

Le patrimoine et ses logiques d'accumulation

Luc ARRONDEL* et André MASSON**

Octobre 2003

A paraître dans

«Les avatars du lien social», ouvrage édité par Alain Supiot (2004)

* Cnrs, Delta (Unité mixte de recherche CNRS-EHESS-ENS), Paris, arrondel@delta.ens.fr.

** Cnrs-Ehess, Delta (Unité mixte de recherche CNRS-EHESS-ENS), Paris, masson@delta.ens.fr.

Résumé

Dans cet article, on s'intéresse au patrimoine des ménages et à ses logiques d'accumulation. Les quatre modèles d'épargne qui sont proposés se différencient principalement par la longueur de l'horizon temporel invoquée. Le modèle de comportement myope se caractérise par un horizon temporel court, borné qui pourrait rendre compte de l'existence des patrimoines modestes épousant les fluctuations du revenu courant. Le modèle de cycle de vie suppose que les consommateurs ont pour horizon temporel la durée de leur existence. Selon le modèle dynastique ou hypermétrope, les préférences intègrent le bien-être des générations suivantes. Alors que le ménage de cycle de vie cherche à consommer à terme la totalité des ressources perçues, le ménage dynastique transmet des ressources à ses enfants. Enfin, la constitution des grandes fortunes semble répondre à d'autres besoins : volonté de puissance, pouvoir économique, prestige social, passion ou même désir d'éternité. Parallèlement, pour prendre en compte ces dimensions hétérogènes de l'accumulation, on distingue deux formes d'épargne : l'épargne pour soi, dont le processus d'accumulation serait bien expliqué par l'hypothèse du cycle de vie ; l'épargne en soi ou pour autrui dont les déterminants seraient étrangers à cette hypothèse et répondraient soit au désir de transmission, soit aux autres motifs de détention patrimoniale. On propose alors une typologie des modes d'accumulation patrimoniale des ménages Français qui croise les quatre motifs d'accumulation à ces deux formes d'épargne.

Abstract

This article considers four models of household wealth accumulation, which differ principally in terms of the length of the time horizon. The myopic model is characterised by a very short time horizon, with models levels of wealth tracking income, while life-cycle models suppose that individuals maximise over the whole of their expected lifetime. Third, in the dynastic or long-sighted model individual preferences include the welfare of future generations. While the life-cycle household aims to consume all of its resources over its lifetime, dynastic households make bequests to their children. Last, some large fortunes seem to be motivated by a desire for power, economic or otherwise, social status, or a desire for immortality. We distinguish two types of saving: saving for oneself, and saving for others or as an end in itself. The latter results from the last two models of wealth accumulation. We propose a typology of wealth accumulation in French households which crosses the four types of motivation with the two types of saving.

"Ce que tu as hérité de tes pères, acquiers-le pour le posséder."

Goethe, *Faust*

"Mettez cinq cents singes qui gesticulent dans une salle des marchés. Aucun d'entre eux n'écrira jamais un poème d'Eluard, mais au bout d'un certain temps, il y en aura un aussi riche que George Soros."

Bouchaud et Mézard, *New Scientist*

"Les uns, par l'intelligence et la bonne conduite, se créent un capital et entrent dans la voie de l'aisance et du progrès. Les autres, ou bornés, ou paresseux, ou déréglés, restent dans la condition étroite et précaire des existences fondées uniquement sur le salaire."

Guizot, *De la démocratie en France*

Dans les années 20, l'économiste libéral Franck Knight affirme déjà que la détention d'un patrimoine résulterait d'un *"mélange complexe d'héritage, de chance et effort, probablement dans cet ordre d'importance"*. L'interprétation ou le jugement que l'on peut porter sur les inégalités de patrimoine, et même la représentation que l'on se fait de la société, dépendent largement du sens et du poids accordé à ces trois facteurs... qu'illustrent respectivement les trois citations en exergue. La vision que l'on a du phénomène influencera également son traitement fiscal : il est difficile, par exemple, d'argumenter pour une baisse de l'impôt de solidarité sur la fortune (patrimoine fiscal supérieur à 720 000 euros) si la richesse est le simple fait du hasard ; l'effort pourra, par contre, être invoqué pour la justifier.

Précisons d'emblée les masses monétaires en jeu. Le stock de patrimoine des ménages qui nous intéresse dans cet article représentait (au sens de la comptabilité nationale) 6 230 milliards d'euros à la fin de l'année 2000 (sans en déduire les dettes). Ce stock de richesse qui a doublé en dix ans correspondait à une moyenne par ménage français d'environ 260 000 euros.¹

¹ A titre de comparaison, selon le magazine *Forbes*, la plus grosse fortune mondiale en 2003 appartenant à Bill Gates était d'un montant de 41 milliards de \$, celle de Liliane Bettencourt (la première Française) d'environ 16,5 milliards de \$. Georges Soros cité en exergue apparaissait en 38^{ème} position avec un avoir de 7 milliards de \$.

QUEL CONCEPT DE PATRIMOINE RETENIR ?

Pour donner un bref aperçu du degré de complexité du patrimoine, qui tient d'abord à sa nature de stock, il n'est que de comparer les problèmes de définition, d'évaluation, et de choix d'unité détentrice soulevés par cette variable en comparaison avec le revenu, ou mieux sa composante la plus simple, à savoir le *salaire*. Ce dernier est en effet bien défini : il correspond à la rétribution d'un travail donné (hors toutefois les avantages en nature...), effectué par un individu parfaitement identifié. Comme ce travail fait l'objet d'une transaction, il est directement évalué par le marché. Enfin, si la distribution des salaires a naturellement fait couler beaucoup d'encre, son analyse repose néanmoins sur des points de repères clairs qui ne font intervenir que la situation présente de l'agent : ainsi, la catégorie socioprofessionnelle, l'âge et le sexe expliquent ensemble près de 60% des inégalités de rémunération (Atkinson et Bourguignon, 2000).

Quels biens inclure dans le patrimoine? Des définitions plurielles

Aborder l'étude du patrimoine, c'est quitter d'emblée le monde béni de cette relative simplicité. Le premier problème concerne sa définition. La conception traditionnelle retient l'ensemble du patrimoine *non humain* (noté *A*), constitué *grosso modo* des actifs transmissibles et des contrats d'assurance-vie (diminué éventuellement du passif si l'on s'intéresse au patrimoine net). Loin d'être anodin, ce choix mérite cependant d'être discuté.

Pour être plus explicite, force est de s'appuyer sur une typologie des actifs disponibles. La nomenclature suivante, forcément arbitraire, s'appuie surtout sur les distinctions classiques réel/financier, domestique/professionnel, les critères de risque, de transmissibilité, de cessibilité, et l'existence de revenus ou de plus-values (mais ignore, par exemple, les effets différentiels de la fiscalité) :

A1 : liquidités (argent, comptes-chèques);

A2 : quasi-liquidités (à revenu fixe) : bons, dépôts à terme, livrets d'épargne, épargne logement;

A3 : biens durables (automobiles, télévision...) hors biens immobiliers;

A4 : logement principal;

A5 : résidence secondaire (et logement vacant ou occupé par autrui à titre gratuit);

A6 : assurance-vie en cas de vie ("annuities"), rentes, pensions privées...

A7 : valeurs mobilières (actif risqué à revenu et plus-value) que l'on peut diviser en :

- *A7a* : obligations, SICAV-FCP (à dominante obligataire)
- *A7b* : actions, SICAV-FCP (à dominante actions), parts d'entreprise...

A8 : actifs réels de rapport : immobilier de rapport, bâtiments donnés en location, terres mises en fermage, bois et forêts...

A9 : biens professionnels et productifs non agricoles (entreprises industrielles ou commerciales) exploités par le ménage

A10 : entreprises agricoles exploitées par le ménage, terres en faire valoir direct, cheptel...;

A11 : assurance-vie en cas de décès ou mixte ("life insurance") ;

A12 : actifs à plus-values mais sans revenu, biens de luxe ou ostentatoires (foncier non loué, or, bijoux, oeuvres d'art, collections...)

On peut également isoler deux formes de (valorisation du) capital humain *H* :

H1 : composante du capital humain relative aux seuls revenus d'activité;

H2 : équivalent patrimonial des droits à la retraite.

Le patrimoine non humain *A* correspond normalement à l'ensemble des actifs *A1* à *A12* : les six premières catégories correspondent à peu près aux biens dits *de sécurité et jouissance*, les six dernières aux actifs *de rendement ou productifs* (cf. *infra*). Bien sûr, d'autres conceptions du patrimoine sont envisageables, qui dépendent d'une part de l'objectif poursuivi et d'autre part de la représentation que l'on a des marchés et de la structure économique. Aux deux extrémités du spectre des solutions possibles, on retrouve une opposition quasi-idéologique entre ce que l'on pourrait appeler un pôle "beckerien" et un pôle "marxiste".

Le premier (Becker, 1976) envisage une société homogène et atomisée, gomme les différences entre patrimoine humain et non humain et considère le montant total des réserves détenues pour la satisfaction des besoins futurs, $A + H$, comme un indicateur de bien-être qui permet de classer l'ensemble des ménages sur une échelle continue et unidimensionnelle.

Le pôle marxiste au contraire, qui suppose une société hétérogène, stratifiée en classes sociales entretenant des rapports déterminés par le mode de production en vigueur, optera

pour une conception beaucoup plus restrictive, limitée au capital d'investissement (actifs *A7* à *A12*), ou même au seul capital de rapport (actifs *A7b* et *A8*) au-delà d'un montant minimal □ le plus significatif du point de vue de la détention du pouvoir économique.

Dans cet éventail, Modigliani (1986), le père de l'hypothèse du cycle de vie disparu récemment, justifie le choix plus conventionnel de la totalité de la richesse non humaine *A*, en faisant remarquer que celle-ci correspond à peu près aux biens, *a priori* monnayables sur le marché, qui résultent de l'arbitrage des ménages *entre consommation et épargne* : cet arbitrage concerne en effet l'ensemble des actifs *A1* à *A12*, l'épargne dégagée étant susceptible de s'investir dans l'un quelconque de ces produits. D'un autre côté, les droits à la retraite sont écartés, non tant parce qu'ils sont non cessibles et non transmissibles (c'est aussi le cas des assurances-vie et des rentes) ou qu'ils ne possèdent pas de contrepartie macroéconomique, mais bien parce qu'ils sont obligatoires et dépendent d'abord des choix professionnels.

Unité détentrice

Par rapport au salaire, l'étude du patrimoine soulève une autre difficulté : le choix de *l'unité détentrice* appropriée. Le *ménage* □ défini comme l'ensemble des personnes vivant sous un même toit □ apparaît certes la cellule naturelle de décision lorsque le logement constitue l'objet principal de l'accumulation au cours du cycle de vie. Il n'en reste pas moins que chaque conjoint peut posséder des biens en propre, par héritage ou autre. Une approche microéconomique récente considère d'ailleurs le ménage plutôt comme une entité composite à deux têtes, avec des possibilités de "jeu" □ coopération ou conflit □ entre les deux époux (Bourguignon et Chiappori, 1992). Et certaines études des transferts entre générations réservent même une autonomie de choix et d'action aux enfants de plus de 18 ans (Arrondel et Masson, 2003a).

D'un autre côté, l'unité décisionnelle apparaît souvent plus large que le ménage chez les plus pauvres, qui cohabitent au sein de grandes familles communautaires procurant assistance et refuge contre l'insécurité économique ; et de même chez les plus riches, où la propriété, souvent indivise, engage la dynastie familiale et se partage entre les membres d'une même génération (Dupont frères) ou de générations successives (Dupont et Fils).

Mode d'évaluation

Une troisième difficulté tient aux problèmes traditionnellement attachés à *l'évaluation d'un stock*. Faut-il retenir la valeur d'usage de chaque actif, liée aux services qu'il peut procurer dans le présent et le futur, ou plutôt son évaluation par le marché, plus adaptée pour

les comparaisons entre agents ? Proposer un équivalent monétaire pour l'ensemble du patrimoine, c'est en outre sommer les valeurs d'actifs très hétérogènes, dont les possibilités de substitution sont limitées. Enfin et peut être surtout, la valeur marchande de la majorité des actifs qui, tel le logement, transitent rarement par le marché, apparaît largement *virtuelle*, calquée sur celle des biens similaires, tandis qu'elle demeure pour d'autres *provisoire*, la plus-value d'un jour risquant d'être annulée le lendemain : l'évaluation n'est certaine qu'au moment précis où le bien change de propriétaire par vente ou héritage. Ces difficultés expliquent en particulier les différences de mesures entre les différences sources (compte nationaux et enquête auprès des ménages par exemple).

LE PATRIMOINE : UN PROCESSUS DE FORMATION COMPLEXE

Mais si l'étude du patrimoine apparaît beaucoup plus délicate que celle du salaire ou même du revenu, on le doit essentiellement à un autre facteur : la complexité des processus de constitution de la fortune, la multiplicité et l'hétérogénéité de ses déterminants.

Le patrimoine ne dépend pas seulement des caractéristiques et de la situation *présentes* du ménage : il résulte de son effort d'accumulation antérieur, depuis le début de la vie active, mais aussi, à travers l'héritage, de celui des générations précédentes. De plus, le montant et la nature des transferts reçus sont eux-mêmes la résultante d'un ensemble de facteurs hétéroclites : l'épargne des parents mais aussi les pratiques de mariage, les modes de dévolution (équirépartition, primogéniture...), les comportements de fécondité, les lois de mortalité, le système d'imposition successorale... Par ailleurs, le niveau de l'accumulation est encore déterminé par les motivations du ménage, nourries par ses projets et ses anticipations □ ses "espérances" d'héritage par exemple. Bref, le beau mot de Jacques Lautman : "*La tranche qu'est le présent ne porte pas en elle même sa signification*" semble s'appliquer tout particulièrement au patrimoine, produit et vestige du *passé* mais aussi garant de *l'avenir* et réserve de satisfactions différées.

Si les caractéristiques actuelles de la fortune d'un ménage ne peuvent s'expliquer sans prendre en compte son histoire patrimoniale propre, celle-ci s'avère en outre difficile à reconstituer. Alors que le déroulement d'une carrière se joue souvent dans les premières années d'activité □ l'avenir professionnel d'un instituteur de 25 ans semble largement tracé □, la liberté de choix en matière d'accumulation patrimoniale apparaît en revanche beaucoup plus grande et la fortune possédée aujourd'hui résulte de multiples décisions, d'épargne ou autre,

qui jalonnent toute l'existence. Ces choix dépendent eux-mêmes d'éléments souvent *inobservables*, propres au ménage □ ses talents ou ses aptitudes (le sens des affaires), ses préférences ou ses besoins (son tempérament "cigale" ou "fourmi") □ ou relatifs aux situations rencontrées □ les circonstances, les opportunités, les impondérables (plus ou moins values d'actifs, faillite d'entreprise...).

Enfin, le rôle de ces différents facteurs dépend de leur échancier mais aussi de leur *combinaison*. Un héritage précoce, reçu opinément à un moment où s'offrent des opportunités d'investissement favorables, peut ouvrir des perspectives d'accumulation nouvelles ; attendu trop longtemps, il risque de décourager tout effort personnel d'épargne. Dans un autre registre, on peut dire aussi, en matière de fortune, que "le succès, c'est le talent multiplié par les circonstances". Ces exemples ne visent qu'à souligner l'imbrication extrême des phénomènes patrimoniaux. De ce fait, le montant de la fortune ne pourrait s'expliquer qu'à condition de faire la part entre ce qui a été hérité et ce qui a été épargné², ou entre ce qui résulte des préférences et des choix libres du ménage □ le patrimoine "désiré" □ et ce qui est dû aux contraintes et aux aléas qu'il a rencontrés sur les marchés ou dans sa vie...

Le rôle essentiel accordé à l'histoire particulière du ménage, la multiplicité des facteurs explicatifs, l'importance décisive des effets d'interaction, le caractère souvent imprévisible des évolutions... font effectivement penser à la notion de "système complexe" introduite en physique des fluides ou en thermodynamique par Prigogine : de même que les petits ruisseaux se tarissent ou font de grandes rivières sans que l'on sache exactement pourquoi, telle décision du ménage, apparemment anodine, pourra parfois conditionner tout son avenir patrimonial.

LE PATRIMOINE DES FRANÇAIS : QUELQUES DONNEES D'ENQUETES

Les statistiques de patrimoine proviennent de l'impôt sur la fortune, des revenus du capital ou des données successorales. Mais les enquêtes menées directement auprès des ménages fournissent des informations plus détaillées et qui couvrent l'ensemble de la population.

La composition du patrimoine et son évolution

Le tableau 1 décrit la composition du patrimoine, sur les quinze dernières années (entre 1986 et 2000), tel que *grosso modo* il a été ventilé précédemment (catégories *A1-A12*).

Les quasi-liquidités sont très largement diffusées puisque plus de huit ménages français sur dix détiennent au moins un livret d'épargne défiscalisé et quatre sur dix une épargne logement. Les plans d'épargne logement qui intéressent aujourd'hui un tiers des ménages ont connu une forte progression après 1992, date à laquelle la législation financière est devenue moins favorable pour les valeurs mobilières et les contrats d'assurance-vie.

Près d'un ménage français sur deux détient un produit d'épargne longue (assurances vie ou épargne retraite). C'est, jusqu'en 1992, le fort succès des plans d'épargne populaire (Pep) apparu en 1990 et, après 1992, la diffusion croissante de l'épargne retraite complémentaire et des contrats d'assurance vie *stricto-sensu* qui expliquent la forte progression de ces actifs au sein des patrimoines des ménages.

Plus d'un ménage sur deux est propriétaire de sa résidence principale (55%) et près d'un sur cinq détient un autre logement, qu'il soit utilisé ou non (résidence secondaire ou immobilier de rapport). Cette forte diffusion de la propriété atteste que le logement reste le projet patrimonial dominant de la majorité des ménages.

Les valeurs mobilières concernent le quart des ménages français et près de 17% d'entre eux investissent directement en actions. La proportion de porteurs d'actions a d'ailleurs plus que doublé sur les quinze dernières années traduisant l'effet des cours très souvent haussiers des valeurs françaises sur cette période ainsi que le fort succès populaire des privatisations. Par contre, les obligations ont vu leur intérêt diminuer considérablement : seuls 3% des ménages français en possédait en 2000 alors qu'ils étaient trois fois plus en 1986.

Enfin, en 1997, 8% des ménages français possédait, à titre de rapport, des terres et des biens professionnels ; ils étaient plus de 11% à exploiter de tels actifs.

Les inégalités de patrimoine et leurs déterminants

Les enquêtes françaises rendent un verdict constant : avec un coefficient de Gini³ proche de 0,70, le patrimoine est plus inégalement réparti que le revenu (Gini de 0,40 environ). Au palmarès international des inégalités, la France se situe au niveau de l'Allemagne et du Canada, derrière les pays anglo-saxons (U.S.A., Royaume-Uni) mais devant les pays de l'Europe du Nord. Si l'on regarde la part du patrimoine possédée par les plus riches, on

² Le débat célèbre entre Kotlikoff et Modigliani, le premier attribuant 80 % du patrimoine des générations actuelles à l'accumulation des générations précédentes, le second seulement 20 %, atteste cependant la difficulté de l'entreprise... (cf. Arrondel et Masson, 2003a).

³ Le coefficient de Gini est en fait un indice de concentration, borné entre 0 (tout le monde a la même chose) et 1 (un seul possède tout).

constate que les 1% les plus riches possèdent 25% du patrimoine total et que les 10% les plus fortunés en détiennent la moitié. A l'autre extrême, les 10% des ménages les plus pauvres ne détiennent aucun patrimoine.

Surtout, l'analyse des disparités de fortune semble se dérober à toute tentative d'explication simple. Contrairement à l'attente de Friedman (1957), les écarts de patrimoine proviennent peu des différences d'âge, qui reflètent pourtant autant de différences de durée d'accumulation. Non seulement les plus âgés ne sont pas toujours les plus fortunés, mais les très riches se répartissent largement entre les différentes classes d'âge ; pire encore, la concentration des patrimoines à chaque âge est comparable à celle obtenue sur l'ensemble de la population.

Si la position occupée dans le cycle de vie n'est qu'un facteur secondaire d'inégalité patrimoniale, les différences *combinées* de l'âge et du revenu ne sont encore responsables, quant à elles, que d'une fraction limitée des disparités de fortune (de l'ordre de 30% à 40%). Le salut pourrait alors provenir de l'héritage. Mais si l'on tient là effectivement un facteur d'inégalité essentiel au sein des ménages les plus riches (la moitié ou plus des grosses fortunes lui sont largement redevables), il n'en demeure pas moins que les disparités de patrimoine sont encore très fortes entre les non héritiers □ que l'on considère les ménages (de même âge et revenu) qui n'ont (encore) rien reçu ou ceux qui ne recevront jamais rien. En résumé, ces trois variables expliqueraient ensemble moins de la moitié des inégalités de richesse.

La dispersion résiduelle pourrait certes être due à d'autres variables (*ceteris paribus*) : catégorie socio-professionnelle (en 1997, les ouvriers non qualifiés possèdent 5 fois moins de patrimoine que les indépendants et les professions libérales), origine sociale (les enfants d'ouvriers disposent de 20% de moins d'avoir que les enfants de commerçants ou de professions libérales), niveau d'éducation (les diplômés de grandes-écoles détiennent plus du double de richesse que les non diplômés), région (vivre à la campagne plutôt que vivre à Paris permet de doubler son patrimoine), statut matrimonial, nombre d'enfants (les couples avec deux enfants disposent de 50% de plus de patrimoine que les célibataires)... Mais même lorsqu'on a épuisé l'ensemble des variables disponibles, il reste encore un bon tiers d'inégalité non expliquée, sans que l'on sache s'il faut attribuer ces écarts de fortune entre ménages *a priori* très semblables à des caractéristiques inobservables ou à d'autres éléments.

POURQUOI ACCUMULER UN PATRIMOINE □ QUE DIT LA THEORIE ?

La théorie économique pourrait-elle offrir un recours ? Ses développements au cours des trente dernières années ont conduit à distinguer trois modèles génériques de comportement selon *la longueur de l'horizon décisionnel*. Le modèle "*myope*", le modèle de "*cycle de vie*" et le modèle "*dynastique*" ou "*hypermétrope*" (cf. Kessler et Masson, 1989). Ces trois modèles ont été proposés historiquement dans cet ordre. Le modèle myope fut proposés par Keynes dès la *Théorie Générale*. Le modèle de cycle de vie a été développé notamment par Franco Modigliani (1986) tout au long de la période d'après-guerre. Et le modèle dynastique connaît un vif intérêt à la suite des travaux de Barro et Becker parus au milieu des années 70.

De tels modèles, pour lesquels le patrimoine est essentiellement une réserve de consommation différée (éventuellement élargie à la descendance), expliquent mal, cependant, l'accumulation des grosses fortunes qui mérite un traitement à part.

- **Le modèle de comportement myope** se caractérise par un horizon temporel court, borné. Confronté à des revenus instables, le ménage vit au jour le jour et ne prend pas en compte les événements susceptibles d'intervenir au-delà de cet horizon. Ses choix de consommation sont gouvernés par la nécessité du moment ou par les habitudes, et il n'épargne pas ou peu, essentiellement pour la transaction et la précaution. Bref, il vit, ou trop souvent survit, sans projet d'accumulation bien défini autre que la préservation de sa richesse actuelle, éventuellement héritée. Ce ménage ne fait pas ce qu'il veut : n'offrant guère de garanties, il parvient difficilement à s'endetter à long terme. Pourtant, il est souvent endetté à court terme et doit faire face à des échéanciers de remboursement contraignants : l'épargne qu'il ne dégage pas *ex ante*, il doit ainsi la dégager *ex post*.

Ce modèle pourrait rendre compte de l'existence (notamment aux âges mûrs) d'un nombre considérables de patrimoines modestes qui ont trop tendance à épouser les fluctuations inopinées du revenu courant.

- **Le modèle de cycle de vie** suppose que les consommateurs ont pour horizon temporel la durée de leur existence. Leurs arbitrages patrimoniaux ont pour objectif d'assurer un profil de consommation optimal (relativement régulier) sur l'ensemble de la vie. Dans la version de base, le premier souci des ménages concerne ainsi le financement de leur période de *retraite* : ils accumulent pendant leur durée d'activité un patrimoine qu'ils consomment par la suite.

Ce cadre d'analyse peut être étendu à un environnement incertain et à des marchés des capitaux imparfaits. Répondant à un *motif de précaution* à moyen et long terme, une épargne

supplémentaire permet alors de pallier les aléas de revenu (chômage, perte de salaire...) et de se prémunir contre une durée de vie incertaine. Par ailleurs, les contraintes sur le marché du crédit, qui empêchent notamment d'emprunter sur ses revenus futurs, limiteront souvent les possibilités de choix de l'agent : s'il anticipe des revenus d'activité fortement croissants, ces contraintes se traduiront par une consommation aux âges jeunes plus faible qu'il ne le désire. En revanche, l'agent n'effectue guère d'arbitrages intergénérationnels : les transmissions patrimoniales ne jouent qu'un rôle secondaire, voire résiduel, dans ses choix d'accumulation. Cependant, il peut laisser un héritage parfois conséquent derrière lui, mais celui-ci sera de nature "involontaire" ou *accidentelle*, dans la mesure où il résulte plus de l'incertitude de la durée de vie que d'un véritable motif de transmission (*cf.* Masson, 2003).

Ces modèles ont pour propriété centrale de dissocier le profil de consommation (désiré) de l'échéancier des revenus sur l'ensemble du cycle de vie : le niveau de la consommation ne serait fonction que du *revenu permanent*, moyenne annuelle (actualisée) de ces revenus. En conséquence, ils prédisent que le montant de la richesse dépend d'abord de l'âge et du revenu permanent ; les données d'enquêtes montrent cependant que les deux variables réunies ne rendent compte que d'un tiers environ des inégalités patrimoniales... (voir ci-dessus).

- Selon le **modèle dynastique ou hypermétrépe**, les préférences intègrent le bien-être des générations suivantes (*cf.* Arrondel et Masson, 2003a). Alors que le ménage de cycle de vie cherche à consommer à terme la totalité des ressources perçues, le ménage dynastique transmet des ressources à ses enfants, car ces transferts lui procurent une réelle satisfaction. Son horizon décisionnel va bien au-delà de sa propre existence. Ses arbitrages intertemporels sont avant tout intergénérationnels. Si le concept de ménage s'applique assez bien au modèle de cycle de vie, c'est plutôt le concept de *lignée* qui correspond au modèle hypermétrépe.

Le modèle dynastique dissocie donc profil de consommation et échéancier des ressources sur une période supérieure à la durée de vie, voire une période "infinie". Il s'ensuit que la consommation présente dépend d'un revenu "intergénérationnel" qui intègre les ressources anticipées pour la descendance, la propension à consommer ce revenu étant fonction du degré d'*altruisme* parental et du motif précis des transmissions : contrôler les comportements des enfants et acheter leur reconnaissance (comportement "égoïste"), ou au contraire leur procurer un niveau de vie comparable au sien (comportement "altruiste"). Dans le premier cas, le legs sert de moyen de paiement pour les services et l'attention fournis par les enfants. Dans le second cas, la transmission du patrimoine a pour fonction de lisser les différences de niveaux de vie entre les générations ou de compenser les écarts de bien-être au sein de la fratrie :

l'enfant qui a le moins bien réussi scolairement bénéficierait ainsi d'un héritage plus important que ses frères et sœurs percevant davantage de revenus.

Ces trois modèles archétypes de comportement correspondent à des conceptions du phénomène patrimonial très différentes. Les déterminants de l'épargne, le sens et l'importance de leurs effets, varient d'un modèle à l'autre : la retraite joue par exemple un rôle fondamental pour les consommateurs de cycle de vie, alors qu'elle n'intervient quasiment pas dans les choix des sujets myopes. Le bien-être des générations futures influence les comportements dynastiques mais pas les deux autres. Aussi, les modèles "hypermétropes" permettent-ils de rendre compte de patrimoines plus importants. Cependant, les besoins de consommation différée, même élargie à la descendance, demeurent limités.

- La constitution ou la transmission **des grandes fortunes** semble bien répondre à d'autres besoins (Arrondel et Laferrère, 1994, Piketty, 2001). Certains individus continuent ainsi à accumuler tout au long de leur vie, même lorsqu'ils n'ont pas d'héritier désigné. Pour expliquer de tels comportements, ainsi que la très forte concentration des patrimoines, d'autres motivations d'épargne doivent être invoquées, qui ne connaissent pas les mêmes limites : la *volonté de puissance*, le *pouvoir économique*, le *prestige social*, la *passion* ou même le *désir d'éternité*. Il est clair que les considérations familiales deviennent ici secondaires, la causalité pouvant même être inverse : on fondera une famille pour transmettre la fortune.

Ce principe de l'accumulation comme fin en soi se rapproche d'ailleurs davantage de la conception de l'épargne chez les auteurs classiques que chez les néo-classiques (Lisle, 1967). Chez les premiers, la fonction d'accumuler est clairement identifiée aux "entrepreneurs" de Quesnay et Smith, aux "capitalistes" de Ricardo et Marx, pour qui les motifs de détention de la richesse vont rarement dans le sens du simple désir d'assurer la consommation des vieux jours (ou le bien-être des enfants). Veblen (ed. 1970) soulignait à la fin du XIXème déjà les limites d'une conception utilitariste de l'épargne comme réserve de consommation différée et faisait du patrimoine une source de satisfaction infinie : "*Si comme on l'a parfois soutenu, l'aiguillon de l'accumulation était le besoin de moyens de subsistance ou de confort physique, alors on pourrait concevoir que les progrès de l'industrie satisfassent peu ou prou les besoins économiques collectifs ; mais du fait que la lutte est en réalité une course à l'estime, à la comparaison provocante, il n'est pas d'aboutissement possible.*" Pour Veblen, c'est bien la "*rivalité pécuniaire*" qui est la motivation fondamentale de l'accumulation.

DUALITES DU PATRIMOINE (HYPOTHESES)

Pour prendre en compte ces dimensions hétérogènes de l'accumulation, nous proposons de distinguer deux formes d'épargne : l'*épargne pour soi*, dont le processus d'accumulation serait bien expliqué par l'hypothèse du cycle de vie ; l'*épargne en soi ou pour autrui* dont les déterminants seraient étrangers à cette hypothèse et répondraient soit au désir de transmission, soit aux autres motifs de détention patrimoniale évoqués à l'instant (Masson, 1993 ; Arrondel et Masson, 2003b).

Patrimoine de cycle de vie S vs. capital familial ou d'investissement K

La première composante est constituée par le patrimoine de cycle de vie, noté S , qui regroupe les éléments de patrimoine que le ménage acquiert pour la satisfaction de ses propres besoins (sécurité, jouissance, retraite...) tout au long de son existence. Il s'agit d'une réserve de consommation différée dont l'horizon se confond avec la vie du ménage, mais le motif de précaution face à une durée de l'existence incertaine peut donner naissance à des legs accidentels non négligeables.

La seconde composante, qui correspond au capital K , répond aux autres besoins du ménage, liés à l'épargne "*pour autrui*" (transmission dynastique, recherche de distinction ou de prestige, volonté de pouvoir ou de contrôle économique), ou à l'épargne "*en soi*" (accumulation pour elle-même, avarice, "actifs-passion", goût du risque, esprit d'entreprise ou "*entrepreneurship*", spéculation). Ces motifs d'accumulation se réfèrent à un horizon plus long que l'existence du ménage : horizon dynastique, quête d'immortalité ou d'éternité).

L'étude du processus d'accumulation du patrimoine S est précisément l'objet de la théorie du cycle de vie et de ses multiples extensions. Ce dernier répond à des besoins de consommation qui augmentent avec la taille de la famille mais sert surtout à financer la retraite. Typiquement, son profil d'accumulation présente donc une allure selon l'âge en forme de dos d'âne ou de U inversé : le patrimoine est faible (ou négatif) aux âges jeunes, augmente jusqu'à la retraite et diminue ensuite sur les vieux jours. L'existence d'imperfections du capital (contraintes de liquidité, indivisibilités, impossibilité d'emprunter sur ses ressources futures, rareté de la rente viagère...) complique quelque peu l'analyse en créant de nouveaux besoins (transaction, liquidité, biens durables) et en introduisant des legs accidentels mais ne modifie pas autrement, en substance, le schéma précédent.

Cette composante S de l'actif des ménages correspond d'abord au *patrimoine de jouissance*, accumulé pour le logement et les autres biens durables, l'éducation des enfants et la retraite.

L'épargne de précaution que constitue spécifiquement le ménage pour se protéger contre les différents aléas de son existence peut être assimilée, quant à elle, au *patrimoine de sécurité*.

L'accumulation du capital K ne devient significative, normalement, qu'une fois comblées ses demandes de sécurité et de jouissance. Les nouveaux besoins qu'il est censé satisfaire ne sont limités ni par la contrainte de temps que représente la durée d'existence du ménage ni par ses capacités propres de consommation : ils sont donc beaucoup plus difficiles à saturer. Selon ces critères, précisément, il apparaît pertinent de subdiviser ce capital en deux composantes.

Si les biens S servent à la survie propre, le *capital familial* $K1$, destiné à être transmis aux enfants, répond à un objectif de *survie par les siens*. La littérature économique (*cf.* Arrondel et Masson, 2003a) propose différents motifs de transmission, qui vont de l'altruisme unilatéral des parents à l'échange purement intéressé (héritage et donations récompensent le soutien apporté sur les vieux jours).

Le *capital d'investissement* $K2$ correspondrait en dernier ressort à la *survie par les biens*, qu'il s'agisse de l'accumulation pour elle-même ou de la préservation d'un statut social ou du pouvoir économique. Si la théorie économique est peu explicite à son sujet, on peut néanmoins s'attendre à ce que le montant de $K2$ n'ait guère de rapport avec la position dans le cycle de vie et qu'il présente tout au plus une tendance à croître continûment avec la durée d'accumulation, représentée ici par l'âge.

Quoi qu'il en soit, la part du capital $K = K1 + K2$ dans le patrimoine total devrait augmenter en fonction de la taille de ce dernier ou des ressources du ménage. Finalement, la dualité $S-K$ de la richesse et l'hétérogénéité de leur mode d'accumulation reposeraient bien sur une hypothèse de hiérarchie des besoins d'épargne, de nécessité pour le patrimoine S , de luxe pour le capital K . Une ligne de partage entre les deux composantes de la richesse semble toutefois s'imposer : quelles que soient les raisons de sa détention (pouvoir, rendement, altruisme familial...), le capital K serait normalement destiné à être transmis alors que le patrimoine S devrait être intégralement "consommé".⁴

⁴ Les oppositions entre les composantes S et K , relatives à la longueur de l'horizon décisionnel et à la hiérarchie des besoins satisfaits, s'expliquent *in fine* par une différence de *degré d'incorporation* à leur propriétaire. Le *capital humain* H , dont l'accumulation requiert du temps, est totalement incorporé à son détenteur : comme les capacités physiques et mentales de l'individu et sa durée de vie sont limitées, les investissements en capital H sont effectués tôt dans le cycle de vie (pour bénéficier d'une plus longue période de rendement) et diminuent à partir d'un âge relativement jeune, d'autant plus que leur rendement marginal décroît rapidement (*cf.* Becker, 1976). Le patrimoine S est, lui, *partiellement incorporé* à son propriétaire alors que le capital K l'est beaucoup moins et même presque plus dans le cas de $K2$. Aussi, les biens S , détenus d'abord pour leur valeur d'usage, sont-ils au départ préférés aux actifs K , considérés surtout pour leur valeur de rapport ; mais leur demande, limitée

Diffusion des biens de sécurité et de jouissance et des actifs productifs ou de rendement

Il reste à donner une traduction concrète à cette dichotomie S - K en établissant une ligne de partage entre actifs patrimoniaux. S regrouperait à peu près les biens de sécurité et de jouissance, K coïnciderait dans une large mesure avec les actifs productifs ou de rapport.

Avec ces définitions grossières, la diffusion historique du patrimoine en France, depuis 1920 et plus encore 1945, sous forme de biens durables, de logement, de liquidités, ou même de droits à la retraite, serait essentiellement imputable à sa composante S ; en revanche, le maintien d'un fort degré de concentration des fortunes serait dû au capital K .⁵

L'enquête INSEE «patrimoine 97» permet d'apprécier la répartition des deux types d'actifs au sein des ménages français. Les biens durables n'ayant pas été saisis, le patrimoine S ne comprend que les comptes-chèques, l'épargne liquide (y compris les bons), les assurances-vie et les rentes viagères, le logement principal et la résidence secondaire ; le capital K est composé des valeurs mobilières, de l'immobilier ou du foncier de rapport, et des biens professionnels (incluant les entreprises agricoles). Si on observe une diffusion quasi-générale du patrimoine S ainsi défini, celle d'un capital K conséquent est limitée, à 35% des ménages. Comme prédit, le degré de concentration du capital K est beaucoup plus élevé (Gini = 0,72) que celui du patrimoine global (Gini = 0,63), lui-même plus inégalement réparti que le patrimoine S (Gini = 0,57) □ mais ce dernier présente encore une inégalité sensiblement plus forte que celle du revenu courant (Gini = 0,40). Plus précisément, la frange des 10% les plus riches détient "seulement" un tiers environ des biens S , mais près des trois quarts des actifs K .

De même que celle de l'âge (profil en cloche pour la détention des biens S , croissant pour la possession des actifs K), l'influence du niveau de fortune sur la possession de biens S et K permet de différencier clairement les deux formes de patrimoine. La diffusion des actifs selon le décile de patrimoine offre ainsi un critère de segmentation S - K particulièrement simple :

par la durée de vie et les capacités de jouissance, décroît sur les vieux jours et sature au delà d'un certain seuil. Des considérations analogues permettent de séparer $K1$ et $K2$ (cf. Masson, 1993).

⁵ Le partage effectué entre les deux composantes de la richesse apparaît cependant très grossier parce que la nature d'un bien ne suffit pas, en soi, pour déterminer son appartenance au patrimoine S ou au capital K . En effet, comme un même actif peut satisfaire, simultanément ou alternativement (et avec une efficacité variable), plusieurs besoins dont une part relève de la composante S et l'autre de la composante K , son affectation dépendra encore du *rapport spécifique* qu'il entretient avec son propriétaire, de la place qu'il occupe au sein du projet patrimonial de ce dernier. Les liquidités, par exemple, peuvent servir d'encaisses de transaction ou de précaution, mais aussi d'encaisses de spéculation. Et le logement habité revêt une réalité différente selon le milieu social : plutôt bien durable qui se déprécie rapidement chez les plus pauvres, il représente davantage une valeur refuge (contre l'inflation) dans les classes moyennes, et peut devenir chez les plus riches un bien d'investissement, voire un objet de spéculation ou un actif ostentatoire.

pour les trois catégories de biens K , le pourcentage de détenteurs augmente considérablement, dans un rapport de 1 à 3 ou presque, entre le huitième et le dernier décile (où près des deux tiers des ménages sont concernés par les valeurs mobilières, un tiers par les actifs professionnels exploités) ; pour les biens S , la progression du taux de détention (supérieur à 90%) entre ces mêmes déciles est limitée, et le taux de diffusion au sein des plus riches est moins de 50% supérieur à la moyenne. On notera que l'assurance-vie occupe selon ce critère une place intermédiaire entre les biens S et les biens K , qui tiendrait à l'hétérogénéité de ses objectifs (sécurité ou transmission).

Au total, les huit premiers déciles de patrimoine (A) ne possèdent qu'une part minime des actifs K ; les 10% les plus riches possèdent environ un tiers des montants des biens S , entre 60 et 75% de celui des différents actifs K et près la moitié du patrimoine total (*cf.* tableau 2).

VERS UNE TYPOLOGIE DES MODES D'ACCUMULATION PATRIMONIALE...

Cette discussion permet *in fine* de poser les premiers jalons d'une *typologie* des modes d'accumulation, qui se fonderait sur l'hypothèse approximative d'une hiérarchisation sociale selon le modèle de comportement patrimonial : les plus démunis seraient en général myopes ; l'hypothèse du cycle de vie s'appliquerait surtout aux classes moyennes (saliées), les plus aisées d'entre elles adoptant le plus souvent un comportement dynastique ; les catégories les plus fortunées détiendraient l'essentiel du capital d'investissement $K2$.

Comme la masse des consommateurs de cycle de vie recouvre des comportements patrimoniaux très différenciés □ selon le niveau des ressources, le poids des contraintes auxquelles ils font face, le montant et la composition de leur patrimoine □, il semble en outre préférable de distinguer deux modes d'accumulation au sein de cette sous-population. On identifierait ainsi cinq groupes hiérarchisés au sein de la population globale (tableau 2).

Le mode 1 d'accumulation correspondrait bien au comportement myope. Les individus qui le suivent ne détiennent que des montants négligeables de patrimoine. Ce sont souvent des "prolétaires" dont la valorisation du capital humain est incertaine (chômage fréquent, précarité de l'emploi). La reproduction intergénérationnelle de ce groupe s'effectue par défaut, par absence de transmission de capital humain (et *a fortiori* de patrimoine).

Le mode 2 concerne encore des consommateurs de cycle de vie, mais fortement contraints par la liquidité, le manque d'information et des ressources modestes ; ils n'accumulent que des

montants limités de biens S au cours de leur vie (quasi-liquidités, biens durables), sans parvenir à accéder à la propriété du logement.

Le mode 3 d'accumulation est celui des consommateurs typiques du cycle de vie, dont l'épargne est centrée sur l'acquisition du logement et la préparation de la retraite, avec transmission éventuelle de l'actif résiduel. Il concernerait près des deux cinquièmes de la population.

Le mode 4 d'accumulation concerne des ménages qui ont déjà acquis une aisance suffisante pour s'intéresser à l'acquisition d'actifs de rapport ou d'investissement. Il s'agit surtout de la frange supérieure des classes moyennes (cadres supérieurs et certaines professions libérales), pour laquelle les transmissions patrimoniales, à travers l'accumulation d'actifs $K1$, jouent un rôle important bien que les actifs S demeurent la dominante du patrimoine. La résidence secondaire mais aussi les valeurs mobilières font souvent partie de l'avoir. Sur les vieux jours, on consomme peu son patrimoine, on se contente plutôt de jouir de ses fruits. La donation devient une pratique fréquente, notamment pour établir ses enfants.

Le mode 5 d'accumulation caractérise les agents pour lequel le patrimoine K , en fait les actifs d'investissement $K2$, devient prépondérant : il est souvent un facteur essentiel de production du revenu (combiné ou non au capital humain). Ces ménages accumulateurs, qui comprennent beaucoup d'indépendants aisés, adoptent en majorité un comportement entrepreneurial.

Cette typologie se fonde essentiellement sur l'*horizon* privilégié par les ménages⁶. Elle est essentiellement *dynamique*, puisqu'elle caractérise les trajectoires de cycle de vie, non les situations instantanées (qui peuvent n'être que provisoires), et devrait s'appuyer sur la dialectique complexe entre les projets patrimoniaux et leurs réalisations.⁷

Quel poids approximatif attribuer à chaque type de comportement ? On peut penser que les classes moyennes (modes 2 à 4), qui se reproduisent d'abord par la transmission du capital

⁶ Les horizons auxquels renvoient ainsi les cinq modes d'accumulation caractérisent aussi bien les décisions patrimoniales d'un même individu, soit successivement : la gestion des affaires courantes (liquidités) ; les choix de moyen terme (biens durables, encaisses de précaution ; les plans de vie (logement, retraite) ; les stratégies intergénérationnelles (legs familiaux) ; et enfin, la quête d'immortalité ou d'éternité (fondations, par exemple).

⁷ Un même individu pourra, jeune célibataire, vivre au jour le jour (mode 1) puis, plus tard, étant marié avec des enfants, opter pour une gestion de "bon père de famille" (mode 3), voire de patriarche (mode 4). On notera que le mode 2 se distingue du mode 1 d'abord par le *projet patrimonial*, qui concerne le cycle de vie. Plus généralement, l'appartenance à une catégorie ne se décide pas seulement au vu des éléments de patrimoine détenus : il faudrait encore questionner le sujet sur ses objectifs et ses aspirations □ par exemple sur ce qu'il ferait s'il recevait 100 000 euros ; 500 000 euros ; 1 million, voire 5 millions d'euros...

humain, représentent à peu près les trois cinquièmes de la population. Le comportement myope (mode 1) concernerait environ un quart des ménages. Les catégories privilégiées (mode 5), qui se reproduiraient plutôt par la transmission du capital K , ne constitueraient qu'un dixième de la population, mais joueraient cependant un rôle socio-économique crucial puisqu'elles disposeraient d'au moins la moitié du patrimoine total et des trois quarts du capital d'investissement.

On notera cependant que ce dernier groupe est relativement hétérogène : à côté de ménages seulement fortunés, il comprend une minorité de "capitalistes" très riches, dont le patrimoine, essentiellement constitué d'actions et de participations, leur confère un pouvoir économique non négligeable. Les positions à la tête de ce groupe, qui concernent les familles les plus riches, sont cependant susceptibles d'être sans cesse remises en cause, preuve que l'image de l'hôtel capitaliste "*toujours rempli, mais rempli toujours par des gens différents*", chère à Schumpeter, reste toujours pertinente...

Bibliographie

Arrondel L. et A. Laferrère (1994), "La transmission des grandes fortunes : profil des riches défunts en France", *Économie et Statistique*, n°273, pp. 41-52

Arrondel L. et A. Masson, 2003a, "Altruism, Exchange or Indirect Reciprocity: What Do the Data on Family Transfers Show?", in *The Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Mercier-Ythier J. et S. C. Kolm eds., North Holland, (à paraître).

Arrondel L. et A. Masson, 2003b, "L'assurance-vie est-elle une épargne de luxe?", in *Épargne, assurance-vie et retraite*, (sous la direction de L. Arrondel), Paris, Economica, pp. 130-178.

Atkinson T. et F. Bourguignon, 2000, "Income distribution and Economics", in *Handbook of Income Distribution*, Atkinson T. et F. Bourguignon (eds.), North Holland, Amsterdam, pp. 1-58.

Becker, G. S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago.

Bourguignon F. et P. A. Chiappori (1992), "Collective models of household behaviour : an Introduction" (avec F. Bourguignon), *European Economic Review*, 36, pp. 355-65

Friedman, M. (1957), *A Theory of the Consumption Function*, N.B.E.R., Princeton University Press, New Jersey.

Kessler, D., et A. Masson (1989), "Qui possède quoi et pourquoi ?", *Revue d'économie financière*, 10, pp. 50-71.

Lisle, E. (1967) *L'épargne et l'épargnant*, Dunod, Paris.

Masson, A. (1993), "Préface" in *Cycle de vie et composition du patrimoine*, Arrondel L., Economica, Paris XX-XLV.

Masson A. (2003), "La théorie du cycle de vie illustrée", in *Épargne, assurance-vie et retraite*, (sous la direction de L. Arrondel), Paris, Economica, pp. 12-36

Modigliani, F. (1986), "Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations (Nobel Lecture)", *American Economic Review*, 76(3), pp. 297-313.

Piketty T., (2001), *Les hauts revenus en France au 20ème siècle-Inégalités et redistribution, 1901-1998*, Grasset, Paris.

Veblen, T. (ed. 1970), *Théorie de la classe de Loisir*, Gallimard, Paris.

**Tableau 1 -
Diffusion des actifs financiers entre 1986 et 2000 (en %)**

| Actif | Détention 86 | Détention 92 | Détention 97 | Détention 00 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Livrets d'épargne | 81,5 | 77,2 | 83,7 | 84,5 |
| <i>Livrets d'épargne défiscalisés</i> | 78,4 | 74,3 | 82,7 | 83,4 |
| Livret A | 68,8 | 63,0 | 59,7 | 61,6 |
| Livret bleu | 7,1 | 7,4 | 8,4 | |
| Codevi | 21,7 | 20,8 | 38,0 | 39,2 |
| Lep | 4,4 | 5,9 | 14,2 | 18,4 |
| <i>Autres livrets d'épargne</i> | 13,1 | 9,9 | 6,3 | |
| Livret B ou supplémentaire | 3,3 | 2,3 | 1,4 | |
| Livret ou compte d'épargne à la banque | 10,2 | 7,7 | 4,9 | |
| | | | | |
| Epargne-logement | 29,1 | 33,1 | 41,1 | 39,7 |
| <i>Plan d'épargne-logement</i> | 20,7 | 23,4 | 34,9 | 33,8 |
| <i>Compte ou livret d'épargne-logement</i> | 12,4 | 15,5 | 16,6 | 16,1 |
| | | | | |
| Assurances-vie et produits retraite | 30,9 | 39,5 | 45,9 | 46,6 |
| <i>Assurances-vie</i> | 26,9 | 27,5 | 35,0 | 37,9 |
| Décès | 12,6 | 12,9 | 8,8 | |
| Vie | 4,0 | 3,7 | 29,2 | |
| Mixte | 11,2 | 12,3 | | |
| <i>Produits retraite</i> | 5,7 | 19,5 | 22,4 | |
| Per-Pep | 2,2 | 14,3 | 15,0 | 10,6 |
| Retraite complémentaire volontaire | 3,6 | 5,7 | 9,4 | 11,9 |
| Autres produits retraite | | 1,1 | | |
| | | | | |
| Immobilier | 58,7 | 61,1 | 58,9 | 60,0 |
| <i>Résidence principale</i> | 52,4 | 54,6 | 53,7 | 54,5 |
| <i>Logement(s) utilisés</i> | 9,8 | 9,5 | 12,4 | 19,2 |
| <i>Logement(s) jamais utilisés</i> | 10,3 | 13,0 | 8,2 | |
| | | | | |
| Valeurs mobilières | 19,8 | 23,6 | 21,8 | 25,1 |
| <i>Obligations</i> | 9,0 | 6,3 | 5,2 | 3,1 |
| <i>Sicav-Fcp</i> | 12,9 | 17,3 | 10,8 | 12,7 |
| dont Sicav monétaires | | 9,6 | 3,6 | |
| <i>Actions</i> | 7,3 | 9,1 | 14,5 | 16,9 |
| | | | | |
| Professionnel et terrain non exploités | | | 8,4 | |
| | | | | |
| Professionnel exploité | | | 11,1 | |
| | | | | |

Source : Enquêtes "Actifs financiers" Insee 1986 et 1992, "Patrimoine 1997" Insee, "EPCV" 2000.

Tableau 2: Répartition de la population et du patrimoine selon les différents modèles d'accumulation (%)

| Mode d'accumulation | Part de la population | Part du Patrimoine Global | Part du Patrimoine S (de sécurité et jouissance) | Part du Patrimoine K (productif et de rendement) |
|--|------------------------------|----------------------------------|---|---|
| <i>Mode 1 : "Prolétaires"</i> | 20-25 | } 5 | } <10 | |
| <i>Mode 2 : Cycle de vie contraint"</i> | 10 | | | |
| <i>Mode 3 : "Cycle de vie"</i> | proche de 40 | 15-20 | } 55 | 20 |
| <i>Mode 4 : "Cycle de vie et transmission"</i> | >10 | 15-20 | | |
| <i>Mode 5 : "Accumulateurs"</i> | 10 | 55-60 | 30-35 | 75 |
| <i>Autres (petits indépendant...)</i> | 5 à 10 | 5-10 | <5 | 5 |