct se situe entre
- | | | | | | | | | | | | |
|--------|-----|--------|--------------------------|--------|-----|--------|--------------------------|----------------|-----|--------|--------------------------|
| \$ 0 | ... | 4,999 | <input type="checkbox"/> | 25,000 | ... | 29,999 | <input type="checkbox"/> | 50,000 | ... | 54,999 | <input type="checkbox"/> |
| 5,000 | ... | 9,999 | <input type="checkbox"/> | 30,000 | ... | 34,999 | <input type="checkbox"/> | 55,000 | ... | 59,999 | <input type="checkbox"/> |
| 10,000 | ... | 14,999 | <input type="checkbox"/> | 35,000 | ... | 39,999 | <input type="checkbox"/> | 60,000 | ... | 64,999 | <input type="checkbox"/> |
| 15,000 | ... | 19,999 | <input type="checkbox"/> | 40,000 | ... | 44,999 | <input type="checkbox"/> | 65,000 | ... | 69,999 | <input type="checkbox"/> |
| 20,000 | ... | 24,999 | <input type="checkbox"/> | 45,000 | ... | 49,999 | <input type="checkbox"/> | 70,000 | ... | 74,999 | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | | 75,000 | ... | 79,999 | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | | 80,000 et plus | | | <input type="checkbox"/> |
- 6) Quelles sont les sources de votre revenu total?

Rubrique	Montant en \$	Pourcentage du total
a) Honoraires ou profit découlant de l'exercice de votre profession ou encore salaire si vous êtes employé		
b) Intérêt si vous détenez des obligations .		
c) Dividendes si vous avez des actions		
d) Loyer si vous possédez des propriétés immobilières		
e) Autres revenus		
Total		100 p.c.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

- 7) Quel pourcentage de votre revenu épargnez-vous annuellement et habituellement ?
- 8) Quelle est la valeur actuelle de votre patrimoine ou de tous les actifs que vous possédez actuellement (maison, actions, dépôts bancaires, obligations, etc.) ?
- 9) Quelle est la valeur totale de vos dettes actuellement (hypothèques, emprunts bancaires, prêts personnels, etc.) ?
- 10) La répartition de votre patrimoine ou de toute votre épargne actuelle :

	Valeur actuelle approximative
a) <i>Propriété immobilière</i>	
1) votre résidence ?
2) d'autres propriétés ?
3) quel est le montant de l'hypothèque sur votre résidence ?
4) quel est le montant de vos hypothèques sur vos autres propriétés ?
b) Dépôts bancaires
c) Vous possédez des obligations
1) du gouvernement fédéral
2) du gouvernement du Québec
3) municipales
4) autres obligations
Total
d) Vous possédez des actions dans les entreprises publiques ?
1) Ordinaires
2) Privilégiées
Total
e) Vous possédez des terrains ?

UTILISATION DE L'ÉPARGNE

- f) Vous avez une participation dans
- 1) votre propre entreprise
 - 2) dans une autre entreprise familiale
- g) Autres actifs (meubles, appareils ménagers, etc.)
- Total de votre patrimoine

.....
.....
.....

- 11) Votre façon de placer votre argent est-elle influencée ? oui non
- a) par les taux d'intérêt offerts sur le marché
 - b) par les règlements fiscaux
- 12) Quand vous faites un placement, quels sont, par ordre d'importance, les objectifs que vous recherchez le plus ? rang
- a) la liquidité
 - b) un rendement élevé
 - c) un gain de capital
 - d) la sécurité de votre capital
- 13) Surveillez-vous fréquemment vos placements ?
- a) vos placements boursiers (actions et obligations)

chaque jour	<input type="checkbox"/>
chaque semaine	<input type="checkbox"/>
chaque mois	<input type="checkbox"/>
chaque année	<input type="checkbox"/>
 - b) vos autres placements

fréquemment	<input type="checkbox"/>
rarement	<input type="checkbox"/>
- 14) Faites-vous appel aux services d'un conseiller pour éclairer votre politique de placement ?
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| conseiller professionnel | <input type="checkbox"/> |
| autres | <input type="checkbox"/> |
- 15) Quel est votre âge ?
- | | | | |
|----------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Entre 20 et 30 | <input type="checkbox"/> | Entre 51 et 60 | <input type="checkbox"/> |
| " 31 et 40 | <input type="checkbox"/> | " 61 et 70 | <input type="checkbox"/> |
| " 41 et 50 | <input type="checkbox"/> | " 71 et 80 | <input type="checkbox"/> |