



HAL
open science

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées

Ziad Malas

► **To cite this version:**

Ziad Malas. Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées. Gestion et management. Université Paris Dauphine, 2009. Français. NNT : . tel-04895899

HAL Id: tel-04895899

<https://hal.science/tel-04895899v1>

Submitted on 19 Jan 2025

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Copyright

UNIVERSITE PARIS DAUPHINE

**EDOGEST
DRM – DMSP**

N° attribué par la bibliothèque

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

***LE RAPPORT A L'AVENIR, DETERMINANT DES CHOIX
PATRIMONIAUX DES PERSONNES AGEES.***

Thèse en Sciences de Gestion.
Pour l'obtention du titre de
DOCTEUR EN SCIENCES DE GESTION
(Arrêté du 7 août 2006)

Présentée et soutenue publiquement par
Ziad MALAS

JURY :

Directeur de thèse : **Monsieur Denis GUIOT,**
Professeur à l'Université Paris-Dauphine.

Rapporteurs : **Monsieur Gilles LAURENT,**
Professeur à HEC Paris.

Monsieur Bertand URIEN,
Professeur à l'Université de Bretagne Occidentale.

Suffragants : **Madame Sylvie LLOSA,**
Professeure à l'Université Paul Cézanne-Aix-Marseille III.

Monsieur Christian PINSON,
Professeur émérite à l'INSEAD et directeur de recherche à
l'Université Paris-Dauphine.

2 décembre 2009.

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

L'université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

Une thèse est un travail individuel mais non solitaire. Celle-ci a nécessité cinq années et deux laboratoires (GERME à Lille 2 puis DRM à Paris Dauphine)... On comprendra donc aisément que j'ai eu besoin de l'aide et du soutien de nombreuses personnes. Je tiens ici à les remercier publiquement.

Au premier rang des personnes à qui je suis redevable figure mon directeur de thèse, le professeur Denis Guiot. Je le remercie pour la confiance, l'autonomie et surtout la grande disponibilité qu'il m'a accordée. Je me souviens encore très bien de notre première rencontre : c'était autour d'un café du côté de la gare du nord en novembre 2003. Il m'a longuement écouté et puis m'a montré une communication faite avec le professeur Urien. De là, cette thèse a débuté. Toujours rigoureux, Denis Guiot m'a également marqué par son caractère profondément humain.

Je tiens ensuite à exprimer ma gratitude à l'égard des membres du jury, les professeurs Laurent, Llosa, Pinson et Urien. Tous les quatre m'ont orienté lors du colloque doctoral de l'AFM (en mai 2007), tous quatre m'ont conseillé pour améliorer la première version de ce travail lors de la pré-soutenance. Leurs nombreuses remarques et corrections m'ont permis d'aboutir à la thèse que vous avez sous les yeux, thèse qu'ils me font l'honneur d'évaluer.

La progression de cette thèse n'a pas été linéaire, et certaines aides ont joué un rôle décisif. Parmi elles figure d'abord celle de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises. La FNEGE a contribué à cette thèse par deux moyens :

- Les séminaires du CEFAG. Ces séminaires animés par les professeurs Bournois et Thépot ont été l'occasion de cours de méthodologie très instructifs et surtout de discussions franches avec les intervenants et les autres doctorants. Ces cours et ces discussions m'ont aidé à prendre un recul nécessaire par rapport à certains choix de modélisation.

- Le financement de mon séjour de recherche à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Ce séjour a été crucial. L'éclairage et l'écoute de spécialistes de la Perspective Future et de la psychologie du vieillissement ont littéralement ouvert l'horizon temporel de cette thèse. Je remercie donc tout particulièrement les professeurs Bouffard, Dubé et surtout Lapierre. Leur accueil chaleureux au Québec m'a profondément marqué.

Parmi ceux qui m'ont aidé à franchir les étapes difficiles, je tiens à remercier les professeurs Bergadaà et Brée pour leurs avis sur ma recherche et notamment au sujet de la Valence de la Perspective Future.

Je dois ensuite remercier les enseignants-chercheurs des deux laboratoires qui m'ont accueilli : Le GERME de Lille 2 et DRM-DMSP à Paris-Dauphine. Premiers à me critiquer, premiers à m'encourager et à me féliciter, leurs avis me furent toujours très utiles. Je tiens donc à exprimer ma gratitude envers Les professeurs Fosse-Gomez, Darpy, Desmet, Pras et Volle. Je me permettrai de joindre à ces noms, ceux des responsables des laboratoires d'accueil : les professeurs Levasseur et Lobez à Lille 2 et les professeurs Ginglinger et Huault à Paris-Dauphine.

Outre les indispensables aides des chercheurs précités, la poursuite de la thèse a nécessité la coopération de nombreux collègues et amis...

Je pense d'abord à mes relecteurs : l'affable Caroline, la très consciencieuse Catherine, l'égayante Gwénaëlle, le toujours surprenant Pierre et la vivifiante Sarah.

Je joins à cette liste Sabine, ma conseillère « linguistique », qui a eu le « privilège » de se frotter à quelques constructions ayant une complexité quasi-horlogère... La lisibilité de cette thèse leur doit beaucoup.

Ensuite, je remercie mes co-auteurs : Salim et les deux Imen. Leur bonne humeur, leur motivation et leur imagination m'ont permis d'avancer sur des sujets qui ont enrichi cette thèse.

Je remercie enfin mes collègues doctorants parfois devenus docteurs, pour les bons moments passés ensemble et pour leur présence lors des moments difficiles. J'aurai une pensée particulière et nostalgique pour les collègues lillois et notamment Nil, Hicham et Jean-Christophe. J'ai avec eux découvert une ville fraternelle en même temps que la vie de thésard. Bien entendu, je n'oublie pas d'où je viens et où ai j'ai fini : je remercie les nombreux doctorants « dauphinois » qui m'ont chaleureusement accueilli, aidé pour les collectes et avec qui j'ai souvent noué ou renoué des relations d'amitié. Je me permettrai un clin d'oeil à Béatrice, Dania, Fanny, Philippe, Valérie et Sandrine avec qui j'ai partagé les joies et les agacements de la fin de thèse. Dans cette longue liste dauphinoise, il me reste à saluer trois

personnes, les « facilitatrices » en chef du DMSP : Nathalie Chelius, Patricia Lenfant et Chantal Charlier.

En dehors des ces cercles professionnels, nombre de personnes ont également apporté une aide précieuse. Je pense d'abord à des amis proches présents depuis le début : Abdel, Guillaume, Henri-Pierre, Julien, Laetitia, Pierre, Régis, Rémy, Reynald, Sabine, Sonia, Sophie, Sumudu et Valérie.

Outre les amis, trois drôles de dames ont eu un rôle clef pour faciliter mon travail de terrain : Michèle Eisenbeis à Lille, Yvette Autexier à Paris et Martine d'Oyonnax quelque part entre Paris, la Tunisie et la Bourgogne...

Leur aide a été complétée par celle de nombreuses associations, notamment :

- Les associations de retraités (CFDT, l'association des Retraités des Télécoms).
- La FNACI (Fédération Nationale des Clubs d'Investissement).
- Les universités du temps libre et inter-âges de Paris VII, d'Evry, de Lille, de l'Orne, de Nancy, de Saint-Laurent du Var, d'Amiens et d'Orléans.

Puisque nous parlons d'universités, je profite de l'occasion pour remercier l'Education Nationale, mon employeur depuis près de dix ans et les nombreux enseignants qui m'ont conduit à la thèse. J'en nomme quelques uns qui m'ont tout particulièrement marqué:

- A l'école primaire de la place du Cardinal Amette : M. Slimani qui m'a appris à lire (CP, CE1), Mme Picherot (CM1) et Mme Girardin (CM2).
- Au collège et lycée Buffon : Mme Maître (Histoire et Géographie, au collège et en 1^{ère}), M. Ansaldi (Sciences Economiques et Sociales en 2^{nde} et en terminale) et Mme Boulbina (Philosophie en terminale).
- A l'ENC Bessières (classes préparatoires) : M. Ricard (en Economie), M.M. Morinière et Brovelli (en Histoire économique).
- A l'ENS Cachan : Nicolas Drouhin, directeur adjoint alors et Richard Vézina, mon premier professeur de Marketing.

J'aurai aussi une pensée pour le professeur Marc Filser et pour la personne qui a commandé son manuel de comportement du consommateur à la bibliothèque de l'ENS

Cachan : c'est en lisant ce livre que j'ai décidé de me lancer dans un troisième cycle en marketing....

Enfin, je remercie ma famille, non parce que sans elle, je ne serai pas là... mais parce qu'elle a supporté et le Tanguy que je fus parfois et l'enfant exilé qu'on voyait si peu à d'autres périodes. Je salue donc ma mère nourricière et organisatrice, mon père qui m'a transmis un goût pour les sciences sociales ayant conduit à cette thèse, mes grands-parents maternels chéris, mes grands-parents paternels regrettés et enfin, derniers mais non les moindres : mes tantes, mes grandes tantes, mes oncles, mes grands oncles et mes cousins ...pour leur accueil estival et leur soutien moral.

Sommaire général :

Titre de la subdivision		page
Introduction générale		1
a) <i>Présentation de l'objet de la thèse.</i>		2
b) <i>L'intérêt de la focalisation sur les choix patrimoniaux.</i>		10
c) <i>Délimitation de la population étudiée et question de recherche.</i>		14
d) <i>Choix du paradigme épistémologique.</i>		15
e) <i>Objectifs et contributions attendues de la recherche.</i>		18
f) <i>Le plan de la recherche.</i>		20
Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.		21
Chapitre I, Section 1	Section 1 et unique partie A : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.	27
	a) <i>Comment sont perçus les personnes âgées comme segment(s), en général, et en matière de produits financiers ?</i>	27
	b) <i>Quelle est la perception des professionnels de l'intermédiation financière ?</i>	31
	c) <i>L'horizon de placement des clients âgés.</i>	38
	Conclusion de la section 1.	41
Chapitre I, Section 2	Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.	43
	Partie B : Le désir de transmettre : apports des psychologies génétique et évolutionniste.	45
	a) <i>L'apport de la psychologie génétique dans l'explication des motivations génératives de l'âge adulte à la fin de vie.</i>	46
	b) <i>L'apport de la psychologie évolutionniste dans l'explication de l'altruisme des personnes âgées envers leurs descendants.</i>	52
	Partie C : L'explication des transferts intra familiaux en économie et en sociologie.	63
	a) <i>Les transferts patrimoniaux descendants : logiques d'échange et d'assurance.</i>	65
	b) <i>Les transferts patrimoniaux descendants : marques asymétriques du passage des générations.</i>	68
	Partie D : Consommer ou épargner ? Approche économique du cycle de vie et sociologique du rapport à l'épargne.	75
	a) <i>La théorie du cycle de vie, ses extensions et ses limites.</i>	75
	b) <i>Les déterminants de l'arbitrage consommation / épargne.</i>	79
	Conclusion de la section 2.	85

Chapitre I, Section 3	Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision. 88
	Partie E : Influences sociales dans les choix afférents à la gestion du patrimoine des personnes âgées. 89
	a) <i>L'influence des institutions et des professionnels.</i> 89
	b) <i>Les influences des proches.</i> 92
	Partie F : Les caractéristiques des différents actifs patrimoniaux et les préférences des personnes âgées. 97
	a) <i>Distinctions entre les différentes catégories d'actifs patrimoniaux.</i> 97
	b) <i>Les caractéristiques des produits financiers et les préférences des personnes âgées.</i> 102
	Partie G : Les prises de décision patrimoniales des aînés. 109
	a) <i>La perception et l'évaluation des différents types de placements selon les situations.</i> 109
	b) <i>La prise de décision.</i> 112
Conclusion de la section 3. 118	
Conclusion du chapitre I. 119	
Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge. 121	
Chapitre II, section 1.	Section 1 : Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement. 124
	Partie A : la capacité cognitive à penser l'avenir. 125
	a) <i>Origine et essor au cours de la vie des capacités à penser le futur.</i> 125
	b) <i>Comment se représente-t-on le futur ?</i> 126
	Partie B : Repères et significations de l'avenir pour les personnes âgées. 130
	a) <i>L'âge et la perception du présent dans le spectre temporel.</i> 130
	b) <i>L'attitude à l'égard de l'avenir et l'orientation des pensées vers le futur.</i> 132
	c) <i>Un objet particulier de l'avenir des personnes âgées : la mort.</i> 137
	Partie C : L'avenir comme source de motivations. 140
	a) <i>L'âge et les différents concepts traduisant l'aspect motivationnel du rapport à l'avenir.</i> 140
b) <i>Comment passe-t-on d'une représentation de l'avenir à un comportement ?</i> 147	
Conclusion de la section 1. 155	

Chapitre II, section 2	Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales. 159
	Partie D : L'avenir, lieu des choix économiques. 160
	a) <i>Les préférences et les choix inter-temporels.</i> 160
	b) <i>L'appréhension de l'avenir au travers du risque et de l'incertitude.</i> 165
	c) <i>Les comportements d'épargne et le rapport à l'avenir.</i> 168
	Partie E : Attitude à l'égard de l'avenir et orientation future en sciences de gestion : Futur de l'épargnant et horizon de l'investisseur. 173
	a) <i>L'horizon des investisseurs.</i> 173 b) <i>L'avenir des consommateurs épargnants.</i> 176
Conclusion de la section 2. 183	
Conclusion du chapitre II. 184	
Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses. 187	
Partie A : Cadre théorique. 191	
a) <i>Fondements théoriques.</i> 191	
b) <i>Compatibilité des théories entre elles et rattachement au cadre de Guiot (2006).</i> 193	
c) <i>Ce qu'est la Valence de la Perspective Future (VPF).</i> 196	
d) <i>Spécificités de la VPF par rapport aux autres construits théoriques proches.</i> 201	
Partie B : Le cadre conceptuel et les hypothèses. 206	
a) <i>Le choix des variables retenues dans le cadre conceptuel.</i> 206	
b) <i>Le modèle Amont : l'explication de la VPF.</i> 214	
c) <i>Modèle des choix de placements.</i> 221	
d) <i>Modèle budgétaire.</i> 225	
e) <i>Les effets supposés des variables de contrôle et les liens probables non étudiés dans les modèles.</i> 230	
Tableaux récapitulatifs des hypothèses (conclusion du Chapitre III). 236	
Chapitre IV : Méthodologie de la mesure. 240	
Partie A : développement de l'échelle de la Valence de la Perspective Future (VPF) dans le cas des personnes âgées. 242	
a) <i>Les différentes façons de mesurer la Perspective Future et les construits liés.</i> 245	
b) <i>Le choix des caractéristiques de l'outil et de la méthode de développement.</i> 248	
c) <i>Construction et résultats du développement de l'échelle de la Valence de la perspective dans le cas des personnes âgées.</i> 251	

Partie B : choix et caractéristiques des outils de mesure utilisés dans le questionnaire pour tester le modèle.	271
<i>a) Les choix et adaptations des mesures psychométriques pré existantes.</i>	271
<i>b) Les choix et constructions des mesures mono item.</i>	279
<i>c) Elaboration et Distribution du questionnaire servant au test du cadre conceptuel.</i>	289
Conclusion du chapitre IV.	295
Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.	296
Partie A : Exposé des méthodes permettant de tester les hypothèses et la qualité des modèles.	299
<i>a) La corroboration des hypothèses.</i>	299
<i>b) L'évaluation globale de chacun des modèles.</i>	305
Partie B : Résultats et Interprétations.	317
<i>a) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle Amont.</i>	317
<i>b) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle de choix de placement.</i>	324
<i>c) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle Budgétaire.</i>	327
<i>d) L'évaluation globale des modèles.</i>	332
<i>e) Les corrélations et liens supposés entre variables indépendantes et de contrôle.</i>	334
Partie C : Approfondissement des résultats : qu'apporte la VPF en matière d'explication des préférences et des choix financiers des personnes âgées ?	336
<i>a) Analyse de la variance expliquée des variables dépendantes.</i>	336
<i>b) Un usage particulier de la VPF : l'établissement de profils d'épargnants.</i>	344
<i>c) Discussion sur les usages des variables temporelles et de leurs mesures.</i>	349
Conclusion du Chapitre V.	354
Conclusion générale	355
<i>a) Synthèse et contributions de la thèse.</i>	355
<i>b) Les limites de la recherche actuelle et leurs implications.</i>	362
<i>c) Trois prolongements possibles...</i>	370
Bibliographie.	375
Annexes.	410
Glossaire.	411
Guide d'entretien sur le rapport à l'avenir.	412
Le courriel envoyé aux experts avec les items soumis.	414
Les échelles ayant servi à tester la validité discriminante de la VPF.	423
Le questionnaire ayant servi à la première collecte.	425
Le questionnaire ayant servi à la seconde collecte.	436
Explication des subdivisions de la thèse.	445

Sommaire des figures :

Titre de la figure	page
<i>Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.</i>	
Schéma expliquant l'articulation entre les sections 2 et 3 du chapitre I.	26
Illustration du modèle de cycle de vie.	76
Actifs patrimoniaux selon la source de leur valeur aux yeux du détenteur.	102
Déterminants des prises de décisions et des choix de placements des personnes âgées.	118
<i>Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.</i>	
Liens possibles entre les différentes notions autour de l'attitude à l'égard de l'avenir et de l'orientation future.	136
Schématisation des liens entre les variables reliant la Perspective Future (PF) au Comportement.	153
Forme d'une fonction hyperbolique (Valeur actualisée d'un résultat d'un investissement selon sa distance temporelle pour un agent économique).	161
Cadre de Guiot et Urien (2001) expliquant les achats de services financiers des « seniors ».	181
<i>Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.</i>	
Les théories de référence et l'intégration de leurs principaux apports.	193
Le cadre intégrateur de Guiot (2006).	195
Evolution des dimensions de la VPF avec l'âge :	200
Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : Le Modèle Amont.	221
Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : Le Modèle de placement.	225
Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : Le Modèle budgétaire.	229
Modèle explicatif des choix financiers des personnes âgées : Intégration des trois modèles.	229

<i>Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.</i>	
Design de la recherche : partie empirique.	243
<i>Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussions.</i>	
Dépendance des scores d'un arbitrage entre trois préférences indépendantes.	310
Le modèle d'équations structurelles évalué pour le Modèle Amont (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).	313
Le modèle d'équations structurelles évalué pour le Modèle de choix de Placements (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).	313
Le modèle d'équations structurelles évalué pour le modèle Budgétaire (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).	314
Le modèle d'équations structurelles évalué pour le Modèle Intégré (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).	314
Lien entre anxiété face à la mort et dimension Entourage de la VPF.	319
Les hypothèses corroborées et les hypothèses rejetées du Modèle Amont.	324
Résultats du test des hypothèses du Modèle budgétaire.	331
Intégration des trois modèles : résumé des résultats.	331
Les groupes issus de la typologie par nuées dynamiques en fonction de leur VPF moyenne.	347
Les variables que remplacent les dimensions de la VPF.	351

Introduction générale.

Pour exécuter de grandes choses, il faut vivre comme si on ne devait jamais mourir.

Vauvenargues (dans *Réflexions et maximes*, 1746).

L'épopée de Gilgamesh est le plus ancien récit écrit connu de l'Histoire, certaines des tablettes cunéiformes, retrouvées en Mésopotamie, ont près de 4 000 ans (Le Monde, 2007). Le principal protagoniste, Gilgamesh est un puissant roi d'Uruk¹, qui après le décès de son alter ego, l'homme sauvage Enkidu, (avec qui il réalise une partie de son épopée), commence à craindre le même sort et se met en quête de l'immortalité. Il finira par se résoudre à l'idée de son trépas et s'attellera, en attendant, à la prospérité de sa cité. Dans la dernière tablette, Gilgamesh apprend qu'au royaume des morts, ceux qui ont eu une nombreuse lignée ont un sort bien plus enviable que les autres. Ce récit de l'aube de l'Histoire témoigne des tourments de la pensée humaine face à la conscience d'une perspective temporelle qui apparaît de plus en plus limitée à mesure qu'on avance en âge.

A sa façon, notre thèse tourne autour du questionnement universel qui vient d'être exposé. Notre travail de recherche envisage ce questionnement sous l'angle particulier des sciences de gestion et ce dans le contexte français contemporain.

Dans cette introduction, nous présentons plus en détail la thèse. Nous verrons d'abord le sujet dans son contexte (sous partie **a**) et son intérêt (sous partie **b**). Puis, nous exposerons la question de recherche initiale de la thèse (sous partie **c**), le choix de paradigme épistémologique (sous partie **d**) et les objectifs assignés (sous partie **e**). Enfin, nous indiquerons le plan que nous allons suivre (sous partie **f**).

a) Présentation de l'objet de la thèse.

a.1. L'avenir à l'âge où la mort s'envisage.

Si la mort est bien le seul événement certain de notre avenir, il nous faut en plus vivre en sachant que l'extinction promise est susceptible de survenir à tout moment. Voilà donc une combinaison de certitude et d'ignorance, potentiellement terrifiante, la fin pouvant survenir à tout moment.... (Greenberg et al., 1986). Cette conscience permanente de la possibilité de ne plus être constitue même pour Heidegger une spécificité de l'espèce humaine (Caron, 2005).

Dans les sociétés développées contemporaines, le risque de mourir peut néanmoins paraître éloigné pour une large partie de la population. La chute de la mortalité infantile a en

¹ Cité du sud de la Mésopotamie (actuelle Irak) dont l'existence est attestée dès le 3^{ème} millénaire avant J-C.

effet, parmi d'autres conséquences, celle de repousser la mort à la vieillesse (Yonnet, 2005). Ceci est d'autant plus vrai qu'au cours des dernières décennies, une grande partie de l'humanité a échappé à l'avènement de guerres particulièrement meurtrières, de famines ou de grandes épidémies létales. On arrive alors à une situation où 87% des décès touchent des personnes de plus de 60 ans alors que ces derniers représentent moins de 22% de la population française (INED, 2007, pour l'année 2005). On comprend ici la spécificité fondamentale du rapport à l'avenir des personnes âgées. On perçoit aussi la difficulté des entreprises et plus largement de toutes les organisations, à évoquer l'avenir lorsqu'elles s'adressent à cette population alors que la vieillesse est plus que jamais associée à la mort, de façon plus ou moins consciente (Routledge et Arndt, 2005). Différents auteurs et consultants en marketing (Chevalier, 2003 ; Serrière, 2006 ; Stroud, 2007 ; Tréguer, 2007) soulignent d'ailleurs la difficulté qu'ont les entreprises à s'adresser aux personnes âgées en général, ou à adapter leur offre aux attentes de cette partie de la population. Or, d'une part, la focalisation sur les besoins présents et futurs des clients est un élément qui participe à la définition même du marketing (Kotler et Dubois, 1997) et d'autre part, les besoins en tant que source des motivations résultent en partie de l'anticipation de l'avenir par l'individu (Bandura, 1993). On comprend ici pourquoi les enjeux liés à la compréhension du rapport à l'avenir des consommateurs sont potentiellement centraux. Ils le sont peut-être encore plus dans le cas des personnes âgées, compte tenu des évolutions démographiques actuelles.

Les plus de 60 ans représentent plus d'un cinquième de la population en France selon les derniers chiffres de l'INED. Ils constitueront plus du tiers de la population en 2050 (Robert-Bobée pour l'INSEE, 2006). Du fait d'une moindre natalité, leur poids dans le reste de l'Europe sera sans doute encore plus important (Sleiman, 2002). Enfin, à l'échelle mondiale, l'ONU (2005) prévoit qu'entre 2000 et 2050², le nombre de plus de 60 ans aura augmenté de 2,4 % par an, soit une croissance triple à celle de l'ensemble de la population (+ 0,75%). Outre la transition démographique, une des causes de cette évolution réside dans l'allongement de l'espérance de vie des personnes âgées. Ainsi, en 2004, en France, l'espérance de vie des hommes à 75 ans était proche de 11 ans, celle des femmes, égale à 14 ans contre respectivement 6,6 ans et 8 ans en 1951 (INED, 2007).

² Scénario moyen, la part des plus de 60 ans devenant plus importante en cas de baisse plus forte que prévue de la natalité à l'échelle planétaire.

Malgré les difficultés précédemment évoquées, les sciences de gestion n'ignorent pas les questions liées au vieillissement et à la perspective de fin de vie : la tenue récente d'une conférence sur ce sujet l'atteste (Deuxième colloque International sur le temps en juin 2008 à Brest). Plus largement, les sciences de gestion et plus particulièrement le marketing (Tarrondeau et Naccache, 2001) se sont intéressés depuis longtemps au rapport de l'individu au temps. Dans une moindre mesure, l'étude des effets du vieillissement et des spécificités des consommateurs âgés a aussi été traitée depuis les travaux pionniers de Schiffman (1971, 1972) et de Martin (1975).

a.2. Temps et Rapport à l'avenir en gestion.

Le temps en gestion a d'abord été traité sous deux aspects : D'une part, à travers les notions d'imprévisibilité (Bachelier en 1900, précurseur de la thèse selon laquelle les marchés financiers suivent une marche aléatoire) ou d'incertitude (Knight en 1921 sur le rôle de l'entrepreneur), et d'autre part au travers d'une approche où le temps est considéré comme ressource, avec par exemple, le travail de Taylor (1911) dont l'une des finalités était la réduction du temps nécessaire à la réalisation des tâches de production. Cette dernière approche est typique des conceptions fonctionnelles du temps, celles où il est conçu à des fins d'analyse et d'allocation de la ressource-temps aux différentes activités humaines (Bergadaà, 1987). En marketing, ce mode d'appréhension du temps a également été le premier angle d'étude. Jacoby et al., (1976) dans leur recensement des recherches sur le rôle du temps sur les comportements d'achat mentionnent ainsi principalement des études portant sur la fréquence d'achat, la substitution argent/temps, l'allocation du temps consacré au processus décisionnel, ou à l'exposition aux médias.

L'introduction d'une approche du temps comme espace donnant sens aux événements a été plus tardive et a nécessité un retour sur les réflexions scientifiques et philosophiques portant sur la définition du temps. Les recherches ont alors rappelé la difficulté de s'entendre sur la signification et sur la mesurabilité du temps (Bergadaà, 1987). On rappellera à titre d'exemple le débat entre le philosophe Bergson et le physicien Einstein. Le premier a défendu l'idée d'une irréductibilité du sentiment de durée propre au temps à toute modélisation mathématique tandis que le second, dans la logique de sa théorie de la relativité, ira jusqu'à avancer que « Pour nous autres, physiciens convaincus, la distinction entre passé, présent et

futur n'est qu'une illusion, même si elle est tenace »³ (débat évoqué par Roux-Lanier et al., 1995). Il en ressort que le vocable « temps » renvoie plus à une notion qu'à un construit (Fraisie, 1984, repris par Gentry et al. en 1991). Comme notion, il va renvoyer à différentes conceptions collectives et individuelles qui peuvent être catégorisées selon plusieurs critères, pour lesquels, différentes polarités existent. Nous en indiquons ici les plus représentatives, qui peuvent par ailleurs se recouper :

- fonctionnel / perspective : Il s'agit de la distinction de Bergadaà (1987) que nous avons déjà évoquée. Elle différencie un temps fonctionnel servant « à des fins d'analyse ou simplement d'attribution des activités » et qui « s'(il) permet de mesurer des événements... ne permet pas de comprendre l'essence d'un événement, ni ce qui l'a motivé ou le détermine », et un temps perspective « qui s'écoule de manière continue, du passé vers l'avenir, celui sur lequel on considère les événements...sur lequel l'individu situe ses projets, ses souvenirs, sa connaissance de son environnement passé, et sa prévision de celui à venir. Sur celui-ci naît, se développe et s'achève l'action »⁴.

- externe / interne : Selon Bergadaà (1987), cette distinction croise le couple fonctionnel / perspective, et met en lumière la différence entre une conception du temps comme cadre préalable à l'action individuelle (temps externe induit par l'environnement) et un temps construit par l'individu lui-même (temps interne).

- monétaire / événementiel : Prime (1994) ou Venketasan et al. (1997) distinguent une conception du temps où ce dernier est assimilé à une ressource mesurable et une conception fondée sur l'expérience du passage du temps et la succession des événements. Prime parle aussi de « présentation quantitative » par opposition à une « présentation qualitative » du temps. On peut avancer que cette distinction recoupe celle de Bergadaà (1987) entre temps fonctionnel et temps perspective même si le temps monétaire semble plus restreint que le temps fonctionnel, ce dernier allant au-delà du seul temps-ressource.

- linéaire / cyclique : Graham (1981) a mis en évidence les différences culturelles dans le rapport au temps. Il a notamment distingué des conceptions linéaires et des conceptions circulaires. Les premières sont prédominantes dans l'occident anglo-saxon où le temps s'écoule du passé vers le futur (on pourrait même parfois dire que le temps s'écoule pour rejoindre le futur). Dans les secondes, les événements futurs s'inscrivent dans un éternel

³ Cité par I. Prigogine (prix Nobel de chimie, 1977) et I. Stengers dans *La Nouvelle alliance*, Paris, Ed. Gallimard, pp. 274-275.

⁴ Citations extraites des pages 3 et 15.

recommencement du passé. Les conceptions linéaires correspondent plus à des schémas téléologiques de l'Histoire tels qu'on en trouve dans le temps judéo-chrétien (Prime, 1994), ou dans la dialectique marxiste de l'Histoire. Une des manifestations possibles de la conception cyclique du temps nous est suggérée par Bonsu et Belk (2003) qui ont observé chez les Achanti du Ghana une consommation post-mortem ayant pour objet la renégociation de l'image du défunt, indiquant ainsi une forme de retour en arrière sur le cours des événements (plus concrètement, la statut social du défunt dépend en grande partie des sommes dépensées pour son enterrement).

- métaphore spatiale égocentrée / métaphore spatiale exo centrée : Nuñez (1999) remarque que quelle que soit la culture, lorsqu'on parle de temps, on utilise une terminologie empruntée au lexique spatial. Il appelle « métaphore conceptuelle » le mécanisme d'inférence permettant de passer d'un discours sur l'espace à un discours sur le temps. Or, cette métaphore a deux formes principales : Dans la première (*la métaphore égocentrée*), un moment particulier (maintenant) est associé au lieu où se trouve le sujet (ici), le futur devient alors ce qui est devant, le passé, ce qui est derrière. Dans la seconde forme (*la métaphore exo-centrée*), les événements sont associés à une série d'objets alignés (mais pas forcément immobiles) faisant face au sujet. L'accent est donc mis sur l'ordre des événements. On remarque alors que la notion de « perspective temporelle » de Lewin (1951) correspond à la première métaphore tandis que la notion de « flèche du temps », que l'on doit au physicien Eddington⁵ (1927) correspond à la seconde.

En revanche, nous n'avons pas retenu ici la « séquentialité » des activités (opposant polychronie et monochronie⁶ ; Hall, 1959) comme caractéristique des conceptions du temps, car elle nous semble plus définir une modalité d'action dans le temps que le temps lui-même. On peut toutefois estimer qu'une approche exo-centrée du temps et une approche fonctionnelle sont plus propices à la monochronie des activités. De même, nous avons exclu le fatalisme (croyance en l'absence d'effet de l'action individuelle sur les événements dans le temps) et l'orientation temporelle (accent mis sur une zone temporelle de la flèche du temps allant du passé vers le futur) car ils ne nous paraissent pas contribuer à une réponse sur la définition du temps, même si certains auteurs ont montré leurs liens avec la conception du

⁵ Pour Eddington, le temps se distingue de l'espace en ce qu'il a un sens, conception opposée à celle d'Einstein.

⁶ La polychronie correspond au fait de traiter plusieurs tâches en même temps, la monochronie au fait de préférer faire les choses les unes après les autres.

temps. Par exemple, Prime (1994) distingue une conception quantitative monétaire, monochronique et orientée vers un futur à court terme contrastant avec à une conception cyclique événementielle polychronique et plus fataliste.

Parler d'un rapport à l'avenir de l'individu implique-t-il une conception particulière du temps ? Il nous semble a priori que si certaines conceptions du temps permettent plus que d'autres de développer des perceptions, des attitudes et des discours sur l'avenir, c'est surtout la nature du rapport et des questions posées qui va changer :

- Dans une approche fonctionnelle ou dans une approche monétaire, la question du rapport à l'avenir portera d'abord sur la planification du temps (prévision de l'utilisation de la ressource temporelle future). Par contre, dans une approche « temps perspective », on s'intéressera plus aux projets ou aux craintes de l'individu.
- Comme l'ont souligné plusieurs auteurs (Ko et Gentry, 1991 ; Prime, 1994 ; Smothkin et Eyal, 2003), si les conceptions cycliques du temps mettent plus l'accent sur le présent, pour autant le futur ne disparaît pas, il pourrait même avoir tendance à être considéré dans une perspective plus longue. Graham, (1981) ou Tse et al., (1988) indiquant par exemple que les cultures asiatiques valorisent le long-terme alors que la culture américaine serait court-termiste.
- Si la métaphore spatiale égocentrée induit plutôt l'étude de la perspective future et donc la recherche sur le contenu du rapport à l'avenir (quels événements futurs sont visualisés quand l'individu pense à l'avenir ?), la métaphore exo-centrée conduit à s'interroger sur l'orientation temporelle et à l'extension de la perspective future (le futur considéré est-il éloigné ou proche ?). Les deux métaphores paraissent donc complémentaires.

Ainsi, traiter du rapport à l'avenir implique de voir si l'individu accorde de l'attention à son avenir et si oui, de regarder s'il s'agit d'un futur de court ou de long terme, de considérer les objets constitutifs de ce futur (événements, projets...), d'intégrer l'attitude à leur égard (enthousiasme, indifférence, crainte...), et de prendre en compte, d'une part l'effet motivationnel lié à ce futur et d'autre part la préparation de l'action future au travers de la planification. Enfin, nous rajouterons, que pour parler de rapport à l'avenir de l'individu, il est préalablement nécessaire que ce dernier se perçoive un avenir, il faut alors s'interroger sur la perception de soi par rapport au temps qui passe (où suis-je par rapport à ma naissance et par rapport à la mort ? vois-je la fin mon existence ? et si oui, est-elle proche ?).

Notre approche du rapport à l'avenir demeure donc large et peut s'apparenter à l'orientation future au sens de Thiébaud (2000) selon qui cette dernière correspond au « terme générique sous lequel nous classons les concepts et les notions possédant une implication future comme le lieu de contrôle, l'anticipation, la planification ».

Maintenant que nous avons délimité la conception de l'avenir que nous utilisons, il nous reste à voir les possibles approches du vieillissement et des spécificités des personnes âgées auxquelles nous pouvons nous référer pour définir l'objet de notre recherche :

a.3. L'étude du vieillissement et des spécificités des personnes âgées en gestion.

Il semble qu'en dehors du marketing, les questions relatives au vieillissement et aux personnes âgées soient longtemps restées secondaires. Néanmoins, le vieillissement de la population active et la pression pesant sur les entreprises pour intégrer des salariés âgés ont conduit à un gain d'intérêt pour ces questions dans le champs des ressources humaines (Marbot, 2001 ; cahier spécial « Management des seniors » de la revue *Management et Avenir*, 2006). Par ailleurs, les recherches au croisement de la finance et de la stratégie, souvent liées à la finance organisationnelle initiée par Jensen et Meckling (1976), ont cherché à voir l'effet de l'âge de certaines parties prenantes de l'entreprise. Aussi, elles ont étudié les conséquences de l'âge des dirigeants (Dechow et Sloan, 1991 ; Eaton et Rosen, 1983 ; Paquerot, 1997) ou celui des actionnaires (Pettit, 1977 ; Graham et Kumar, 2006), notamment en lien avec l'horizon temporel des investissements et les risques pris (Garaudel, 2003). Il convient toutefois de noter une limite majeure de ces recherches : elles ne s'intéressent en général qu'à des personnes dites « âgées » encore dans l'entreprise mais qui ont le plus souvent moins de 65 ans. Il en découle que la spécificité des personnes âgées est alors généralement réduite aux pertes de capacités productives, à l'anticipation de la retraite et à ses conséquences pour l'individu et pour l'entreprise (notamment, sa transmission patrimoniale et le transfert des compétences acquises par ses anciens salariés).

Dans le cas du marketing, les recherches ont d'abord porté sur la spécificité des personnes âgées en matière de traitement de l'information (Schiffman en 1971) puis des différences générationnelles de goûts (Martin, 1975), introduisant ainsi le problème de l'attribution causale de la spécificité de cette population : provient-elle d'un effet universel lié à l'âge lui-même ou bien vient-elle des différences d'expériences accumulées durant des

contextes historiques distincts ? Ce problème, soulevé par Rentz et Reynolds (1991) est commun à l'ensemble des sciences sociales et demeure en pratique difficile à résoudre tant les deux effets peuvent se mêler (Attias-Donffut, 1988). Dans notre cas, nous pensons avoir à faire à une évolution assez universelle. Même si le rallongement de l'espérance de vie à 60 ans au cours des dernières décennies (Pison, 2005) a pu affecter la perception de l'avenir des personnes âgées, il s'agit plus de la poursuite d'une évolution retardant le raccourcissement de l'horizon temporel que d'un changement de nature qualitative de la perception de l'avenir : les âges où l'on devient parent, grand-parent, où l'on commence à se sentir vieux et où l'on devient dépendant, sont retardés, mais les problèmes liés à l'anticipation de la fin de vie, de la mort et du rapport aux autres, demeurent en des termes similaires de ceux des précédentes décennies. Aussi, nous suivrons l'avis du philosophe Marc Crépon (2007) qui nous dit que si « *Le rapport que chacun entretient avec sa propre finitude est singulier (...). pourtant il n'est rien que nous n'ayons davantage en commun* ». En revanche, on peut penser que l'institution de la grand-parenté et la raréfaction des foyers où coexistent trois générations ou plus (Gourdon, 2001), a dû affecter, dans une optique plus historique (en comparant à une situation prévalant au début du XX^{ème} siècle, par exemple), le contexte matériel et effectif dans lequel les individus âgés envisagent leur avenir.

L'objet d'étude semble donc évoluer dans le temps et son lien avec l'âge chronologique est relativisé. On voit alors poindre pour toute recherche sur les personnes âgées la question de la définition de son sujet : qui rentre dans cette catégorie ?

- Une première réponse a consisté à rechercher des événements marquant une transition dans la vie. Les événements les plus souvent considérés pour l'entrée dans le « 3^{ème} âge » furent le passage à la retraite, le départ des enfants du foyer et l'acquisition du statut de grand-parent : Le départ à la retraite implique une baisse des revenus, une réallocation de la ressource temporelle et un changement des relations sociales. Ses effets sur les comportements de consommation ont notamment été montrés par Hans-Tamaro (2006). Le départ des enfants, événement généralement antérieur (Observatoire de la caisse d'épargne, 2004), correspond principalement à une approche en terme de cycle de vie du foyer (Gilly et Ennis, 1982 ; Schaninger et Danko, 1993 ; Wells et Gubar, 1966). Quant au statut de grand-parent il s'agit d'un événement influençant la perception de l'avancée en âge (Attias-Donffut et al., 2002 ; Kaufman et Elder, 2003) et qui modifie les rôles sociaux de l'individu. Dans cet optique, le seuil de 50 ans a parfois été avancé comme premier seuil discriminant (Tongren, 1988 ; Yoon, 2009).

- Un deuxième type de solution a visé l'évaluation directe de la perception qu'avaient les individus de leur âge. Les chercheurs ont alors défini un âge cognitif (Barak et Schiffman, 1980) puis une tendance d'âge subjectif, i.e. la propension à se percevoir plus jeune ou plus âgé que la réalité (Guiot, 2001).
- Une troisième réponse a été, non de s'intéresser à la spécificité d'une population particulière, mais d'étudier le processus de vieillissement qui caractérise la seconde moitié de la vie (Guiot, 2006). Le vieillissement a pu être défini comme étant « l'ensemble des développements et changements, au cours du temps, des fonctions de l'organisme, pertes et gains, et la perception résultant de ces mutations » (Austad, 1997). On limite souvent la portée de ce processus à une population âgée de plus de 60 ans, seuil à partir duquel se manifestent les effets les plus sensibles du vieillissement (Lambert-Pandraud, 2000 ; Guiot, 2006), il s'agit là d'un seuil chronologique indicatif qui ne présage pas de la vitesse du vieillissement.

Ces trois approches semblent se compléter, en nous amenant à définir notre objet de recherche par rapport à un processus, le vieillissement, dont l'étude devient pertinente à partir d'un certain âge, et dès lors que certains événements conduisent l'individu à se percevoir comme étant engagé dans une nouvelle phase de sa vie.

b) L'intérêt de la focalisation sur les choix patrimoniaux.

Comme l'indique Bodier (1999), le vieillissement, indépendamment de l'effet de génération et des différences de goûts liées (Schindler et Holbrook, 1993), affecte de nombreux choix de consommation. Cela s'explique par les évolutions psychologiques que nous venons d'évoquer et par des changements des besoins physiologiques (Bodier, 1999). Parmi ces choix affectés par l'avancée en âge, un type nous a semblé mettre plus particulièrement en évidence le rôle du rapport à l'avenir et éclairer les spécificités des personnes âgées : les choix patrimoniaux, c'est-à-dire les choix concernant d'une part l'évolution de la masse d'épargne, et d'autre part la structure du patrimoine, notamment ce qui touche les placements financiers. Il s'agit d'un type de choix fortement impliquant (Aldlaigan et Buttle, 2001 ; Simon et Einsegerich, 2007), ce qui devrait se traduire, lors de la prise de décision, par des processus de recherche d'information plus extensifs et centrés sur les caractéristiques utilitaires des produits (Ben Miled-Chérif, 2001). Ceci pousse à considérer l'importance des attributs temporels de ces produits au cours du processus d'achat. La

focalisation sur l'issue des décisions patrimoniales des personnes âgées s'explique notamment par ses enjeux qui sont d'ordre sociétaux, managériaux et académiques :

b.1. Les enjeux sociétaux et managériaux.

D'un point de vu sociétal et managérial, trois points ont retenu notre attention : l'allocation et la transmission de l'épargne, la relation des banques avec leurs clients âgés, la gestion de la dimension temporelle de la relation client.

b.1.1. Allocation et transmission de l'épargne.

Les choix patrimoniaux des personnes âgées représentent un enjeu économique et politique lié à la forte concentration patrimoniale sur les plus de 60 ans (40,7 % de la valeur totale des valeurs mobilières était en 2004 détenue par les plus de 65 ans et 20,6 % par les 56-65 ans selon Gest et Grandjean pour la Banque de France, 2005⁷). Le patrimoine de cette population où la part des valeurs mobilières est surreprésentée, a un rôle dans le financement de l'économie et dans les politiques de répartition des revenus. Cela est notamment vrai dans l'optique des solidarités inter générationnelle, comme l'a illustré la commission Attali sur la croissance économique (2007) en pointant le rôle des transmissions patrimoniales qui ont représenté en l'an 2007, près de 47 milliards d'euros en successions et 57 milliards d'euros de donations et d'aides financières (Arrondel et Masson, 2008 ; recalculé sur la bases des chiffres du PIB 2007 selon l'INSEE). Par ailleurs, l'enjeu sociétal de la transmission patrimoniale porte également sur le rôle qu'elle a dans la reproduction inter générationnelle des inégalités (Arrondel et Grange, 2004) et sur la fixation de la fiscalité successorale (Allègre, 2007).

b.1.2. Relation des banques avec leurs clients âgés.

Le secteur bancaire, principal secteur économique dans la gestion de l'épargne, a été assez critiqué au cours des dernières années pour ses pratiques de vente de placements

⁷ Minodier et Rieg (2004) constatent aussi une détention élevée de bien immobiliers : 76 % des retraités possèdent un logement contre une moyenne nationale de 59 % en 2002. En termes d'âge, les taux de détention sont les plus élevés entre 55 et 79 ans.

(notamment en incitant les conseillers à vendre des placements indépendamment des besoins des clients). Cette situation a conduit le gouvernement à commander le rapport Delmas-Marsalet (remis en novembre 2005). Ce dernier a notamment conclu à la nécessité de mieux informer, conseiller et cibler les clients en fonction des produits proposés. Les difficultés des banques seraient les conséquences indirectes de la recherche de baisse des coûts (Badoc, 2005, 2006). En effet, cela aurait conduit à réduire le personnel au contact des clients et entraîné de mauvais usages des outils de GRC (Gestion de la Relation Client), devenus de plus en plus complexes (ibid.). Dans le cas des personnes âgées, les enjeux relationnels sont d'autant plus importants que le vieillissement conduit à une réduction de la plupart des capacités cognitives permettant de traiter les informations (Lambert-Pandraud et al., 2005), phénomène qui pourrait notamment expliquer que les personnes âgées soient surreprésentées parmi les victimes de ventes frauduleuses (Goldberg, 2009, dans le cas des Etats-Unis). En outre, un nombre important de personnes arrivent à la retraite en ayant surestimé le montant de leur pension, ce qui n'est pas sans poser des problèmes financiers (Baromètre 2005 du Club de l'Epargne Salariale, cité par Les échos, 2005⁸). Tous ces éléments attestent d'un plus grand risque de vente inadaptée aux besoins des personnes âgées en matière de produits financiers.

b.1.3. La gestion de la dimension temporelle de la relation client.

Le domaine financier, avec des produits dont la finalité est le transfert inter-temporel de ressources, paraît bien illustrer les enjeux et les difficultés de la mise en place du volet « temporel » de l'approche relationnelle dans les services (Grönroos, 1990) : les offres proposées nécessitent outre une connaissance détaillée des caractéristiques du client, une gestion de ce dernier sur un horizon temporel long. Or, le rapport Delmas-Marsalet (2005) préconise en plus de la personnalisation des offres, une amélioration du service après-vente avec notamment un suivi des modifications des caractéristiques des placements souscrits ; éléments qui suggèrent de possibles progrès en matière de gestion sur la longue durée des relations avec la clientèle des particuliers. Mais une telle évolution se heurte à la forte rotation des conseillers-clientèle qui limite l'instauration d'une relation de confiance avec le client et une bonne connaissance de ce celui-ci (Gatfaoui, 2007). Ce dernier auteur suggère d'ailleurs

⁸ Le ratio anticipé [pension / dernier salaire] (taux de remplacement) serait estimé par les cadres « seniors » en moyenne à près de 67% alors qu'il n'est que de 57%.

comme solution d'intégrer dans les bases de données clients plus d'informations qualitatives. La nature de l'horizon temporel du client nous semble être une des informations « qualitatives » susceptibles d'être prises en compte.

b.2. Les enjeux théoriques :

D'un point de vue théorique, trois points nous paraissent essentiels :

Le premier intérêt de l'étude du rapport à l'avenir dans le cadre des choix financiers, est la mise en parallèle de deux approches du temps : l'une plutôt économique et objective considérant le temps comme une ressource économique (quand on prête de l'argent, on vend du temps et non de l'argent, puisque l'argent est finalement rendu), l'autre plutôt psychologique et subjective avec un temps considéré comme un lieu de projection d'évènements, de projets et de rêves. On retrouve ainsi les deux conceptions du temps de Bergadaà (1987) : le temps fonctionnel et le temps perspective. Pour la banque, la durée du placement va correspondre à une ressource, tandis que pour l'épargnant (ou « le désépargnant », s'il emprunte), il s'agira d'un avenir dans lequel il se projette.

Un deuxième intérêt, encore plus important, nous semble-t-il, réside dans la compréhension des effets du vieillissement sur le rapport à l'avenir et les choix de consommation qui en dépendent. Différents économistes (Ameriks et al., 2003 ; Arrondel et al., 2004 ; Lusardi et Mitchell, 2007) ont constaté les limites des théories économiques pour expliquer les comportements d'épargne et se sont intéressés par conséquent à des variables traduisant le rapport individuel à l'avenir. Les recherches en marketing ont également mis en évidence le rôle du rapport au temps dans des choix à caractère financier (Bergadaà, 1991 ; Sarabia-Sanchez, 2005 ; Walsh, 1995). Pourtant, alors que de nombreux travaux ont montré un changement du rapport au temps chez les personnes âgées, rares sont les études qui se sont intéressées spécifiquement à l'effet du changement de rapport à l'avenir lié au vieillissement sur les décisions patrimoniales.

Enfin, à un niveau plus abstrait, l'interrogation sur le rapport à l'avenir, implique une recherche de clarification des nombreux concepts inclus dans cette notion, multiplicité soulignée à la fois en psychologie (Thiébaud, 1998) et en marketing (Bouder-Pailler et Le Doeuff, 2000).

c) Délimitation de la population étudiée et question de recherche :

La décision de se focaliser sur les choix patrimoniaux nous conduit à définir les personnes âgées par rapport à un événement particulier : la retraite. En effet, si la cessation d'activité comme la grand-parenté contribue à modifier le réseau social de l'individu et affecte son identité, elle a en outre l'intérêt de constituer un changement économique majeur puisque la nature et le montant du principal revenu changent (d'un salaire ou d'un résultat d'activité professionnelle, on passe à une pension dont le montant est à la fois plus stable et significativement inférieur⁹). A cet égard, il faut noter qu'un autre événement aurait pu être choisi eu égard à ses conséquences économiques : le départ du dernier enfant du foyer. Néanmoins, il nous a paru marquer une rupture moins nette, tant du point de vue de l'identité que du point de vue économique, dans la mesure où les parents continuent généralement de soutenir financièrement leurs enfants après que ces derniers aient quitté le foyer parental (Albertini et al., 2007 ; Attias-Donfut et al., 2002).

Question de la borne d'âge supérieure :

Différents travaux différencient, en fonction de leur âge, plusieurs catégories de personnes âgées avec notamment une distinction entre les moins et les plus de 75 ans (Lambert-Pandraud, 2000 ; Observatoire Caisse d'Epargne, 2004). Ce seuil est notamment lié à l'accélération du vieillissement. En même temps, comme nous l'avons indiqué plus haut, les auteurs indiquent que l'âge ne constitue qu'un critère approximatif. Aussi, dans la mesure où ce qui nous importe est la pertinence de la question du choix patrimonial, nous avons préféré choisir une limite définie par un niveau d'autonomie décisionnelle plutôt que par un âge chronologique. Nous en faisons donc une question principalement méthodologique (nous y revenons dans le chapitre IV).

⁹ Selon le site gouvernementale retraites.gouv.fr, le taux de remplacement « plein » (pour un salarié ayant cotisé à taux plein au moment de la liquidation de ses droits à la retraite) est de 77% pour les fonctionnaires et varie de 35 à 80 % dans le privé. Selon l'OCDE (2007), le taux de remplacement effectif moyen en France serait de l'ordre de 52%.

Les éléments précédemment cités justifient à nos yeux la question de recherche initiale¹⁰ qui guide notre thèse :

Quelle est l'influence du rapport à l'avenir sur les choix patrimoniaux des retraités de plus 60 ans¹¹ ?

Répondre à cette question implique de traiter trois sous-questions :

- Quels sont les déterminants des choix patrimoniaux des retraités de plus de 60 ans ?
- Le rapport à l'avenir fait-il partie de ces déterminants ?
- Si, le rapport à l'avenir a bien une influence sur les choix patrimoniaux, comment s'exerce-t-elle ?

Le traitement de ces questions et les objectifs que nous pouvons nous assigner dépendent du cadre épistémologique (Perret et Séville, 2003). En effet, ce dernier permet de définir la nature de la connaissance produite (lien entre le chercheur et son objet), le but principal de la recherche (expliquer, comprendre ou construire ?), et les critères de validité utilisés (ibid.). Nous exposons alors le choix de notre paradigme épistémologique :

d) Choix du paradigme épistémologique.

Sans vouloir prendre position sur les débats de l'épistémologie contemporaine, il nous semble utile d'exposer notre posture et les raisons qui au regard du sujet et de la question à l'origine de la présente recherche, nous ont conduit à la choisir. Une telle clarification ne peut que soutenir la cohérence du travail scientifique que nous prétendons mener.

Perret et Séville (2003) indiquent que les sciences de gestion disposent de trois grands paradigmes alternatifs : positiviste, interprétativiste et constructiviste. Nous expliquons ici

¹⁰ A la suite de la première partie de la revue de la littérature, nous verrons qu'il apparaît nécessaire de se restreindre à l'étude des choix financiers pour garder une homogénéité minimale de l'objet de recherche.

¹¹ Le statut de retraité et le seuil de 60 ans sont ici plus considérés comme des repères du vieillissement subjectif que comme des frontières absolues de notre champ d'étude.

notre choix de suivre une démarche hypothético-déductive relevant d'un positivisme critique (Popper, 1963)¹² .

Nous rappellerons d'abord ce qui définit ce paradigme choisi puis nous regarderons les limites possibles mises en avant par les tenants des paradigmes concurrents.

d.1. Bref rappel sur le paradigme positiviste.

La démarche positiviste peut être reliée à l'aspiration à l'unité des sciences d'Auguste Comte (1844). La recherche vise alors à élaborer des hypothèses à partir de théories aussi peu contextualisées que possible afin d'assurer une certaine généralisabilité des résultats obtenus. Par ailleurs, la connaissance ainsi produite doit être cumulable afin de pouvoir servir de point de départ à d'autres approfondissements. En sciences sociales, un postulat « fort » du paradigme positiviste est celui de l'indépendance du chercheur par rapport à l'objet étudié et donc l'existence de ce dernier de façon indépendante. On est proche ici de l'idée de Durkheim (1894) de « fait social ». En remontant plus loin dans la généalogie du paradigme positiviste, on retrouve l'ambition universaliste de la science¹³ (Hegel, 1821 ; 1983) et l'idée d'une séparation (ici temporelle) entre l'objet et son étude (ibid.). Cette dernière peut être résumée par la citation de Hegel : « Ce n'est qu'au début du crépuscule que la chouette de Minerve prend son vol. ». La science étudie un phénomène avec lequel elle ne peut interagir (Blondel, 2007).

Sur un plan plus pratique, le paradigme oriente la manière de valider les résultats de la recherche. Suivant Popper (1963) qui a plaidé pour une approche déductive, nous considérons qu'une hypothèse doit pouvoir être infirmée pour être scientifique, et que tout test de cette hypothèse ne peut que la corroborer, c'est-à-dire confirmer qu'elle est présumée vraie jusqu'à preuve du contraire (infirmation).

¹² Critiquant les prétentions du positivisme logique qui admet une approche empirique inductive, la posture de K. Popper insère la démarche scientifique dans un contexte historique où la vérité scientifique devient une « convention adéquate » acceptée jusqu'à sa réfutation. On parle aussi parfois de posture « post-positiviste ».

¹³ Chez Hegel, la philosophie a pour projet d'être une « science totale » (Collin, 2000).

La présentation de ces éléments du paradigme positiviste dévoile en creux deux grands types de critiques possibles. Nous les exposons ci-dessous en y répondant dans le cas particulier de notre recherche :

d.2. Critiques du paradigme positiviste et réponses dans le cas de notre thèse.

Le premier type concerne le postulat d'unicité des lois scientifiques et la logique déterministe associée. La prétention à la validité universelle des résultats de recherches est critiquée par les approches issues du constructivisme social. Ces dernières insistent sur la nature subjective, contextuelle et historique des faits scientifiques (Le Moigne, 1994 ; 1995). Dans l'épistémologie constructiviste, l'objectivité de la connaissance scientifique se heurte au fait que nos connaissances se fondent sur des représentations cognitives. Les critiques constructivistes du positivisme vont avoir un écho plus particulièrement en sciences sociales lorsque ces dernières traitent de catégories issues de constructions sociales (Pinker, 2002) ou de « faits institutionnels » par oppositions aux faits bruts (Searl, 1995).

La question de recherche, portant sur le « rapport à l'avenir », pourrait suggérer une approche interprétativiste centrée sur la compréhension de la vision qu'ont les individus de l'avenir. Il faut alors préciser que notre réponse va traiter le rapport à l'avenir non comme un ensemble d'interprétations individuelles de l'avenir mais comme des caractéristiques individuelles qui peuvent s'exprimer dans les discours sans s'y confondre. Notre travail consistera alors à rechercher les régularités sociales par-delà les différences de conceptualisations entre les individus et le chercheur (Huberman et Miles, 1991).

Le second type de critique porte sur la supposée indépendance entre le chercheur et l'objet qu'il étudie. Pour les constructivistes, la connaissance scientifique résulte d'un processus guidé par l'intentionnalité du chercheur (Le Moigne, 1995). Cette limite peut, nous semble-t-il, affecter notre démarche par deux canaux :

- Par les effets sur tests que nous pourrions faire de nos hypothèses : comme nous le verrons au sujet de la méthodologie, quelle que soit la façon de tester les hypothèses, nous serons soumis à des biais liés à l'interaction entre les sujets étudiés et le chercheur. Nous devons donc nous atteler à limiter et à contrôler ces biais.
- Par l'inévitable intentionnalité du chercheur. Sur ce point, nous rappellerons que dans le paradigme positiviste, les critères de validation doivent permettre de rendre le résultat

indépendant des intentions des chercheurs. L'intentionnalité s'exprimera aussi au travers du choix même de l'objet étudié. Sur ce point, l'aspect au moins partiellement itératif de toute démarche de recherche peut conduire à réviser la problématique au cours du processus de recherche (Quivy et Campenhoudt, 1995). Cela va notamment impliquer que l'objet de recherche va dévoiler ses enjeux au fur et à mesure du travail de thèse.

La question de recherche et la posture épistémologique de la thèse ayant été posés, nous pouvons exposer les contributions attendues et les objectifs que nous assignons à cette recherche :

e) Objectifs et contributions attendues de la recherche.

Nous avons déjà évoqué les enjeux du sujet, nous présentons maintenant, les objectifs et les contributions attendues dans le cadre spécifique de cette thèse. Ils sont de quatre types : théoriques, managériaux, méthodologiques et sociétaux :

e.1. contributions et objectifs théoriques :

Un objectif est préalable à tous les autres : celui de la clarification conceptuelle des variables tournant autour de la notion de « rapport à l'avenir ». Nous espérons pouvoir contribuer à mieux distinguer les variables utilisées lorsqu'on évoque l'« orientation future » de l'individu, notamment dans leur utilisation en marketing. Une fois cet objectif atteint, nous serons amenés à montrer, d'une part, comment le vieillissement modifie le rapport à l'avenir des individus et, d'autre part, à voir si ce rapport à l'avenir influence effectivement les choix patrimoniaux. Ces différents objectifs devraient aboutir à une meilleure explication des choix financiers au cours du vieillissement, phénomène que les théories économiques n'expliquent que très imparfaitement (Arrondel et al., 2004 ; Dauriol, 2006). Plus largement, nous pensons que cette thèse peut contribuer à l'émergence d'une typologie des consommateurs âgés fondée sur leurs motivations liées à l'avenir, complétant ainsi le travail de Tamaro-Hans (2006) qui a réalisé une typologie des comportements de consommation retraités.

e.2. contributions et objectifs managériaux :

Les objectifs initiaux visent à faciliter la mesure de l'horizon d'investissement de l'épargnant d'âge avancé. Cela aiderait la communication en matière de placements lorsqu'elle cible cette population et aiderait à la segmenter en fonction du rapport à l'avenir. Au final, la qualité des conseils adressés aux clients des banques pourrait être améliorée. En complément nous pensons que cette recherche pourrait aussi éclairer les managers sur la perception du risque des placements par les épargnants âgés et par conséquent les aider à mieux gérer les risques de déception face aux fluctuations des marchés financiers.

e.3. contributions et objectifs méthodologiques :

Cette thèse devrait permettre d'aboutir à une mesure plus complète du rapport à l'avenir au cours du vieillissement. A cette fin, en lien avec une redéfinition de la Valence de la Perspective Future, nous développerons une échelle visant à évaluer le rapport à l'avenir en prenant en compte le contenu de la représentation de l'avenir des personnes âgées, élément mis de côté par les échelles psychométriques précédentes. La construction et le développement de l'échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées est à ce titre, la principale contribution méthodologique attendue de cette thèse.

e.4. contributions et objectifs sociétaux :

A l'heure où se posent des questions quant au mode de financement du risque de dépendance et où l'idée d'un prélèvement successoral est évoquée (Le Monde, 2008), nous pensons pouvoir donner une évaluation de l'importance perçue de ce problème par la personnes directement concernées et voir si elle a un effet sur les comportements d'épargne. D'autre part, notre thèse devrait aboutir à des recommandations pour encourager une réorientation de l'épargne des personnes âgées vers l'actionnariat alors que la France est en retrait sur ce sujet (Landier et Thesmar, 2005). D'autant que la chute des cours boursiers n'a pu qu'accentuer la méfiance des épargnants à l'égard de l'offre de placements. Enfin dans une optique plus exploratoire, nous serons sans doute en mesure d'enrichir la réflexion sur l'explication des décisions afférentes à la transmission patrimoniale (*Transmettre ou non ? et si oui : à qui ?*).

f) Le plan de la Recherche.

Dans un premier temps, nous essaierons de voir comment les recherches passées ont expliqué les choix patrimoniaux des personnes âgées (partie I). Nous mettrons alors en évidence les éléments déjà étudiés et ceux, liés au rapport à l'avenir, qui méritent approfondissement. Nous nous focaliserons ensuite sur les conceptualisations possibles du rapport à l'avenir, leurs liens avec le vieillissement et avec les choix d'épargne (chapitre II). Nous serons ainsi en mesure de proposer un cadre conceptuel et de formuler les hypothèses (chapitre III). Cela nous conduira à nous intéresser aux questions de méthodologie de la mesure (chapitre IV), avant de déterminer les méthodes d'analyse des données et de discuter des résultats (chapitre V). Enfin nous évoquerons les implications de cette recherche, ses limites et les possibles prolongements (Conclusion).

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées

L'argent ne rachète pas la jeunesse.

Proverbe chinois

Il faut dépenser quand on est jeune l'argent qu'on aura quand on sera vieux.

Sacha Guitry

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.



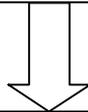
Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Section 1 : Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.



Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.



Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.



Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

INTRODUCTION Du CHAPITRE I

Le but de notre thèse est de voir comment le rapport à l'avenir pouvait contribuer à l'explication des choix patrimoniaux des personnes âgées. La compréhension du rôle du rapport à l'avenir dans ces choix implique au préalable de mieux connaître la nature même de ces choix en lien avec le vieillissement. Or, les choix patrimoniaux renvoient par essence au rapport à l'avenir. En effet, comme nous allons le voir plus en détail dans ce chapitre, un choix patrimonial conduit à arbitrer entre le présent et l'avenir, entre soi et les générations suivantes, entre la certitude et la prise de risque. C'est donc un choix lié par nature au rapport à l'avenir.

Pour autant, on ne peut comprendre les choix patrimoniaux des personnes âgées sous le seul angle du rapport à l'avenir et de l'approche psychologique liée. Les choix patrimoniaux sont aussi liés à la situation économique présente des personnes âgées. Ce premier chapitre va donc s'intéresser aux aspects les plus concrets du choix patrimonial et au contexte « matériel » (physiologique, économique, historique et sociologique) dans lequel ils s'insèrent.

Pour étudier ce contexte « matériel », notre première tâche est d'explicitier ce que nous entendons par « choix patrimoniaux ».

Etonnamment, le seul fait de parler de « patrimoine », renvoie étymologiquement à la transmission : le terme vient du latin *patrimonium* qui désigne ce qui vient du père¹⁴ (que l'on distinguait du *matrimonium* qui lui, désigne, ce qui vient de la mère et qui donne l'adjectif *matrimonial*). La notion de patrimoine renvoie ainsi à la transmission familiale voire à l'identité, au travers de la filiation.

Aujourd'hui, le terme peut désigner des éléments matériels ou intangibles divers qui ont en commun une transmission inter-générationnelle. On parle de patrimoine génétique, de patrimoine naturel ou écologique, de patrimoine culturel voire de patrimoine gastronomique. Notre recherche, quant à elle, se limite au sens juridique et économique du patrimoine d'une personne physique.

On retiendra notamment la définition juridique du patrimoine de Planiol (1899) selon qui il s'agit de « l'ensemble des droits et obligations d'un individu **appréciables en argent** ».

¹⁴ Dictionnaire de l'académie française, 8^{ème} édition (1932-1935).

L'idée de valeur pécuniaire semble toujours prévaloir puisqu'elle se retrouve également chez Fontaine (1998) pour qui la notion de patrimoine renvoie à « *l'aptitude de toute personne à être titulaire de droits et obligations évaluable en argent* ».

Dans une approche strictement économique, on citera le système européen de comptabilité (SEC 95) qui retient la définition suivante : « *biens corporels ou incorporels servant de réserve de valeur sur lesquels des droits de propriété peuvent être exercés, individuellement ou collectivement, par des unités institutionnelles et dont la détention ou l'utilisation au cours d'une période déterminée peut procurer des avantages économiques à leurs propriétaires.* ». Ici l'INSEE précise d'ailleurs que ces avantages économiques sont « *les revenus primaires (excédent d'exploitation en cas d'utilisation propre, revenus de la propriété en cas d'utilisation par des tiers) tirés de l'utilisation de l'actif et, d'autre part, le montant qui pourrait être obtenu en cas de cession ou de liquidation, montant qui inclut les éventuels gains ou pertes de détention.* ».¹⁵

Malgré ces limitations, il est utile de garder en tête que le patrimoine peut être conçu et perçu au-delà des éléments directement évaluables monétairement. Aux yeux d'un individu, il peut évoquer pratiquement tous les éléments transmissibles : il n'y a à priori pas de raison pour qu'une personne donnée raisonne uniquement sur la base d'éléments monétaires lorsqu'elle réalise des choix patrimoniaux.

Plus concrètement, en nous référant aux catégories explicitement incluses et exclues par l'INSEE dans son calcul du patrimoine des ménages (2006), nous pouvons distinguer au sein du patrimoine économique d'une personne, différentes catégories d'actifs :

- la résidence principale,
- l'immobilier de rapport,
- les placements financiers,
- les actifs professionnels,
- les biens durables (exclus du calcul),
- les bijoux et les œuvres d'art (exclus du calcul).

Tous ces éléments constituent le patrimoine brut ; lorsqu'on en déduit les dettes, on obtient le patrimoine net.

¹⁵ http://www.insee.fr/fr/indicateur/cnat_annu/cnat_ajouts.htm#TOME.

Compte tenu de notre définition des personnes âgées qui intègre le critère de la retraite, nous pouvons exclure les actifs professionnels de notre champ d'investigation.

L'existence de différents types de composants possibles du patrimoine explique en partie pourquoi nous parlons de choix patrimonial : le choix peut en effet être défini comme l'action de « *Prendre une personne ou une chose de préférence à une autre, à plusieurs autres.* »¹⁶. Il n'y a donc pas de choix sans l'existence d'alternatives rivales.

Nous avons préféré parler de choix plutôt que de décision car le premier terme renvoie au résultat tandis que le second évoquerait plutôt le processus. D'ailleurs, Tabatoni et Jarnioux (1975), à propos de la décision, insistent sur le fait qu'elle se distingue :

- d'une part, de la programmation qui implique que le choix soit entièrement conditionné par l'information reçue,
- d'autre part, de l'improvisation, lorsque l'individu est forcé de faire un choix alors qu'il ne possède pas les moyens en termes de temps et d'informations, son choix relève de l'arbitraire ou de l'improvisation.

Bien que le processus à l'origine du choix patrimonial détermine, au moins en partie, ce dernier, l'explication du processus lui-même ne constitue pas l'objectif de cette recherche.

Enfin, bien qu'un choix ne nécessite pas forcément une réflexion, conformément à notre définition initiale, il implique la possibilité d'expression d'une préférence individuelle. Cette préférence se situe à deux niveaux :

- Un premier choix porte sur la répartition inter-temporelle et inter-générationnelle du patrimoine. C'est le type de choix que la théorie économique du cycle de vie essaie d'expliquer (Ando et Modigliani, 1963 ; Modigliani, 1988).
- Un second choix porte sur le type d'actifs qui sera utilisé pour réaliser au mieux la répartition précédemment déterminée. Ce second type de choix, plus complexe, nous paraît indissociable du processus qui le détermine, d'autant qu'ici les effets de l'âge portent à la fois sur l'objet du choix et sur la manière dont il est effectué.

¹⁶ Dictionnaire de l'académie française, 8^{eme} édition (1932-1935).

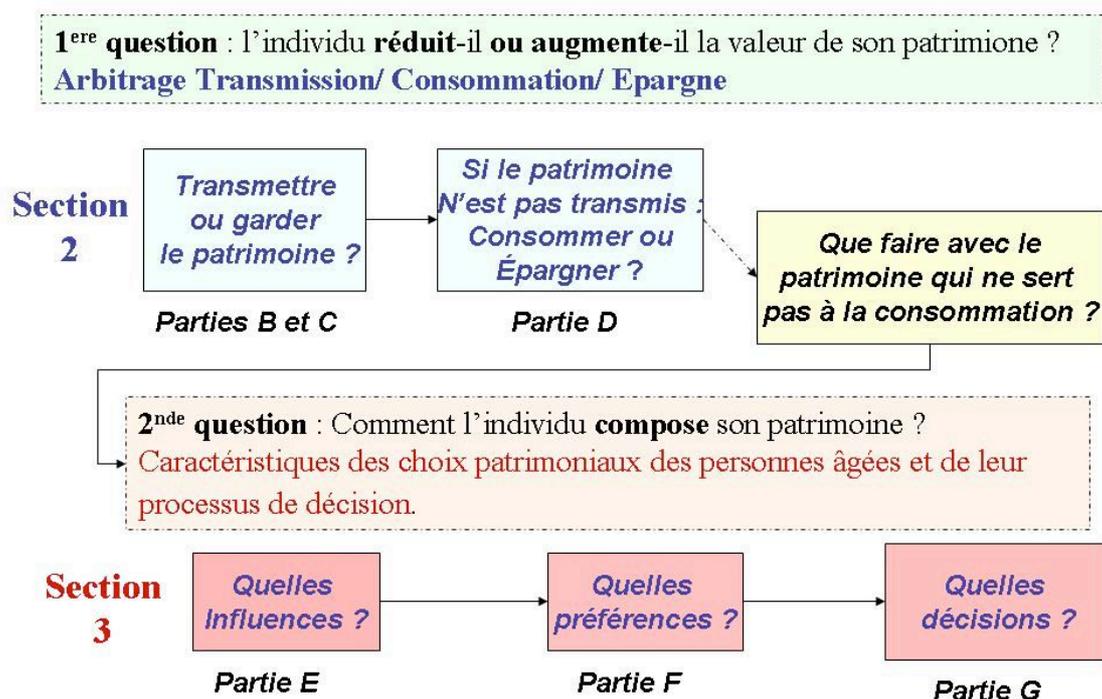
Une fois ces deux niveaux étudiés, nous aurons alors entraperçu l'ensemble des explications des choix patrimoniaux des personnes âgées. Mais pour mieux appréhender le potentiel explicatif du rapport à l'avenir dans les choix patrimoniaux, il nous a semblé pertinent de voir comment les praticiens (conseillers patrimoniaux, banquiers, consultants...) considèrent les spécificités des clients âgés en matière d'épargne. Nous serons alors en mesure de mieux connaître les apports potentiels de la thèse.

Par conséquent, cette première partie est constituée de trois sections :

- L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées. (section 1 correspondant à la seule partie A).
- Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées (section 2 regroupant les trois premières parties).
- L'explication du processus décisionnel et des attributs recherchés par les personnes âgées dans les choix patrimoniaux (section 3 regroupant les parties E, F et G).

Nous résumons l'articulation entre les sections 2 et 3 par le schéma suivant :

Articulation des sections 2 et 3 du chapitre I.



I, 1, partie A : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Les pratiques des professionnels et leurs perceptions des clients âgés mériteraient une recherche exclusive. L'objet de cette partie est bien plus modeste. Il s'agit d'avoir une idée de l'état des pratiques et des discours managériaux. Cela nous aidera à préciser et à orienter les apports possibles de notre thèse. Aussi, cette section est assez courte puisqu'elle est formée d'une seule partie. Elle répond à trois questions :

- Comment les études et les consultants appréhendent les personnes âgées en tant que segment(s), en général, et plus particulièrement en matière de produits financiers ?
- Comment les intermédiaires financiers approchent les clients en générale et les personnes âgées en particulier.
- Enfin, puisque notre thèse a pour but de voir le lien entre le rapport à l'avenir des particuliers et leurs choix patrimoniaux, nous avons voulu recenser les préconisations des intermédiaires financiers en matière d'horizon de placement.

Les réponses à ces trois questions vont correspondre à nos trois sous-parties.

a) Comment sont perçues les personnes âgées en tant que segment(s), en général, et en matière de produits financiers ?

Nous nous appuierons pour répondre à cette question sur :

- les conclusions de deux études publiques portant sur le rapport à l'argent et à l'épargne (OCE¹⁷, Observatoire de la Caisse d'Epargne, 2004 ; Laseroscopie, 2008),
- trois ouvrages de consultants spécialisés sur le marché des « seniors » (Serrière, 2006 ; Stroud, 2007 ; Tréguer, 2007),
- et trois études portant les clientèles « seniors » (Eurostaff, 2004 ; TLB, 2006 ; Senior Strategic, 2009)¹⁸.

¹⁷ Cette abréviation est propre à cette thèse.

¹⁸ Pour ces trois études payantes, nous n'avons eu accès qu'à des éléments partiels.

Nous allons d'abord voir le point de vue des études et des consultants sur la segmentation des personnes âgées et sur les stratégies à adopter en général. Puis nous regarder ce qu'il en est spécifiquement des préférences des personnes âgées en matière d'épargne.

a.1. : Comment appréhender le marché des personnes âgées ?

Lorsqu'on parle de personnes âgées, on note d'abord que les praticiens parlent plutôt de « seniors » ou de « séniors » et que ce terme tend à recouvrir l'ensemble des plus de 50 ans. L'OCE, tout comme Eurostaff retient ce seuil mais indique qu'il peut paraître bas, TLB lui préfère celui de 55 ans. Ce découpage étant assez large, les auteurs tendent ensuite à distinguer des sous-groupes. Les consultants relativisent certes le critère de l'âge mais Serrière et Tréguier y reviennent indirectement en proposant un découpage par génération avec notamment une distinction entre ceux dont la vie active a commencé avant 1945 et ceux entrés dans le monde du travail après cette date. Contrairement aux premiers, les seconds ont bénéficié à plein de la croissance économique de l'après-guerre. Le découpage générationnel permet aussi de communiquer avec des références culturelles qui évitent d'explicitier l'âge de la cible. Tréguier, donne aussi une catégorisation avec quatre classes d'âge : 50-60 ans, 60-75 ans, 75-85 ans, plus de 85 ans. L'OCE retient un seuil séparateur autour de 75 ans, tandis que le cabinet TLB retient le seuil de 65 ans.

Les consultants en marketing, dans leur ensemble, soulignent le manque d'attention portée aux « seniors ». A leurs yeux, les personnes âgées n'intéressent pas assez les entreprises (à l'exception notable du secteur bancaire selon Stroud).

En même temps, ils soulignent une difficulté à s'adresser à cette population en la définissant par son âge. D'une part à cause d'un recul de la vieillesse en fonction de l'âge (les personnes de 60 ans d'aujourd'hui se comportent comme les personnes de 50 ans d'il y a 30 ou 40 ans) et surtout parce que les individus n'aiment pas être identifiés en tant que clients âgés. Aussi, les entreprises qui mettent en avant l'âge des destinataires de leur offre risquent d'aboutir à des erreurs de ciblage. Stroud propose alors une approche « *age neutral* » qui consiste, non à cibler les personnes âgées spécifiquement, mais à éviter des messages qu'elles pourraient percevoir comme les excluant. Serrière cité par Gombert (2007) a une position proche puisqu'il avance que « La solution c'est de faire des produits pour les seniors, sans leur dire directement ». Eurostaff (2004) va plus loin dans ses préconisations : le cabinet conseille non seulement d'éviter d'évoquer l'âge dans la communication, mais aussi de

l'éviter comme variable de segmentation : il préconise le recours à d'autres variables telles que le revenu, les événements de vie, l'état de santé ou la composition du foyer, les trois dernières étant souvent corrélées à l'âge.

Outre le fait que leur nombre est croissant, l'intérêt des personnes âgées comme cible provient selon les consultants du fait qu'elles sont de plus en plus riches, mais les études sur leur rapport à l'épargne montrent que les niveaux de richesse réelle et perçue sont très variables au sein de la population âgée :

a.2. : Les personnes âgées et l'épargne.

Le rapport des personnes âgées à l'épargne a été étudié par trois études qui proposent des typologies d'épargnants. Ces typologies sont complétées par des précisions sur les évolutions observées quant à l'attitude à l'égard de l'épargne.

L'étude Laseroscopie¹⁹ s'intéressant à l'ensemble de la population, a développé une typologie reposant sur la combinaison d'un indice de richesse objective (revenu et patrimoine) et d'un indice subjectif d'aisance sociale. Sur les sept profils identifiés, elle trouve une nette surreprésentation des personnes âgées sur deux d'entre eux, assez distincts :

- Les « désintéressés » : Ils ont peu de revenu et peu de patrimoine. Mais ils sont peu dépensiers, ressentent peu de besoins et sont peu sollicités. L'argent sert à répondre à des besoins élémentaires. Ils rationalisent leurs dépenses.

- Les « précautionneux » : Ils ont un gros patrimoine, mais un revenu moyen, ils s'intéressent beaucoup à leur patrimoine et investissent surtout dans l'immobilier qu'ils perçoivent comme une sécurité face à un avenir angoissant (la représentante de Laseroscopie voit même dans les murs des maisons le rempart recherché face aux menaces de l'avenir).

Les « désintéressés » se distinguent notamment des « précaires » par leur moindre anxiété face à l'avenir et leur moindre frustration.

¹⁹ Etude faite par une filiale commune du groupe Lafayette et de la société de crédit Cetelem.

Les « précautionneux » se démarquent notamment des « aisés » peu inquiets quant à l'avenir et des « frustrés » qui subissent une forte pression à consommer et se comparent beaucoup à leur entourage. Les « frustrés » ont en général des enfants dans leur foyer.

L'étude de l'OCE affine ces résultats en distinguant six profils sur deux axes :

- le potentiel financier.
- l'attitude à l'égard de l'avenir : angoissés et préoccupés contre gestionnaires et prévoyants.

Pour simplifier, les profils de l'OCE correspondent à une combinaison de trois niveaux de potentiel financier et de deux types d'attitudes à l'égard de l'avenir, les potentiels intermédiaires étant en moyenne les plus préoccupés par l'avenir et les forts potentiels, les moins inquiets. Enfin, les profils se distinguent par l'importance accordée à la transmission (caractéristique assez masculine), et par l'objet de la transmission prioritaire : conjoint ou descendants.

Si l'on exclue les groupes composés principalement de quinquagénaires, la typologie de Senior Stragic (2009) ressemble à celle de l'OCE : six profils se distinguant d'abord par la richesse perçue et l'inquiétude quant à l'avenir. Senior Strategic mentionne aussi le niveau d'implication et l'aversion au risque. Ces quatre variables conduiraient notamment à des objectifs différents : garantie des revenus futurs et assurance dépendance pour ceux inquiets quant à l'avenir (les « inquiets » et les « rigoureux »), investissement en actions pour les plus impliqués, peu averses au risque (les « leaders »). A la vue de ces résultats, on peut penser qu'ils correspondent aussi à des différences de choix de banque de la part des clients âgés: le cabinet TLB (2006) a trouvé que selon l'âge et les objectifs patrimoniaux, les banques avaient des profils de clients différents (par exemple : la préférence pour la BNP attire plus les clients âgés ; les clients de Barclays, du Crédit du Nord ou de la Société Générale seraient plus portés que les autres vers la transmission de patrimoine).

Il semble donc qu'au sein de l'ensemble des personnes âgées, les attitudes et les comportements en matière d'épargne, diffèrent non seulement en fonction de l'âge et de la richesse perçue, mais aussi en terme de rapport à l'avenir.

En termes de tendances générales, l'étude de l'OCE et Laseroscopie notent une inquiétude croissante à l'égard de l'inflation. L'OCE précise que cela induit des craintes sur le pouvoir d'achat des retraités. Enfin, l'étude de l'OCE remarque que si les personnes actuelles

continuent à accorder une grande importance à la transmission et à l'aide aux générations suivantes, ces objectifs sont concurrencés par le sentiment de mériter le droit de profiter de la retraite. Cela se traduit selon Eurostaff par une attitude de plus en plus favorable à l'égard de l'endettement. Par ailleurs, l'OCE souligne que les personnes âgées et notamment les femmes, expriment de plus en plus des craintes au sujet de leur autonomie en fin de vie. Ce dernier point est lié à la peur de devenir une charge pour les descendants. Les deux aspirations peuvent donc être vues comme deux conséquences d'une société plus individualiste.

Au-delà de cette perception globale des personnes âgées, nous avons voulu avoir des points de vue plus concrets d'intermédiaires financiers.

b) Quelle est la perception des professionnels de l'intermédiation financière ?

Nous avons interrogé trois intermédiaires en septembre et octobre 2006 : un chargé des grands comptes au Crédit Lyonnais, ancien responsable d'agence ; un ancien commercial Aviva (société spécialisée dans la vente de contrats d'assurance-vie) ; un courtier en placements (indépendant). Les deux premiers, en province, le troisième à Paris. Ces trois entretiens ont été complétés par un entretien avec un haut responsable marketing d'une grande banque française²⁰ en juillet 2009. Nous avons également sollicité un entretien avec un notaire conseillé par la chambre des notaires de Paris. Sans réponse de ce dernier, nous nous sommes orienté vers son ouvrage (Depondt, 1998). La lecture de cet ouvrage nous a conduit à consulter un ouvrage concurrent un peu intéressant pour notre recherche : « Le conseil en gestion de patrimoine » de W. Dosik (2005). L'auteur se définit comme un spécialiste de l'ingénierie patrimoniale et financière.

Les entretiens, de type semi-directif, ont duré entre 20 et 45 minutes. Nous nous sommes appuyés à chaque fois sur un guide d'entretien :

²⁰ L'anonymat a été demandé par la personne interrogée.

Guide d'Entretien semi-directif utilisé en 2006 (entretiens avec : responsable grands comptes au Crédit Lyonnais, ancien responsable d'agence ; ancien commercial Aviva, société spécialisée dans la vente de contrats d'assurance-vie ; courtier en placements indépendant).

- Définition des segments correspondant aux personnes âgées,
- les spécificités perçues des clients âgés,
- les caractéristiques des offres proposées aux personnes âgées,
- pratique commerciales (dont mesures pour éviter que le contentement du client soit vicié),
- intérêt et usage éventuel de la notion d' « horizon temporel ».

Guide d'Entretien semi-directif utilisé le 21 juillet 2009 (entretien avec le responsable marketing d'une grande banque française).

- Définition des segments correspondant aux personnes âgées,
- critères de segmentation et segmentation utilisée,
- spécificités de l'offre destinée aux personnes âgées ? Spécificité de la communication ?,
- différences de comportements et d'attitudes au sein de l'ensemble «personnes âgées»,
- évaluations utilisées de l'aversion au risque et de l'horizon de placement,
- changements des pratiques commerciales induits par la directive MIF (directive sur les Marchés d'Instrument Financiers, appliquée depuis novembre 2007 en France),
- Questions que vous vous posez actuellement.

Nous n'avons pas procédé à une analyse de contenu en profondeur selon les préconisations de Bardin (1993), mais seulement à une catégorisation thématique des différentes séquences de chaque entretien. Cela nous a permis de nous assurer qu'au-delà des réponses à nos questions initiales, l'ensemble des éléments intéressants des entretiens ont bien été pris en compte.

Dans cette sous-partie, nous présentons les résultats des entretiens et des lectures exploratoires de manuels à l'exclusion de ceux liés à l'horizon de placement (thème qui fait l'objet d'une sous-partie spécifique).

b.1. : Les critères d'entrée dans le segment « personnes âgées » :

Si l'âge, avec des seuils à 65 et 75 ans, demeure un indicateur utile notamment dans une logique de segmentation par générations²¹ (responsable marketing d'une grande banque), trois événements sont également avancés :

- La fin du remboursements des emprunts immobiliers est un événements important car il accroît sensiblement le revenu disponible et qu'il s'agit d'une information facile à avoir. Il a été signalé par trois des quatre personnes interrogées.
- Pour le responsable grands comptes, l'élément discriminant qui fait entrer dans la cible « personnes âgées » est le départ des enfants du foyer, cet événement change le mode de vie et les dépenses du foyer.
- Pour le courtier en placements, il s'agit de la retraite car elle conduit à une baisse des revenus et que sa préparation constitue un objectif majeur pour les actifs. Dosik (2005) voit également dans la retraite un événement majeur car il change sensiblement la situation patrimoniale (revenu fixe et stable).

Parmi ces trois événements, le responsable marketing de la grande banque considère que le départ des enfants est un événement plus marquant que le départ à la retraite, mais il reconnaît que le second est une information mieux connue que le premier par les chargés de clientèle.

En complément de la question sur les critères de segmentation, un thème a émergé de l'entretien avec le responsable marketing : le jugement porté sur les principaux cabinets de conseil spécialisés sur le marché des personnes âgées. L'avis porté est assez critique. Le responsable estime notamment que leurs travaux peuvent être utiles pour découvrir un sujet mais qu'ils manquent de rigueur et de profondeur d'analyse. Il leur reproche d'y mettre en partie des « phantasmes et ce qui les arrange ».

Maintenant que nous avons vu comment les intermédiaires délimitaient leurs segments de clients âgés, regardons les offres qui leurs sont destinées.

²¹ Notamment pour distinguer les individus selon l'influence que les événements de mai 1968 a pu exercer.

b.2. : L'offre proposées aux personnes âgées.

Selon les quatre personnes interrogées, l'offre est principalement formulée en fonction du revenu et de l'âge (d'abord, préparation de la retraite, puis, préparation de la transmission du patrimoine). Le responsable grands comptes distingue, outre l'immobilier (utilisé comme instrument fiscal), trois catégories de produits :

- l'offre Précaution et court terme : essentiellement, les livrets.
- l'offre moyen-long terme : Assurances-vie, PEA, PERP²² pour les actifs (mais pas d'épargne logement).
- les montages fiscaux spécifiques pour échapper à l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune).

Cette troisième catégorie renvoie à une façon de distinguer l'offre selon la valeur du client. Le courtier en placements reconnaît ne prendre des clients qu'à partir d'un portefeuille de 50 000 euros. Au Crédit Lyonnais, la « clientèle privée » correspond à ceux qui placent plus de 30 000 euros (Option Finance, 2006). Ces clients se voient proposer une offre plus risquée (avec notamment des titres étrangers) et l'accent est souvent mis sur l'optimisation fiscale ; ici la préparation de la transmission se fait assez tôt. Ces clients se voient proposer des placements conçus par des banques autres que celle qui les conseille (ibid.). Enfin, pour les plus riches d'entre eux (au-delà de 10 millions d'euros de patrimoine financier), existent des « family office », des équipes chargées exclusivement de gérer les avoirs de quelques personnes (ibid.). Pour cette clientèle, l'étude des besoins et des réactions possibles des clients face à différents scénarios de marché est réalisée. Il en découle un coût élevé qui limite selon les responsables de l'activité la démocratisation d'un tel niveau d'adaptation à la demande.

Le responsable marketing estime que dorénavant les 55-65 ans doivent se voir proposer des offres de crédit alors que les chargés de clientèles avaient tendance à les diriger principalement vers de l'épargne dépendance, des conventions obsèques et des placements facilitant la transmission. Or ces offres devraient être réservées aux plus de 65 ans. Pour les plus de 75 ans, le changement de fiscalité a réduit l'intérêt des placements facilitant la transmission (or, les montages facilitant la transmission occupent par exemple près du tiers de l'ouvrage de Depondt, 1998), reste alors à s'occuper de gérer du patrimoine immobilier et à s'assurer des revenus en cas de coup dur, deux problèmes pour lesquels les personnes âgées se

²² PEA : Plan d'Epargne en Actions, PERP : Plan d'Epargne Retraite Populaire.

voient proposés des solutions spécifiques : la vente en viager et le prêt viager hypothécaire (crédit garanti sur la valeur du patrimoine immobilier, autorisé depuis 2006).

Finalement, la variété des offres destinées aux personnes âgées dépend principalement de l'âge, de la richesse et se décline en solutions de court terme (placements liquide et crédits) et de long-terme (Assurance-vie, PEA, PERP, viager, épargne-dépendance et convention-obscène).

Les offres ayant été exposées, il reste à voir comment elles sont vendues...

b.3. : Les pratiques de ventes et les méthodes de conseil.

On présentera d'abord les pratiques de vente / conseil en général, puis on exposera les spécificités des pratiques et méthodes employées avec les personnes âgées.

b.3.1. Présentation générale des pratiques de vente/ conseil.

Dosik (2005) rappelle l'ambiguïté du conseil en gestion de patrimoine : d'une manière générale, le temps et l'expertise nécessaires au conseil sont trop coûteux pour faire du conseil une activité rentable en soi. Aussi, pour l'écrasante majorité des clients, les conseillers sont aussi des intermédiaires qui se rémunèrent via des commissions obtenues sur les placements qu'ils préconisent. Pour autant, Dosik distingue bien une activité de conseil, activité qui trouve son expression la plus pure au travers d'une méthode qu'il appelle « globale » par opposition à des approches « produits » ou « besoins » où le lien entre vente et conseils est plus direct.

Dans les approches « produits », le chargé de clientèle « pousse » un type de placement auprès des clients. Cela s'explique notamment parce que certains placements et certaines enveloppes fiscales ne peuvent être détenues qu'auprès d'une seule institution (exemple : PEL, PEA). En outre, il semble que certains commerciaux aient des objectifs qui les incitent à « pousser » parfois certaines offres pour atteindre des objectifs, ce qu'a reconnu l'ancien commercial AVIVA. Le courtier indépendant a déclaré privilégier certains placements plutôt que d'autres à cause d'écart de commissions, mais il a estimé que les placements choisis correspondaient toujours aux besoins du client.

Dans les approches « besoins », le conseiller essaie de classer le client par rapport à un type d'objectif prédéfini (exemple : achat de la résidence principale, préparation de la retraite, constitution d'une épargne de prévoyance, transmission). Si le client adhère, il se voit alors proposé un « pack » de placements répondant à son besoin (exemple : si le client adhère à l'objectif d'achat de sa résidence principale, il se verra proposer un PEL et un CEL).

Enfin, dans l'approche globale, le conseiller estime la situation patrimoniale et matrimoniale du client, ses objectifs et ses réticences (aversion au risque, aversion à l'endettement), ensuite il lui propose une stratégie patrimoniale et des « solutions » y répondant. Cette approche nécessite selon Dosik (2005) une grande confiance de la part du client et beaucoup de temps. Pour voir si cette approche correspondait à une réalité commune, nous avons rencontré en tant que client deux conseillers patrimoniaux et noté la méthodologie employée :

- un chargé de clientèle à la Banque Postale.
- un conseiller indépendant missionné par Cortal Consort Select.

Dans les deux cas, les entretiens ont été sollicités par les intermédiaires jamais rencontrés auparavant et ont eu lieu à la fin de l'année 2008, donc une fois la directive MIF entrée en vigueur. Il est à noter que dans les deux cas, nous avons demandé si la méthode d'entretien était la même pour tous les clients et nous avons eu une réponse positive. Les résultats qui suivent paraissent donc en grande partie extrapolables aux clients âgés.

Le chargé de clientèle de la banque postale a d'abord évalué la situation patrimoniale par un entretien, puis a posé des questions sur les objectifs et les motifs de non détention de certains types de placements. Il m'a ensuite proposé un certain nombre de placements afin de répondre aux besoins qu'il a identifiés. Sa démarche s'apparente à un compromis entre l'approche besoins et l'approche globale : l'entretien a duré près d'une demi heure et au final les propositions formulées découlent en grande partie d'un schéma normatif auquel répondent des « packs » (« à votre âge, en général, on se préoccupe de constituer...il vous faudrait donc... » ; par ailleurs « vous êtes jeune et vous n'avez pas d'assurance-vie, quand vous aurez 35 ans vous serez contents de pouvoir bénéficier des avantages offerts...quelque soient les évolutions futures vous pourrez toujours changer la structure des supports »).

Le conseiller indépendant missionné par Cortal Consort Select a réalisé deux entretiens, l'un d'un peu plus d'une heure en présence d'un cadre de Cortal Consort, suivi d'un second, une semaine plus tard, de près de 40 minutes. Le premier entretien a eu pour but une évaluation de la situation patrimoniale, des projets, contraintes et préférences en matière

d'épargne. Un questionnaire a été rempli lors de cet entretien. Le questionnaire a formalisé les principaux éléments de l'entretien et a évalué l'aversion au risque et l'horizon de placement au travers de scénarios mais aussi de questions semblant viser le dessin d'un profil d'investisseur (mais avec des items qui, au regard de la théorie, ne sont pas valides, comme par exemple, la prise de risque en matière de conduite). Le second entretien a été l'occasion d'une série de propositions d'offres de placements. Comparées aux propositions de la Banque Postale, celles de Cortal Consort correspondent plus aux préférences déclarées du prospect (aversion au risque, objectif patrimonial).

On constate donc qu'en plus d'un axe différenciant approche produit et approche globale (l'approche besoins étant intermédiaire selon Dosik), il y aurait des approches consistant à suivre strictement les objectifs et les préférences déclarées du client et des approches cherchant à influencer ses objectifs.

b.3.2. Les spécificités des personnes âgées dans les pratiques de vente/conseil.

Trois points sont évoqués. Le premier est commun à l'ensemble de la population, les deux autres différencient, approximativement, les moins et les plus de 70 ans.

Le premier point concerne la nature de la relation avec le conseiller. Pour le responsable marketing, les études menées montrent que les personnes âgées ne demandent pas à avoir des personnes ayant un âge proche du leur. Bien que des jeunes conseillers risquent d'avoir plus de mal à percevoir les questions que se posent les clients âgés, la compétence perçue prime. En outre, mettre des conseillers âgés pourrait être mal vu par des personnes qui se sentent jeunes. Dosik (2005) met aussi en garde contre la tentation d'une recherche d'empathie forte avec le client. Pour lui, l'aspect affectif résultant de la relation risque de nuire au recul nécessaire à un bon conseil.

Dans le cas des plus de 75 ans, un risque évoqué est celui d'abuser des personnes âgées non conscientes des conséquences de leurs décisions financières (risque à partir de 70 ans selon le responsable du Crédit Lyonnais). Il explique avoir dans sa banque des procédures pour que les commerciaux s'assurent que les clients âgés aient bien compris les caractéristiques des placements achetés et préviennent leur responsable en cas de doute.

Enfin, l'aspect intergénérationnel des moins de 70 ans a été souligné par la responsable marketing : ils constituent une génération pivot permettant de toucher à la fois les plus jeunes

et les plus âgés : pour les premiers, en abondant des placements, ils permettent l'arrivée de nouveaux clients, sur les seconds, ils ont souvent une influence majeure en matière de gestion patrimoniale. Dans le premier cas, le responsable cite l'exemple d'une assurance-vie ouverte par la personne âgée au profit de ses descendants. Les premiers fonds sont apportés par la personne âgée, par la suite le destinataire alimente à son tour le placement.

c) L'horizon de placement des clients âgés.

Cette thèse portant sur le rôle du rapport à l'avenir, il nous a paru pertinent de porter une attention particulière à la notion d'horizon de placement qui pourrait *in fine* être mise en parallèle avec la notion de « perspective future », c'est-à-dire le futur psychologique dans lequel se projettent les individus.

Nous nous sommes notamment demandé, si pour les intermédiaires, la durée du placement envisagée par les épargnants avait un impact sur les produits à détenir et si cette durée dépendait de l'âge. Nous avons posé les questions aux professionnels précédemment interrogés et avons regardé les préconisations des banques sur leur site internet.

Dans l'ensemble, les professionnels entrevus, tout comme les sites et les ouvrages relient la durée du placement au risque associé aux placements : plus on place sur du long terme, plus on peut prendre de risques. Bien que le fondement théorique d'une telle conclusion soit souvent fortement contesté (Samuelson, 1963 ; Bodie et al., 1989 ; Szpiro, 1995), les professionnels consultés pensent qu'avec l'âge, l'horizon de placement se réduit, et qu'on devrait donc réduire la part d'actions dans le portefeuille. Ce type de recommandations semble assez fréquent puisque selon Ameriks et Zeldes (2005), les banquiers conseillent en général une part d'actions à peu près égale à 100 % - l'âge du titulaire du portefeuille.

En allant voir les sites des principales banques françaises, la plupart d'entre elles préconisent de s'assurer de la compatibilité entre le placement et la durée prévue ou conseillée de détention. Néanmoins, il est intéressant de noter que Cortal (filiale de bourse en ligne de BNP), malgré un aspect pédagogique développé ne fait référence à aucun attribut temporel en dehors de la fiscalité. Cela pourrait être lié au fait que ses meilleurs clients contreviennent aux

« principes » généralement avancés²³. Le Crédit Lyonnais et le groupe Banque Populaire ne semblent pas non plus s'y référer sur leur site.

Différents termes sont utilisés, mais le plus répandu semble être celui d' « horizon de placement » (Banque Hervet ; BNP ; BNP Asset Management ; La Poste ; Société Générale). On trouve aussi le terme d' « horizon d'investissement ». Ces termes renvoient à une caractéristique de l'épargnant. D'autres expressions renvoient au produit : « durée de placement (conseillée) » ; « Il est conseillé de rester *n* années sur ce placement » ; « durée d'investissement recommandée ».

Sur la plupart des sites, le lien entre l'horizon de placement et le risque inhérent au placement, est fait au travers d'un attribut de durée de placement conseillée qui est plus élevé pour les titres risqués. Nous avons néanmoins trouvé sur le site de la Société Générale, un cas de formulation explicite du lien entre l'âge, la durée du placement et les risques pris : « *Plus vous êtes loin de la retraite, plus vous pouvez vous permettre de choisir des placements risqués... ce qui vous permet de lisser les à-coups des marchés.* ».

D'autres sites et certains professionnels proposent aussi des questionnaires d'évaluation du « profil d'investisseur » pour aider l'épargnant à définir une stratégie de placement. Ce type de questionnaire tend à se généraliser (Application de la directive MIF) : les professionnels ne peuvent proposer des placements classés comme risqués à des épargnants évalués comment « prudents » (la classification des placements est commune à tous les intermédiaires, en revanche les critères d'évaluation des épargnants ne sont pas standardisés).

Un des questionnaires plus complets que nous ayons vu est proposé par l'Institut pour l'Education financière du public²⁴. Ce qui est particulier et semble correspondre aux logiques mises en œuvre dans d'autres questionnaires, est la variété des thèmes abordés et le lien supposé entre le risque financier et d'autres formes d'aversion au risque (risque pris dans un jeu, dans la circulation routière, en matière de santé), de même pour le rapport à l'avenir et le niveau de planification (achat de billets de train, suivi d'un régime). A côté de cette approche reliant les préférences en matière de placement à des traits de l'individu, le responsable grands

²³ L'entreprise se rémunère notamment sur des frais de courtage sur achat/ vente de titres risqués. Plus un client investit sur du court terme, plus l'entreprise gagne de l'argent.

²⁴ <http://www.lafinancepourtous.com/Horizon-objectifs-temperament.html>

comptes interrogé estime lui que l'aversion au risque (il parle d' « acceptation de la volatilité des titres ») est surtout le résultat des expériences passées et des discours des médias.

Or, selon le responsable marketing, du fait de la chute récente des cours boursiers et de la situation économique, aujourd'hui, la majorité clients n'accepte de placer à long terme (cinq ans et plus) que si la majeure partie du capital placé est garanti. Il estime aussi qu'on assiste à un raccourcissement des horizons (offres plus adaptables aux changements de vie, pas envie d'être « enfermé » pendant cinq ou huit ans) et une plus grande aversion au risque.

Au final, les préconisations des professionnels en matière d'horizon de placement semblent assez empiriques. Un lien plus ou moins clair est souvent établi entre durée de placement et risque, mais les définitions et les évaluations des caractéristiques individuelles n'obéissent pas à un consensus.

Conclusion de la section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Ce bref aperçu sur la vision managériale des personnes âgées et de leurs choix patrimoniaux peut être résumé en deux points :

- des différences entre les personnes âgées.
- des différences entre les offres qui leurs sont destinées.

Sur le premier point, cinq éléments délimitent et subdivisent la population âgée :

- l'âge avec un seuil discriminant autour de 75 ans. Au-delà, on aurait affaire à des personnes plus fragiles, qui consomment moins. Mais cet âge tendrait à augmenter puisqu'on deviendrait « vieux » de plus en plus tard,
- le départ des enfants du foyer,
- le remboursement de l'achat de la résidence principale,
- le départ en retraite. Cet événement est très important pour l'offre de placements. Avant la retraite, les placements seraient plutôt orientés vers l'objectif d'assurer un complément de revenu, après, ils seraient plutôt orientés pour préparer la succession et faire face aux coûts liés à une perte d'autonomie,
- Le revenu et le patrimoine : les profils économiques des retraités sont probablement plus stables que ceux des actifs. Mais pour cette population, le lien entre revenu et patrimoine est moins net que pour des personnes jeunes. Ici, des décisions et des habitudes individuelles vont jouer.

Sur le second point, les professionnels tendent à considérer trois variables :

- le patrimoine financier. Il détermine le type d'intermédiaires et les caractéristiques des placements proposés. Plus il est élevé, plus le client se verra proposer un service personnalisé avec une attention portée sur les stratégies d'optimisation fiscale. Il se verra aussi conseiller des produits plus risqués.
- l'âge de l'individu influence les préconisations : plus il est jeune, plus le client se verra proposer des placements risqués.

- le profil psychologique. Les individus, pour des raisons mal déterminées, seraient, à patrimoine et âge égaux, intéressés par des placements qui diffèrent quant au risque pris et à la durée de détention conseillée du placement.

Notre thèse pourrait donc être utile en contribuant à mieux expliquer les mécanismes psychologiques à l'origine des préférences des personnes âgées en matière d'horizon de placement et de risque. Par ailleurs, dans l'optique de la mise en œuvre de la directive MIF, elle pourrait aider à évaluer de façon plus rigoureuse les profils des clients âgés en termes d'objectifs et d'horizon d'investissement.

Maintenant que nous avons entrevu les connaissances des praticiens, nous allons regarder en détails celles issues de travaux théoriques qui expliquent directement ou indirectement les choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

La spécificité des choix patrimoniaux des personnes âgées est qu'ils tendent à intégrer trois options : alors que les économistes ont d'abord pensé à l'arbitrage consommation / épargne (Fisher, 1907), ce qui correspond à un arbitrage entre présent et futur, le vieillissement, avec l'augmentation de la probabilité de décéder dans un futur proche (cf. Introduction), devrait conduire l'individu à penser également à la transmission comme tierce possibilité. Bien entendu, l'accumulation (épargne) jusqu'à la fin de la vie aboutit à une transmission mais sans que l'individu ne puisse orienter son patrimoine vers les bénéficiaires de son choix (sauf testament). Par ailleurs, la transmission successorale ne relève pas de la même logique temporelle que la transmission entre vifs par donations : dans la première, la transmission a lieu à une date future inconnue, dans la seconde, elle a lieu dans le présent.

Cette troisième option a fait l'objet de débats antérieurs à son intégration dans l'économie néoclassique. Ainsi, avant même Karl Marx, le saint-simonien Fournel (1831) s'en prenait à la transmission du patrimoine économique. Contre ceux qui y voyaient une aspiration des plus naturelles, il arguait qu'elle est moralement injuste car elle conduit à des inégalités sans lien avec le mérite des bénéficiaires. De plus, elle serait économiquement inefficace car elle désinciterait les futurs héritiers à développer leurs talents et ne garantirait en rien que les capitaux soient entre les mains des plus aptes. Si aujourd'hui encore ces critiques demeurent, il est à noter que le contexte démographique a quelque peu changé puisque la majorité des héritages sont reçus par des personnes âgées de plus de 50 ans (Observatoire de la Caisse d'Épargne, 2004). Les enjeux portent alors plus probablement sur les donations. D'ailleurs, la législation fiscale a évolué ces dernières années sur ce point, notamment sous l'impulsion de Nicolas Sarkozy, ministre des finances puis président de la République (loi du 9 août 2004 relative au soutien à la consommation et à l'investissement ; loi du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite *loi TEPA*²⁵).

²⁵ Les deux lois ont notamment accru les montants des donations exonérées de droits de mutations. La seconde a aussi supprimé les droits de succession pour la grande majorité des patrimoines transmis par succession. Dans les deux lois, il s'agit d'exonérations pour les seules donations bénéficiant aux descendants ou aux neveux/nieces. Le législateur reconnaît donc une légitimité particulière à la famille en ce qui concerne la transmission des ressources économiques.

Autour de la réflexion sur ce triple arbitrage, nous allons d'abord chercher les fondements « naturels » des arbitrages liés à la transmission dans les approches psychologiques centrées sur l'explication des motivations individuelles. Nous considérerons ensuite l'homme comme animal social en nous intéressant à la famille et aux motifs des transferts inter-générationnels. Dans ces deux parties, nous mettrons l'accent sur l'explication des arbitrages impliquant la transmission. Enfin, dans une troisième partie nous reviendrons sur des approches économiques et sociologiques plus intégratives dans l'explication de l'épargne.

Le plan de cette 2nde section sera donc le suivant :

- B : Le désir de transmettre : apports des psychologies génétique et évolutionniste.
- C : L'explication des transferts économiques intra-familiaux en économie et en sociologie.
- D : Consommer ou épargner ? Approche économique du cycle de vie et sociologique du rapport à l'argent.

I, 2, Partie B : Le désir de transmettre : apports des psychologies génétique et évolutionniste.

Ne t'étonne donc plus si tout être prise son rejeton : car c'est en vue de l'immortalité que chacun a reçu ce zèle et cet amour

Diotime à Socrate dans *Le banquet* (**Platon**).

La transmission patrimoniale a principalement lieu entre membres d'une même famille²⁶. La compréhension de cet acte économique, majeur car irréversible, implique de penser le rapport de l'individu à sa famille, et plus particulièrement à ses descendants qui peuvent être perçus comme les représentants de l'avenir de la famille. Aussi, cette partie a pour but de voir l'éclairage des psychologies génétique et évolutionniste sur la compréhension des motivations des personnes âgées à transmettre leur patrimoine.

Les psychologues nous enseignent qu'on ne naît pas avec la conscience de sa propre individualité : l'enfant prend peu à peu conscience de son corps et de l'indépendance de ce dernier par rapport au monde (L'Ecuyer, 1978). La perception qu'a l'enfant d'être distinct de son environnement est progressive et peut le confronter à l'angoisse face à l'idée de perdre sa mère ou les personnes remplissant ses fonctions (Winicott, 1969). Ce phénomène de séparation (moins étudié mais déjà observé par Freud en 1914) se produit chez la mère lors des phases post-natales. Dans certains cas, la mère est dans une relation projective avec son enfant. Ce dernier, receveur d'un amour narcissique, se voit chargé de réaliser les aspirations de sa mère. Il s'agit là de l'expression d'une forme perversifiée du nécessaire investissement (affectif et matériel) des parents envers leurs enfants.

Deux courants de la psychologie se sont plus particulièrement intéressés à l'émergence et à l'explication des motivations de l'individu à l'égard de ses descendants : la psychologie génétique et la psychologie évolutionniste (ou « évolutive » voire « évolutionnaire ») :

²⁶ Par comparaison, le montant des dons caritatifs (dont des donations et des successions) serait de l'ordre de 3 milliards d'euros (CERPhi, 2007) alors que les seuls transferts familiaux descendants seraient de l'ordre de 57 milliards d'euros (Arrondel et Masson, 2008).

- La psychologie génétique, loin de tout rapport avec la génétique, est une branche de la psychologie étudiant le développement de l'individu depuis sa naissance (depuis sa « genèse »²⁷). De nombreux travaux s'y rattachant ont couvert l'étude de l'évolution des préoccupations et des conceptions de soi des individus de l'âge adulte à la fin de vie. Parce qu'il renvoie directement à un lien altruiste orienté vers les générations suivantes, un concept particulier issu de la psychologie génétique va nous intéresser : celui de générativité (Erikson, 1950).

- La psychologie évolutionniste est une branche de psychologie plus récente puisque selon Saad (2007), ses fondements datent du début des années 1990. Elle a pour but d'expliquer les caractéristiques psychologiques humaines (traits, procédures décisionnelles, préférences) par l'étude de l'adaptation de l'espèce humaine à son environnement passé conformément à la théorie de l'évolution des espèces (Darwin, 1859²⁸).

Nous insisterons un peu plus sur la seconde approche compte tenu du fait qu'elle n'a été que rarement mobilisée dans les recherches en sciences de gestion bien que Kanazawa (2006) et Saad (2007) ont mis en évidence son intérêt, respectivement en sciences de gestion et en marketing.

a) L'apport de la psychologie génétique dans l'explication des motivations génératives de l'âge adulte à la fin de vie.

Erikson (1950 ; 1963), bien que s'étant surtout intéressé au développement de l'enfant, a proposé un cadre explicatif des évolutions psychologiques sur l'ensemble du cycle de vie de l'individu. Ce cadre comporte 8 phases. Chacune des 8 phases implique pour l'individu de surmonter un nécessaire conflit interne²⁹. Deux phases du modèle d'Erikson concernent le milieu et la fin de vie :

²⁷ Il semblerait que le terme provienne de Piaget qui parlait d'« épistémologie génétique » (titre d'un de ses ouvrages parus en 1950) au sujet de l'étude du développement des connaissances à partir de la naissance.

²⁸ Il s'agit plutôt d'un cas de découverte simultanée puisqu'en 1858 Darwin et Wallace ont fait chacun lors d'une même conférence scientifique, une communication portant sur deux théories très similaires. En outre, dans les deux cas, l'application à l'espèce humaine ne fut pas explicite. Il fallut attendre pour cela Huxley (1863) à qui l'on doit la suggestion d'une filiation de l'homme aux singes.

²⁹ Cependant, Neugarten (1968) estime que les crises ne sont pas nécessaires au développement psychologique de l'individu : elles n'interviennent qu'à la suite d'un événement non anticipé obligeant l'individu à une certaine remise en question.

- Le milieu de l'âge adulte (vers 40-65 ans) : l'épanouissement de l'individu passe par l'essor des aspirations relevant de la générativité, à savoir l'« expansion graduelle de l'intérêt personnel et de l'énergie libidinale vers ce qui est généré »³⁰, elle correspond notamment au « souci de fonder et de guider la nouvelle génération »³¹ (Erikson, 1963). Erikson précise que la générativité se distingue du désir d'avoir des enfants. L'un peut exister sans l'autre même si Mc Adams et De Saint-Aubin (1992) ont observé que les hommes ayant des enfants étaient nettement plus « génératifs » que les autres (En revanche, la générativité des femmes semble moins liée au fait d'être mère).
- La fin de l'âge adulte (au-delà de 65 ans) est marquée par la nécessité d'atteindre l'« intégrité personnelle » pour éviter le désespoir. Cette phase implique une relecture et une acceptation du passé.

D'après Marbot (2001), ce modèle est le premier à intégrer simultanément les dynamiques biologiques, psychologiques et sociales de l'individu. Néanmoins, elle indique que les travaux ayant essayé de le tester n'ont pas donné de conclusions probantes.

Nous nous focaliserons sur la première phase qui fait émerger la notion de « générativité ». Mc Adam (1992) relie ce concept à un désir d'immortalité et nous laisse supposer que ce trait individuel est susceptible d'expliquer le souci de l'individu envers le bien-être de ses descendants, bien-être qui pourrait impliquer un transfert de ressources économiques.

. De plus, on retrouve chez d'autres théoriciens de la psychologie développementale des éléments proches de la générativité, ce qui suggère qu'il ne s'agit pas d'un phénomène propre au cadre théorique d'Erikson :

- Havighurst (1968) indique qu'une des tâches développementales caractérisant la transition de la fin de vie adulte (entre 57 et 65 ans) est le maintien des relations avec les enfants et les petits-enfants. La générativité peut aussi être rapprochée d'une seconde tâche développementale d'Havighurst : la recherche d'une contribution à la société (tâche marquant l'âge adulte).

³⁰ «A gradual expansion of ego-interests and libidinal energy in that which is generated» (Erikson, 1963, p.267).

³¹ «The concern in establishing and guiding the next generation» (Erikson, 1963, p.267).

- Levinson (1978) évoque dans l'évolution des « structures de vie » psychosociales, différentes tâches qui dans la transition de la quarantaine ressemblent à la générativité : la mise en exergue des forces de création de l'individu face au sentiment de finitude, l'envie de laisser une trace avant de mourir (éléments repris de la reformulation de Marbot, 2001).

La traduction de la générativité par un transfert de ressources économiques destiné aux descendants est suggérée par Bergadaà et Urien (2008). Cela peut notamment prendre la forme de dons d'objets mais aussi la transmission du patrimoine. On peut en effet estimer que la préoccupation à l'égard des générations futures, qui caractérise la générativité puisse impliquer un transfert économique dans le but d'aider les descendants à avancer dans leur propre vie (réalisation d'études, fondation d'un foyer...).

Il convient cependant de noter deux éléments mis en exergue par les auteurs contemporains ayant travaillé sur la générativité :

- d'une part ils ont souligné la multiplicité de ses formes,
- d'autre part, ils rappellent que le souci qu'elle exprime concerne aussi les générations à venir, avec à la fois des personnes non contemporaines (des humains à venir) et des personnes qui ne sont pas membres de la famille de l'individu.

Ce dernier élément va notamment distinguer l'approche d'Erikson de celle de la psychologie évolutionniste que nous allons voir dans la sous-partie b).

Cette diversité des formes et des bénéficiaires de la générativité se retrouve dans les manifestations évoquées par les auteurs : enseignement, participation à des activités caritatives, création artistique ou technique voire l'adoption d'enfants (Mac Adams et De Saint-Aubin, 1992) ou encore le contenu de certains récits autobiographiques (Kotre, 1984).

Cette multiplicité des manifestations de la générativité renvoie à des décompositions, soit à différents niveaux d'expression de générativité (Mc Adams et De Saint-Aubin, 1993 ; Kotre, 1996), soit à différents composants (Bradley, 1997). Ces décompositions sont résumées dans le tableau 1 *infra* :

Trois décompositions de la générativité :

Auteurs	Composantes de la générativité	Remarques
Mc Adams et De Saint-Aubin (1992) :	4 dimensions : - Sources de motivations. - Pensées et projets. - Comportement. - Sens.	Elles se traduisent par 7 dispositions psycho-sociales : Intérêt pour la culture, désir génératif profond, souci génératif conscient ³² , croyances, engagements, actions, narration de sa vie.
Kotre (1996)	4 formes de générativité liées à différents modes de transmissions : - biologique. - parentale (nourrir et guider). - technique (liée à l'enseignement). - culturelle (notamment liée à la création et au sentiment d'appartenance à une chaîne).	Elles correspondent à une évolution de l'individu au cours du vieillissement (du biologique au culturel).
Bradley (1997)	2 composantes s'appliquant au rapport à soi et au rapport aux autres : - Implication (degré d'engagement dans le développement de soi et des autres). - Inclusivité (étendue de la générativité ; lié à la tolérance et l'autoritarisme de la personne).	Il en résulte 5 types d'individus selon le niveau de chacune des composantes ³³ (les génératifs étant à la fois impliqués et inclusifs ; les stagnants, ni l'un, ni l'autre).

³² *inner desire et conscious concern.*

³³ On a 5 et non 4 dimensions à cause de la distinction entre la générativité tournée vers soi et celle tournée vers autrui, il en résulte une subdivision parmi les impliqués inclusifs entre les « acteurs » (“agentic”) tournés vers le monde en général mais peu intéressés par autrui en particulier et les « orientés vers la communauté » (“communals”) qui à l'inverse, mettent leur épanouissement propre au second plan par rapport à leur besoin de servir les autres.

La présence d'éléments liés au corps de l'individu (la générativité biologique et parentale) et d'autres à la culture, aux savoirs et à la création intellectuelle ou artistique renvoie à des réflexions sur l'identité dans le rapport à la mort et à la transmission.

Ainsi Hunter et Rowles (2005), dans une étude qualitative des motifs de la transmission expliquent que chaque individu exprime le désir d'au moins une des trois formes suivantes de legs (souvent les trois) : biologique, matérielle, centrée sur les valeurs (au sens sociologique).

Cette relativisation de l'importance de la transmission matérielle est encore plus évidente si l'on regarde les travaux de certains sociologues. Par exemple, Lahaye et al., (2007) dans leur ouvrage dédié à la transmission inter-générationnelle ne mentionnent la transmission du patrimoine économique qu'en tant qu'élément de l'approche socioculturelle de l'agent (celle de Pierre Bourdieu notamment), qui elle-même n'est qu'une des 9 possibles conceptualisations possibles. Les 8 autres formes de transmission étant :

- génétique,
- éthologique (focalisation sur les formes d'attachement),
- généalogique (règles de filiation),
- socio-culturelle de l'acteur (accent mis sur les ruptures et les réappropriations faites des héritages par le receveur),
- socio-clinique,
- par l'apprentissage social (éducation des enfants d'une génération à l'autre).
- de la maltraitance,
- psychique (« incorporation d'événements liés à l'histoire familiale »).

Ainsi, au sein de l'étude de la générativité, et au-delà des explications de la transmission inter-générationnelle, la transmission économique apparaît comme un aspect parmi bien d'autres. Il se peut alors que la transmission patrimoniale soit un phénomène relié à ces autres modes de transmissions. Nous reviendrons donc sur certaines de ces approches afin d'éclairer l'objet de notre recherche.

Le recadrage du rôle possible de la générativité dans les choix patrimoniaux des personnes âgées doit aussi être précisé au regard de l'âge : si la générativité est censée marquer une phase de la vie plutôt située entre 40 et 65 ans (et décliner ensuite), Mac Adams et al. (1993) trouvent qu'il n'y a pas de différences significatives de générativité entre des

quadragénaires et des personnes âgées (70 ans, en moyenne dans l'échantillon étudié). Bradley (1997) confirme ces résultats en recensant les études sur le sujet. On rejoint ici les remarques de Bujold et Gingras (2001) sur le caractère approximatif des repères temporels des modèles de psychologie génétique. Gaullier (1990) l'explique par l'effet des modifications du cycle de vie induit par les évolutions sociologiques (le cycle de vie devient notamment moins linéaire et plus différencié selon les individus). Or le modèle d'Erikson a été établi à partir du contexte nord-américain de l'après-guerre, à une période où l'espérance de vie était moindre et où les âges auxquels on devenait parent et grands-parents étaient probablement moins élevés. Cela expliquerait alors que les âges initialement associés à la générativité aient évolué.

En définitive, les travaux en psychologie développementale sur la générativité et les évolutions qui y sont liées nous apportent deux éléments majeurs :

- Le vieillissement qui réactive un désir d'immortalité, conduit l'individu à se préoccuper de ce qu'il va laisser aux générations futures et de l'avenir de ces dernières. Ce phénomène émerge vers la quarantaine et demeure important jusqu'à des âges avancés.
- Le transfert de ressources matérielles qui inclut le patrimoine économique de l'individu doit être vu uniquement en tant qu'expressions possibles de la générativité. On notera néanmoins que Weber (1905) citant Benjamin Franklin (1748) montre que l'argent peut être perçu comme hautement génératif : « *Souviens-toi que l'argent est, par nature, générateur et prolifique. L'argent engendre l'argent, ses rejetons peuvent en engendrer davantage, et ainsi de suite.*³⁴ ». Toutefois, la littérature sur la générativité fait très peu mention de l'argent.

La psychologie du développement humain explique donc au niveau individuel l'importance d'une orientation altruiste dans la seconde moitié de la vie. Mais les limites contextuelles et l'origine du phénomène sont peu définies. De plus, elle ne conçoit pas de différences claires entre l'altruisme familial et l'altruisme extra-familial qui est également important chez les personnes âgées puisqu'elles constituent le segment le plus généreux à l'égard des associations caritatives (Schlegelmilch, 1988 ; Cerphi, 2005). Une réponse à ses limites nous provient de la psychologie évolutionniste qui nous permet d'éclairer la composante « naturelle », originelle, de la générativité.

³⁴ Il est à noter que cet extrait fait suite à un paragraphe où l'auteur rappelle que « le temps, c'est de l'argent. ».

b) L'apport de la psychologie évolutionniste à l'explication de l'altruisme des personnes âgées envers leurs descendants.

b1 : Présentation générale de la psychologie évolutionniste.³⁵

La psychologie évolutionniste s'appuie sur la théorie darwinienne de l'évolution. Compte tenu des critiques parfois émises à l'encontre de cette dernière, il convient d'abord de rappeler le propos de cette théorie et de voir en quoi elle est bien scientifique et non métaphysique ou tautologique comme parfois avancé³⁶.

Selon Myre (1991), la théorie de l'évolution telle qu'initialement formulée peut-être décomposée en 5 parties:

- La théorie de l'évolution à proprement parler, affirme que la nature change constamment et que les organismes vivants évoluent.
- La théorie de l'origine commune postule que tous les groupes d'organismes vivants descendent d'un même ancêtre.
- La théorie de la multiplication des espèces explique la diversité du vivant par, *primo*, une spécialisation des écosystèmes et, *secundo*, l'isolement géographique des populations de l'espèce initiale qui finissent par évoluer en nouvelles espèces distinctes.
- Le gradualisme postule que les changements *via* l'évolution se font par des changements graduels des populations.
- La théorie de la sélection naturelle montre que les changements dans l'évolution proviennent d'une combinaison de variations aléatoires des organismes et par le fait qu'un nombre relativement limité d'individus transmet des caractéristiques héréditaires adaptées.

Certains de ces énoncés pris isolément paraissent réfutables (notamment le premier et le quatrième). Mais il convient, d'une part, de rappeler que la théorie a été formulée antérieurement à l'épistémologie poppérienne et, d'autre part, que les théories de l'évolution ont pu faire l'objet de tests partiels. Ainsi, la théorie de la transmission des caractères acquis

³⁵ Le passage suivant a été à l'origine d'une communication sur l'usage de la théorie de l'évolution en marketing (Malas, 2009).

³⁶ Karl Popper, lui-même en 1934 considéra que la théorie de l'évolution était plus un schéma d'analyse utile à la compréhension scientifique qu'une théorie scientifique. Par la suite (en 1978), il expliquera que la théorie darwinienne dans son acception contemporaine, c'est à dire complétée des théories sur les combinaisons et la transmission des gènes, est, elle, testable et scientifique.

de Lamarck (1815-1822) qui postulait une adaptation des organismes à l'environnement et la transmission des nouveaux caractères acquis à la suite de cette adaptation, a été rejetée (Weismann, 1893)³⁷.

En outre, les preuves scientifiques et les tests des hypothèses issues de la théorie darwinienne ont par ailleurs été indiqués par nombre d'auteurs, notamment Lecointre en 1997 et Guillon en 2007³⁸ qui illustre le point de vue de Popper sur la théorie de l'évolution (1978).

Parmi les 5 composantes de la théorie de l'évolution, la théorie de la sélection naturelle semble être celle qui a fait l'objet du plus grand nombre de prolongements et celle qui a le plus d'implications dans la compréhension des comportements humains :

A la suite de la découverte des lois de l'hérédité par Mendel (1866) et de l'ADN comme support de l'information génétique (Hershey et Chase, 1952), Hamilton (1964) avance la thèse selon laquelle la sélection ne s'opère pas au niveau des individus mais au niveau des gènes. Profitant des apports des sciences étudiant la préhistoire, la psychologie évolutionniste émerge dans une certaine continuité avec la sociobiologie (thèse de Daly et Wilson, 1997), tout en s'en distinguant nettement pour d'autres auteurs (Buss, 1995). Ces derniers insistent sur la séparation que la psychologie évolutionniste opère entre les motivations conscientes des individus et l'origine de ces motivations. Autrement dit, contrairement à la sociobiologie qui serait a-contextuelle et a-historique, la psychologie évolutionniste s'appuie sur le fait que la psychologie humaine résulte de l'adaptation à une longue période préhistorique³⁹ où les conditions de vie différaient radicalement des conditions actuelles⁴⁰ (pour résumer, au risque de caricaturer : petites communautés de chasseurs-cueilleurs affamés ; sociétés de sédentaires urbains en proie à une épidémie d'obésité). Dès lors, il y a, dans le cas de l'espèce humaine,

³⁷ L'historien des sciences, André Pichot (1993), considère que la théorie de la transmission des caractères acquis date d'Aristote et qu'elle a été acceptée par Darwin. Il fait de Weismann, le véritable père de la théorie darwinienne de l'évolution.

³⁸ Le premier rappelle l'ensemble des preuves et arguments à l'encontre des critiques de la théorie darwinienne de l'évolution (notamment celles provenant des créationnistes et des tenants du dessein intelligent qui dénoncent la théorie darwinienne comme étant une construction idéologique), le second expose de façon concrète un test d'hypothèses sur le sex-ratios issues de la théorie de la sélection naturelle.

³⁹ En l'occurrence, le Pléistocène, qui est une période géologique qui commence il y a près de deux millions d'années et finit il y a 11 000 ans, avant le début du néolithique.

⁴⁰ Ce qui ne signifie pas que depuis le néolithique, l'ensemble du génome humain n'a pas évolué, des travaux ayant même montré que nous avons subi des changements relativement importants depuis (Voight et al., 2006).

une déconnexion claire entre les motivations individuelles et, à la fois, leur intentionnalité et leur optimalité en terme de capacité à répandre les gènes des individus.

b.2. : L'éclairage de la psychologie évolutionniste sur l'altruisme familial.

Les fondements de la psychologie évolutionniste étant posés, la mobilisation possible de cette théorie implique de répondre à trois questions, permettant d'apprécier son intérêt potentiel dans notre thèse (les réponses aux deux premières seront apportés simultanément) :

- 1) En quoi cette approche peut expliquer l'altruisme familial et la générativité ?
- 2) Comment une théorie reposant sur l'étude de la sélection des gènes à une époque où la monnaie n'existait pas⁴¹ peut elle expliquer les choix patrimoniaux contemporains ?
- 3) Que nous apporte la psychologie évolutionniste dans l'explication de l'effet du vieillissement dans les choix patrimoniaux ?

b.2.1 . : Expliquer l' altruisme familial sous forme patrimoniale dans le cas général.

Saad (2007) dans sa synthèse sur la psychologie évolutionniste divise les comportements expliqués par cette discipline en quatre types de problèmes, permettant ainsi de maximiser la survie des gènes de l'individu :

- La survie de l'individu lui-même,
- l'entraide mutuelle entre les individus vivant dans le même groupe (forme d'assurance en cas d'aléas menaçant la survie de l'individu ou celle de sa progéniture),
- la procréation de l'individu qui permet de répandre ses gènes parmi ses descendants,
- la sélection de parentèle (*kin selection*), c'est-à-dire le fait de favoriser la survie et la procréation des individus génétiquement proches. On rappellera ici, qu'on peut établir des équivalences en terme de proximité génétique des individus : un jumeau homozygote (ou un clone) a deux fois plus de gènes spécifiques en commun⁴² avec soi qu'un enfant, un frère ou

⁴¹ Selon Glyn (1996) la première forme de monnaie serait le bétail utilisé à partir de 9 000 avant JC pour réaliser des échanges (d'ailleurs en anglais 'stock' signifie à la fois « réserve » et « cheptel »). Des graines ont probablement aussi servi à la même fin. Dans les deux cas, on a des produits qui se stockent et permettent ainsi de résoudre le problème de la coïncidence entre le besoin du demandeur et le surplus de l'offreur.

⁴² La grande majorité des gènes au sein d'une espèce sont communs à tous les individus (ou presque...). Il faut aussi préciser que ce raisonnement fait abstraction des effets des procréations consanguines directes ou indirectes

un parent, quatre fois plus qu'un demi-frère, un grand-parent, un oncle, un petit-enfant, huit fois plus qu'un arrière petit-enfant ou un cousin germain...⁴³ (Développements à partir d'Hamilton, 1964).

La réponse à la question du lien avec l'altruisme familial est essentiellement liée à la sélection de parentèle. Certes, si l'on considère la générativité dans son ensemble, le désir d'avoir des enfants et de les élever renvoie à la procréation, mais dans le cas des personnes âgées, leur potentiel reproductif est en général déjà dépassé (nous y reviendrons avec la question de l'âge) et il s'agit surtout d'aider les descendants à avoir eux-mêmes des enfants et des petits-enfants.

Ainsi, dans la logique de la sélection naturelle, les gènes qui conduisent les individus à sacrifier leur bien-être pour accroître le nombre de leurs descendants sont ceux qui vont être retenus au fil des générations puisqu'ils augmentent la descendance finale des personnes qui les portent. L'expression de ce sacrifice peut être économique puisque le fait de disposer de plus de ressources permet de nourrir plus d'enfants et / ou d'accroître leurs chances de survie et celle de leurs enfants. Boone et Kessler (1999) montrent notamment que dans de nombreux cas, favoriser le statut social des descendants peut-être plus « efficace » à long terme que de maximiser le nombre de descendants directs, or le statut social peut s'expliquer par le capital économique. En outre, pour les hommes, certains auteurs avancent que la quantité de ressources rapportées (des produits de la chasse, à l'origine) détermine leur attractivité sexuelle en donnant un signal quant à leur capacité à nourrir les potentiels enfants communs (Kaplan et Hill, 1985 ; Eckel et Grossman, 2002).

Le fait que les individus se montrent plus altruistes (en terme économique ou non) envers leurs descendants semble être attesté par de nombreuses recherches et ce au-delà de la seule espèce humaine (Henrich, 2004).

On pourrait rétorquer qu'on ne peut distinguer l'effet des gènes de celui du lien affectif créé par la relation familiale, elle-même dépendante de la culture. L'ethnologue Françoise Héritier (2005) atteste d'ailleurs de l'existence de modèles familiaux où le lignage

(par exemple, je peux avoir un demi-frère issu de la procréation de mon père avec une femme extérieure à mon lignage maternel et une demi-sœur, génétiquement plus proche de moi car issue de la procréation de ma mère avec un cousin de mon père).

⁴³ Une conséquence serait à titre illustratif et toutes choses égales par ailleurs, qu'il est équivalent de sauver la vie d'un de ses enfants ou celle de deux de ses petits-enfants (d'après le modèle de Rogers, 1994).

socialement reconnu et la transmission patrimoniale sont assez éloignés du lignage génétique. Aussi, plusieurs recherches ont essayé d'éclairer d'un jour nouveau l'effet spécifique du lignage biologique en s'intéressant notamment aux différences de comportements et d'attitudes selon le degré de certitude du lien génétique ou en comparant avec d'autres formes de proximité relationnelle.

Dans le cas de la certitude sur la parenté, deux de ses manifestations potentielles sont étudiées :

- La différence entre hommes et femmes dans leurs comportements à l'égard de leur progéniture,
- la différence entre les hommes selon leur perception de la probabilité que leur enfant légal soit aussi leur enfant biologique.

L'intérêt de la comparaison entre les sexes des parents repose sur le fait qu'une femme est certaine que son enfant est bien le sien biologiquement puisqu'elle en accouche, ce qui n'est pas le cas des hommes (Davis et Daly, 1997). La différence de certitude serait alors une des raisons du moindre investissement paternel (Trivers, 1972 ; Buss, 1999). Face au doute de la paternité, les hommes vont rechercher des indices liés à la ressemblance avec l'enfant (Platek. et al., 2002, 2004⁴⁴) et à la fidélité de la mère.

L'effet de l'incertitude paternelle comparée entre hommes est quant à lui observé par Anderson et al. (2007) : Ils constatent qu'elle conduit à un moindre investissement dans l'éducation de l'enfant (en temps et en argent) de la part du père « dubitatif ». Cela conduirait aussi à des différences de comportements chez les grands-parents (Euler et Weitzel, 1996 ; Laham et al. 2005 ; Chrastil et al., 2006) : les grands-pères s'investissent moins dans l'éducation de leurs petits enfants que les grands-mères et surtout, les grands-parents (hommes ou femmes) s'investissent plus dans leur relation avec les enfants issus de leurs filles que ceux issus de leurs garçons.

Néanmoins, ce dernier élément doit être nuancé par les résultats d'une recherche de Pashos (2000) : Comparant l'attention portée par les grands-parents à leurs petits-enfants en Allemagne et en Grèce, il constate que chez les grecs vivant en zone rurale, les grands parents paternels sont perçus (par leurs petits-enfants) comme plus attentionnés que les grands-

⁴⁴ Ces recherches ont la particularité de recourir à l'imagerie IRM et de faire le lien entre la psychologie évolutive et la neuropsychologie.

parents maternels. Des résultats opposés sont relevés en Allemagne et chez les grecs urbains. Il pourrait donc y avoir un facteur culturel jouant un rôle important sur la proximité affective entre grands-parents et petits-enfants (la distance géographique entre lieux de résidence a été contrôlée).

A l'opposé de l'effet de l'incertitude sur l'altruisme paternel, Daly et Wilson (1988 ; 2005) se sont intéressés à un possible effet criminogène de la certitude de ne pas être le parent : au Canada, ils trouvent qu'un enfant a 70 fois plus de risque d'être victime d'un meurtre parental lorsqu'il vit avec un beau-parent que lorsqu'il vit avec ses deux parents de naissance.

Dans le cas de la comparaison avec d'autres personnes proches, Kruger (2003) a évalué l'intention de secourir une personne en danger selon qu'il s'agit de quelqu'un de la famille ou d'un ami proche. Il en ressort que l'élément déterminant est l'anticipation de réciprocité, devant la proximité familiale. Mais cette dernière est aussi un antécédent de la réciprocité anticipée. Plus généralement Korchamaros et Kenny (2002) trouvent que la proximité affective est un médiateur partiel entre l'altruisme et la proximité génétique.

Enfin, quelques recherches ont essayé de voir le lien entre la proximité génétique et les intentions de donations ou la répartition des successions prévues dans les testaments. Smith et al. (1987) sont les premiers à avoir montré que les observations étaient conformes aux prédictions de la théorie. Webster (2003 ; 2008) confirme ces résultats en montrant que la corrélation entre proximité génétique et répartition des legs est plus forte chez les femmes que chez les hommes, ce qu'il s'explique par la plus forte certitude quant aux liens de filiation (ou que nous pourrions aussi expliquer par un plus grand besoin des hommes de contribuer à des œuvres caritatives).

Si la proximité génétique semble bien pouvoir expliquer des comportements altruistes au sein de la famille, elle fait face à une difficulté à trancher la question de la part de la culture. L'élément « intrigant » vient de l'altruisme extra-familial : si l'altruisme existe hors de la famille, peut-on être certain qu'on a affaire un phénomène d'origine génétique dans les relations familiales ? D'autre part, il est utile de réfléchir à la place de l'altruisme familial par rapport aux autres formes d'altruisme, si aujourd'hui la comparaison des montants des

donations et des dons caritatifs plaident largement en faveur du premier⁴⁵, on ne peut exclure des changements d'autant que comme nous le verrons dans la partie suivante, les donations aux descendants ne relèvent peut-être pas uniquement de l'altruisme...

Pour être concis sur cette question de l'altruisme extrafamilial qui fait l'objet de débats, on rappellera d'abord la synthèse de Henrich (2004) et la solution qu'il a proposée à l'altruisme extra familial. Selon lui, la psychologie évolutionniste a notamment trouvé trois types de réponses à l'altruisme extrafamilial :

- La réciprocité directe : on assiste les autres pour qu'ils nous aident en retour le jour où nous aurons besoin d'eux.
- La réciprocité indirecte : on assiste les autres pour avoir une réputation de gens qui méritent d'être aidés. Si nous n'aidons pas les autres, personne ne craindra de briser une chaîne de solidarité en ne venant pas à notre aide le jour venu.
- La sélection de parentèle : on aide les autres parce que la plupart des gens que rencontraient nos ancêtres appartenaient à un groupe endogame et que l'altruisme a favorisé la prospérité des groupes où il était répandu. C'est la théorie de la « Big Mistake » (Boyd et Richerson, 2002) selon laquelle l'altruisme actuel serait inadapté du point de vue évolutionniste.

Ces réponses reposent sur une hypothèse forte d'isolement des groupes humains durant la préhistoire et de faible taille de ces groupes. Henrich (2004) estime que ces hypothèses sont en fait peu réalistes et propose un mécanisme de co-évolution entre sélection culturelle (reposant sur le mimétisme) et sélection génétique : puisque la présence d'individus altruistes est bénéfique aux autres membres du groupe, les normes sociales vont encourager les comportements altruistes, par la suite, les individus rejetant cette norme sociale vont être marginalisés, réduisant ainsi leur potentiel procréatif et donc limitant la propagation des gènes « égoïstes » au sein de la population. Selon Henrich, cette solution a l'avantage d'expliquer à la fois l'universalité de l'existence de comportements « pro sociaux » et leur diversité culturelle.

⁴⁵ Selon le CERPHI qui étudie la philanthropie en France, les dons caritatifs auraient représentés en France entre 2,5 et 3 milliards d'euros en 2006. Les montants des seuls transferts descendants entre vifs (donations et aides) sont estimés par Arrondel et Masson à 3 % du PIB, soit pour 2007 (INSEE, 2008), près de 57 milliards d'euros.

Cohen et al. (2004) ont rétorqué que la théorie de Henrich n'expliquait pas pourquoi il était nécessaire de rechercher un fondement génétique à l'altruisme en plus du fondement culturel. Pour eux, la spécificité altruiste de l'espèce humaine (en dehors de la famille) serait à rechercher dans l'émergence du langage et dans celle de la capacité à réfléchir à l'avenir.

Ainsi, il serait possible que l'altruisme familial commun à toutes les espèces animales soit totalement déconnecté de l'altruisme extrafamilial qui s'envisagerait difficilement sans un éclairage culturel. D'autre part, l'altruisme familial pourrait lui aussi avoir subi l'influence de normes sociales culturellement contextualisées (cf. parties C).

b.2.2. : les effets spécifiques du vieillissement.

Maintenant que nous avons vu la manière dont la psychologie évolutionniste pouvait contribuer à expliquer les transferts familiaux, il nous reste à voir en quoi elle peut nous aider à comprendre l'effet du vieillissement sur ces transferts.

Les capacités procréatives diminuent avec l'âge, chez la femme (ménopause) et de façon moins nette chez l'homme (Mooradian, et Korenman, en 2006, caractérisent l'andropause comme un ensemble d'effets consécutifs à la baisse accélérée de la production de testostérone). Il en résulte trois possibles conséquences majeures sur l'altruisme familial que nous allons expliquer en application de la loi d'Hamilton (1964)⁴⁶ :

- L'altruisme à l'égard des descendants devrait être plus important que celui à l'égard des personnes de la même génération, lui-même plus important que celui à l'égard des ascendants : à distance génétique et espérance de « vie procréative »⁴⁷ égales, l'individu devrait favoriser ceux de ses proches qui ont le potentiel procréatif le plus élevé (l'effet est renforcé si l'on considère que l'espérance de vie diminue avec l'âge).
- Plus l'individu est âgé, plus il sera altruiste envers les membres de sa famille : si pour un individu l'accumulation de ressources ne lui permet pas d'accroître sa descendance directe,

⁴⁶ Cette loi stipule qu'un acte altruiste sera entrepris si son impact négatif sur la fécondité de l'individu est inférieur au produit de son effet positif sur la fécondité des descendants multiplié par le coefficient d'apparentement entre l'auteur et le(s) bénéficiaire(s).

⁴⁷ C'est-à-dire le nombre d'années pendant lesquelles l'individu peut être en mesure de procréer, une jeune fille pré pubère de 12 ans a donc *a priori* une espérance de vie procréative plus élevée qu'une fillette de 5 ans puisqu'elle a moins de risques de décéder avant d'atteindre la puberté.

autant favoriser celle des personnes qui lui sont proches (même si dans l'absolu, il vaut mieux avoir soi-même des enfants car les enfants sont génétiquement plus proches que les petits-enfants).

- Les femmes ménopausées vont être plus altruistes que les hommes : Alors que la ménopause empêche tout nouvel enfantement (sauf à passer par des technologies qui n'existaient probablement pas il y a 11 000 ans...), l'andropause ne conduit à la stérilité qu'à des âges généralement bien plus élevés. Or, bien que les estimations soient difficiles à établir, il semble qu'il y ait toujours eu dans la population une forte proportion (plus de 30 % des adultes) de femmes et d'hommes dont l'âge soit supérieur à celui de la ménopause⁴⁸ (Hawkes et Blurton Jones, 2005). La sélection naturelle aurait alors favorisé les femmes qui lorsqu'elles deviennent âgées assistent leurs descendants mais aurait laissé les hommes arbitrer entre essayer d'avoir d'autres enfants et aider des enfants déjà existants à avoir et élever des petits-enfants.

Ces trois conséquences ont fait l'objet de confirmations et de développements d'hypothèses qui nous éclairent sur les préférences patrimoniales des personnes âgées.

L'hypothèse d'une préférence altruiste pour les individus appartenant aux générations plus jeunes est confirmée par Webster (2003) dans son étude des testaments. D'autre part, la concentration des auteurs de donation sur les 50-70 ans (enquête Patrimoine 2004 de l'INSEE) correspond à la seconde hypothèse prédisant que l'altruisme familial devrait augmenter avec l'âge. Enfin le troisième point renvoie à deux hypothèses connues dans la littérature : la différence d'investissement parental entre homme et femmes et l'hypothèse dite «*grandmother hypothesis*» :

- Trivers (1972) a émis l'hypothèse que quelle que soit l'espèce, le sexe pour qui la procréation était la plus coûteuse serait celui qui serait le plus sélectif dans le choix de ses partenaires sexuels et celui qui s'investirait le plus pour assurer la survie des descendants. Selon Hawkes (1995), même les hommes âgés auraient en général plutôt intérêt à tenter d'accroître leur descendance directe plutôt que de s'occuper de leurs enfants.

- Hawkes (1997 ; 2003) à partir de l'étude de populations de chasseurs d'Afrique australe a proposé une explication débattue quant au rôle de la ménopause dans l'évolution humaine. Selon elle, la ménopause permet à la femme d'éviter des grossesses qui avec l'âge deviennent

⁴⁸ Age généralement compris entre 45 et 55 ans selon Minkin et Weright (1997).

de plus en plus dangereuses. La ménopause permettrait aux femmes de se focaliser sur l'apport d'une aide nécessaire à ses enfants dans l'éducation et le ravitaillement de leurs progénitures. Cette hypothèse semble encore largement débattue (Marlowe, 2000 ; Paccei, 2001).

Malgré ces débats, il semble bien qu'au final on puisse s'accorder sur le fait que du point de vue de la psychologie évolutionniste les femmes seraient à priori plus naturellement orientées vers leur famille que les hommes et que le vieillissement pousserait les individus à faire preuve d'altruisme envers leurs descendants.

On rejoint ici la thèse d'Erikson (1963) sur l'émergence de la générativité au cours de la seconde moitié de la vie. Le lien entre la psychologie évolutionniste et la psychologie « traditionnelle » est également fait par Ashton et al. (1998) au sujet de l'altruisme : leurs résultats soutiennent l'hypothèse selon laquelle le facteur *Agreeableness* du modèle OCEAN décrit les caractéristiques de la sélection de parentèle tandis que le facteur *Emotional stability* décrit ceux de la propension à l'altruisme réciproque. Un tel lien est cohérent avec les résultats de Jang et al. (1998 ; 2002) qui, à partir d'études cross culturelles sur les jumeaux, ont conclu à l'héritabilité des traits décrits par le modèle OCEAN.

Enfin, la psychologie évolutionniste tout comme la psychologie développementale voit ses limites dans la prise en compte des interactions sociales et du contexte culturel. Ces éléments vont être étudiés dans les approches que nous allons voir maintenant : les approches explicatives des transferts familiaux issues des sciences sociales (partie C). Ensuite, nous intégrerons l'ensemble des explications des transferts économiques familiaux dans les recherches traitant de l'arbitrage plus général entre consommation et épargne (partie D), la transmission de patrimoine n'étant possible que si une épargne a été préalablement constituée.

Cette partie avait pour but de voir l'éclairage des psychologies génétique et évolutionniste sur la compréhension des motivations des personnes âgées à transmettre leur patrimoine. Elle a montré que la littérature suggère que :

Conclusions de la partie B du chapitre I, Le désir de transmettre : apports potentiels des psychologies génétique et évolutionniste.

- 1) L'altruisme familial croît avec l'âge.
- 2) L'Altruisme familial est plus important que l'altruisme extra-familial.
- 3) L'Altruisme à l'égard des descendants est plus important que l'altruisme à l'égard des membres de la famille plus âgés.
- 4) Les femmes seraient plus altruistes à l'égard de leurs descendants que ne le sont les hommes.
- 5) Le transfert de ressources économiques est l'une des formes de l'altruisme familial.

I, 2, Partie C : L'explication des transferts intra-familiaux en économie et en sociologie.

Comme nous l'avons vu avec Henrich (2004), les approches initialement centrées sur les individus sont amenées à considérer l'effet des interactions conduisant à l'établissement des normes sociales et à leur transmission. On pourrait alors s'attendre à ce que les sciences sociales traitent principalement des transferts économiques familiaux sous l'angle des normes sociales. En fait, les approches sont très variées en lien avec un large débat sur l'explication des transferts. Le but de cette partie sera de voir les principaux apports de ces approches.

Lorsqu'on parle de transmission patrimoniale on renvoie à une forme de don. Or tout don peut être perçu comme un acte altruiste. Aussi, une des premières questions concerne la définition même de ce qu'est un acte altruiste⁴⁹.

Là où les psychologues évolutionnistes parlent de « comportements pro sociaux » et associent coopération et altruisme, Khalil (2001) met en garde contre la confusion des concepts. Cet économiste distingue quatre principales approches prétendant parler de l'altruisme :

- La conception *égoïste*⁵⁰ qui expliquerait des gestes d'apparence altruiste par leur inclusion dans un mécanisme de réciprocité. Elle correspond notamment aux travaux d'Axelrod sur la coopération en jeux répétés (1984).
- La conception *égocentrique* qui explique l'altruisme par le plaisir du donateur de voir ou d'imaginer le bénéficiaire profiter de son don. Pour Khalil (2001), cette conception très répandue en économie de la famille puisque développée par Becker (1976) relèverait du masochisme : le donateur accepte de souffrir d'une perte de ressources pour voir une autre personne en jouir.
- La conception *altercentrique* du sociologue Mead (1934) considère l'acte altruiste comme la réponse à une norme morale inculquée. L'individu agit en cherchant à se mettre à la place de l'autre, mais pour Khalil son altruisme ne relève pas à proprement parler d'un acte volontaire.

⁴⁹ Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que l'inventeur du terme « altruisme » soit aussi l'un des précurseurs de la sociologie...Auguste Comte, dans *le Catéchisme positivisme* (1854), le terme a alors une connotation humaniste voire religieuse et il est construit par opposition à égoïsme.

⁵⁰ Les termes utilisés sont ceux de l'auteur.

- La conception *pure* de l'altruisme d'Adam Smith (1759) rapprochée en 2008 par l'auteur de la charité. L'altruisme est alors un acte volontaire mu par la sympathie envers le bénéficiaire : je me mets à sa place et j'agis comme tel. Or, Khalil (2001) rappelle que Smith note qu'il est plus facile d'entrer en sympathie avec un membre de sa famille puisqu'il fait partie en général des gens qu'on connaît le mieux.

On pourrait alors penser que les comportements de transferts patrimoniaux s'inscrivent selon Khalil dans la logique de l'altruisme pur. Mais l'auteur (en 2008) estime qu'on a, en général, à faire à une forme de narcissisme (il cite à ce propos l'exemple des parents pauvres qui refusent que leur enfant soit adopté⁵¹). Il voit aussi dans la philanthropie une expression similaire.

L'intérêt de cette grille de lecture est de permettre le classement en trois catégories les principales théories explicatives des transmissions patrimoniales. Nous aurions notamment d'un côté des théories du fondement égoïste, où on ne donne que dans l'espoir de recevoir et d'autres qui seraient celles des fondements impurement altruistes, liées aux normes sociales ou au narcissisme et à l'égoïsme (la distinction empirique des trois nous paraît difficile). Il resterait enfin une approche « pure » :

Cette approche correspond notamment aux recherches mettant l'accent sur l'empathie/sympathie du donateur vis-à-vis du bénéficiaire. Si l'effet de l'empathie sur les dons caritatifs a été mis en évidence dans de nombreuses recherches (Basil et al., 2008), son effet sur le comportement pourrait être principalement dû à une réaction « égoïste » visant à répondre au malaise déclenché par l'empathie (ibid.). L'altruisme pur nous paraît donc relever avant tout d'un cas théorique rarement observable de façon isolé.

Nous proposons donc de voir d'abord comment les transferts patrimoniaux descendants (des parents vers leurs ...descendants) peuvent être analysés dans une logique d'échange et d'assurance inter générationnelle (« altruisme à finalité égoïste »), puis on mettra l'accent sur

⁵¹ Pour être précis, il s'agit d'une nouvelle de Guy de Maupassant où à la suite de la visite d'un jeune homme originaire du village, un enfant d'agriculteurs apprend qu'initialement, les parents adoptifs de ce jeune homme avaient demandé à l'adopter mais que ses parents avaient refusé la proposition. Constatant l'écart de réussite entre lui et l'enfant adopté, l'enfant non adopté en vient à en vouloir à ses parents d'avoir refusé l'adoption. Bien entendu, on pourrait objecter que l'adoption est susceptible de porter atteinte à l'estime de soi de l'enfant adopté s'il en découle un sentiment d'avoir été rejeté par ses parents naturels.

le sens du temps et l'effet de la culture qui font des transferts patrimoniaux des marques asymétriques du passage des générations (cas des altruismes « impurs »).

a) Les transferts patrimoniaux descendants : logiques d'échange et d'assurance.

Sans que l'on ait à considérer qu'il s'agisse de la seule motivation à l'origine des transferts patrimoniaux entre les personnes âgées et leurs descendants, plusieurs travaux, notamment en économie et en sociologie, ont suggéré que les transferts économiques descendants avaient une contre partie. Cette contrepartie peut être de trois types :

- compensation générationnelle : on donne en échange d'une dette à venir,
- un versement dans le cadre d'une assurance entre ménages d'une même famille,
- contrepartie de services fournis par les receveurs.

a.1. : La compensation générationnelle.

Axel Gosseries (2001) montre que l'une des questions les plus difficiles pour les philosophes traitant de la justice inter-générationnelle est celle de la possible substituabilité entre les différentes formes de richesses léguées d'une génération à une autre. Par exemple, selon le différent degré de substituabilité entre type de richesses, on pourra accepter ou non une dégradation de l'environnement en échange de la transmission de ressources matérielles plus élevées. Bien entendu, l'un des problèmes majeurs est celui de l'incertitude quand à la valeur de ce qui sera légué... nous sommes là dans des questions que nous aborderons dans le chapitre sur le rapport à l'avenir.

Une question du même ordre, à laquelle se sont attaqués les économistes est celle de la réaction des ménages face au niveau de la dette publique : Barro (1974) a émis l'hypothèse que les ménages anticipaient les coûts futurs de la dette publique revenant aux générations suivantes, aussi, leur niveau de consommation ne varierait pas en cas de baisse des impôts, ce qui pourrait au final neutraliser les politiques de relance budgétaire.

Si dans le débat macro-économique, l'hypothèse et ses implications ont suscité de nombreuses discussions parmi les économistes (Gatti, 2005), elles ont pour nous l'intérêt d'illustrer une possible forme originale de motivation à l'épargne : le sentiment de justice (que Khalil en 2008 distingue clairement de l'altruisme). En outre, elles nous donnent l'occasion de rappeler que les enjeux des transmissions patrimoniales s'insèrent dans un débat plus large sur ce que les économistes appellent la « comptabilité générationnelle » (Masson,

2001). La « comptabilité générationnelle » correspond à la prise en compte de l'ensemble des redistributions entre générations allant des dépenses d'éducation à la mutualisation des dépenses de santé (ibid.).

a.2. : Le versement dans le cadre d'une assurance entre ménages d'une même famille.

Une autre façon de considérer un échange indirect revient à voir les transmissions de patrimoine dans un cadre plus général de solidarité familiale. Cette fois-ci on expliquera les donations et non les héritages. Les donations surviendraient alors pour aider les ménages des descendants à faire face à des dépenses imprévues.

En soutien à cette hypothèse, Bhaumik (2001) a notamment montré qu'en Allemagne, les donations étaient souvent réalisées à la suite de divorces et de naissances d'enfants, événements engendrant d'importantes dépenses.

En revanche, Cox et al. (2004) à partir de données provenant des Philippines invalident partiellement cette hypothèse : en étudiant les variations des revenus des ménages et des transferts monétaires entre eux (quelque soit la relation familiale), ils ne trouvent de liens que chez les plus pauvres. La logique assurantielle des transferts prévaudrait donc essentiellement chez ceux qui auraient le plus de mal à se constituer une épargne de précaution.

En France, où les personnes âgées ont en général une meilleure situation patrimoniale que leurs enfants (et des revenus plus stables que ces derniers), l'observatoire de la Caisse d'Épargne (2004) éclaire un phénomène de nature ambiguë : il constate que les difficultés financières des descendants ou le financement de projets immobiliers sont souvent les occasions d'une aide présentée comme étant un prêt mais qui semble n'être que rarement remboursé... il s'agit alors d'une sorte de donation de fait qui n'en a pas la forme.

a.3. : La contrepartie de services fournis par les receveurs.

Une forme de transmission relevant plus directement de l'égoïsme est celle où l'héritage et les donations rémunèrent des services fournis par les enfants à leurs parents ou à leurs grands-parents.

Le moyen de paiement auquel on pensera en premier est la donation : Cox a soutenu qu'aux Etats-Unis, les donations répondaient principalement à un motif d'échange (Cox, 1989 ; Cox et Rank, 1992). Il appuie cette hypothèse par les corrélations trouvées entre l'importance des services rendus par les ménages des descendants et les montants transférés sous forme de donations. La logique est donc simple : je donne de l'argent à mes descendants en échange des services qu'ils me rendent.

Un mode de paiement plus sophistiqué a été proposé par Bernheim et al. (1985) : le legs stratégique. Les auteurs expliquent que la mort étant un événement incertain et les besoins qu'une personne âgée peut avoir à l'égard de ses enfants étant imparfaitement prévisibles, il est plus efficace pour elle de garder jusqu'à sa mort ses ressources financières afin d'avoir en permanence un moyen de pression sur les descendants : si elles n'assistent pas leurs ascendants, ces derniers peuvent toujours dilapider l'héritage promis et/ou favoriser par testament l'un ou l'autre des descendants. L'héritage est alors vu comme le résultat de l'imperfection du marché des assurances (Bernheim, 1991).

Une des limites de ces modèles provient d'une théorie développée plus tard reposant sur la même logique « égoïste » : la théorie de l'effet de démonstration (Cox et Starck, 1996). Elle n'explique plus les services rendus par les enfants sur la base des donations provenant des parents mais par le désir des enfants de bénéficier à leur tour de l'assistance de leurs propres enfants ! Ce n'est donc plus un échange par les parents mais un mécanisme similaire au système de retraite par répartition : les enfants rendent service à leurs parents pour donner l'exemple à leur propre progéniture qui devra plus tard s'occuper eux. Cette approche fondée sur la réciprocité indirecte fait le lien avec les approches imparfaitement altruistes que nous allons voir dans la sous-partie suivante.

Un autre travail faisant le lien avec ces approches provient des résultats d'une étude européenne sur les rapports trans-générationnels : Albertini et al. (2005) montrent que s'il y a bien dans tous les pays européens un lien entre les transferts descendants et l'assistance des jeunes ménages aux ménages parentaux, la prise en compte de la garde des petits-enfants rend le solde des heures d'assistance au crédit des ménages de personnes âgées dans tous les pays. Dès lors, toute interprétation repose sur la signification accordée à la garde des petits-enfants. L'étude met aussi en évidence des différences entre pays : les relations inter-générationnelles sont plus fréquentes dans les pays du nord de l'Europe que dans les pays du sud mais les échanges (de services et d'argent) sont moins importants. Les auteurs attribuent ce dernier

point à une plus grande étendue des systèmes de protection sociale. On pourrait aussi l'attribuer à des différences culturelles comme nous le suggèrent certains travaux présentés dans la sous-partie suivante.

b) Les transferts patrimoniaux descendants : marques asymétriques du passage des générations.

Dans la sous-partie précédente, nous avons vu avec l'effet de démonstration que l'on pouvait donner avec l'espoir d'un retour, non du bénéficiaire, mais de la génération suivante. L'approfondissement de cette logique va nous conduire à insister sur le sens du temps, et à voir que l'on peut transmettre pour rendre (b.1.). Avec l'effet de démonstration, nous avons également évoqué le rôle de l'éducation dans la transmission de normes aux générations suivantes, nous approfondirons aussi cet aspect sur l'origine des normes (b.2.). Enfin, on se posera la question de l'individuation des bénéficiaires au travers d'une réflexion sur le rôle de la proximité affective entre donneur et bénéficiaire (b.3.).

b.1. : Transmettre pour rendre.

Gaulejac (1999) rappelle que recevoir sans donner en retour peut porter atteinte à l'estime de soi. Cependant, il arrive que ceux qui nous ont donné ne soient plus là pour recevoir...on se demandera alors comment peut-on donner à des morts ?

Une solution est suggérée par Godebout (2000) : la transmission patrimoniale serait une forme de contre-don trans-générationnel : on laisse un patrimoine à la génération suivante pour rendre symboliquement ce que l'on a reçu de la génération précédente, les héritiers deviennent alors les « témoins » d'une chaîne reliant le passé à l'avenir. Godbout parle alors de la famille comme d'un système de dettes (ibid.). Ce mécanisme contribuerait alors à entretenir le sentiment de continuité familial qui participe à la définition même de la famille (Epp et Price, 2008). Cependant, dans ce mécanisme, c'est autant le contenu du patrimoine que la valeur économique du patrimoine qui donne sens à la transmission. Nous développerons ce point dans la section suivante.

A un niveau plus concret, différents travaux de sociologues témoignent de cette transmission contre don :

- historiquement, Moreau (2006) note qu'en -18 et en l'an 9, l'empereur Auguste promulgue deux lois obligeant les citoyens à avoir des enfants et interdisant à ceux sans descendance de recevoir d'héritage (pour hériter, il faut donc être en état de transmettre). Cette législation expliquerait la fréquence élevée d'adoptions à Rome.
- Hogan et al. (2003), dans le cas des Etats-Unis, indiquent que l'intensité de la relation entre les membres de la génération N et la génération précédente, N-1, est fortement liée à l'intensité du lien entre la génération N et la génération suivante, N+1.
- Attias-Donffut et Segalen (1998), indiquent que lorsqu'on devient grand-parent émerge souvent un désir de transmission dû à l'activation d'un sentiment d'appartenance à une lignée.

Cependant ce mécanisme n'est pas uniforme et dépend des particularités des expériences individuelles : Attias-Donffut et al. (2002) décrivent ainsi quatre profils de comportements patrimoniaux au sein des familles. Dans deux cas, les personnes âgées sont peu impliquées dans la transmission : lorsque les relations avec les descendants sont mauvaises et lorsque culturellement, on y attache peu d'importance. En revanche, deux autres types de personnes âgées se caractérisent par un net désir de transmission patrimoniale envers les descendants :

- Un premier profil rassemble ceux qui, souvent inspirés par une vision « bourgeoise » du patrimoine, recherchent à valoriser et à assurer une « continuité matérielle et culturelle ».
- Un second profil réunit les individus qui ont connu une enfance difficile et ont peu bénéficié de solidarités familiales. Leur implication patrimoniale se comprend dans une logique de réparation. On peut penser qu'il y a là une projection parent-enfant au sens de Freud (cas que nous avons évoqué au début de la 1^{ère} partie).

Dans le premier cas de personnes peu intéressées par la transmission de leur patrimoine, on voit l'importance de la qualité de relation avec le(s) destinataire(s), ce que nous approfondirons à la fin de cette partie. Dans le premier cas de personnes impliquées dans la transmission de leur patrimoine, l'explication a trait à la transmission de valeurs culturelles, ce que nous allons voir maintenant :

b.2. : La famille, creuset des normes influençant le rapport à la transmission patrimoniale.

Attias-Donffut et al. (2002) ont suggéré l'importance d'une norme qu'elles qualifient de « bourgeoise » dans la motivation à transmettre. En fait, comme nous le notent De Blic et Lazarus (2007) les sociologues se sont peu intéressés à l'héritage matériel. On notera cependant à ce sujet la réflexion de l'écrivain Emmanuel Berl (1938). Selon lui, la bourgeoisie se distinguerait de l'aristocratie dans le rapport entre générations : alors que pour la seconde chaque génération verrait la précédente comme un idéal à répéter, la première serait dans une logique d'accumulation perpétuelle où chaque génération essaierait de dépasser la précédente. Le patrimoine transmis devient alors un élément clef du bilan sur lequel est jugé l'individu. Une autre distinction entre classes sociales est opérée par Goteman (1995) entre les milieux où l'héritage vise directement à l'accumulation patrimoniale et ceux où il vise à aider le succès scolaire et professionnel. De Blic et Lazarus (2007) rapprochent cette différence de celles observées dans le comportement de donations : les agriculteurs et les artisans correspondraient au premier type, les cadres au second.

La compréhension de cette dimension culturelle peut être opérée à travers le rappel de deux points complémentaires :

- L'explication de l'adoption d'un comportement de transmission conforme à une culture particulière.
- Les effets observés de la culture sur la transmission patrimoniale.

b.2.1. : L'explication de l'adoption d'un comportement de transmission conforme à une culture particulière.

L'accent mis sur le rôle de la famille comme premier lieu de socialisation où se forme l'attachement au groupe est un élément ancien en sociologie (Durckheim, 1902-1903). Concrètement, l'enfant en observant les comportements de ses parents et en intégrant leurs discours va établir des normes de références qu'il mobilisera une fois adulte pour évaluer ses actions possibles. Un tel processus jouerait dans le cas des transferts patrimoniaux au sein de la famille (Becker, 1991 ; Jellal et Wolf, 2002).

Mais on doit s'attendre à ce qu'en fonction de l'importance identitaire de la famille aux yeux de l'individu, les normes ainsi transmises aient un effet différent. Zouaghi (1996) constate notamment que les personnes âgées sont plus attachées à la famille que les individus plus jeunes. La différence pourrait être due à un effet de génération, l'individualisme étant l'une des grandes tendances marquant la modernité (Beck, 1992)⁵². La Théorie du Management de la Terreur (TMT, Greenberg et al., 1997) suggère plutôt qu'avec l'âge, du fait de la proximité de la mort, l'individu tend à accorder plus d'importance aux valeurs promues par sa culture⁵³. Donc, même si l'individu issu d'un milieu « bourgeois » a pu se détacher durant sa jeunesse de valeurs prônant la transmission patrimoniale, selon la TMT, en vieillissant, il y reviendra.

b.2.2. : Les effets observés de la culture sur la transmission patrimoniale.

Plus concrètement, la culture va d'abord influencer la législation. Nous avons déjà rappelé que dans le cas de la France, la loi privilégiait les transmissions envers les descendants. Cela pourrait correspondre à la traduction de l'instinct filial conformément à ce que prédit la psychologie évolutionniste. L'Islam fournit un exemple intéressant montrant l'influence intrinsèque de la culture : le Coran a des règles assez précises concernant l'héritage. Or, ce qui montre à nos yeux le poids de la culture, est que, même en Tunisie, où en général, la législation met à égalité hommes et femmes, concernant l'héritage, les règles légales suivent le coran qui différencie les parts dues selon le lien familial et selon le sexe des héritiers⁵⁴.

En Europe, Todd (1990) rappelle que les règles de succession ont varié d'une région à l'autre et que souvent, des règles inégalitaires étaient en vigueur⁵⁵. Or, selon l'auteur, elles traduisent des schémas familiaux qui marquent encore les attitudes actuelles des individus à l'égard de la famille.

⁵² Beck n'est sans doute pas le premier auteur à faire un tel constat mais il est de ceux qui en fait un point central.

⁵³ Nous reviendrons dans la 1^{ère} section du chapitre II sur cette théorie.

⁵⁴ Notamment, le verset 11 de la sourate 4 indique « au garçon, une part comme celle de deux filles » (traduction de Hamidullah et Leturmy, 1985). En revanche, dans d'autres cas, le sexe du receveur est sans effet sur la clef de répartition du patrimoine légué (ou alors en faveur des femmes lors du mariage et du divorce).

⁵⁵ Dans des sociétés agraires, le problème posé par un partage à parts égales des biens est celui du morcellement du foncier, qui oblige à des remembrements et à une réduction des surfaces cultivées par paysan en période de croissance démographique.

Les possibles effets des conceptions de la famille culturellement héritées nous sont aussi suggérées par d'autres travaux : certains se sont intéressés à la place accordée à la famille par rapport à d'autres institutions (Kellerhals et Troutot, 1986 ; Roussel, 1991) d'autres au degré de solidarité entre les membres de la famille (Donati, 1985).

Aussi, on peut penser que lorsque les individus appartiennent à des milieux où la famille a une place importante par rapport aux autres institutions et où on la conçoit comme solidaire et responsable de la réussite de ses membres, les personnes âgées feront plus d'efforts pour que leur patrimoine vienne en aide à leurs descendants. Dans les cas opposés, ils auront plus tendance à considérer qu'il est légitime pour eux d'en profiter pleinement. Ce type de choix est aussi sans doute affecté par les affinités que l'on entretient avec les descendants :

b.3. : La transmission : possible conséquence d'une proximité affective.

Si, en général, les transferts monétaires sont de mauvais signaux pour informer sur la nature d'une relation humaine durable (Camerer, 1988), la famille est le seul lieu où offrir de l'argent peut paraître légitime (Zelizer, 2005). Aussi, au travers des aides, des donations et des testaments qui prévoient sa succession, l'individu pourrait exprimer ses préférences relationnelles. Un autre moyen de les exprimer serait en offrant des biens et services à ses proches et profiter ainsi en « masochiste » de la jouissance de ses descendants (je reprends la formulation de Khalil) : ce cas est suggéré par Ferrandi et al. (2003) qui expliquent la baisse du matérialisme avec l'âge par le fait que les personnes âgées vont vivre au travers de leurs descendants.

On doit alors se demander si, indépendamment de la proximité génétique, certaines personnes sont plus susceptibles que d'autres de développer des liens affectifs forts.

Plusieurs recherches pointent une relation de plus faible intensité avec le père qu'avec la mère (Hogan et al., 1993), notamment en cas de divorce des parents (Lye, 1997 ; Silverstein et Bengston, 1997). Du côté des descendants, Fingerman (1998) montre que les petits-enfants perçus comme les plus faibles sont ceux qui suscitent la plus forte affection de la part de leurs grands-parents. D'un point de vue économique, Attias-Donffut et al. (2002) notent que les parents aident plus leurs enfants adultes les moins riches (et plus les filles que les garçons).

Enfin, Fingerman (2000) remarque l'asymétrie de l'importance perçue de la relation : les mères la voient comme plus importante que les filles (la recherche ne portait que sur les femmes). Les parents s'investiraient donc plus dans la relation filiale que les enfants. Un résultat similaire est trouvé par Attias-Donffut et al., (2002).

On remarquera que ces trois résultats sont conformes aux prédictions de la psychologie évolutionniste : les femmes s'investissent plus dans les relations familiales que les hommes, les grands-parents favorisent les descendants dont la survie est la plus menacée pour accroître leur descendance finale (alors qu'il serait moins utile de se préoccuper de ceux dont la survie est assurée). Pour les mères, l'enjeu relationnel est plus important puisque leurs filles peuvent avoir une descendance tandis que l'inverse est plus rarement possible (bien qu'une sœur ou un frère soient génétiquement plus proche qu'une petite-fille ou un petit-fils ; mais les premiers sont des concurrents dans le partage du soutien parental, contrairement aux derniers).

Au final, on constate une complexité voire une ambiguïté des interprétations possibles des transmissions patrimoniales entre générations avec néanmoins des significations qui dépassent les seuls individus directement impliqués dans le transfert.

Il est d'autant moins facile de donner un sens aux transmissions patrimoniales que l'épargne laissée n'est pas toujours volontaire ! D'ailleurs Dynan et al. (2002) concluent à l'impossibilité pour une partie au moins des patrimoines, de distinguer au sein de l'épargne constituée, le motif de transmission volontaire du motif de précaution aboutissant à un héritage involontaire. Il convient alors d'intégrer la question de la transmission patrimoniale dans celle plus générale des arbitrages entre consommation et épargne, ce que nous faisons dans la partie suivante.

En attendant, cette partie a permis de dégager les conclusions suivantes :

Conclusions de la partie C du chapitre I, L'explication des transferts intra-familiaux en économie et en sociologie.

1) Les transferts économiques destinés aux descendants ne sont pas forcément des manifestations d'un altruisme familial : ils peuvent traduire des logiques d'échange, de sentiment justice et d'assurances

- 2) L'importance perçue de la transmission patrimoniale dépend de la culture dans laquelle l'individu a été éduqué.
- 3) Les personnes ayant eu des liens plus intenses avec leurs parents ont plus de chances d'avoir des liens intenses avec leurs descendants.
- 4) Le fait de devenir grand-parent favorise l'importance perçue de l'appartenance à la famille.
- 5) Les mères ont plus de liens avec les descendants que les pères.
- 6) Les transferts monétaires, dans le cas spécifique de la famille, permettent d'indiquer l'intensité des liens relationnels.

I, 2, Partie D : Consommer ou épargner ? Approche économique du cycle de vie et sociologique du rapport à l'argent.

Choisir ou non de transmettre un patrimoine nécessite d'abord... d'avoir un patrimoine à transmettre. Si ce patrimoine dépend lui-même des héritages reçus et de l'épargne accumulée au cours de la vie professionnelle, il dépend aussi de choix, d'aléas et du mode de vie de la personne âgée. L'intégration de l'ensemble des arbitrages de l'individu peut être comprise au travers de la théorie du cycle de vie (a). Une fois ce cadre exposé, nous pourrions nous intéresser à l'explication de l'arbitrage consommation / épargne qui détermine les principaux paramètres des modèles de cycle de vie (b).

Cette partie a pour but de voir les principales conclusions des travaux en économie et en sociologie sur l'arbitrage entre consommation et épargne des personnes âgées.

a) La théorie du cycle de vie, ses extensions et ses limites.

Lorsqu'on essaie d'expliquer un type de comportements en sciences sociales, on doit le décomposer en trois effets (Attias-Donfut, 1988 ; Poterba, 1998) :

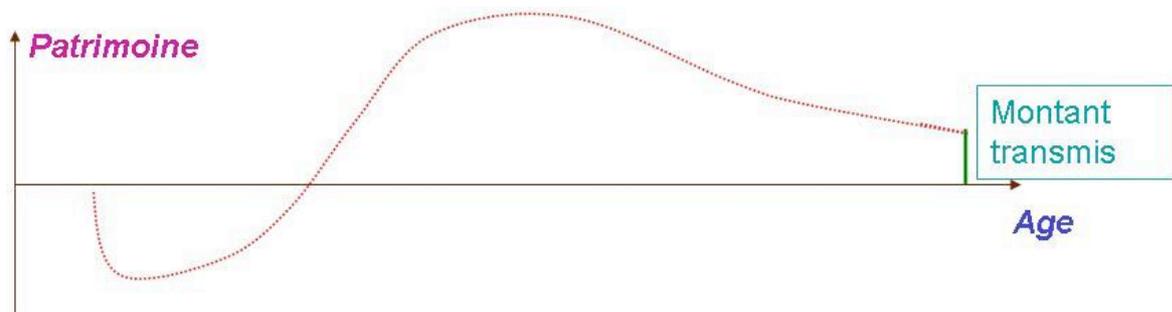
- l'effet de période : les individus agissent en fonction d'un événement contemporain, propre à une période donnée (exemple : des individus de tous âges ont acheté de bulbes de tulipes lors de la bulle sur le prix des tulipes en Hollande au XVII^{ème} siècle ; puis, le phénomène ne s'est jamais reproduit).
- l'effet de génération : les individus agissent d'une certaine manière façonnée par des expériences passées vécues en même temps (exemple : goûts musicaux communs aux membres d'une même génération ayant été adolescents à la même époque).
- l'effet de l'âge : c'est l'effet propre à l'avancée en âge de l'individu quelque soit l'époque à laquelle il a vécu (exemple : les dents de lait tombent quand l'individu a entre 6 et 12 ans, quelque soit l'année de naissance de l'individu).

C'est l'effet de ce dernier point qui est étudié par la théorie du cycle de vie. Elle a d'abord été développée comme un problème assez simple par Modigliani et Brumberg (1954) : comment un agent économique fait face à des variations anticipées de son revenu pour maximiser son utilité ? Plus précisément, Ando et Modigliani (1963) proposent un

modèle où pour lisser son niveau de consommation⁵⁶, l'individu s'endette lorsqu'il entre dans la vie active, puis grâce à ses revenus salariaux, se désendette, se constitue une épargne qui lui permettra ensuite de maintenir son niveau de vie pendant la retraite. On a donc un patrimoine d'abord négatif puis augmentant avant de commencer à diminuer aux environs de la cessation de la vie professionnelle⁵⁷. A partir de ce moment, l'individu cesse d'épargner, au contraire, son niveau de consommation devient supérieur à son revenu. Une des premières extensions faites à ce modèle a consisté à considérer que l'individu cherchait à transmettre à ses descendants un capital à la fin de sa vie (Kotlikoff et Summers, 1981 ; Modigliani, 1988).

Le schéma suivant illustre la relation entre l'âge et le montant du patrimoine pour un individu ayant un objectif de transmission et n'étant pas confronté à des problèmes d'anticipation (le modèle initial reposait sur l'hypothèse d'un marché permettant une assurance complète sur les revenus) :

Illustration du modèle de cycle de vie.



D'autres types d'extensions se sont attaqués à des problèmes plus ardues :

- La détermination conjointe de l'arbitrage consommation /épargne et du motif de transmission.
- l'incapacité pour l'individu d'emprunter en fin de vie.
- la prise en compte d'une économie subissant des chocs aléatoires.
- la gestion réelle de son patrimoine par un individu aux capacités de calcul et de planification limitées.

⁵⁶ Etant entendu que le lissage permet la maximisation de l'utilité de l'agent même lorsqu'on suppose une préférence pour le présent (l'individu préfère favoriser sa consommation actuelle à sa consommation future).

⁵⁷ Le modèle suppose en fait des variations progressives du revenu. Nous en simplifions l'exposé.

Le premier point correspond au travail de Rogers. Si dans la plupart des modèles, le motif de transmission est considéré comme un élément exogène, Rogers (1994) suivant Hamilton (1964) intègre l'espérance de descendance génétique dans les paramètres de préférence inter temporelle. Rogers en conclut que les personnes âgées devraient avoir un taux d'intérêt subjectif moins élevé que les jeunes⁵⁸ (et donc arbitrer plus en faveur de l'épargne que de la consommation). Ce modèle fait donc le lien entre la psychologie évolutionniste et la théorie du cycle de vie.

Le second point a été avancé par Yaari (1972) pour expliquer la possible formation d'une épargne servant à faire face au « risque de survie » et qui devient héritage à la mort de l'individu. La mise en place de rentes viagères est une solution à ce problème.

Le troisième point a notamment été abordé par Hall (1978) qui a montré de fortes variations dans le niveau de consommation des individus au cours du temps. Pour lui, il s'agit de réactions aux changements économiques l'affectant. Dès lors, compte tenu de l'incomplétude réelle des marchés, les individus auront tendance à sous-consommer pour faire face aux changements de revenus réels (même sur la retraite, il pèse une incertitude du fait de l'inflation). Les extensions du modèle de cycle de vie mettent alors l'accent sur l'importance de l'épargne de précaution au détriment de l'épargne visant à lisser le niveau de consommation au cours du cycle de vie (Carroll et Samwick, 1997).

Le quatrième point a conduit Shefrin et Thaler (1988) à proposer une théorie comportementale du cycle de vie qui fait du modèle initial d'Ando et Modigliani un cas normatif particulier : dans un univers idéal, les individus auraient intérêt à se comporter conformément à ce modèle, mais en fait, ils se comportent différemment. Le modèle de Shefrin et Thaler tente en fait d'intégrer les apports de la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (1979) (nous reviendrons sur cette théorie dans la prochaine section). Dans ce modèle, les individus se protègent de la tentation de puiser dans les ressources nécessaires à leur avenir en associant l'origine d'un revenu à un type de dépenses. Les

⁵⁸ Ici, l'épargne est assimilée à un investissement soit dans l'individu lui-même soit dans la descendance. Pour simplifier (de ce que nous avons compris), on pourrait dire que l'individu maximise une somme d'utilités familiales pondérées par le degré de relation génétique multiplié par le potentiel procréatif du descendant.

individus auront alors tendance à limiter la désépargne car le patrimoine est associé à un compte mental bloqué. De même, les héritages reçus auront aussi tendance à être épargnés même si des héritages reçus sous forme monétaire et pour des montants limités seront plus facilement dépensés.

Ces deux dernières extensions combinées décrivent alors un individu type qui épargne peu pour sa retraite jusqu'à 50 ans mais qui n'anticipe pas non plus les héritages à venir et qui se restreint dans sa consommation en fin de vie. L'intérêt de ces dernières extensions provient du fait qu'elles paraissent en mesure d'expliquer certaines « anomalies » observées par les économistes contemporains :

Sur les seules données françaises, différents travaux récents (Arrondel et al., 2004 ; Vanriet-Margueron, 2004 ; Dauriol, 2005) trouvent des niveaux d'épargne anormalement élevés qui ne diminuent pas en fin de cycle, inexplicables par le seul motif de transmission⁵⁹. Le problème semble venir de la difficulté des individus à se couvrir correctement face aux dépenses liées à la fin de vie (accidents, problèmes de santé, perte d'autonomie...) et plus simplement à la dépréciation de la valeur réelle (le pouvoir d'achat) de leur retraite. Il pourrait alors y avoir une épargne à double fonction : précaution / transmission. Ceci explique les différences considérables selon les économistes de l'importance du motif de transmission dans l'héritage finalement laissé (entre 20 % et 80 % ; Dynan et al., 2002).

D'autres éclairages viennent de travaux ayant essayé d'expliquer le principal paramètre du modèle : le taux de préférence temporel⁶⁰ (ou taux d'intérêt subjectif) qui correspond à l'arbitrage consommation / épargne à un moment donné de la vie. Concrètement, il va notamment renvoyer à la motivation à consommer, à la motivation à épargner et à ... l'anticipation que fait l'individu de son avenir. Nous nous intéresserons dans la sous partie qui suit aux deux premiers points, le 3^{ème}, plus complexe sera abordée dans notre second chapitre.

⁵⁹ Disney (1996) et Poterba (1998) font un constat similaire pour les Etats-Unis.

⁶⁰ Nous reviendrons dans la seconde section du chapitre II sur les significations précises du taux de préférence temporelle.

b) Les déterminants de l'arbitrage consommation / épargne.

Indépendamment des objectifs de l'individu, nous allons distinguer les motivations à consommer et à épargner selon qu'elles proviennent de ses valeurs et de son éducation ou qu'elles viennent du contexte social dans lequel il vit. Dans le premier cas, on s'attendrait à ce que l'âge ait peu d'effets sur la motivation à consommer/ épargner, dans le second cas, l'effet serait a priori plus important (puisque le contexte social évolue et le rapport de l'individu aux influences sociales, aussi). Ce découpage revient à distinguer un niveau macro social d'un niveau micro social.

b1 : Influences possibles des religions et des idéologies sur le rapport à l'argent.

Corroborant la thèse de Gaulejac (1999) sur la transmission générationnelle du rapport à l'argent, Mossuz-Lavau (2007) souligne le poids de l'éducation dans la formation des attitudes. Elle explique notamment le maintien chez les personnes âgées de l'influence de la culture paysanne du « faire gaffe » (importance de l'épargne, la consommation devant servir au strict nécessaire). Néanmoins, l'auteur note que ce type d'attitude s'estompe au fil des générations (ibid.).

Cet effet de l'éducation dans le rapport à l'argent a été noté par les économistes dès Adam Smith (1776). Ce dernier a notamment critiqué les normes sociales de l'aristocratie anglaise encline aux dépenses ostentatoires. Sombart (1913) développera l'étude des différences culturelles dans le rapport à l'argent en s'intéressant à « l'esprit bourgeois » à l'origine du capitalisme. Bien que teinté d'un certain déterminisme racialisé⁶¹, son travail a l'intérêt de décrire l'émergence depuis le Moyen-âge d'un esprit bourgeois face aux valeurs de la noblesse. Tandis que cette dernière voit dans la consommation la marque de son statut social, la bourgeoisie inculque à ses membres l'accumulation économique comme finalité. Plus précisément dans le cas de la France, Groethuysen (1977) souligne l'émergence des valeurs bourgeoises comme réponses aux valeurs de l'Eglise qui culpabilisait la noblesse de son attitude dépensière mais qui ne pouvait en reprocher autant aux bourgeois dont la richesse était due à la valorisation de l'épargne et à celle du travail (au contraire des « pauvres » qui avaient une attitude négative à l'égard du travail, idée que l'on retrouve chez Sombart).

⁶¹ Sombart considère que chaque peuple a des traits de personnalité qui l'ont rendu plus ou moins enclin à favoriser le capitalisme en son sein.

Plus encore que la classe sociale, la religion a été mise en avant comme élément culturel expliquant le rapport à l'argent (De Blic et Lazarus, 2007). L'opposition la plus connue est celle entre catholiques et protestants (Weber, 1920). La bible paraît à l'origine s'opposer à l'enrichissement, ainsi dans l'évangile de Luc on trouve la phrase suivante (chapitre 6, vers 20) : « bienheureux les pauvres car le royaume des cieux leur appartient ». Il semblerait en fait qu'il s'agisse d'une interprétation littérale car dans l'évangile selon Matthieu, on parle de « pauvres en esprit » (chapitre 5, vers 3)⁶². Le catholicisme aurait alors vu dans l'enrichissement matériel, une distraction qui éloignerait de la foi. Au contraire, les interprétations calvinistes de la bible mettant en avant la thèse de la prédestination auraient encouragé les croyants à rechercher les signes de leur élection par Dieu. Or, la réussite matérielle étant rare, elle devenait un signe... Selon Weber, l'apport de Luther est moindre, il repose principalement sur une revalorisation du travail dans la société par opposition à la vie contemplative de l'ermitte, idéal du croyant dans le catholicisme.

On conclut alors à la suite de Weber que le catholicisme, s'il ne décourage pas l'épargne (puisqu'il décourage certaines formes de consommation socialement voyantes), se montre défavorable à l'enrichissement capitalistique. En revanche, le calvinisme pourrait aider la personne âgée fructifiant son patrimoine à se rassurer face à la mort, puisque cela serait interprétable comme un signe de la grâce divine lui ouvrant les portes du paradis.

Enfin au sujet de la religion, il faut noter qu'on peut retrouver son empreinte dans les idéologies politiques. Ainsi, Marx (1844) pourtant athée, développe une critique assez moralisante à l'encontre de l'argent : « l'argent apparaît comme la puissance corruptrice de l'individu, des liens sociaux etc., qui passent pour être essentiels. Il transforme la fidélité en infidélité, l'amour en haine, la haine en amour, la vertu en vice, le vice en vertu, le valet en maître, la bêtise en intelligence, l'intelligence en bêtise⁶³ ».

Au-delà des valeurs transmises par nos prédécesseurs, notre rapport à la consommation et à l'argent (et donc à l'épargne) va évoluer en fonction de facteurs personnels et sociaux qui changent au cours de la vie (Urbain, 2000) :

⁶² Cette interprétation est expliquée dans note éditée par une association culturelle : http://www.cultes-protestants.org/Luc-6-v-17-a-26-Vincent-NEME-PEYRON-_a677.html

⁶³ Dans *Manuscrits de 1844*, Œuvres, t. II, Paris, Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade, Pp. 117-118.

b.2 : consommer, épargner en lien avec autrui.

A la suite de Veblen et de son travail sur la consommation ostentatoire, Dusenberry (1949) est l'un des premiers économistes à avoir supposé que l'arbitrage consommation / épargne ne dépendait pas seulement des caractéristiques économiques propres à l'individu...il dépend aussi de celles de son environnement social. Reprenant le cadre keynésien, il a expliqué qu'il pouvait y avoir une inertie à la baisse dans la variation du niveau de consommation (« effet de cliquet ») car le niveau de consommation est en partie fixé par rapport au milieu social de référence qui tend à être celui des personnes un peu plus aisées que l'individu. Easterlin (2001) complétera cette idée en montrant que l'utilité (que l'auteur fait ici correspondre au bonheur) d'un individu dépend non seulement de son niveau de consommation mais aussi de celui des individus auxquels il se compare : la richesse des autres est une externalité négative, leur pauvreté, une externalité positive. Une telle théorie permettrait notamment d'expliquer pourquoi la satisfaction générale à l'égard de la vie des habitants des Etats-Unis n'aurait presque pas augmenté entre 1946 et 1970 malgré la nette progression de leurs revenus (Easterlin, 1974).

Les deux fondements (assez proches) d'un tel effet sont en fait présentés par de nombreux auteurs :

- il peut s'agir de ce que René Girard (1961) appelle le désir mimétique.
- ou alors, d'une des fonctions de l'argent selon Simmel (1900), celle de créer de la distance sociale (d'après Enriquez, 1999).

On pourrait les regrouper dans une des dimensions du rapport à l'argent selon Yamauchi et Templer (1982), la dimension *Pouvoir-Prestige*⁶⁴. Mais, à bien y regarder, ils correspondent à deux situations distinctes :

Le premier fondement correspond à la situation de celui qui se compare à autrui et l'envie : il veut posséder autant que lui. Tocqueville (1835-1840 ; 1981) décrit cette motivation comme étant la « passion de l'égalité ». Chez Girard (1961), le phénomène porte précisément sur le désir créé par la vue d'autrui possédant ou consommant un objet.

⁶⁴ Les deux autres dimensions sont selon ces auteurs, *Rétention-temps et méfiance et Anxiété*. Nous reviendrons sur la première au cours du second chapitre).

Le second fondement décrit la situation où l'on désire être au-dessus des autres : c'est un désir d'inégalité. Il a été évoqué par Rousseau en 1755 lorsqu'il a soutenu que le besoin de considération était à l'origine des inégalités sociales. Ce type de besoin ne peut, par essence, être satisfait pour toute la population car il ne peut y avoir de maréchaux sans soldats à leurs ordres (Wicksteed, 1910). Hirsch (1976) parle alors de « biens positionnels » qui ne peuvent être fournis qu'à une minorité. Franck (1999) donne l'exemple des villas avec vue imprenable : leur offre est forcément limitée sur un espace donné. A notre avis, il s'agit d'un problème distinct : certains biens n'existent qu'en quantité limitée indépendamment de leur signification sociale, d'autres, parce que leur production (et plus souvent, leur servuction) implique que d'autres gens n'y aient pas accès (comme le fait d'avoir des domestiques ou d'être diplômé de la meilleure université du pays). Dans le second cas, il y a aussi une rareté de l'offre mais indépendamment de la technologie ou de l'environnement⁶⁵, ce sont à notre sens, des biens positionnels « purs ».

On pourrait donc voir là deux motivations encourageant la consommation en vue d'affirmer un statut social aussi élevé que possible. En fait, leur mécanique est parfois plus ambiguë et subit probablement les effets de l'âge.

Clark et Sénik (2008) montrent en fait que la comparaison a une composante temporelle : on se compare surtout à des gens qui ont suivi pour partie la même trajectoire que soi. Aussi, lorsque leur sort est meilleur que le nôtre mais que l'on peut espérer suivre la même évolution qu'eux, l'enrichissement d'autrui devient une source d'espoir, c'est l'effet informationnel. Mais cet effet devrait encourager la consommation par un effet d'anticipation des revenus futurs plutôt que de pousser à la patience.

De plus, chez les personnes âgées, cet effet ne devrait pas pouvoir fonctionner : leur statut social a peu de chances d'évoluer, sauf à décliner. D'autre part, un éventuel effet de comparaison sociale encourageant à la consommation devrait lui aussi être faible : les travaux en psychologie génétique et évolutionniste (partie A) ou ceux de Carstensen (1991) suggèrent qu'avec l'âge, les individus accordent moins d'importance à leur statut social⁶⁶ (la

⁶⁵ La construction récente d'îlots artificiels pour accueillir des villas dans les Emirats Arabes Unis peut illustrer ce propos.

⁶⁶ Ces travaux relevant de la théorie de la sélectivité socio-émotionnelle sont exposés dans la 1ère section du second chapitre.

psychologie évolutionniste conclut à ce changement pour les seules femmes). Or, les effets de mimétisme social ou le désir de biens positionnels renvoient au statut social de l'individu. On en conclut alors à un moindre intérêt des personnes âgées pour les produits leur permettant d'affirmer leur statut social. Cela serait conforme avec les baisses observées du matérialisme chez les personnes âgées (Belk 1985 ; Richins et Dawson 1992 ; Richins 1994a) et du besoin d'être unique au travers de sa consommation⁶⁷ (Tian et al., 2001). Le premier correspond notamment à la croyance en un lien entre l'argent et le bonheur et au jugement de la réussite d'un individu au travers de son succès économique⁶⁸ (Richins et Dawson, 1992). Le second à la recherche d'une valorisation de l'image de soi et de son image sociale par une consommation permettant de se différencier des autres.

Cette évolution de l'importance de variables liées au statut social semble pouvoir être une des explication des résultats de Bodier (1999) sur l'effet intrinsèque (après contrôle de l'effet de génération) du vieillissement : elle constate une baisse des dépenses consacrées à l'habillement, un poste pour lequel on peut penser qu'il correspond en grande partie à des produits renvoyant un signe extérieur puisqu'on porte les vêtements sur soi⁶⁹. Une autre explication proposée par Borsh-Supan (1992) à partir du cas allemand est qu'au-delà de 70 ans, les individus augmentent leur taux d'épargne pour la simple raison que leur mode de vie (moins de déplacements, moins de contacts sociaux) ne leur permet pas de consommer plus.

Enfin, outre les explications reposant sur l'éducation, sur la comparaison sociale et sur les conditions de vie déterminées par l'âge, une quatrième explication de l'épargne élevée des personnes âgées nous est suggérée par Chatterjee et Farkas (1992). Selon eux, lorsque l'individu ressent une insécurité affective, l'accumulation d'argent constitue un moyen de se rassurer en vue de répondre à un besoin de contrôler l'environnement. On rejoint ici Freud pour qui l'argent pouvait devenir un substitut symbolique de la nourriture et du sang et permettre de satisfaire le besoin de sécurité (Barus-Michel, 1999).

Compte tenu des nombreux décès de proches survenant à partir de 50 ans (parents puis conjoint ; Observatoire de la Caisse d'Epargne, 2004) et de l'asymétrie relationnelle entre

⁶⁷ Consumer need for uniqueness.

⁶⁸ Il existe aussi une dimension « centralité ». Par ailleurs, Ladwein (2001) trouve 5 dimensions peu corrélées entre elles, attestant de l'existence de plusieurs matérialismes.

⁶⁹ Le détail des autres catégories s'il suggère selon l'auteur un accent mis sur le confort et la santé, ne permet pas d'éclairer les motivations sous-jacentes aux dépenses.

parents et enfants (partie précédente), les personnes âgées sont peut-être plus enclines que d'autres à voir en l'argent un élément rassurant.

Ce faisceau concordant de théories expliquant la moindre consommation des personnes âgées est cependant à nuancer au regard des effets de générations mis en évidence par Dauriol (2005, 2006). En comparant les évolutions des comportements des personnes nées avant la 2nde guerre mondiale et celles nées après, elle constate (après neutralisation de la différence de revenu moyen) que ces dernières se montrent plus dépensières et cessent d'épargner une fois à la retraite. Une telle évolution peut-être rapprochée du recul de l'influence d'un rapport à l'argent issu des milieux paysans

A final, le vieillissement paraît aller de pair avec une moindre motivation à la consommation bien qu'une évolution historique puisse l'atténuer. L'importance du motif de transmission patrimoniale devrait aussi être nuancée : une partie notable de l'épargne léguée résulterait d'un calcul non optimal des épargnants.

Cette partie avait pour but de voir les principales conclusions des travaux en économie et en sociologie sur l'arbitrage entre consommation et épargne des personnes âgées. Nous résumons ces conclusions dans l'encadré suivant :

Conclusions de la partie D du chapitre I, *Consommer ou épargner ? Approche économique du cycle de vie et sociologique du rapport à l'argent.*

- 1) Les personnes âgées maintiennent un stock d'épargne pour faire face à l'incertitude liée à la durée de leur vie et aux dépenses de fin de vie.
- 2) Il est très difficile de distinguer une épargne constituée à des fins de précaution d'une épargne destinée à être transmise.
- 3) Le niveau d'épargne dépend de variables propres à l'individu : âge, revenu, patrimoine existant.
- 4) Le niveau d'épargne dépend de variables liées au milieu dans lequel a grandi et vit l'individu : niveau de dépenses du milieu social de référence et normes culturelles prédominantes.
- 5) Comparés aux jeunes, les personnes âgées devraient accorder moins d'importance au niveau de dépenses du milieu social de référence.

Conclusion de la section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

Le premier chapitre nous permet d'avoir une vue générale sur les explications des choix patrimoniaux des personnes âgées. Cette première section avait pour but d'examiner les explications possibles de l'allocation par les personnes âgées de leur patrimoine en fonction de trois objectifs qui renvoient à des arbitrage inter-temporels : consommer, épargner et donner (aux descendants).

Nous avons mis en évidence de nombreux effets du vieillissement :

- La psychologie génétique souligne l'importance de la générativité comme source de motivations altruistes potentiellement tournées vers la famille.
- La psychologie évolutionniste précise l'importance accordée aux descendants et suggère une différence entre hommes et femmes.
- La sociologie et l'économie insèrent la transmission patrimoniale dans l'écheveau complexe des relations familiales. La notion d'altruisme est alors précisée et les aspects symboliques liés aux legs sont mis en lumière.
- En partant du modèle de cycle de vie, nous avons retrouvé les aspects culturels et évolutionnistes précédemment vus pour comprendre que la transmission était en partie un résidu d'une non consommation.

Nous résumons cette section en indiquant les principaux résultats issus de la littérature en lien avec les champs disciplinaires qui les mobilisent :

**Les principaux résultats issus de la littérature sur l'arbitrage Consommation /
Épargne / Transmission chez les personnes âgées.**

Discipline(s).	Explications de la transmission.	Explications de l'arbitrage Consommation/Épargne.
Psychologie développementale.	La motivation à transmettre des ressources aux jeunes gens être élevée à partir de la quarantaine.	
Psychologie évolutionniste.	<ul style="list-style-type: none"> - Il existe un lien positif entre altruisme et proximité génétique. - La propension à l'altruisme est plus élevée lorsque le receveur potentiel est jeune plutôt qu'âgé. - La motivation des hommes à transmettre des ressources devrait être moindre que celle des femmes. 	La préférence relative pour la consommation devrait décroître avec l'âge.
Economie.	<ul style="list-style-type: none"> - La constitution d'une épargne pour motif de transmission ne peut être distinguée de celle pour motif de précaution. - Les donations devraient être plus importantes lorsque les descendants ont des difficultés économiques et que les transferts publics sont faibles. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'épargne devrait être négative après la retraite. - Le niveau d'épargne dépend du revenu de l'individu et dans une moindre mesure du niveau de consommation du milieu social de référence. - Plus il y a d'incertitudes sur les revenus et les dépenses futures, plus le niveau d'épargne est élevé. - En fin de vie, les opportunités de consommation diminuent ce qui favoriserait l'épargne.
Sociologie et Anthropologie.	<ul style="list-style-type: none"> - La motivation à transmettre serait d'autant plus forte que l'on a soi-même bénéficié d'un héritage. - L'existence de petits-enfants 	Le niveau d'épargne tend à dépendre des normes sociales en vigueur et de l'éducation reçue (ce qui inclut l'influence

	devrait renforcer les liens entre les personnes âgées et leurs enfants. - L'intensité des liens familiaux dépend de normes sociales (éducation reçue). - Les liens des femmes avec leurs descendants tendent à être plus forts que ceux des hommes.	de la religion).
--	---	------------------

Avant de nous pencher sur les limites de ces approches et de nous intéresser au rôle du rapport à l'avenir, il nous faut affiner l'étude des variables financière que nous voulons expliquer : Nous pouvons dire que l'épargne fait le lien entre la consommation et la transmission : ce qui n'est pas consommé, est épargné, et ce qui est aujourd'hui épargné pourra être transmis. Or, pour l'instant, nous ne savons pas grand chose des formes de cette épargne : comment est-elle constituée ? De quoi est-elle constituée ?

Les réponses à ces questions vont faire l'objet de notre troisième section.

Chapitre I, section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.

One problem is the spectacular contrast between the sophisticated mathematical apparatus required to solve the optimal consumption problem and the mathematical imbecility of most actual consumers.

Christopher D. Carroll (2001), professeur d'économie à l'université Johns Hopkins.

Cette citation d'un spécialiste de la modélisation économique rend compte de la difficulté à comprendre les choix des consommateurs dès lors que ceux-ci s'éloignent d'une optimalité supposée. Cela nous conduit à jeter un œil sur la façon qu'à l'individu de prendre ses décisions en matière de choix patrimoniaux.

Si notre recherche se focalise sur les besoins du consommateur, notre objectif de mieux comprendre ses choix nous conduit à voir les influences qu'il reçoit et les éléments spécifiques à son processus décisionnel.

Nous allons alors regarder les influences externes, puis les préférences de l'épargnant quant aux attributs des actifs patrimoniaux. Enfin la notre attention se portera sur la façon dont les décisions sont prises. Le plan de cette seconde section comportera donc les trois parties suivantes :

- Les influences sociales dans les choix afférents à la gestion du patrimoine des personnes âgées.
- Les caractéristiques des différents actifs patrimoniaux et les préférences des personnes âgées.
- Les prises de décision financières des aînés et les effets possibles du vieillissement.

I, 3, Partie E : Influences sociales dans les choix afférents à la gestion du patrimoine des personnes âgées.

Les choix patrimoniaux sont caractérisés par un grand nombre d'offres différenciées et par la nécessité de prendre en compte une fiscalité complexe. Du fait du manque de connaissance de la plupart des consommateurs dans ces domaines, Harrisson (2002) et Labelle et al. (2003) en concluent que pour la grande majorité d'entre eux, l'autonomie décisionnelle en matière de produits financiers reste limitée.

Cela suggère que les influences sociales vont avoir un rôle important dans les choix qui seront finalement réalisés. Ces influences peuvent selon nous être catégorisées en trois catégories :

- les influences des institutions (monétaires et bancaires),
- les influences des professionnels, notamment des banquiers,
- les influences des proches.

Les professionnels travaillant soit au sein, soit en lien avec les institutions, nous traiterons les influences des institutions et des professionnels dans une même première sous-partie. Dans ces cas, la confiance va être un préalable à l'influence. Puis nous regarderons ce qu'il en est des influences exercées par les personnes proches (la confiance est ici supposée déjà établie).

a) L'influence des institutions et des professionnels.

a.1. Les institutions :

Maurice Allais⁷⁰ (1999) dans une critique de la politique monétaire de l'époque affirme que « Dans son essence la création de monnaie ex nihilo actuelle par le système bancaire est identique... à la création de monnaie par des faux monnayeurs. Concrètement, elle aboutit aux mêmes résultats. »⁷¹.

⁷⁰ Prix Nobel d'économie en 1988.

⁷¹Dans *La Crise mondiale d'aujourd'hui. Pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires.*, Maurice Allais, éd. Clément Juglar, 1999, p. 110.

Il rappelle ainsi que dans l'économie contemporaine, l'argent, essence de la richesse économique, n'a de valeur que par la confiance qu'inspirent les institutions qui l'émettent. Si jusqu'en 1976 (accords de la Jamaïque), le système monétaire international reposait indirectement sur l'or⁷², depuis, les monnaies sont entièrement déconnectées de tout bien réel.

A ce niveau général, nous retiendrons comme première définition de la confiance celle de Giddens (1994) : « La confiance est un sentiment de sécurité justifié par la fiabilité d'une personne ou d'un système, dans un cadre circonstanciel donné, et cette sécurité exprime une foi dans la probité ou l'amour d'autrui ou dans la validité des principes abstraits (le savoir technologique). ».

Cette définition assez proche de celles utilisées en marketing (voir par exemple Benamour et Prim, 2000) insiste sur le risque pris par celui qui accorde sa confiance. L'obtention de la confiance des individus dans le système monétaire est un préalable à l'existence même du système bancaire. Dès que le doute s'insinue, des mouvements mimétiques de paniques font s'écrouler le système (Kindleberger, 1978). C'est ce qui s'est passé en 2001 en Argentine avec la crise du Peso⁷³ (sans que ce soit lié à un événement particulier, si ce n'est un début mouvement de fuite de capitaux). C'est ce qui est arrivé au XVIII^{ème} siècle avec le système de Law, première tentative en France de développement d'une banque centrale émettant des billets ayant une valeur légale⁷⁴. Dans le cas de la faillite du système de Law, Edgar Faure (1977) a souligné la longue défiance des français à l'égard de la monnaie scripturale qui en a découlée.

Une fois assurée la confiance en la monnaie, les états doivent inspirer la confiance dans les systèmes de droits de propriété spécifiques aux différents types d'actifs. Ainsi, dans le cas des dépôts bancaires, en France, la banque centrale gère un système de garantie à hauteur de 70 000 euros par déposant. La confiance dans les placements repose, quant à elle, sur des législations assurant la transparence des comptes des entreprises et protégeant les particuliers

⁷² Les monnaies avaient une parité fixe avec le dollar qui était émis en contrepartie du stock d'or de la banque centrale des Etats-Unis.

⁷³ Crise du système bancaire argentin ayant conduit à un gel des retraits en liquide. Cette crise monétaire a provoqué une forte récession économique au cours deux années qui ont suivies.

⁷⁴ Ils pouvaient servir à payer l'Etat.

des possibles abus des intermédiaires financiers (directive européenne MIF⁷⁵ notamment). Ensuite, chaque entreprise doit développer un rapport de confiance à deux niveaux avec le client (Benamour, 2000) :

- institutionnel : confiance accordée à la banque, à l'entreprise de gestion de portefeuille etc.....
- personnel : confiance accordée au banquier, au courtier etc.....

Au premier niveau, la confiance peut être remise en cause par les pratiques commerciales de l'entreprise. C'est par exemple le cas de l'affaire des placements *Bénéfic* de La Poste, (Defaix et Michel, 2004). Dans ce cas précis, la commission de contrôle des assurances a pointé le manque d'informations données aux prospects, le ciblage délibéré de clients ayant peu d'épargne et la faible écoute des réclamations (L'Expansion, 2005). Elle peut aussi être écornée par des éléments soulevant des doutes sur la solvabilité de l'entreprise. Ce fut le cas de la Société Générale après l'affaire Kerviel⁷⁶ en 2008.

Une fois la confiance établie, le client sera susceptible d'être influencé par l'entreprise. En fonction de l'orientation relationnelle de l'individu (Sheaves et Barnes, 1996 ; Benamour et Prim, 2000), le personnel jouera ou non un rôle important. L'orientation relationnelle du client devrait aussi correspondre au choix d'une banque par opposition à celui d'un courtier qui met plus l'accent sur la relation interpersonnelle (Labelle et al., 2003).

a.2. Les professionnels :

Selon un sondage IPSOS datant de 2008, les chargés de clientèle constituent en fréquence la première source d'information régulière des épargnants (devant les courriers et les emails des institutions financières). Cela résulte sans doute de la forte personnalisation de la relation client spécifique au marketing bancaire (Zollinger et Lamarque, 1999). Néanmoins cette relation est confrontée à deux problèmes majeurs :

- Kni-Andersen (2002) a montré dans le cas des prêts aux clients professionnels (entreprises) que les conseillers de clientèle orientaient vers des offres qui n'étaient pas forcément les

⁷⁵ Directive portant sur les Marchés d'Instruments Financiers, adoptée en 2004, en vigueur depuis octobre 2007.

⁷⁶ La banque aurait perdu près de 5 milliards d'euros à la suite de prises de positions perdantes d'un trader. L'affaire porte le nom de ce trader qui n'aurait pas respecté les procédures en vigueur au sein de la banque.

meilleures pour leurs clients mais qui correspondaient à l'intérêt de la banque. Dans le cas des particuliers, nous avons constaté dans un travail préliminaire, la défiance de certains clients âgés à l'égard des banquiers et des courtiers. Le problème posé semble notamment provenir de la rémunération des professionnels, rémunération qui ne conforte probablement pas, aux yeux des clients, la croyance en la bienveillance de leurs conseillers (nous y reviendrons dans la 3^{ème} section).

- Perrien et al. (1993) ou Gatfaoui (2007) mettent, quant à eux, en avant le problème de la forte rotation des conseillers clientèle des banques. Cela a deux conséquences néfastes. D'une part, cela rend difficile l'établissement d'une relation de confiance puisque celle-ci s'établit sur le long terme, contrairement à la satisfaction (Benamour, 2000). D'autre part, nombre d'informations qualitatives sur le client sont perdues (Gatfaoui, 2007).

Malgré ces limites, les professionnels sont les premières personnes consultées pour les décisions de placements (Labelle et al., 2003). Cela peut notamment s'expliquer par la faible proportion de clients experts (ibid.).

L'expertise est définie par Alba et Hutchinson (1987) comme étant « la capacité de réaliser avec succès des tâches liées au produit »⁷⁷. Même si elle paraît liée à la familiarité, elle s'en distingue car cette dernière renvoie au nombre d'expériences vécues ayant un rapport avec un produit, sans forcément impliquer l'acquisition de compétences. Or, avec l'âge, un individu accumule les expériences en matières de produits financiers (en revanche, ce n'est pas forcément le cas avec l'immobilier). Les personnes âgées auraient donc plus de chances d'être des expertes et d'avoir parmi leurs proches des experts. Mais, outre les barrières à l'expertise évoquées au début de la partie, il y a peut-être dans le cas des produits financiers des conséquences relationnelles qui encouragent la consultation des professionnels plutôt que des proches...

b) Les influences des proches.

Parmi, les proches, il convient de distinguer le rôle du conjoint de celui des autres personnes proches (descendants, ascendants, collatéraux, amis). En effet, dans le cas des conjoints, les patrimoines, du fait même des régimes matrimoniaux, sont souvent en tout ou partie communs.

⁷⁷ “ The ability to perform product-related tasks successfully”.

b.1. Les choix patrimoniaux, choix de couples.

L'effet de la structure du foyer sur les choix de consommation a d'abord été abordé en marketing au travers des notions de cycle de vie familial (Wells et Gubar, 1966) et de cycle de vie du foyer (Wilkie, 1994). Ces cycles de vie sont caractérisés par des événements (mariage, naissance d'enfants, départ des enfants, divorces...) conduisant à des changements d'habitudes de consommation.

Les foyers dans lesquels vivent les personnes âgées ont quelques caractéristiques propres :

- la présence d'enfants (au sens de progéniture) y est rare (en moyenne, les enfants quittent le foyer parental quand l'individu est quinquagénaire selon l'observatoire de la Caisse d'Epargne, 2004).
- le taux de divorce est faible⁷⁸ et diminue avec l'âge même si le taux entre 50 et 60 ans a tendance à augmenter fortement (Delbes et Gaymu, 2003), possible signe d'un effet de génération. Le passage à la retraite n'a pas d'effet sur la probabilité de divorcer (ibid.)
- les femmes connaissent plus souvent le veuvage que les hommes : 41 % des femmes de plus de 60 ans contre 10% des hommes de la même catégorie d'âge (ibid.).
- du fait du plus fort taux de veuvage et d'une plus grande difficulté à vivre dans une seconde union à la suite d'un veuvage ou d'une séparation, la part de femmes vivant en couple est inférieure à celle des hommes : 47% contre 76 %. Mais les personnes seules ne deviennent majoritaires parmi les femmes qu'à partir de 75 ans (ibid.).

Dans l'ensemble, la majorité des plus de 60 ans vivent en couple ; il faut donc d'abord comprendre ce qui s'y passe. Les choix financiers des couples sont explicables selon deux théories concurrentes (Elder et Rudolph, 2003) :

- le choix est soit vu comme le résultat d'un rapport de forces entre deux individus ayant des préférences différentes (modèle de négociation),
- soit comme une décision en deux étapes : définition de préférences communes, délégation de l'achat / vente à celui qui en a le temps et l'expertise (modèle unitaire).

Bien que Cox (1975) ait avancé qu'avec le temps, les préférences au sein du couple convergeaient, ce qui pousserait vers le modèle unitaire, les recherches tendent à valider le

⁷⁸ 2,9 pour 1 000 chez les hommes, et 1,9 pour 1 000 chez les femmes entre 60 et 64 ans en 2000 (Delbes et Gaymu, 2003).

modèle de négociation (Lederhaus et King, 1981 ; Elder et Rudolph, 2003). Ces recherches montrent notamment que le passage d'un individu à la retraite (et donc la baisse de son revenu) s'accompagne d'une perte de son pouvoir d'influence bien qu'il ait plus de temps pour s'occuper des achats et des décisions financières du couple. Dans cette logique, la personne la plus riche dans un couple est celle qui a le plus d'influence sur les décisions patrimoniales.

Enfin, plusieurs auteurs (Divard, 1997 ; Zelizer, 2005) notent des changements dans le mode de prise de décision au sein des couples dus à l'accès des femmes au marché du travail : le modèle du couple à deux salaires conduit à une répartition décisionnelle égalitaire. Est-ce à dire que lorsque l'épouse ne travaille pas, elle n'a pas d'influence sur les questions financières ? Il faut ici relever le niveau de la décision budgétaire. Zelizer (ibid.) a notamment montré (aux Etats-Unis) qu'historiquement, les épouses étaient en charge de l'argent du quotidien et de celui des cadeaux, mais cette autonomie décisionnelle est réalisée dans les limites d'un budget dont les priorités sont plutôt établies par le mari.

Malgré les évolutions précitées, les hommes semblent avoir encore une plus grande influence que les femmes sur les choix financiers (et donc probablement sur les choix patrimoniaux, dans leur ensemble). C'est le cas aux Etats-Unis (Elder et Rudolph, 2003), et sans doute aussi en France, au regard des inégalités de salaires entre les sexes (Meurs et Ponthieux, 2006).

Aussi, compte tenu de la forte proportion de veuves, d'une moindre participation des femmes à la gestion du patrimoine commun et d'une moindre connaissance de leurs placements (Labelle et al., 2003), on peut supposer une fragilisation financière de nombre de veuves⁷⁹, amenées à prendre conseil auprès d'autres proches.

b.2. Les influences des proches autres que le conjoint.

Les sociologues ont montré qu'avec la retraite, les relations sociales avaient tendance à se recentrer sur la famille (Guillemard, 1971 ; Gierveld et Dykstra, 1993). Mais les rapports

⁷⁹ Lors du mémoire de DEA précédant la thèse, deux veuves m'ont par exemple indiqué qu'elles n'avaient pris connaissance de leur situation patrimoniale qu'à la suite de la succession de leur mari.

avec les descendants sont très variables. Silverstein et Bengston (1997) développent dans le cas des Etats-Unis une typologie qui met en lumière les rôles de l'affinité inter personnelle, du sentiment d'obligation filiale, de l'appartenance ethnique et de la distance géographique entre membres de la famille. D'autre part, les auteurs trouvent des liens plus forts chez les femmes comparées aux hommes. Ces éléments vont déterminer la fréquence des contacts susceptibles d'occasionner une influence de la part des descendants.

Plusieurs auteurs (Fingerman, 2000 ; Attias-Donfut, 2002) notent aussi une asymétrie des relations dans la mesure où les parents y accordent plus d'importance que les enfants. Aussi, on s'attendrait à ce que les descendants exercent une influence importante sur leurs parents d'autant que selon Yoon et al. (2009), les personnes âgées tendent à déléguer plus que les jeunes adultes leurs décisions d'achat. Mais Vaudour-Lagrance (2008) trouve que parmi les différentes catégories de produits, les choix financiers et dans une moindre mesure, immobiliers, sont parmi ceux où l'influence des enfants sur les parents est la plus faible. Une des raisons avancées par les intéressés est l'absence d'expertise des enfants.

Pour autant, la seule expertise perçue ne devrait pas suffire à expliquer le peu de communication et d'influence à ce sujet. Vernet et Giannelloni (2004) trouvent certes une forte corrélation entre l'expertise perçue et le leadership d'opinion⁸⁰, mais suggèrent plutôt l'existence de trois variables distinctes dont les manifestations s'enchaîneraient : expertise, communication et influence. On peut alors penser que les personnes âgées pourraient être réticentes à discuter de leurs finances avec leurs enfants pour éviter un sujet potentiellement conflictuel : des questions sur la transmission risqueraient notamment d'en découler (par exemple, si dans une fratrie, l'un des enfants a une influence plus importante sur les choix financiers de ses parents, les autres pourraient le soupçonner de favoriser ses propres intérêts). Dans le pire des cas, l'immixtion des enfants dans les finances constituerait une perspective assez anxiogène avec ce que Hugonot (2006) a appelé la « maltraitance financière ». C'est ce qui arrive lorsqu'un proche profite de son influence pour détourner les ressources du parent. Cela concerne notamment les personnes les plus âgées.

⁸⁰ Dans le cas des produits bancaires, les auteurs ne remettent pas en cause la validité discriminante de la mesure du leadership d'opinion de Ben Miled et Le Louarn (1994).

Du côté des descendants, du fait du risque inhérent à nombre de placements (y compris les actifs non financiers), celui qui donnerait des conseils verrait plus d'inconvénients à se voir reprocher un mauvais conseil que d'avantages à être remercié pour un bon conseil.

Enfin, on peut aussi avancer, suivant Bearden et al. (1990), une baisse avec l'âge de la réceptivité à l'influence interpersonnelle notamment dans sa dimension normative⁸¹ (on cherche moins à faire comme les autres). Cela expliquerait cette fois un faible rôle des influences des pairs (amis, voisins), même si pour certains segments peu nombreux, ils pourraient jouer un rôle très important. On pensera notamment aux clubs d'investissement⁸², où les personnes âgées sont surreprésentées : plus de la moitié des membres ont plus de 55 ans (enquête FNACI-AMF-Euronext, 2004).

Au final, sur les effets des influences sociales, nous retiendrons les cinq éléments suivants :

Conclusions de la partie E du chapitre I, *Influences sociales dans les choix afférents à la gestion du patrimoine des personnes âgées.*

- 1) En matière de choix patrimoniaux, les influences des professionnels paraissent plus fortes que celles des proches.
- 2) Dans les couples, le plus riche est en général celui qui a le plus d'influence sur les décisions patrimoniales.
- 3) L'expertise perçue pourrait jouer un rôle important dans la détermination des influences reçues et émises en matière de choix patrimoniaux.
- 4) Avec l'âge, les individus semblent moins sensibles aux influences inter-personnelles.

Maintenant que nous avons vu les principaux déterminants des objectifs patrimoniaux et les influences sociales s'exerçant sur les choix d'actifs, il nous reste à nous pencher sur les préférences des personnes âgées concernant ces types d'actifs et enfin, à voir comment les décisions sont effectivement prises.

⁸¹ L'autre dimension étant la dimension informationnelle.

⁸² Associations regroupant des particuliers gérant ensemble un portefeuille d'actions. Elles ont notamment une vocation pédagogique.

I, 3, Partie F : Les caractéristiques des différents actifs patrimoniaux et les préférences des personnes âgées.

Lorsque nous avons défini le patrimoine (début du chapitre), nous avons vu qu'il regroupait des catégories très diverses d'actifs.

Un choix patrimonial peut porter sur une réduction du patrimoine à fin de transmettre ou de consommer (y compris grâce à un endettement), ou sur l'acquisition d'un actif dans l'objectif de conserver ou d'accroître la valeur du patrimoine.

Certains arbitrages relatifs au fait de consommer ou de transmettre ont été étudiés dans la première section. Ici, la première sous-partie va affiner les préférences des personnes âgées entre différentes catégories d'actifs servant à conserver ou accroître le patrimoine. La seconde sous-partie détaillera les différences possibles d'attitude à l'égard d'une catégorie particulière d'actifs : les actifs financiers.

a) Distinctions entre les différentes catégories d'actifs patrimoniaux.

Potentiellement, tout ce que vous pouvez vendre fait partie de votre patrimoine. Pour une entreprise, par exemple, la marque et les brevets, pourtant intangibles, sont des actifs à prendre en compte dans l'évaluation du patrimoine. Dans le cas des particuliers, nous proposons de considérer trois fonctions pour lesquelles des actifs ayant une valeur patrimoniale sont détenus : celle de transfert de valeur monétaire, celle de support identitaire, et celle de support à une prestation de service.

a.1 : des actifs servant au transfert inter-temporel de ressources économiques.

Pour les économistes, l'épargne permet de dépenser plus tard des revenus actuels ou passés. En fonction de l'offre d'épargne et de la politique de la banque centrale qui émet de la monnaie, le taux d'intérêt va rémunérer cette épargne. Le taux de rémunération réel va dépendre de l'inflation : si l'inflation est supérieure au taux d'intérêt nominal, le pouvoir d'achat de l'épargne diminue au cours du temps.

Certains actifs sont spécifiquement offerts pour répondre à ce besoin de transfert inter-temporel de ressources. Il s'agit notamment des parts de sociétés et des actifs financiers et monétaires. Les comptes courants et l'argent en liquide, même s'ils ne sont pas rémunérés,

font aussi partie de cette catégorie. Ces actifs ne procurent qu'un seul plaisir à leur propriétaire pendant leur détention : celui de savoir qu'il les possède. D'autres actifs ont en revanche d'autres avantages en plus du transfert inter temporel de la valeur économique...

a.2. : des biens identitaires.

Epp et Price (2008) indiquent qu'un des moyens de transmettre les valeurs d'une famille et de forger le sentiment des individus d'y appartenir passe par le legs de biens. Ils résument là une riche littérature en comportement du consommateur sur la signification des objets.

Avant d'avoir un rôle familial, les objets participent à l'identité individuelle. Belk (1988), notamment, a montré comment des objets possédés pouvaient constituer aux yeux de l'individu un prolongement de sa personne. Belk parle d'« *extended self* » ou concept de soi élargi. En 1990, à partir de la même idée de la contribution de certains objets à la définition de l'identité personnelle, il montre que les objets présents rappellent à l'individu ce qui le relie à son passé et à ses proches morts ou vivants.

Cette fonction identitaire a particulièrement été mise en évidence dans le cas des personnes âgées. Le rôle de support affectif sert soit en vue de rehausser l'image de soi (Sherman, 1977 ; Kamptner, 1989 et 1991), soit comme objet transitionnel face à la mort d'un proche (Unruh, 1983). La conjonction de ces fonctions avec différentes normes culturelles a été étudiée dans le contexte d'une société riche et moderne par Hirschman (1990) ou dans une société traditionnelle africaine : les Ashantis⁸³ (Bonsu et Belk, 2003). Il apparaît alors que si dans un contexte fortement sécularisé, marqué par la peur de la mort, la construction de l'identité s'arrête au décès, dans un contexte où la construction identitaire va au-delà de la mort (par exemple où l'image finale de l'individu sera en grande partie liée aux dépenses funéraires de sa famille), le sens donné aux possessions n'est plus aussi important.

Dans ce cadre, aux Etats-Unis, Curasi, Price et Arnould (2000 ; 2003 ; 2004) se sont intéressés aux sentiments et aux comportements des personnes âgées à l'égard de certains objets, les « possessions chéries ». Une recherche similaire a été menée en France par Gotman (1989). Il en ressort un attachement particulier à des objets hérités et dont le legs prend un sens particulier dans la mesure où ils sont transmis non pour leur valeur économique mais

⁸³ Ethnie vivant au sud du Ghana, en Afrique de l'ouest.

pour le symbole de filiation qu'ils représentent. Ces objets peuvent alors devenir des «richesses inaliénables» (donc non cessibles en dehors de la famille). On est ici au cœur de l'élaboration du sentiment d'appartenance à une lignée (Attias-Donfut et al., 2002).

On aurait alors un certain nombre d'éléments du patrimoine qui ont une forte valeur subjective liée à leur fonction d'expression identitaire et à la proximité affective de l'ancien possesseur. L'un des problèmes mis en évidence par les auteurs est la différence de valeur subjective entre la personne âgée et son légataire. Comme il s'agit souvent d'objets courants anciens (vaisselle, meubles, bijoux, notamment), la valeur économique tend à être limitée.

En fait, on va se trouver dans un continuum :

- certains objets ont une valeur économique nulle sans aucun rapport avec leur valeur subjective (un petit missel imprimé, par exemple⁸⁴),
- d'autres sont dans une situation intermédiaire : meubles, œuvres d'art.

Compte tenu de l'âge moyen auquel on hérite, près de 50 ans (Arrondel et Masson, 2008), les personnes âgées se retrouvent probablement avec des biens, dont la valeur économique risque de diminuer au cours du temps, qui prennent de la place, et surtout qui intéressent peu la génération suivante. Mais plus ces objets auront une fonction identitaire forte, moins il sera facile de les vendre de son vivant, ne serait-ce que par effet de démonstration (si je vends ce que je reçois, mes descendants auront moins de scrupules à faire de même avec ce que je leur léguerais).

a.3. : des biens durables, supports à prestations de service.

En s'inspirant de l'approche de Vargo et Lush (2004) pour qui les biens sont des machines à délivrer des services, on voit un autre avantage à la détention de certains actifs (en plus du transfert inter temporel de valeur économique) : certains actifs, en plus de garder une valeur économique tout au long de leur existence, rendent des services tout au long de la période pendant laquelle ils sont détenus. Cet avantage va notamment correspondre aux biens durables et à l'immobilier. Par contre, un actif financier ne rend de service que lorsqu'il verse

⁸⁴ Exemple tiré d'un entretien lors du mémoire de DEA. Ici, le missel était le seul bien resté du legs d'une grand-mère dont la fille était athée. Par la suite, la petite-fille deviendra croyante...

un revenu ou à sa liquidation (ce qui le rapproche d'un bien de consommation courant, tel un aliment). Quant aux biens purement identitaires, le service rendu est la possession même.

Pour certains actifs, la valeur économique va diminuer rapidement au fil du temps. C'est notamment le cas pour la plupart des biens durables : au bout de dix ans, un canapé ou une voiture pourront être revendus mais auront perdu une bonne partie de leur valeur économique initiale. En revanche, deux autres types de biens procurant un service au cours de leur possession sont susceptibles de garder de la valeur sur le long terme : les œuvres d'arts et l'immobilier.

Concernant, les œuvres d'art, plusieurs études montrent que pour l'essentiel il s'agit de placements risqués (rares sont les artistes qui passent à la postérité) et qu'à moyen ou long terme ils offrent un rendement moyen très faible ou négatif (rapport du sénat sur le marché de l'art, 1999). La relative perte de rendement est vue par les auteurs du rapport comme le prix du plaisir d'avoir l'œuvre à disposition.

Quant à l'immobilier, les recherches en intégrant l'ensemble des flux de revenus associés (loyer et entretien) concluent sur le fait qu'il protège de l'inflation (Rubens et al., 1989) et que son rendement est négativement corrélé à celui des actions (Le Blanc et Lagarenne, 2004). Une éventuelle supériorité de rendement est, elle, discutée selon les périodes de référence et la fiscalité considérée. Gobillon et Laferrere (2006) concluent à une impossibilité de comparer les biens immobiliers et les actifs financiers du fait notamment de l'illiquidité des biens immobiliers (la transaction a elle-même un coût élevé). En outre, la question de la nature risquée ou non de ce type d'actifs est discutée. En fait, la réponse dépend du point de vue du détenteur si l'on considère la double nature de l'immobilier, à la fois bien de consommation et placement (ibid.) :

- en tant que placement, un bien immobilier paraît assez risqué : il s'agit d'un marché très fragmenté et le prix d'un bien particulier va dépendre de changements affectant la zone géographique dans laquelle il se situe.

- en tant que bien de consommation, El-mekkaoui de Freitas et al, (2001) montrent que détenir sa résidence principale permet de couvrir son patrimoine contre certains risques de marché. Dans la mesure où le logement est une dépense nécessaire pour chacun, posséder sa résidence principale met à l'abri des variations du marché immobilier.

En tant que bien de consommation, plusieurs travaux se sont penchés sur l'évolution de la demande des personnes âgées. L'immobilier étant le principal élément de leur patrimoine (66 % du patrimoine des retraités et 72 % de celui des actifs de plus de 50 ans selon Minodier et Rieg, 2004), leurs transactions immobilières sont en mesure d'avoir un impact important sur l'ensemble du patrimoine.

Gobillon et Laferrere (2006) trouvent que deux événements occasionnent souvent des changements de logements : le départ à la retraite et le veuvage. Le premier est l'occasion d'un déplacement géographique, le second d'un re-dimensionnement du logement (Bonnet et al., 2007). Bien que la surface du logement tende à diminuer avec l'âge, Krisjanous (2001) note différents phénomènes susceptibles d'accroître les besoins d'espace des personnes âgées : la nécessité de loger (en permanence) une tierce personne (un parent par exemple), les facilités de déplacement et le désir de rester en contact avec ses proches, qui nécessitent d'avoir des pièces pour les héberger quand ils viennent. Par ailleurs, deux éléments conduisent à une certaine inertie :

- Gobillon et Laferrere (2006) pointent un coût de déménagement plus élevé pour les personnes âgées, dû à l'accumulation d'objets et à leur plus grande difficulté de reconstruire un réseau social de voisinage.
- Curasi et al. (2003) mettent en avant un plus grand attachement que l'individu développerait à l'égard d'un domicile où il a vécu nombre de moments importants de sa vie.

Au final, les personnes âgées tendent à rester plus longtemps dans leur résidence principale (Gobillon et Laferrere, 2007) et tendent à réduire la part de l'immobilier dans leur patrimoine à partir de 70-75 ans (Hurd, 2002 ; Observatoire de la Caisse d'Epargne, 2004).

Il nous apparaît donc que le patrimoine est composé de différents types d'actifs que le détenteur peut évaluer sur trois critères : économique, identitaire et fonctionnel. On se rapproche ici du point de vue de Richins (1994b) qui met en évidence trois dimensions explicatives de la signification publique des possessions : 1) symbolique vs instrumentale, 2) ordinaire vs prestige, 3) nécessité vs récréation.

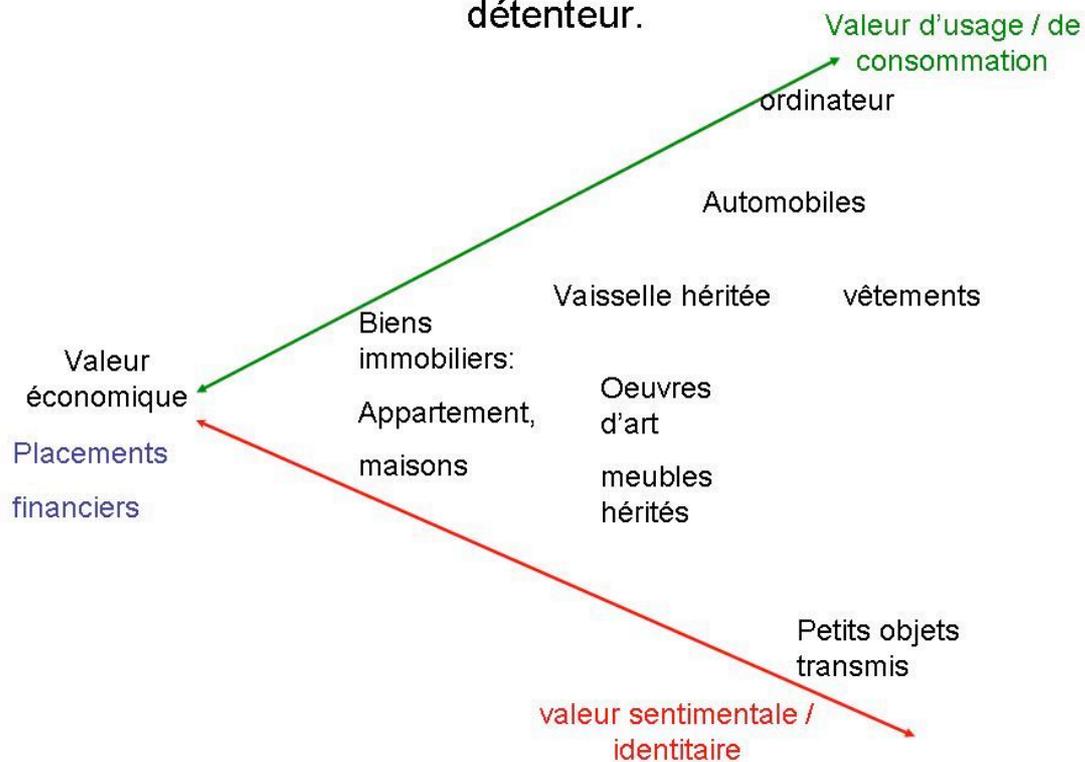
En effet, notre distinction recoupe les deux premières dimensions dans le sens où la valeur économique est sans doute liée à une signification instrumentale alors que la valeur identitaire serait plus liée à une signification symbolique. Par ailleurs, l'idée d'une valeur

fonctionnelle correspondrait à des significations associées aux pôles « nécessité » et « ordinaire » de dimensions 2 et 3.

Pour résumer, on pourrait dire que la valeur liée à la fonction identitaire diminue à mesure qu'augmente la distance affective entre le propriétaire actuel et le propriétaire initial ; la valeur liée à la fonction d'usage, elle, diminue au cours du temps.

On résume notre approche dans le schéma suivant :

Actifs patrimoniaux selon la source de leur valeur aux yeux du détenteur.



Nous avons donc expliqué les préférences des personnes âgées concernant la détention d'actifs patrimoniaux dont la valeur n'était pas uniquement liée au transfert inter-temporel de revenus. Voyons maintenant ce qu'il en est des actifs qui ont cet unique rôle.

b) Les caractéristiques des produits financiers et les préférences des personnes âgées.

Selon la théorie du portefeuille (Markowitz, 1952 ; Sharpe, 1964) les actifs sont caractérisés par deux attributs : le rendement, assimilé à l'espérance de gain et le risque qui

correspond à la variance du rendement. La théorie suppose que les individus étant averses au risque⁸⁵, ils doivent arbitrer entre rendement et risque. Si tous les individus recherchent un rendement maximal, leur aversion au risque va différer. Plus tard dans la littérature, une autre caractéristique a été prise en compte : la liquidité que l'on rapprochera de la durée de détention de l'actif. Nous allons présenter les possibles spécificités des personnes âgées en fonction de ces deux caractéristiques des produits financiers :

b.1 : La liquidité.

La liquidité d'un actif désigne le degré de facilité de vendre l'actif rapidement sans pertes par rapport au prix prévalant sur le marché au moment de la décision de vente. De nombreux auteurs considèrent donc qu'il s'agit d'une composante du risque : ils parlent de « risque d'illiquidité (ou de liquidité) » (par exemple, Pastor et Stambaugh, 2003). Pour autant, une discussion se développe dans la littérature sur la nature de ce risque (Novy-Marx, 2004) et sur l'existence d'une prime spécifique d'illiquidité⁸⁶. Pour Amihud et Mendelson (1986) cette prime serait relativement marginale car l'illiquidité serait amortie par la longueur de l'horizon d'investissement : plus les gens placent sur des horizons longs, plus les coûts liés à l'illiquidité deviennent faibles. Il y'aurait alors un effet de clientèle : les actifs illiquides seraient achetés par les individus ayant un horizon d'investissement long. En revanche pour Dimson et Hake (2004), il existe bien dans tous les cas une prime spécifiquement liée au temps nécessaire à la vente d'un actif. D'un point de vue pratique, l'illiquidité peut soit venir :

- du marché : il s'agit du cas « théorique » : peu d'intervenants ou coût de transaction élevé (cas de l'immobilier mais le coût est en partie lié à la fiscalité).
- des émetteurs des titres (nous ne traiterons pas ici des causes de cette situation) : ainsi des Fonds communs de placements peuvent prévoir des pénalités en cas de vente avant l'échéance prévue ; cette forme d'illiquidité est aussi le « principe » même des comptes à terme.
- de la réglementation ; dans le contexte français, plusieurs catégories de produits financiers parmi les plus détenus sont soumis à une réglementation portant sur la durée de leur détention : PEL, Assurance-vie, PEA, PEE et dérivés. Pour ces produits, les avantages fiscaux ne sont valables qu'à partir d'une durée minimale de placement (le cas du PEA est particulier

⁸⁵ Cette hypothèse est supportée par de nombreuses observations y compris chez d'autres espèces de primates (Theys, 1991).

⁸⁶ i.e. un rendement supérieur des actifs peu liquides pour compenser ce défaut.

puisque'il s'agit d'un compte spécifique où l'on peut laisser ses avoirs investis dans aucun actif et non d'un placement).

Il nous semble nécessaire de distinguer l'illiquidité selon qu'elle vient du marché ou qu'elle vient d'une pénalité en cas de vente avant échéance. Dans le premier cas, quelle que soit l'échéance, le détenteur est confronté au risque, alors que dans le second, il a un coût connu à l'avance en cas de besoin imprévu de liquidités.

Enfin, il faut noter qu'existe une caractéristique des actifs proche de la liquidité que les économistes financiers ont du mal à entièrement expliquer : la préférence pour les dividendes (Crockett et Friend, 1988). Pour ce qui nous intéresse, les auteurs rappellent un effet de clientèle mis en évidence par Pettit (1977) : les personnes âgées auraient tendance à préférer les titres distribuant une part importante de dividendes afin d'avoir à réduire les coûts de vente de titres en vue d'obtenir des liquidités (les coûts incluent le fait d'avoir à contacter la banque alors que les dividendes sont virés automatiquement). La distribution de dividendes est aussi un moyen de réduire le risque d'un placement puisque le dividende versé constitue un gain certain.

La liquidité d'un placement paraît donc à la fois reliée à son risque, ce que nous allons voir maintenant et à l'horizon de placement que nous étudierons dans le chapitre suivant.

b.2 : Le risque et l'aversion au risque.

Parler de risque en marketing peut conduire à une certaine confusion, la notion y étant aussi définie en finance. Selon Darpy et Volle (2003), le risque perçu est l'une des variables explicatives les plus importantes du comportement d'achat. Les caractéristiques de l'individu semblent, avec le type de produit et la situation, être un des facteurs déterminant le risque perçu et le comportement à l'égard de ce risque perçu. Mais, le risque perçu est d'abord considéré comme un déterminant de l'implication situationnelle (Volle, 1995) et non comme un attribut du produit. Il s'agit en fait du risque de se tromper ou d'être déçu par l'achat. Or dans le cas du risque associé à un placement, il existe une information objective avant l'achat sur le risque encouru (même si le risque n'est pas probabilisable, on sait si un placement peut faire perdre de l'argent ou non). Les produits financiers comme les produits bancaires sont des produits de recherche et non d'expérience (Jourdan, 2008). Or c'est pour ces derniers que le risque perçu à l'achat a le plus d'importance et justifie le rôle de la marque (ibid.).

Une autre notion proche de l'aversion au risque utilisée en marketing est celle de la recherche de sensations (Zuckerman, 1979) que l'auteur associe aux comportements à risque. Deux recherches infirment l'hypothèse d'une plus grande prise de risque financier de la part des chercheurs de sensations. Rietz et al. (1998) essaient de voir si il y a un lien entre les scores établis avec différentes échelles de *Sensation Seeking* (dont la SSS forme V de Zuckerman) et les scores d'évaluation de l'aversion au risque financier telle qu'utilisée en économie. Les résultats ne furent pas concluants. Dans une optique plus large, Weber et al. (2002), s'intéressent à la spécificité de la prise de risque selon le domaine et aux facteurs influençant la prise de risque. Ils confirment une absence de corrélation entre les comportements sur les cinq domaines étudiés (finances, santé, loisirs, éthique, social) ; en outre, leur analyse factorielle distingue deux dimensions du risque financier : une dimension liée au fait de jouer, parier (*gambling*) et une dimension liée au risque d'investissement.

Or, la dimension pari pourrait pousser à la prise de risque financier les personnes âgées puisque Loroz (2004) a mis en avant les effets bénéfiques des jeux d'argent sur le sentiment de contrôle et l'estime de soi pour cette population. Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'elles subissent des aléas qu'elles ne peuvent éviter, or dans pareil cas, les individus ressentent le besoin de restaurer leur sentiment de maîtrise en s'exposant volontairement à des risques (Peretti-Watel, 2005).

Les économistes avancent par ailleurs trois arguments suggérant un lien entre l'âge et la part d'actifs risqués dans le patrimoine (ce qui diffère de l'aversion au risque) :

- le temps : Szapiro (1995) part du constat d'un moindre coût d'opportunité dans la gestion des actifs pour les retraités et les salariés en fin de carrière. Ceci devrait alors accroître la part d'actifs détenus directement, notamment les actions.
- la moindre incertitude sur le montant des pensions par rapport aux revenus salariaux : or la hausse de la part d'actifs sûrs dans le patrimoine est une des réponses à une hausse du risque sur le revenu (Kimball, 1992). Notons que cet argument comme le premier suggère une différence entre retraités et actifs, plus qu'une évolution au cours du vieillissement.
- l'expérience acquise (King et Leape, 1987) : les actifs risqués nécessitant en général une plus grande expertise, avec l'âge les épargnants tendraient, toutes choses égales par ailleurs, à investir une part plus importante de leur patrimoine dans des actifs risqués. L'expérience pourrait aussi jouer sur la perception du risque, ce que nous développerons dans la partie suivante.

L'hypothèse inverse d'une relation positive entre l'âge et l'aversion au risque a été défendue avec des arguments proches de ceux des professionnels de la finance : Gollier (1995) explique qu'avec l'âge, les occasions de diversifier son patrimoine se font plus rares ce qui encourage à la prudence. D'autre part, Bodie et al. (1992) avancent qu'avec l'âge, les individus peuvent plus difficilement faire des changements professionnels aptes à compenser d'éventuelles pertes financières, et ils deviennent donc plus averse au risque. Enfin, Rosen et Wu (2004) trouvent que les problèmes de santé qu'a connu l'individu semblent décourager la prise de risques financiers chez des personnes âgées de 51 à 67 ans, indépendamment de l'aversion au risque. Les problèmes de santé augmentant avec l'âge, le vieillissement devrait se traduire par une attitude moins favorable des personnes âgées aux placements risqués. Ce changement s'inscrirait un schéma évolutionniste plus large où la prise de risque aurait un bénéfice reproductif plus élevé chez les jeunes que chez les personnes âgées (Wilson et Daly, 1997). Aussi, il paraît en définitive que l'aversion au risque croît avec l'âge (Parsashiv et L'Haridon, 2008). Il faut néanmoins noter que l'expertise en placements réduirait cet effet (ibid.).

Que conclure sur l'effet de l'âge sur la part d'actifs risqués détenus ⁸⁷ ? Bellante et Green (2003) résument les résultats contradictoires en expliquant que tout dépend si l'on considère l'immobilier comme un actif sûr ou non. Si la réponse est positive, alors on conclut à un accroissement des risques pris. Au sein des placements financiers et monétaires, l'INSEE (enquête patrimoine 2004) et l'observatoire de la caisse d'épargne (2004) notent une baisse avec l'âge de la part d'individus déclarant accepter prendre des risques et détenant des actions. Mais ce résultat n'est pas retrouvé par Chassagne et al. (2005). Le fait qu'il s'agisse dans les trois cas de taux de détention et non de part effective de patrimoine paraît constituer une limite majeure à ces travaux puisque le taux de détention peut être influencé par une présence résiduelle d'actifs, reflétant l'histoire du portefeuille. Aux Etats-Unis, la même difficulté à trancher sur le sens de l'effet de l'âge est aussi constatée par Ameriks et Zeldes (2005). Elle est notamment due selon les auteurs à la difficulté d'isoler les effets de génération et de période.

⁸⁷ La validité externe des mesures de l'aversion au risque paraît limitée car elle est évaluée en général par des loteries (alors que dans le cas des placements, on ne peut associer de probabilités aux résultats et que le temps considéré est continu). Aussi, nous avons préféré nous référer aux études plus empiriques.

Enfin, outre l'âge, deux caractéristiques sociodémographiques pourraient affecter la prise de risque financière :

- Le fait d'être seul ou en couple : plusieurs recherches (Bone et al., 1999 ; Baket et al., 2004 ; Rockenbach et al., 2007) montrent (à partir de loteries) que les décisions prises en groupe sont moins risquées et plus cohérentes que celles prises par des individus isolément. On devrait donc s'attendre à ce que les couples détiennent relativement moins d'actifs risqués (mais le fait d'être en couple a un effet positif sur le revenu disponible qui pourrait aussi avoir une influence de sens opposé...). Ces résultats sont à rapprocher de ceux d'Hamilton et Biehal (2005) qui montrent que lorsque l'individu est conduit à penser à sa vie en mettant l'accent sur son appartenance à un groupe, il tend à préférer des placements peu risqués. Or, si avec l'âge, l'appartenance à la famille prend de l'importance (section 1), il devrait s'en suivre qu'avec l'âge, notamment pour les personnes qui souhaitent transmettre un patrimoine, l'aversion au risque devrait être élevée.

- Le sexe du décideur : Maignan (2000) trouve que les hommes ont tendance à avoir une plus grande part d'actifs risqués dans le portefeuille. Graham et al. (2002) l'expliquent par la confiance en la décision prise et par les différences cognitives de traitement de l'information, Apicella et al. (2008) trouvent eux un lien direct entre le taux de testostérone et la prise de risque financière. Saad (2007) explique la différence de prise de risque par le caractère évolutionniste de l'aversion au risque. Dans cette optique, les hommes prendraient plus de risques financiers parce qu'au cours de la préhistoire, pour avoir un meilleur statut social, ils devaient montrer leur qualités physiques en s'exposant physiquement (chasse, combats), ce qui n'était pas le cas des femmes. Pour qu'une telle explication soit plausible, il faudrait que la différence entre les sexes affecte des prises de risques dans des domaines très variés (sinon comment expliquer que seuls les placements financiers aient été influencés par un comportement issu des chasseurs préhistoriques !). Or, Byrnes et Miller (1999) dans une méta-analyse de la littérature trouvent que la grande majorité des travaux concluent à une plus grande prise de risque masculine. Weber et al. (2002) affinent ce résultat en montrant qu'excepté en matière de relations sociales, la perception du risque est moindre chez les hommes que chez les femmes et que les hommes tendent à avoir des comportements plus risqués que les femmes. L'hypothèse d'une aversion au risque « naturellement » moindre des hommes paraît donc plausible.

Ainsi, outre la réglementation, l'âge et le statut matrimonial, le sexe semble avoir un effet sur les préférences des individus en terme de produits financiers. L'étude des préférences

financières est en fait encore un peu plus compliquée car elle dépend d'éléments relatifs au processus décisionnel (partie suivante) et à l'horizon temporel (chapitre suivant)...

Cette partie a montré la complexité des attributs sur lesquels pouvaient être évalués les actifs patrimoniaux pris dans leur ensemble. Cette complexité est notamment due à la double voire triple nature de certains actifs, à la fois moyens de transferts inter temporels de revenu, objets valorisés pour les services qu'ils rendent et supports identitaires.

Aussi, bien que l'immobilier soit l'élément le plus important du patrimoine des particuliers, personnes âgées comprises, nous serons probablement conduits à nous focaliser sur les produits financiers pour limiter le nombre de variables à expliquer dans notre recherche. En effet, les produits financiers semblent présenter à eux seuls plusieurs attributs entretenant entre eux des liens complexes : fiscalité, liquidité et risque, tous trois potentiellement affectés par le rapport à l'avenir de l'individu.

Outre le rapport à l'avenir, l'expression des préférences des individus va aussi être affectée par la façon même qu'auront les individus de prendre des décisions.

Conclusions de la partie F du chapitre I, *Les caractéristiques des différents actifs patrimoniaux et les préférences des personnes âgées.*

- 1) Le patrimoine regroupe un ensemble de biens possédés pour des motifs très différents.
- 2) Les Biens immobiliers constituent, en valeur économique, la majeure partie du patrimoine des personnes âgées.
- 3) Les placements financiers ont pour caractéristique d'être détenus pour des motifs principalement instrumentaux (vs identitaires).
- 4) Les placements financiers sont caractérisés par deux arbitraires proches : rendement/sécurité et rendement/liquidité (La préférence pour les placements liquides étant parfois considérés comme une forme d'aversion au risque).
- 5) Les femmes semblent plus averses au risque en matière financière que les hommes.
- 6) Comparées aux jeunes, les personnes âgées semblent préférer les placements sans risque, mais les explications du phénomène demeurent discutées.

I, 3, Partie G : Les prises de décision patrimoniales des aînées.

Après avoir étudié les préférences des personnes âgées en matière d'actifs patrimoniaux et les influences déterminant ces préférences, nous allons ici voir comment les personnes âgées en viennent à faire des choix patrimoniaux. Deux types de réponses sont donnés dans la littérature : celles centrées sur l'évaluation des différents choix possibles dans une situation donnée et celles centrées sur le processus décisionnel lui-même et ses différentes étapes.

a) La perception et l'évaluation des différents types de placements selon les situations.

Kahneman et Tversky ont montré que l'évaluation des conséquences de nos possibles décisions était biaisée par de nombreux biais situationnels. Cela les a conduits à formuler la théorie des perspectives (Prospect theory, 1979). Leurs travaux ont notamment montré que l'évaluation d'un actif dépendait de la situation d'acheteur ou de vendeur de l'individu et dans ce dernier cas de son prix d'acquisition. L'application de la théorie des perspectives au marketing expliquerait notamment les asymétries de ressemblance, de substitution et de concurrence sur le marché (Aurier, 1993).

Cette théorie a également servi de point de départ à des recherches sur l'aversion aux pertes et sur les comportements financiers et budgétaires au sein de la comptabilité mentale.

a.1. : l'aversion aux pertes.

L'aversion aux pertes « fait référence à une sensibilité plus importante des individus aux pertes qu'aux gains » (Parsashiv et L'Haridon, 2008). A amplitude égale, un individu sera donc plus affecté par une perte que par un gain. Elle semble être très largement observée et pourrait avoir un fondement neuropsychologique (ibid.). Si, elle peut être rapprochée de l'aversion au risque qu'elle peut expliquer (Novemsky et Kahneman, 2005a), l'aversion aux pertes s'en distingue car elle peut être observée en situation certaine (Parsashiv et L'Haridon, 2008). Récemment, Brenner et al. (2007) ont avancé l'hypothèse qu'elle trouvait son origine dans une aversion à la perte de ce qui est possédé (Possession Loss Aversion) et non dans une aversion à la variation négative d'un résultat (Valence Loss Aversion). Elle est donc liée à la préférence pour le statu quo et à l'effet de dotation (effet montré par Thaler en 1980). Ce dernier décrit la tendance à surévaluer un bien que l'on possède ou que l'on se voit attribuer

(donc indépendamment de tout effet d'attachement identitaire). Selon Brenner et al. (2007), l'un des avantages de leur conceptualisation serait de mieux expliquer le rôle modérateur de l'intention du possédant. Selon Novemsky et Kahneman (2005b), l'aversion à la perte est amoindrie pour des actifs détenus dans le but d'être échangés. Or si l'aversion se fonde sur un sentiment de possession, il devient logique qu'elle soit diminuée pour des actifs qui n'ont pas vocation à être possédés. Brenner et al. (2007) relie cet effet à la comptabilité mentale que nous allons voir dans la suite de cette sous-partie.

Pour ce qui nous intéresse, l'aversion aux pertes expliquerait une réticence des actionnaires à vendre les titres, dont le cours est inférieur au prix d'achat pour ne pas enregistrer de pertes alors même qu'ils acceptent de les vendre lorsqu'ils enregistrent une plus-value potentielle (Odean, 1998). Mais on pourrait avancer que du fait d'un autre biais, l'illusion monétaire, l'inflation leur permet d'accepter de vendre en enregistrant une perte réelle car les individus prennent des décisions en se référant à des prix nominaux (Shafir et al., 1997), or un placement étant souvent détenu plusieurs années, sa valeur nominale tendrait à augmenter du seul fait de l'inflation.

a.2. : la comptabilité mentale.

Toujours, dans la suite de la théorie des perspectives, Thaler (1985, 1999) et Brendl et al. (2000) en marketing, présentent un cadre théorique expliquant les décisions d'allocation budgétaire. Le cerveau créerait des « comptes mentaux » liés à un but (à chaque but un « compte », les buts intermédiaires créant des comptes intermédiaires). Aussi, notre représentation des catégories serait dérivée de buts. La valeur d'un objet dans une catégorie donnée serait en quelque sorte déterminée par le produit de sa représentativité par rapport au but et par son poids perçu. La notion de représentativité est ici très liée à celle de typicalité.

En même temps, les ressources étant limitées, un individu ne peut poursuivre plusieurs buts simultanément. Aussi, la concurrence entre les buts nécessite un mécanisme d'autorégulation (Kuhl, 1992). La comptabilité mentale permettrait cette autorégulation. Ainsi, selon Shefrin et Thaler (1992), pour protéger les buts de long terme de ceux de court terme, les individus bloquent des ressources sur le compte mental « revenus futurs », par exemple, en souscrivant à des mécanismes d'épargne par prélèvement automatique ou en utilisant des comptes bloqués. Cet exemple est particulièrement intéressant pour comprendre l'attitude à l'égard des actifs patrimoniaux, car il montre un inconvénient possible de la liquidité d'un actif, alors que la littérature économique en fait un avantage.

L'existence de comptes mentaux rappelant le résultat des actions passées permet aussi de comprendre certaines décisions sous-optimales dans la mesure où ces dernières sont prises en fonction de pertes ou de gains passés alors qu'économiquement, il s'agit de coûts perdus (*sunk costs*). Thaler et Johnson (1990) expliquent alors le phénomène d'escalade de l'engagement au niveau individuel par la réticence à fermer un compte sur un solde négatif. Les individus seront même enclins à investir des ressources s'ils perçoivent la possibilité d'atteindre l'équilibre. On retrouve aussi, ici, le principe de l'effet de dotation.

Ce cadre est aussi à l'origine de la théorie comportementale du cycle de vie que nous avons évoquée dans la partie C de ce chapitre. Shefrin et Thaler (1988) expliquent que les individus répartissent leurs finances sur trois comptes mentaux : l'argent prêt à être dépensé, celui consacré aux biens durables et le patrimoine. Le patrimoine serait donc par définition la partie des ressources la moins soumise à la tentation de la dépense. Les grosses sommes seraient alors plus typiques du patrimoine et par conséquent, les gains importants ne seraient pas affectés à la consommation. En revanche, s'il s'agit de petits gains inattendus, ceux-ci seraient moins typiques d'actifs patrimoniaux et seraient plus souvent affectés à la consommation ou à des emplois risqués (jeux de casino dans les expériences de Thaler et Johnson). D'autres expériences montrent des affectations de gains différentes (à valeur égale) selon que ces derniers sont plus ou moins typiques de l'argent : argent liquide, chèque, jetons de casino. De même, Mishra et al. (2006) ont montré qu'à somme égale en poche, les individus dépensaient plus quand ils avaient des billets représentant des petits montants, les billets d'un montant élevé étant plus associés à un compte de patrimoine.

Avec des actifs financiers, Zhou et Tuan Pham (2004) mettent en évidence des biais similaires : l'évaluation de différents actifs financiers serait influencée par la présentation des placements comme partie d'un « compte-actions » ou d'un « compte épargne retraite »⁸⁸. Selon la présentation qui est faite des placements, l'évaluation diffère, les pertes étant mieux acceptées lorsque l'actif est présenté comme partie d'un compte-actions. Trois autres expériences plus élaborées corroborent l'hypothèse d'une polarisation des choix d'épargne en fonction de l'origine du revenu investi et du mode de régulation prévalent (prévention et évitement par opposition à promotion et action). Les auteurs concluent que contrairement à ce

⁸⁸ Il s'agit dans le texte de respectivement 'stock in a trading account' et 'mutual fund in an Individual Retirement Account'.

que stipule la théorie économique, les individus ne déterminent pas leur portefeuille selon leur degré d'aversion au risque, mais réalisent des choix de façon disjointe, ce qui aboutit à ce que leurs objectifs sont en partie déterminés par les actifs déjà possédés.

L'aversion à la perte verrait alors son importance varier selon que les actifs sont plus ou moins typiques du patrimoine et du but à l'origine du placement. Par exemple, une enveloppe fiscale pourrait déterminer un effet de typicalité par rapport à l'objectif de réduction de la fiscalité et aboutir à induire une moindre sensibilité aux variations des cours.

Ces deux approches issues de la théorie des perspectives expliquent comment l'individu va catégoriser et évaluer les actifs. Il nous reste alors à voir comment les individus vont être conduits à prendre d'éventuelles décisions patrimoniales et donc à faire des choix.

b) La prise de décision.

b. 1. : Les ressources (cognitives) du choix.

Le fait que les évaluations des options concurrentes et que les décisions consécutives soient biaisées a été rapproché par Mc Dermott et al. (2008) de la psychologie évolutionniste. Ces auteurs ont montré que les principaux biais mis en évidence par Kahneman et Tversky (1979) correspondaient à des stratégies facilitant la survie des individus dans le contexte préhistorique. Les capacités cognitives du cerveau seraient donc mal adaptées pour résoudre les problèmes économiques et politiques⁸⁹ contemporains.

Les effets des limites des capacités cognitives ont aussi été mis en évidence dans l'explication des heuristiques décisionnelles utilisées dans les choix économiques. Payne et al. (1993) ont notamment expliqué que la complexité de l'heuristique choisie dépendait d'un calcul coûts / bénéfices attendus du décideur. Le « coût » de l'heuristique paraît croître avec l'âge (Lambert-Pandraud et al., 2005). D'ailleurs, plusieurs recherches suggèrent que le vieillissement entraîne une hausse du coût en terme d'efforts intellectuels à produire du fait de la baisse des capacités cognitives. Ainsi, on constate une perte des capacités de la mémoire explicite à partir de 60 ans (Zelinsky et Burnight, 1997), de l'intelligence fluide à partir de 65 ans (Chasseigne, Mullet et Stewart, 1997). Les mêmes auteurs soulignent que le déclin

⁸⁹ Les auteurs sont des chercheurs en sciences politiques.

cognitif s'accélère à partir de 75 ans. Guiot (2006) nuance ce constat en rappelant que le stock d'informations mémorisées reste stable avec l'âge. Healey et Hashera (2009) ajoutent à cette atténuation de l'hypothèse de déficits cognitifs l'idée que des pertes de capacités cognitives ne nuisent pas toujours au processus de décision : les auteurs suggèrent par exemple que le fait de prendre en compte moins d'attributs conduit plus souvent à un choix satisfaisant.

A ces baisses de capacités se rajoute un moindre intérêt des personnes âgées pour rechercher et analyser des informations. S'appuyant sur les travaux indiquant une baisse des capacités cognitives avec l'âge, Safraou (2008) a montré que les personnes âgées avaient un besoin de cognition moins élevé que les jeunes adultes.

Il en résulte que les personnes âgées tendent plus à prendre des décisions en s'appuyant sur des heuristiques au lieu de traiter de façon extensive l'information disponible (Yoon et al. 2009). D'ailleurs Dosik en tire une conséquence en matière de gestion du patrimoine : il préconise de simplifier de sa structure à partir de l'âge de 60 ans pour faciliter sa gestion. Dans l'optique, d'une gestion facilitée il conseille notamment d'éviter la détention d'actifs immobiliers (et l'OCE ainsi que Minodier et Rieg en 2004 observent effectivement un recul du poids de l'immobilier au-delà de 70-75 ans).

Une autre conséquence de ces capacités cognitives limitées réside dans la façon dont sont construites les préférences. Bettman et al. (1998) montrent que les individus n'ont souvent pas en tête des préférences déterminées à l'avance au moment de réaliser un choix et que ces préférences peuvent être contextuelles. Amir et Levav (2008) vont plus loin en montrant qu'au lieu de parler de construction de préférences, on devrait plutôt évoquer un apprentissage de solutions contextualisées. Selon les auteurs, les préférences ne sont stables que si l'individu reconnaît avoir affaire à un contexte similaire à un déjà rencontré. Chaque décision devrait donc être vue comme la solution à un nouveau problème, auquel le consommateur est confronté. Les choix du consommateur ne peuvent alors plus être considérés comme révélateurs de ses préférences.

Cette discussion a une importance certaine dans la compréhension des choix patrimoniaux des personnes âgées : les décisions patrimoniales même pour un boursicoteur quotidien sont prises dans des contextes présentant une faible stabilité temporelle : à supposer que la situation de l'individu reste la même, niveaux des cours, taux d'intérêt et fiscalité changent fréquemment. Or les choix patrimoniaux sont probablement des choix relativement complexes. Si l'épargnant âgé n'a pas de préférences sur lesquelles appuyer sa décision,

l'avantage de la familiarité liée à l'âge est réduit. En revanche, le coût cognitif pour résoudre le problème, lui est plus élevé que pour un jeune.

Une solution serait alors...de ne pas décider. Un comportement assez fréquent selon Ameriks et Zeldes (2005) qui trouvent que 44 % des participants à un fonds de pension d'enseignants américains (TIAA-CREF) n'ont réalisé aucun changement sur leurs placements au sein du fonds (ni placement supplémentaire, ni retrait, ni réallocation) au cours d'une période de 10 ans. L'indécision peut notamment être la conséquence d'un rapport de décision.

b.2. : l'absence de prise de décision.

Darpy (1997), définit la procrastination comme « report conscient d'un achat planifié », la planification étant liée à une échéance endogène (« je vais acheter X lundi prochain ») ou exogène (date imposée par l'environnement : « j'offrirai à l'anniversaire de Y, l'objet X »).

Élément intéressant, selon Greenleaf et Lehmann (1995), pour les actifs patrimoniaux, la procrastination a d'autant plus de chances de se produire que la tâche reportée est perçue comme désagréable et importante. Or pour Volle et Darpy (2003) la souscription à une assurance-vie en est un exemple, on peut donc en déduire que les décisions financières sont particulièrement susceptibles d'être procrastinées.

Mais si l'on revient à l'idée de planification, on peut se demander si les décisions patrimoniales sont souvent réellement « procrastinables » : Darpy (1997) rappelle que sans échéance fixée, il ne peut y avoir de report de décision. Mais a-t-on vraiment des échéances en matière de décisions patrimoniales ? On peut penser qu'il y a rarement urgence à décider : le statu quo peut durer parfois jusqu'à la mort. De sorte qu'un individu pourrait reporter une décision indéfiniment surtout s'il exprime une échéance non pas en terme de date mais en terme d'évènement (plus ou moins hypothétique) : « quand le cours d'eurotunnel atteindra 10 €, je vendrai mes actions pour investir dans l'immobilier ».

Par ailleurs, si l'on s'en réfère aux déterminants du report d'achat selon Greenleaf et Lehmann (1995), alors on conclut que les choix patrimoniaux doivent être particulièrement sujets à report :

- existence d'un risque financier : par définition, les décisions sur le patrimoine se font dans un contexte d'existence de risques financiers.
- besoin de consultation et de supplément d'information : compte tenu du peu de consultations parmi les proches (partie D), nous pouvons imaginer que les individus auront du mal à trouver l'information et l'avis fiable recherché.

- le changement d'offres : dans le cas des produits financiers cela est particulièrement vrai de par l'évolution des cours et des rendements.

Les décisions patrimoniales semblent donc particulièrement sujettes à procrastination, au point de constituer un cas extrême de par le degré d' « endogénéité » de l'échéance. Le fait que certains actifs financiers (titres dans un PEA, PEL) bénéficient d'avantages fiscaux liés à des échéances pourrait encourager la procrastination, même si l'échéance une fois atteinte, le « procrastinateur » devra trouver une nouvelle justification à son indécision.

En outre, nous pouvons supposer que le report décisionnel est renforcé dans le cas des actifs patrimoniaux par un effet de contraste : Tversky et Shafir (1992) montrent que l'augmentation des options de choix accroît la probabilité de non-choix. Ceci devrait particulièrement jouer lorsqu'un individu a à choisir entre différentes catégories d'actifs patrimoniaux : celle ayant la structure la plus simple sera alors avantagée. Nous voyons là une cause possible d'une méfiance à l'égard des actifs financiers risqués relativement aux livrets réglementés.

Une fois la situation d'indécision terminée (pour une cause autre que sa mort), il faut voir ce qui le peut conduire à prendre une décision. Les déclencheurs recensés sont externes ou internes.

b.3. : le déclenchement de la décision et l'intention d'agir.

Les déclencheurs externes peuvent correspondre à une sollicitation des intermédiaires financiers (Labelle et al., 2003) ou à des événements de vie (Ameriks et Zeldes, 204).

Sur ce second point, Mathur, Moschis et Lee (2001) proposent un modèle où les événements de vie⁹⁰ (licenciement, retraite, changements de la structure du foyer, maladie, accident etc...) sont à l'origine de changements de fournisseur et de changements de modes de consommation liés au mode de vie. D'une part, le fait d'avoir vécu des événements marquants ou d'avoir ressenti un passage à une nouvelle étape de sa vie, amène un stress chronique, éventuellement renforcé par l'anticipation de nouveaux changements. D'autre part,

⁹⁰ « Life events ».

il amène des changements de mode de vie qui peuvent se traduire par l'adoption de nouvelles activités de loisirs, de nouveaux produits, de nouvelles marques etc.... Les auteurs distinguent par ailleurs les événements selon le degré de contrôle que l'individu perçoit, et ils distinguent deux types possibles de changements de consommation⁹¹ :

Ceux répondant aux stratégies centrées sur le sentiment de stress même (*emotion focused*) et ceux liés aux stratégies d'affrontement de la cause (*problem focused*). L'estime de soi et le fait d'être un homme favoriseraient ce dernier type de stratégie. Chacune de ces stratégies se traduit par des formes spécifiques de consommation. D'ailleurs les auteurs considèrent que la réallocation d'actifs et le recours à des services financiers constituent des stratégies *problem-focused* possibles. Cela a notamment été étudié par George (1993) et par M^c Alexander (1993). En revanche, Mathur et al. (2001) n'observent pas de changement de marque (enseigne) en matière de gestion des actifs financiers.

Par contre, il ressort que des événements marquants peuvent bien constituer des déclencheurs de prise de décisions, par des prises de conscience induites. Remarquons d'ailleurs que les conclusions de l'Observatoire de la Caisse d'Épargne (2004) de la Caisse d'épargne vont dans ce sens.

Un autre élément qui pourrait expliquer pourquoi certains individus en viennent à prendre des décisions patrimoniales est lié au rôle motivationnel des buts (Bagozzi et Dhalokia, 1999). On est ici dans les déclencheurs internes. La motivation à poursuivre un but peut certes relever d'un stimulus externe, mais elle peut aussi traduire un besoin ou un sentiment auparavant latent. Les auteurs expliquent que la poursuite d'un but va structurer un ensemble d'intentions d'actions planifiées. Leur approche s'inscrit alors dans le prolongement des théories de l'action raisonnée (Ajzen et Fishbein, 1970) et de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985). Cette dernière qui enrichit la première, explique le passage de l'attitude à l'intention d'adopter un certain comportement. Elle met en avant le rôle des normes subjectives (à savoir la réponse de l'environnement social au comportement de l'individu) et celui du contrôle comportemental perçu, concept défini par la croyance de l'individu dans l'idée qu'il sera facile ou non d'adopter un certain comportement.

⁹¹ Les auteurs parlent de « consommation » mais évoquent les réallocations d'actifs parmi les formes de « consommation » liés aux événements de vie...

Ces théories peuvent sembler peu pertinentes dans le cas des choix patrimoniaux des personnes âgées, puisque nous avons vu que le poids du jugement des autres diminuait avec l'âge et qu'il s'agit souvent d'éléments socialement peu visibles (si vous avez une voiture de marque X, tous vos proches le sauront, si vous êtes actionnaires de l'entreprise Z ou que avec une SICAV lambda, il vous faudra le faire savoir...). En revanche, elles introduisent le rôle du rapport à l'avenir dans l'explication des décisions économiques. D'une part, les notions de but et de planification renvoient explicitement à des états futurs envisagés par l'individu, d'autre part, le contrôle comportemental perçu correspond en grande partie à des variables qui expliquent le lien entre la représentation qu'a l'individu de l'avenir et son action présente, ce que nous développerons dans le chapitre suivant.

Pour conclure cette partie, nous retiendrons que le processus décisionnel des personnes âgées en matière de choix patrimoniaux paraît marqué par plusieurs facteurs d'inertie :

Conclusions de la partie G du chapitre I, *Les prises de décisions patrimoniales des aînées.*

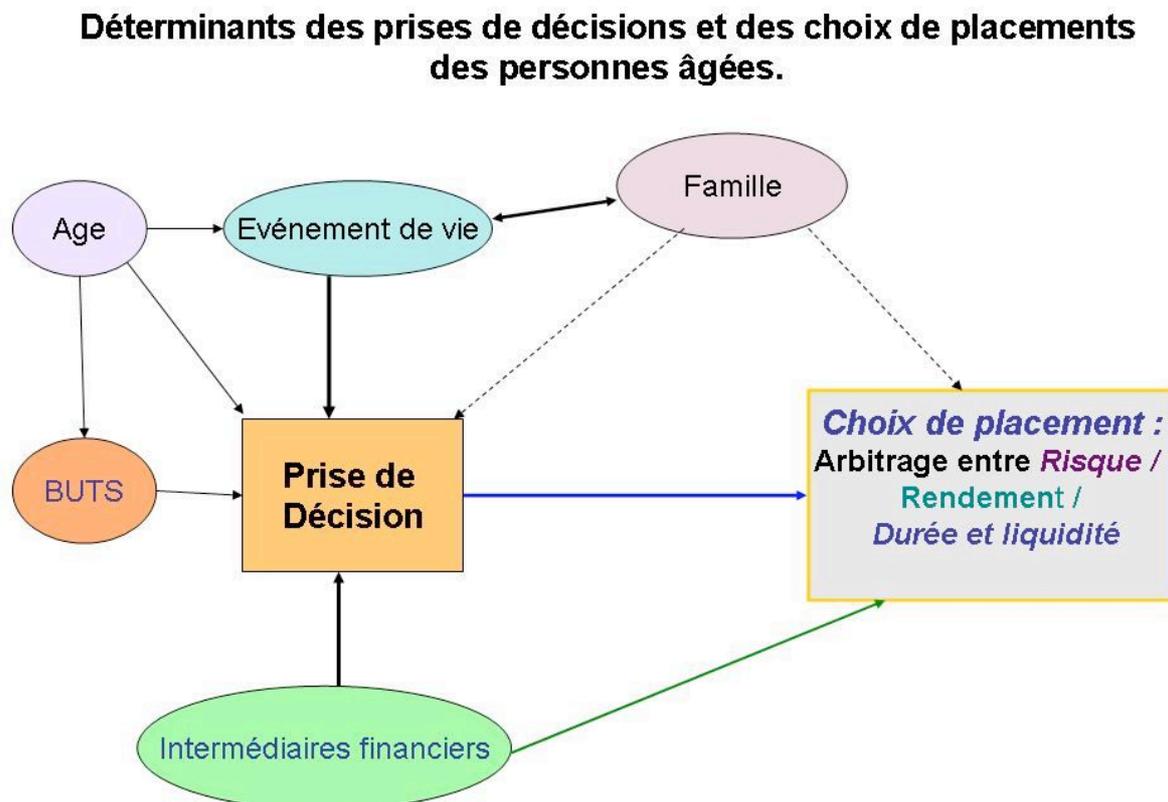
- 1) L'aversion aux pertes et l'attachement aux actifs possédés paraissent plus forts chez les personnes âgées que chez les jeunes, ce qui les conduit les premiers à garder plus longtemps certains actifs financiers.
- 2) Les choix des placements sont dépendants des contextes de prise de décision et notamment de l'origine de l'argent à placer.
- 3) Les choix passés des individus ne reflètent des préférences stables que dans la mesure où les contextes des décisions passées présentent des similitudes entre eux.
- 4) Plus l'individu est âgé et plus l'offre proposée est complexe, plus l'individu serait réticent à prendre des décisions.
- 5) La réalisation d'événements de vie (passage à la retraite, naissance, décès d'un proche, accident, maladie) et des motivations liées au rapport à l'avenir pourraient contrecarrer cette tendance à l'indécision des personnes âgées.

Conclusion de la section 3 : L'explication du processus décisionnel et des attributs recherchés par les personnes âgées dans les choix patrimoniaux.

La première partie et la troisième partie nous ont montré l'importance des intermédiaires financiers sur le choix du type de placement et sur le déclenchement du processus décisionnel, les placements étant des produits particulièrement sujets à la procrastination. La famille semble en revanche avoir une influence plus limitée en dehors du couple.

La seconde partie nous a montré l'étendue possible des actifs patrimoniaux au sens large. Elle nous a aussi suggéré de restreindre notre étude aux seuls actifs ayant uniquement une vocation de placement. Ce qui exclut principalement l'immobilier.

Nous résumons alors cette section par le schéma suivant (les trait pleins indiquent des liens clairement identifiés par la littérature, ceux en pointillés, ceux suggérés ; les carrés correspondent aux variables expliquées) :



CONCLUSION DU CHAPITRE I

A la suite de la revue de littérature que nous avons menée, la question que nous traitons apparaît à la fois comme particulière à notre époque et relève même temps, par nombre de ses possibles réponses, à des éléments a-historiques.

Sur le premier point, le fait de s'interroger sur les choix patrimoniaux des personnes âgées, est dû, outre à l'allongement de l'espérance de vie au-delà de 60 ans, à l'enrichissement relatif des personnes âgées. Dans des sociétés où le revenu reposait pour la grande majorité sur le travail manuel et où la famille faisait office de sécurité sociale, la personne âgée devenait une charge. Or, aujourd'hui, notamment par la mise en place d'un système de retraites obligatoires, les personnes âgées sont devenues, en moyenne, plus aisées que les jeunes générations ; les flux d'aides entre générations ont alors été inversés.

Sur le second point, sans nier les conséquences sociales de la montée de l'individualisme, nous avons retrouvé nombre de mécanismes d'altruisme et d'échanges qui semblent trouver leurs fondements dans les origines des sociétés humaines.

Plus précisément, notre question de recherche impliquait de voir quels sont les principaux déterminants des choix patrimoniaux des personnes âgées et de voir si le rapport à l'avenir en faisait partie. Nous avons alors retenu certaines variables connues des économistes tels que le revenu, la détention de la résidence principale et l'âge. D'autres disciplines ont aussi mis l'accent sur les valeurs sociales transmises, le sexe, l'expertise et sur l'existence de petits-enfants. Nous avons également vu les différences majeures qu'il pouvait y avoir entre les objectifs patrimoniaux, les préférences en matière de placements et les décisions patrimoniales effectivement prises.

Quant à l'éventuel rôle du rapport à l'avenir, ce dernier est apparu lié à différentes approches explicatives des choix patrimoniaux :

- l'importance des motivations liées aux générations engage l'individu à réfléchir sur leur sort, et à considérer ainsi le futur dans lequel ils vont vivre.
- dans une approche de cycle de vie économique, même pour les personnes âgées, la situation future économique représente des incertitudes (inflation, risques non assurables) qui peuvent être plus ou moins prises en compte par l'individu dans ses choix patrimoniaux.

- la durée de détention envisagée d'un actif patrimonial influence les performances financières de l'actif et les conseils fournis par les intermédiaires. Cette durée envisagée pourrait donc être liée à un aspect psychologique relatif au rapport à l'avenir de l'individu.
- Le fait même de prendre une décision patrimoniale pourrait résulter d'une motivation interne tournée vers la réalisation d'un but, donc vers l'achèvement ou l'évitement d'un état futur.

Ces quatre éléments paraissent justifier une étude plus approfondie du rôle du rapport à l'avenir dont nous mettrons en évidence les fondements théoriques dans le chapitre suivant.

Par ailleurs, nous avons vu dans la seconde section qu'il convenait de restreindre l'objet de notre recherche tant les actifs patrimoniaux sont divers. Notamment, les biens immobiliers, posent un problème particulier car ils sont d'abord des biens de consommation (le logement dans lequel on vit) et à ce titre, l'explication des choix d'achat et de vente les concernant pose des questions très spécifiques (notamment liées : aux besoins d'espace, aux préférences quant à la localisation, à la facilité de se déplacer dans le logement et à la sécurité). De même, les œuvres d'art, les bijoux ou les meubles anciens sont principalement acquis ou vendus en fonction d'une valeur très subjective liée aux significations personnelles que leur donnent les individus (Richins, 1994b).

L'explication des choix concernant ces types d'actifs ne relève donc que partiellement de leur fonction patrimoniale « pure », celle de transfert inter-temporel de valeur économique. Nous proposons donc de les exclure de l'objet que nous cherchons à expliquer. En conséquence, nous reformulons notre question de recherche afin de restreindre les choix patrimoniaux aux choix financiers :

Quelle est l'influence du rapport à l'avenir sur les choix financiers des retraités de plus 60 ans ?

Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Le temps doit emprunter ses ailes à l'imagination.

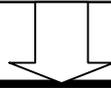
Orhan Pamuk (dans *Mon nom est Rouge*)

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

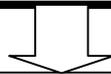
Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.



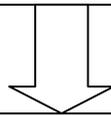
Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Section 1 : Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

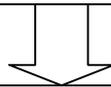
Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.



Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.



Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.



Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

INTRODUCTION.

Les travaux sur le rapport au temps ont souvent supposé que les personnes âgées étaient des personnes nostalgiques tournées vers le passé (Shmotkin et Eyal, 2003 ; Bergadaà et Urien, 2008). Or, non seulement, elles sont en fait surtout tournées vers le présent (Shmotkin et Eyal, 2003) mais en outre, elles ont de plus des raisons de s'intéresser à leur avenir : l'allongement de l'espérance de vie qui a d'abord résulté d'une chute de la mortalité infantile repose désormais sur l'allongement de la durée de la vie. A âge égal, les générations de personnes âgées actuelles ont donc plus d'avenir que les précédentes et probablement moins que les suivantes (Pison, 2005).

Bien entendu, une telle affirmation implique une réflexion sur la définition même des âges de la vie et sur le lien entre l'âge et l'intérêt porté à l'avenir. C'est l'objectif de **notre première section** qui traitera de l'origine et des aspects du rapport à l'avenir en lien avec le vieillissement. Comme nous l'avons déjà évoqué dans l'introduction, évoquer le rapport à l'avenir nécessite de voir les aspects cognitifs, affectifs et motivationnels de la perception du futur.

Appréhender la nature précise du phénomène au niveau de l'individu nous permettra ensuite (**seconde section**) d'intégrer à son étude des dimensions sociales et économiques. Autrement dit, nous verrons comment, d'une part les contextes historique et économique influencent le rapport à l'avenir de l'individu et d'autre part, comment ce dernier détermine à son tour des choix de consommation, d'investissement et d'épargne. Du fait de la rareté de travaux traitant spécifiquement des personnes âgées et de la grande variété de conceptualisations du rapport à l'avenir, la question des effets du vieillissement ne sera pas centrale dans cette seconde section.

Nous aurons alors au travers de ces deux sections vu ce que la littérature nous enseigne sur :

- d'une part, les spécificités du rapport à l'avenir des personnes âgées,
- d'autre part, sur le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir en matière de choix financiers.

Chapitre II, section 1 : Approches biologiques et psychologiques du changement du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Saint Augustin, dans *Les Confessions* (396-397 ; 1964) est probablement l'un des premiers penseurs à avoir fait le lien entre la mémoire, la planification et le futur. Il s'est d'une part interrogé sur le fait de savoir si les représentations de l'avenir sont déjà présentes dans notre esprit lorsque nous les envisageons et d'autre part il relie nos actions futures à une préméditation dans le présent.

Saint Augustin nous apparaît alors comme un précurseur de la réflexion psychologique sur le rapport à l'individu. Du moins, il aborde deux questions qui aujourd'hui encore interrogent la psychologie :

- Comment se représente-on l'avenir ?
- Comment les représentations de l'avenir peuvent-elles influencer nos actions ?

Pour l'essentiel, cette section va se focaliser sur les réponses dont nous disposons sur ces questions, en mettant l'accent sur les effets particuliers liés au vieillissement. Le déroulement de la section suivra une logique allant de la pensée à l'action. Nous nous interrogerons d'abord sur la capacité de penser l'avenir (**partie A**), puis sur la perception qu'a l'individu de l'avenir et du sens qu'il lui donne en fonction de son avancée en âge (**partie B**). Nous serons alors en mesure de nous intéresser à l'effet motivationnel de cette perception qui relie la représentation de l'avenir à un comportement (**partie C**).

II, 1, Partie A : la capacité cognitive à penser l'avenir.

Ce n'est pas parce que nous ne pensons pas à notre avenir que nos actions sont forcément dépourvues de lien avec la prise en compte du futur. Ainsi, manger des produits gras et sucrés serait une forme de comportement d'épargne énergétique : Nesse et Willams (1994), ou encore Wells (2006) expliquent que ce goût à l'origine des problèmes actuels d'obésité provient d'une évolution adaptative de l'espèce humaine à des périodes marquées par des famines. Grossir peut alors être vu comme une conséquence d'un comportement de prévoyance, généralement involontaire.

Mais, ce qui nous intéresse ici lorsque nous parlons de « rapport à l'avenir », c'est un phénomène conscient, donc passant par la pensée. Comme nous allons le voir, la capacité à penser l'avenir est non seulement assez spécifique à l'être humain, mais en plus, elle n'est pas à proprement parlé innée... C'est ce que nous verrons dans la première sous-partie. La seconde sous-partie s'intéressera au mécanisme par lequel nous utilisons cette capacité pour nous représenter l'avenir.

a) Origine et essor au cours de la vie des capacités à penser le futur.

La capacité des êtres humains à se projeter dans l'avenir semble nettement plus développée dans l'espèce humaine que chez d'autres espèces. D'ailleurs, certains auteurs (Cohen et al, 2004) y ont vu, avec le langage, un élément essentiel à l'origine de l'émergence de la culture et de l'organisation des sociétés humaines. Si d'autres espèces sont capables de générer des représentations mentales, la capacité à se projeter dans ces représentations serait spécifiques à l'espèce humaine (Roberts, 2002 ; Dortier, 2004). En effet chez cette dernière, le lobe frontal du cerveau est bien plus développé or il s'agit du lieu de la planification et de l'imagination (Dortier, 2004).

Ces caractéristiques spécifiques à l'espèce humaine en matière de pensée du futur ne semblent pas littéralement innées : Piaget (1958) a montré que l'on pouvait identifier une faculté cognitive à comprendre que des évènements sont liés entre eux dans le temps et qu'il était alors possible d'agir afin de les influencer. Cette faculté selon l'auteur se développe progressivement au cours de l'enfance. Atance et Meltoff (2005) montrent notamment une nette évolution entre 3 et 5 ans de la capacité des enfants à se projeter dans le temps et à relier entre eux des éléments de récits se suivant dans le temps. Il est à noter que si la capacité se développe au cours de l'enfance, ce n'est qu'à l'adolescence que le futur prend tout son sens

aux yeux de l'individu. Piaget (1958) cité par Kestenbaum (1961) déclare ainsi « l'adolescent diffère de l'enfant avant tout en ce qu'il pense au-delà du présent ». Thiébaud (1998) précise qu'en fait, comparé à celui des enfants, le futur des adolescents serait moins étendu mais plus réaliste et plus connecté au présent. On pourrait alors avancer que c'est à l'adolescence, que la frontière entre futur personnel et imaginaire prend forme.

Qu'en est-il de l'évolution de la capacité à penser le futur au cours du vieillissement ? Kastenbaum (1961) va distinguer cette capacité qu'il nomme « perspective future cognitive » de la tendance à penser aux événements futurs. Il montre notamment qu'il n'y a pas de différences entre les jeunes adultes et les personnes âgées quand il s'agit de structurer et d'analyser les enchaînements dans le temps d'un récit, éléments qui pour l'auteur constituent la capacité cognitive. Néanmoins, certains psychologues travaillant sur le vieillissement⁹² rappellent que les personnes ayant des défaillances de mémoire ne sont plus aptes à développer une perspective temporelle cohérente dans la mesure où les repères temporels ne sont plus correctement ordonnés. On constate donc qu'il existe un préalable biologique pour penser le futur.

Bien que les capacités d'anticipation et d'imagination des humains soient plus développées que celles d'autres espèces, elles demeurent assez imparfaites comme nous allons le voir dans la sous-partie qui suit :

b) Comment se représente-t-on le futur ?

Si nos représentations de l'avenir demeurent liées à notre vision du passé (Karniol et Ross, 1996), la façon même d'imaginer le futur semble dépendre de notre perception du présent qui pallie les limites de notre imagination. C'est là un des principaux biais affectant notre capacité à imaginer l'avenir (b.1) : De fait, plus on se représente des événements éloignés du présent, plus nous tendons à systématiquement nous tromper dans la représentation que nous nous en faisons (b.2).

⁹² Les professeurs Dubé et Lapierre rencontrés en août 2006 au laboratoire de gérontologie de l'Université de Québec à Trois-Rivières.

b.1 : Les limites de l'imagination et le poids du présent dans la pensée du futur.

Les biais liés aux limites cognitives de l'imagination vont affecter la représentation de l'avenir de l'individu à deux niveaux :

- au niveau de la représentation de soi et des buts désirés.
- au niveau de la représentation de l'environnement

Au niveau de la représentation de soi, Gilbert et al. (2002) ont défini le biais de « présentisme » comme la tendance à sous-estimer les changements de préférences dans le temps et par conséquent à considérer que nos goûts et nos préférences dans l'avenir ressembleront à celles d'aujourd'hui. Dès lors, l'attitude à l'égard d'un événement futur résulte d'un processus en trois étapes :

- représentation atemporelle de l'événement.
- imagination de la réaction à l'événement s'il avait lieu maintenant.
- correction de l'imagination précédente en fonction de l'information qu'a l'individu sur la location temporelle de l'événement. Mais selon les auteurs, la correction qui nécessite un effort cognitif important est en général insuffisante et reste marquée par l'humeur présente.

Au niveau de la représentation de l'environnement futur, Kahneman et al. (1982) ont mis en évidence un biais d'imaginabilité qui limite notre capacité à prédire correctement les événements futurs. La théorie de la perspective (Kahneman et Tversky, 1979) laisse donc entrevoir le fait que nous surestimons les chances des événements que nous arrivons à nous représenter. Une des conséquences de ce biais conduit les individus à surestimer les événements très peu probables et à sous-estimer les événements presque certains (Tversky et Fox, 1995). En fait, l'individu semble considérer qu'un événement est soit certain soit plus ou moins probable. Il en résulte que les individus vont valoriser les événements qui transforment un événement impossible en événement possible (même si la probabilité est faible) et ceux qui font passer un événement hautement probable en événement certain.

b.2 : L'impact de la distance temporelle.

Les limites de notre imagination vont se manifester d'autant plus que nous nous projetterons loin dans le futur. Brier (2005) a déjà noté qu'au-delà de deux ans, parler d'avenir devenait pour la plupart des gens très abstrait. Il préconise donc pour évoquer la réalisation de

projets de long terme de se référer à de possibles événements personnels susceptibles de se réaliser à ces échéances (quand vos petits-enfants feront leurs études par exemple).

Cette limite dans la projection temporelle a été explorée par la *Construal Level Theory* (CLT, Liberman et Trope, 1998). Cette théorie explique que plus un événement est éloigné plus il tend à être imaginé de façon abstraite avec une attention focalisée sur sa finalité plutôt que par son déroulement. A l'inverse, les événements proches sont imaginés de façon plus concrète mais moins cohérente. Par la suite, cette théorie qui s'appliquait à la distance temporelle a été étendue par Nussbaum et al. (2003) à d'autres formes de distances : spatiale et relationnelle, notamment. Par ailleurs, le niveau de « construction » du futur semble être lié à l'âge : Sternthal et Bonezzi (2009) rapportent des résultats suggérant que les personnes âgées, comparées aux jeunes, ont tendance à s'appuyer sur des représentations du futur plus abstraites

Cet effet de la distance temporelle a plusieurs conséquences : Liberman et Trope (1998) montrent que les décisions concernant le long terme sont principalement prises en fonction de la désirabilité du résultat et non de sa faisabilité; il en découlerait un excès d'optimisme. En pratique Buehler et Griffin (2003) observent que la planification d'achat de Noël conduit à une sous-estimation systématique de la durée des achats, parce que les individus, en se focalisant sur les buts, développent une image du futur manquant de réalisme⁹³.

Par ailleurs, le fait d'imaginer l'avenir différemment selon l'horizon temporel considéré pourrait expliquer un résultat de Bergadaà (1987) concernant l'orientation temporelle des consommateurs : selon elles, les « acteurs », orientés vers le futur s'intéressent à l'avenir mais sans avoir d'objectifs précis, ils savent ce qu'ils veulent devenir et ne formulent de projets que de façon abstraite... tandis que les « ré-acteurs » sont orientés vers le présent, savent ce qu'ils veulent faire et ne formulent que des projets de façon concrète. La différence entre ces deux types d'individus viendrait alors de la zone temporelle (futur proche ou éloigné) sur laquelle mettent l'accent leur attention et leur discours.

Enfin, la CLT semble aussi expliquer des effets du rapport à l'avenir sur certains biais décisionnels vus dans la seconde section du précédent chapitre : Trope et al. (2007) indiquent

⁹³ Cette recherche se réfère à la théorie des perspectives et non à la TLC mais ses conclusions vont bien dans le sens de cette dernière.

qu'une focalisation sur un futur distant réduirait le biais des coûts perdus, notion proche de l'effet de disposition (réticence à vendre un placement qui a été perdant). Suivant les résultats obtenus par Chandran, et Menon (2004) en matière de perception des risques au niveau de la santé, Trope et al. (2007) concluent à ce qu'une focalisation sur le long terme devrait aussi réduire l'aversion pour le risque.

Notre point de départ sur l'étude du rapport à l'avenir des personnes âgées nous indique qu'exceptées pour les personnes souffrant de maladies affectant leur mémoire, l'âge ne différencie pas les adultes en matière de capacité à imaginer le futur et comprendre des informations qui y sont associées.

D'autre part, pour tous les individus, l'imagination de l'avenir est marquée par plusieurs biais et semble de plus en plus marquée par une forte abstraction à mesure que l'on s'éloigne du présent.

Conclusions de la partie A du chapitre II, *la capacité cognitive à penser l'avenir.*

- 1) Sauf dans le cas des personnes qui souffrent de troubles majeurs de la mémoire, les personnes âgées arrivent à développer une image cohérente et étendue de l'avenir (quoique non dépourvue de biais, comme c'est le cas pour tous les individus).
- 2) Plus un événement est éloigné dans le temps, plus il est imaginé en fonction de ses conséquences plutôt qu'en fonction du processus à son origine.
- 3) Plus un événement concerne quelqu'un qui est éloigné sur le plan affectif, plus il est imaginé en fonction de ses conséquences plutôt qu'en fonction du processus à son origine.

II, 1, Partie B : repères et significations de l'avenir pour les personnes âgées.

Pour qu'un individu pense à l'avenir il faut certes qu'il en ait la capacité, mais il faut aussi qu'il considère qu'il a un avenir devant lui et qu'il ait envie d'y penser. Ces éléments vont en partie dépendre de la perception qu'il a de la position de son existence présente au regard du temps qui passe et de l'attitude qu'il va développer à l'égard de l'avenir. Nous présenterons donc l'état des connaissances sur la façon qu'a la personne âgée de se situer dans le temps, puis nous exposerons les attitudes et les significations quant à l'avenir qui en découlent. Enfin, nous évoquerons le cas particulier de la mort et des sentiments qu'elle génère.

a) L'âge et la perception du présent dans le spectre temporel.

Si l'on reprend l'analogie entre espace et temps (Nunez, 1999), la question de la position de l'individu à un moment donné par rapport au temps qui passe peut être considérée de deux façons :

- Dans l'analogie égo-centrée, on posera la question : Quel horizon temporel perçoit l'individu devant lui ?
- Dans l'analogie exo-centrée, on demandera plutôt : Comment se situe-t-il par rapport à l'ensemble du cycle de vie ? Comment se perçoit-il par rapport à son âge ?

Les réponses à ses deux questions formeront nos deux sous-parties.

a.1 : L'horizon temporel.

Certains travaux en psychologie traitant du rapport à l'avenir des personnes âgées ont mis en évidence que ces dernières pouvaient se distinguer du reste de la population par les repères temporels utilisés. Rakowski (1979) a montré que la plupart des personnes âgées passaient d'un état où elles se situaient par rapport au temps vécu depuis la naissance à une situation où elles se repèrent par rapport au temps restant à vivre (donc par rapport à la mort et non par rapport à la naissance). Il en résulte une plus difficile projection dans l'avenir. Dans le cadre de la théorie de la sélectivité socio-émotionnelle (SES), Carstensen (1991) distingue quant à elle, un horizon ouvert par opposition à un horizon limité et montre que selon la nature de l'horizon, les objectifs de l'individu diffèrent. Dans le premier cas, les individus

vont s'orienter vers des objectifs « instrumentaux » (liés au réseau et au statut social), ce qui les rend plus disposés à nouer de nouvelles relations et à s'engager dans des processus d'apprentissage. Dans le second cas, les buts ayant une forte signification affective vont être privilégiés notamment en recherchant les contacts avec les proches. Lang et Carstensen (2002) précisent que ces buts recouvrent les buts génératifs (cf. I.I.A.) et les buts directement liés à la régulation des émotions. La profondeur de l'horizon temporel dans lequel l'individu considère son avenir va donc avoir un effet sur la nature des motivations prévalentes chez l'individu (Carstensen et al., 1999).

Or, selon la TSS, plus on perçoit la mort comme étant proche, plus l'horizon temporel se raccourcit. La probabilité de mourir augmentant avec l'âge, les auteurs relient directement l'âge à l'horizon temporel. Cette hypothèse a été corroborée dans des contextes culturels variés (en Allemagne par Lang et Carstensen en 2002, en Chine continentale et à Taiwan par Fung et al. en 2001, en Suède par Vastfjall, et al., 2008). De plus, le fait que l'âge joue au travers de la proximité perçue de la mort a été mis en évidence en évaluant l'horizon temporel de jeunes adultes atteints du SIDA, ayant donc une faible espérance de vie (Carstensen et Frederickson, 1998).

Enfin, sur la question de l'horizon temporel, Boyd et Zimbardo (1997) ont rappelé l'importance possible de la croyance en une existence post-mortem. Ce nouvel horizon temporel pourrait être une source de motivations expliquant des comportements dans ce monde-ci. Nous rapprocherons cet horizon de la religion puisqu'en général, l'existence d'un au-delà est postulée par les religions (ibid.). Cet horizon renvoie aussi à la question de la gestion de l'idée de mort, nous y reviendrons (sous-partie b et partie suivante).

a.2. : L'âge.

Une façon plus traditionnelle et plus identitaire d'évaluer la position perçue de l'individu est de considérer l'âge qu'il se donne. De nombreux travaux relient l'importance accordée par l'individu au passé, au présent et à l'avenir, à l'âge chronologique (Schroeder et al., 2001). Les travaux convergent pour dire qu'avec le temps, l'individu a moins de raisons de s'intéresser à l'avenir. Dans le même temps, il a été reconnu que cet âge chronologique, « objectif », ne reflétait qu'imparfaitement la perception qu'a l'individu de son état de vieillissement. Neugarten (1968) a expliqué que l'âge avait un caractère approximatif comme

indicateur du vieillissement et qu'il traduisait des normes sociales intériorisées qui modifient la perception qu'à l'individu de son environnement. Or, les normes sociales relatives à l'âge évoluent historiquement : l'âge auquel il est « normal » d'être parent, d'être retraité... varie selon le contexte historique. Les repères chronologiques de la psychologie génétique doivent alors être relativisés (Bujold et al., 2001).

Aussi, différents travaux se sont focalisés sur l'âge cognitif, "âge qu'une personne estime avoir au fond d'elle-même à partir d'un cadre personnel de référence défini en termes d'apparence physique, d'activités, de sentiments et de centres d'intérêts" (Barak et Schiffman, 1981) et sur l'écart entre cet âge cognitif et l'âge chronologique, appelé «tendance d'âge subjectif». Guiot (2006 ; 2007) montre que cette tendance permet de segmenter les personnes âgées et les adolescents, et suggèrent qu'une tendance similaire avec l'âge idéal pourrait également mieux expliquer que l'âge chronologique l'importance accordée par l'individu au passé, au présent et à l'avenir.

Dans le cas des personnes âgées, un événement semble affecter ce vieillissement subjectif : la grand-parenté (Barak et Gould, 1985 ; Kaufman et Elder, 2003). Plus on devient grand-parent tôt, plus on tend à se sentir vieux.

Les deux approches (l'une partant de l'âge cognitif, l'autre de l'âge chronologique) paraissent complémentaires : l'une semble plus psychologique, focalisée sur la représentation du temps et l'autre tenir davantage compte des représentations sociales. D'ailleurs Neugarten (1968) indique que le vieillissement modifie à la fois la conception du temps de l'individu, la structuration de son environnement social et son identité.

Dans l'ensemble, même si l'évolution n'est pas uniforme selon les individus, l'âge chronologique va donc de pair avec un raccourcissement de l'horizon temporel et un vieillissement subjectif. Voyons, maintenant quelle attitude les individus vont développer face à cet horizon futur de plus en plus limité.

b) L'attitude à l'égard de l'avenir et l'orientation des pensées vers le futur.

Aujourd'hui, la vieillesse est une période de la vie ayant probablement une image peu attractive, peut-être à cause de son association avec la mort (Routledge et Arndt, 2005).

Pourtant, il y a 1600 ans, si l'on en croit Saint Augustin à la fin de sa vie⁹⁴, l'enfance constituait une période de la vie peu regrettée. Saint-Augustin, cité par Gourevitch (2002) affirme en effet que « Qui donc ne reculerait d'horreur et ne choisirait la mort si on lui offrait le choix entre mourir et redevenir enfant ». L'image que l'on a de la vieillesse dépend donc en partie de l'évolution des conditions de vie aux autres âges de la vie.

Cette image concernant son propre avenir va d'abord dépendre du développement de pensées tournées vers l'imagination de l'avenir. Cependant une des difficultés à laquelle nous faisons face concerne l'ambiguïté des définitions et des délimitations conceptuelles dans la littérature existante. Nous allons donc d'abord traiter ce point avant de nous intéresser aux différents effets du vieillissement sur l'attitude à l'égard de l'avenir et l'orientation des pensées vers le futur.

b.1. L'attitude à l'égard de l'avenir, l'orientation des pensées vers le futur et les concepts proches.

Dans la littérature, l'attitude à l'égard de l'avenir est souvent présentée en lien avec l'orientation des pensées vers le futur. Par ailleurs, d'autres notions proches de l'attitude à l'égard de l'avenir sont en général étudiées de façon spécifique. Nous les présenterons dans un second temps.

b.1.1. Attitude et orientation.

Les auteurs définissent les construits de façons très différentes, aussi nous devons pour nous repérer préalablement indiquer les définitions de deux notions centrales et distinctes : l'attitude à l'égard l'avenir et l'orientation future :

- L'attitude sera ici définie suivant Eagly et Chaiken (1993) comme étant une tendance psychologique qui se manifeste par l'évaluation positive ou négative d'une entité. L'entité retenue peut être le fait de penser à l'avenir ou bien le résultat des pensées tournées vers l'avenir. En pratique il est souvent difficile de distinguer l'attitude à l'égard des pensées de l'attitude envers le résultat de la pensée, à savoir ce que l'individu pense devenir. Pour reprendre la métaphore égo-centrée, dans le premier cas, il s'agit de l'attitude envers le fait de

⁹⁴ Le commentaire cité est extrait de « De la cité de Dieu » écrit entre 411 et 426 alors que Sait Augustin a vécu de 354 à 430.

regarder devant soi, une attitude négative correspondrait à une peur de regarder devant soi (le seul fait de penser à l'avenir est en soi douloureux) ; dans le second cas, il s'agit de l'attitude envers ce que l'on voit. Mais cette distinction n'est souvent pas explicitée par les auteurs, les deux étant sans doute, supposées être liées. Enfin, il convient de noter que certains auteurs (Regeth, 1996 ; Thiébaud, 2000) parlent alors d'affectivité de la perspective future.

- L'orientation temporelle peut-être définie en reprenant la définition du *Focus* de Settle et al. (1978) à savoir « la persistance à diriger ses pensées et ses sentiments vers une zone temporelle » (Traduction de B. Urien dans sa thèse en 1999) ou celle de Thiébaud (1998) pour qui elle désigne « la prédominance avec laquelle le passé, le présent ou le futur occupent l'esprit du sujet ». L'orientation future est alors l'orientation temporelle associée à la zone temporelle constituée par le futur. Si l'on reprend la métaphore égo-centrée, l'orientation future correspond au fait de préférer regarder devant soi alors que l'orientation vers le passé décrirait les individus regardant derrière eux. La définition de l'orientation future par une prédominance des pensées envers le futur n'est pas la seule. Ainsi De Volder (1979) définit l'orientation temporelle comme un degré d'implication (envers le passé, le présent ou le futur) pouvant être soit au niveau de la pensée, soit au niveau de l'action, et il précise qu'en pratique les recherches ont toujours été réalisées au niveau des pensées. Dans la mesure où l'implication est un construit dont les définitions varient selon les auteurs (Ben Miled-Chérif, 2001) et où nombre d'auteurs parlent d'orientation temporelle sans faire référence à une forme ou une autre d'implication, nous avons considéré que dans le cas général, la tendance à penser à l'avenir suffisait à définir l'orientation future.

Le lien entre attitude et orientation des pensées est explicitée par Regeth (1996) qui, à l'issue d'une revue de la littérature, indique qu'une personne percevant le futur comme attractif aura tendance à focaliser son attention sur le futur, à être « orienté futur ». Plus précisément, Shirai (1996) relie l'orientation temporelle à la fois à l'attitude envers l'avenir mais aussi à l'attitude envers le présent : Il distingue alors notamment une *Positive Future Orientation* (satisfaction dans la situation présente et confiance en l'avenir), une *Negative Present Orientation* (futur craint et dévalorisé expliquant la focalisation sur le présent) et une *Negative Future Orientation* (insatisfaction dans le présent et espoir d'un avenir meilleur).

Outre l'orientation future, l'évocation de l'attitude envers l'avenir renvoie à trois autres notions très proches :

b.1.2. Optimisme, Pessimisme et Anxiété face à l'avenir.

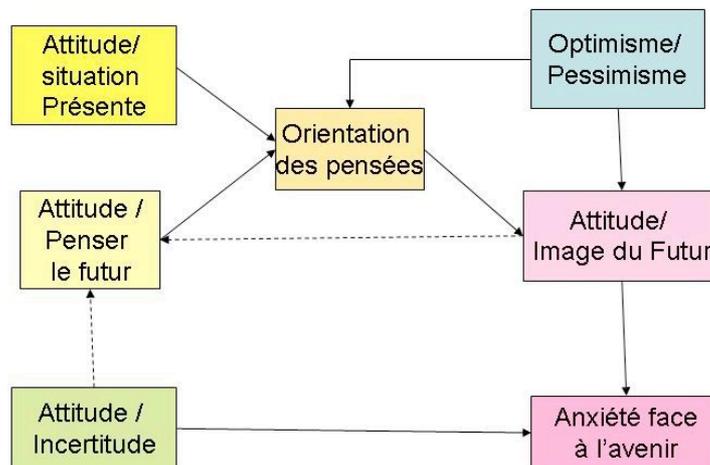
Les 3 notions que nous allons évoquer sont marquées par leur caractère polarisé : l'anxiété face à l'avenir et le pessimisme d'un côté et l'optimisme de l'autre. Ainsi, Scheier et Carver (1985) définissent ces construits comme une tendance générale à anticiper des résultats positifs ou négatifs. Définition qui selon Chang et al. (1997) est la définition de l'optimisme (et du pessimisme) la plus reconnue. L'objet anticipé est donc général et l'on a affaire à un trait stable de la personne. Une autre définition assez connue en psychologie de l'optimisme est donnée par Dember et al. (1989) pour lesquels optimisme et pessimisme se réfèrent à une vision positive ou négative de la vie en général. Ici, l'optimisme n'implique plus une anticipation, alors que l'optimisme tel que défini par Scheier et Carver (1985) est selon Lennings (2000) lié à une orientation vers le futur des pensées et à la tendance à planifier. Le lien avec le rapport à l'avenir est confirmé par Tonn et al. (2006) qui trouvent un lien fort entre l'optimisme, le fait de penser au futur et d'en avoir une image claire.

On notera enfin que les économistes et les financiers parlent aussi d'optimisme. Ici, il s'agit toujours d'une caractéristique de l'individu mais spécifique à un domaine et éventuellement conjoncturelle. Par exemple, Tourani-Rad et Kirby (2005) parlent d'optimisme de l'investisseur au sujet d'un investisseur qui croit que ses placements s'avéreront plus rentables que le marché.

L'anxiété face à l'avenir quant à elle, est une notion très proche de l'attitude négative face à l'avenir (Urien, 2000). Selon Zaleski (1997), traduit par Urien (2000), il s'agit d' « un état émotionnel négatif lié à la pensée ou l'imagination d'événements ou de résultats futurs négatifs, qui peuvent affecter l'individu ». Selon Zaleski (1997), l'anxiété face à l'avenir se distingue des autres formes d'anxiété par son origine cognitive, nécessairement consciente, liée à une projection dans un futur distant. Par ailleurs, l'anxiété face à l'avenir correspondrait à une variable moins stable que l'attitude. On pourrait considérer qu'elle est l'une des conséquences d'une attitude négative à l'égard de l'avenir. Selon Zaleski (2005), un autre de ses déterminants serait le fait de ne pas supporter l'incertitude propre à l'avenir, nous y reviendrons dans la partie suivante. Du côté des effets de l'anxiété face à l'avenir, on présume une difficulté à planifier et à faire des projets de peur d'être déçu et une recherche de relations sociales dans une optique instrumentale (autrui comme recours en cas de difficulté future) (ibid.).

Nous résumons les différences et les liens entre construits dans le schéma suivant (les flèches pleines s'appuient sur la littérature évoquée, ceux en pointillées relèvent de nos réflexions) :

Liens possibles entre les différentes notions autour de l'attitude à l'égard de l'avenir et de l'orientation future.



b.2. L'effet du vieillissement sur l'attitude à l'égard de l'avenir et l'orientation des pensées vers le futur.

A la suite d'autres travaux présumant la faible orientation future des personnes âgées, Schroeder et al. (2001) indiquent que, de par la nature peu attrayante des événements qui les attendent, il est normal que certaines personnes âgées évitent de penser à l'avenir. Eyal et Smothkin (2003) précisent qu'en général, les personnes âgées se focalisent prioritairement sur le présent sans pour autant que le futur ne disparaisse de leur univers mental. Son importance va notamment dépendre de leur état de santé et de leur estime de soi. Usunier et Valette-Florence (2007) précisent d'ailleurs que l'effet de l'âge (chronologique) qu'ils observent est nuancé par celui de l'âge cognitif, âge cognitif probablement lié à l'état de santé et à l'estime de soi.

D'autre part, une forme particulière d'évitement des pensées liées à l'avenir va concerner les personnes âgées : Hazan (1980) suggère une plus fréquente inscription de

l'individu dans un présent continu et répétitif. Cela se traduit par un mode de vie soumis à une routine précise et immuable permettant à l'individu de ne pas ressentir le besoin de penser à l'avenir et à des incertitudes potentiellement anxiogènes.

Cependant les effets du vieillissement ne sont pas toujours clairs, ainsi en est-il de l'évolution de l'anxiété face à l'avenir au cours de la seconde moitié de la vie. Zaleski (1993 ; 2005) indique que les personnes âgées ont plus de raisons d'être anxieuses face à un avenir marqué par des problèmes de santé et de perte d'autonomie... Mais en même temps, il constate que les résultats de Suslowka (1985) montrent que l'anxiété face à l'avenir diminue nettement entre le début de l'âge adulte et la fin de vie. Ces résultats s'expliqueraient selon Zaleski par une substitution entre l'anxiété face à l'avenir de l'individu et l'anxiété face à l'avenir de ses enfants. Néanmoins, Zaleski (2005) ajoute que dans le contexte du vieillissement démographique, une conséquence possible de ce dernier serait d'accroître l'anxiété face à l'avenir du fait de la peur de la solitude, fréquente en fin de vie. Outre l'évolution de la démographie, Chauvel (2002) pointe un possible effet de génération lié au contexte économique : alors qu'en France la période prospère succédant à la seconde guerre mondiale a été marquée par une grande confiance en l'avenir, les personnes nées après le début des années 1950 sont entrées dans la vie active à une période plus trouble, bien plus encline à l'angoisse à l'égard du futur.

Outre les problèmes liés aux pertes de capacités physiques et à l'économie, un événement anxiogène particulier semble être associé au vieillissement : la mort.

c) Un objet particulier de l'avenir des personnes âgées : la mort.

La Terror Management Theory de Solomon et al. (1991) rappelle la spécificité de l'espèce humaine, espèce dont les individus ont conscience de l'inévitable mort. Pour pouvoir mener ses activités quotidiennes sans être constamment perturbé par les pensées ayant trait à la mort, l'évolution aurait favorisé l'essor de protection, permettant aux humains de penser à autre chose et à trouver un réconfort (Pyszczynski, et al., 1997).

Pour autant, si l'importance des pensées liées à la mort est réduite, elle demeure parfois vive et suscite alors une forme particulière d'anxiété face à l'avenir : l'anxiété face à la mort. Les limites de ce construit ne sont pas bien délimitées (Fortner et Neimeyer, 1999) mais nous

pouvons ici retenir la définition d'Urien (2003) : « *un ensemble de réactions affectives négatives, d'intensité variable, provoqué par des idées conscientes et non conscientes relatives à la disparition de soi* ». L'anxiété face à la mort semble limiter l'orientation future par un mécanisme de défense, mais toutes les recherches n'aboutissent pas à cette conclusion (Martz et Livneh, 2003). Si Pollack (1979) indique que l'anxiété à l'égard de la mort amène à éviter de penser à l'avenir, il n'est pas certain pour autant qu'il faille relier l'âge à l'anxiété face à la mort. En effet, Fortner et Neimeyer (1999) dans une synthèse de la littérature sur le sujet, concluent à une baisse de l'anxiété face à la mort à partir d'un certain âge situé avant 50 ans, et cela indépendamment de tout effet de cohorte, suggérant ici une relation curvilinéaire avec l'âge. Il semblerait donc que plus l'individu est confronté à des événements susceptibles de lui rappeler la mort, plus les mécanismes de défense sont forts tels que la défense des valeurs dominantes dans la culture de l'individu (Greenberg et al., 1997). Dans la partie suivante, nous verrons que les mécanismes de défense peuvent aussi motiver une valorisation de l'appartenance familiale.

Cependant, les mécanismes de défense face à la mort semblent ne plus suffire lorsque l'individu perçoit sa mort comme imminente, Fromage (1991) décrit alors des perspectives temporelles dépourvues de profondeur où prédomine un imaginaire peu réaliste. On pourrait aussi s'attendre à l'essor de la religiosité support d'une perspective transcendante. En fait, Wink et Dillon (2003) montrent qu'il faut distinguer la religiosité de la spiritualité :

- la religiosité se définit par le recours à un cadre prédéfini dont l'individu accepte de suivre les règles. Elle est marquée par une forte dimension sociale. Conformément à de précédentes recherches, elle reste stable tout au long de l'âge adulte.
- la spiritualité renvoie à une quête métaphysique en dehors des institutions préexistantes. Les auteurs trouvent qu'elle prend de l'importance au cours du vieillissement. La spiritualité encouragerait d'abord la créativité alors que la religiosité serait prioritairement liée à l'altruisme.

Outre l'effet de l'âge de nombreuses recherches notent que les femmes sont plus portées sur la pratique religieuse et considèrent la spiritualité comme plus centrale dans leurs vies (Starck, 2002 ; Wink et Dillon, 2003 ; Coleman, 2005). Dans une approche évolutionniste, Miller et Hoffman (1995) voient dans la différence de religiosité une manifestation de la moindre aversion au risque des hommes, l'enjeu étant le futur post-mortem.

Pour résumer la multiplicité des changements liés à l'âge dans le rapport à l'avenir et des différences entre individus, nous pouvons avancer les éléments suivants :

Conclusions de la partie B du chapitre II, *Repères et significations de l'avenir pour les personnes âgées.*

- 1) Plus l'individu avance en âge plus il tend à percevoir son horizon temporel comme fermé.
- 2) Plus un individu perçoit son horizon temporel comme limité, plus il va tendre à privilégier les buts génératifs et les buts liés à une régulation affective au détriment des buts instrumentaux.
- 3) Le fait de devenir grand-parent conduit l'individu à se percevoir comme étant plus vieux.
- 3) Comparées aux jeunes, les personnes âgées tendent à plus focaliser leurs pensées sur le présent plutôt que sur l'avenir.
- 5) Les recherches n'indiquent pas que l'anxiété face à l'avenir augmente avec l'avancée en âge (du moins concernant l'avenir de l'individu).
- 6) Avec l'avancée en âge, les mécanismes de défenses face à l'idée de la mort se développent conduisant à une réduction de l'anxiété face à la mort.

Voyons maintenant comment ces changements de la perception de l'avenir sont susceptibles d'influencer les motivations de l'individu.

II, 1, Partie C : L'avenir comme source de motivations.

Comme nous l'avons déjà évoqué avec Saint Augustin, l'idée d'un effet motivationnel des représentations de l'avenir n'est pas neuve. Pourtant, les approches théoriques portant sur les mécanismes en jeu demeurent très variées. Aussi, nous devons d'abord distinguer les différents concepts traduisant la dimension motivationnelle du rapport à l'avenir. Bien entendu, nous verrons en quoi ils peuvent prendre des formes particulières chez les personnes âgées. Nous serons alors en mesure de préciser comment la littérature explique les mécanismes par lesquels des représentations de l'avenir aboutissent à un comportement.

a) L'âge et les différents concepts traduisant l'aspect motivationnel du rapport à l'avenir.

Nous nous proposons de classer les construits motivationnels liés au futur selon l'aspect sur lequel ils mettent l'accent. A la vue de la littérature, nous distinguons trois principaux aspects :

- le rapport de l'individu à l'environnement futur : dans la mesure où ils renvoient à des formes de perception de l'environnement, ces construits peuvent être rapprochés des variables liées à l'attitude envers l'avenir et à l'horizon temporel (cf. partie précédente). Cependant, elles renvoient explicitement à une motivation à agir (en fonction de l'environnement perçu).
- l'anticipation : ces variables se focalisent d'abord sur le degré de prise en compte des conséquences futures de nos décisions présentes. Le futur est alors d'abord considéré comme une conséquence des actions présentes.
- la nature des buts futurs qui motivent l'individu : ici, on verrait plutôt le futur comme un espace mental à l'origine de l'action présente: on recherche à voir dans les possibles buts futurs ceux qui sont susceptibles de motiver les décisions présentes.

a.1. : Le rapport de l'individu à l'environnement futur.

Cet aspect motivationnel du rapport à l'avenir relève à nos yeux de quatre notions bien distinctes : le fatalisme, le sentiment d'efficacité personnelle, l'orientation vers l'incertitude et l'espoir.

a.1.1. : Fatalisme, efficacité de soi et orientation vers l'incertitude.

Le fatalisme comme le sentiment d'efficacité personnelle relève d'une forme de croyance. Dans le cas du fatalisme qui renvoie au départ à une posture philosophique⁹⁵ et que nous rapprocherons en psychologie du Lieu de Contrôle externe (Rotter, 1966), nous les définirons comme la croyance que ce qui arrive à l'individu ne dépend pas de son action. Une personne qui ne serait pas fataliste ou ayant un lieu de contrôle interne aura tendance à croire que son futur dépend de ses actions présentes par opposition à une personne qui serait convaincue que cet avenir dépend d'abord d'autres forces... du destin (nous laissons de côté la question des possible origines perçues des forces déterminant ce destin). Même si les recherches ne convergent pas toujours (en fonction notamment de l'unidimensionnalité supposée ou non du lieu de contrôle⁹⁶), plusieurs travaux sur cette variable suggèrent que l'individu deviendrait plus fataliste avec l'âge (Bergadaà, 1991 ; Gatz et Karel, 1993 ; Denoux et Macaluso, 2006). Plusieurs explications sont avancées : l'effet de génération lié aux normes inculquées durant la jeunesse et le fait d'être exposé à davantage d'événements irréversibles donnerait un sentiment d'être moins maître de son destin. Outre l'âge, la classe sociale pourrait aussi influencer le fatalisme, les catégories aisées étant moins fatalistes (Beauvois et Le Poutier, 1986).

Le sentiment d'efficacité personnelle (*perceived self-efficacy*) est une notion proche développée par Bandura (1977), mais elle s'en distingue par son caractère circonstanciel : on peut croire en général que ce que l'on advient dépend (ou non) de soi mais estimer que concernant une tâche particulière, nous ne sommes pas capable de réaliser un objectif particulier (ou qu'on en est capable). L'efficacité de soi dépend donc du domaine et va influencer la probabilité perçue de réaliser un but qui va à son tour affecter la motivation (Bandura, 1993). Aussi, notamment pour des produits dont l'usage implique une certaine maîtrise technique, son utilisation pour comprendre les comportements d'achat a été proposée par Dao (2004) et Leroy (2007).

⁹⁵ D'après le New Oxford American Dictionary (2007), édité par l'Université du même nom, la fatalisme renvoie à la croyance que tous les événements sont prédéterminés et par conséquent inévitables.

⁹⁶ Rotter (1966) a supposé le construit unidimensionnel mais Levenson (1973) a proposé une conception à 3 dimensions (contrôle interne, contrôle par la chance, contrôle par autrui).

Même pour un individu ayant un fort contrôle interne, il va demeurer que certains événements futurs vont présenter un degré d'incertitude plus élevé que d'autres, c'est ici qu'intervient la notion d'orientation vers l'incertitude (Sorrentino et al., 1984, 1988, 1992). Ce construit est selon Hodson et Sorrentino (1999) lié à l'ouverture à l'expérience (l'un des cinq traits centraux de personnalité du modèle OCEAN), selon Sorrentino et al. (1988), il est peu mais significativement positivement corrélé au besoin de cognition. Il peut être défini comme un trait psychologique décrivant l'attrait pour des situations incertaines plutôt que certaines, attrait dû à une différence de charge affective en faveur des premières. Sorrentino et al. (1988) expliquent cette différence par l'empreinte de différents types d'éducation durant l'enfance (dans certains cas, les comportements exploratoires auraient été encouragés dans d'autres plutôt réprimés). L'orientation vers l'incertitude semble non seulement affecter l'attitude à l'égard de l'avenir (ce que nous avons vu dans la partie B) mais aussi avoir un effet motivationnel direct sur la réalisation d'objectifs futurs : Roney et Sorrentino (1995) ont par exemple montré que les étudiants orientés vers l'incertitude étaient relativement plus motivés par les situations où leurs performances actuelles ne correspondaient pas aux objectifs assignés. Ces personnes seraient donc plus fortement stimulées face à des défis. En outre, l'effet de l'orientation vers l'incertitude a été montré dans des situations d'achat, ce que nous verrons dans la section suivante.

a.1.2. : L'espoir.

L'espoir a reçu des définitions variables en psychologie et l'aspect motivationnel n'y est pas toujours présent. Ainsi certains auteurs (Beck et al., 1974) parlent de désespoir (« hopelessness ») pour évoquer un état de pessimisme élevé (Chang et al., 1994). Le concept d'espoir, à proprement parler, est défini de deux façons selon les auteurs :

- Averill et al. (1990) mettent l'accent sur l'espoir comme émotion peu contrôlable et positive à l'égard des aléas de la vie. Zaleski rapproche d'ailleurs la notion d'espoir de ce que Weinstein (1980) appelle un « optimisme irréaliste ». Selon Bruininks et Malle (2005) cette première conception qui correspond le plus au sens commun du terme « espoir » (*hope*) s'approche du souhait et ne fait pas référence à l'anticipation.

- Snyder et al. (1996) définissent eux l'espoir comme un état de détermination à poursuivre un but (« willpower ») et à trouver les moyens de l'atteindre (« waypower »)⁹⁷. Cette

⁹⁷ Ces deux aspects correspondent aux deux dimensions de l'échelle développée par les auteurs.

conception intègre, elle, une forte dimension motivationnelle. Comme nous le verrons plus tard, cette conception de l'espoir présente en fait des similitudes majeures avec la conception motivationnelle de la perspective future de Nuttin (1980).

En communication et en marketing même si à notre connaissance peu de recherches ont mobilisé ce concept, la première approche semble dominer. Ainsi, Rossiter et Percy (1987) considèrent l'espoir comme l'une des quatre émotions de base (avec la peur, le soulagement et la déception). Mac Innis et de Mello (2005) précisent en outre, ce qui les différencie d'Averill et al. (1990), que l'espoir est contingent à un but et qu'il prend appui sur un événement qui est perçu comme possible, l'espoir ne peut donc être complètement irréaliste.

a.2. : L'anticipation comme moteur de l'action.

Lorsque le futur est d'abord considéré comme une conséquence des actions présentes, l'aspect motivationnel du rapport à l'avenir va découler de l'importance des anticipations lors des prises de décisions.

La considération des conséquences futures (Strathman et al., 1994) est le construit le plus représentatif des variables mettant l'accent sur l'anticipation. Il s'agit d'un trait supposé stable décrivant la tendance de l'individu à prendre en compte les conséquences distantes de ses actions (plutôt que les conséquences immédiates). Lasane et O'Donnell (2005) indiquent qu'il a notamment été relié à la patience (délai de gratification) et au lieu de contrôle. Il a aussi des effets sur la réceptivité aux messages persuasifs et il influencerait les comportements visant à la préservation de la santé (ibid.).

Bien que partant de la décision présente plutôt que de la représentation du futur, la considération des conséquences futures nous semble très proche dans sa définition de l'extension de la Perspective Future (PF), i.e. la distance moyenne au présent des buts motivant l'individu. L'extension de la Perspective Future est selon Bouffard (1993) l'une des trois caractéristiques de la perspective future (avec sa structuration et son contenu). Or les travaux sur l'extension de la PF montrent que si elle évolue au cours du vieillissement, avec notamment une réduction du nombre de buts à plus d'un an, la compréhension de cette évolution demeure indissociable de celle du contenu de la PF. Thiébaud (2000) va encore plus loin puisque pour lui l'extension de la PF dépend d'abord du but et ne peut être considérée comme une caractéristique individuelle. Il se pourrait donc que la considération des

conséquences futures varie elle aussi en fonction de la nature des conséquences (par exemple, certaines personnes font plus attention quand les conséquences concernent la santé, d'autre la situation économique).

Enfin, un construit plus large a été récemment proposé par Nenkov et al. (2008) : l'élaboration des conséquences possibles (*Elaboration on Potential Outcomes*). Ce construit décrit une prédisposition générale à penser aux conséquences possibles (des décisions prises). Les auteurs la conceptualisent théoriquement comme un ensemble de quatre dimensions :

- génération (mentale) des conséquences possibles,
- l'évaluation de l'importance et de la probabilité des conséquences (mentalement) générées,
- l'encodage des conséquences négatives,
- l'encodage des conséquences positives (le fait de penser à des choses positives et d'avoir une attitude positive envers l'avenir).

Les mesures psychométriques montrent que les deux premières dimensions ne forment qu'un seul facteur. Les deux dimensions restantes, à la vue des items utilisés, correspondent à la fois à l'attitude envers l'avenir et à l'orientation des pensées vers le futur, l'encodage des conséquences positives est d'ailleurs fortement corrélé à l'optimisme. En revanche le premier facteur renvoie clairement à un aspect motivationnel au travers de la prise en compte du futur dans les prises de décisions, il est d'ailleurs assez fortement corrélé avec la considération des conséquences futures, il s'en distingue selon les auteurs par le fait qu'il ne distingue pas les conséquences futures selon leur distance au présent.

Selon les auteurs, ce construit va affecter la façon dont l'individu va traiter l'information et faire des choix. Aussi, ils supposent un lien entre la dimension génération/ évaluation des conséquences et le besoin de cognition. Ce lien paraît significatif quoique faible ($r = 0,13$).

a.3. : La nature des buts futurs qui motivent l'individu :

Cette approche correspond à une focalisation sur le contenu de la perspective future. La notion de « perspective future » (dont Lewin est à l'origine en 1951) renvoie à une métaphore

égo-centrée du temps⁹⁸. Cependant, tous les auteurs ne se réfèrent pas explicitement à la notion de perspective future. Markus et Nurius (1986) parlent de « soi possibles », Nurmi (1989 ; 2005) de buts dans le cadre de l'orientation future, d'autres auteurs, de buts et de préoccupations. Ces approches ont en commun de relever de la psychologie cognitive pour qui l'élaboration des buts implique une représentation de l'avenir (Nurmi, 1993). Dès lors, en s'intéressant aux représentations de l'avenir, on comprendrait l'effet motivationnel des buts.

Ces approches ont pour notre recherche l'intérêt de mettre en évidence l'effet de l'âge sur le changement du rapport à l'avenir. Pour résumer, les recherches convergent sur quatre évolutions selon les centres d'intérêts possibles des personnes âgées :

- Un recul des aspirations des buts professionnels et économiques (Nurmi, 1991 ; Bouffard et Bastin, 1993 ; Timmer et., 2003 ; Hsieh, 2005), évolution conforme à ce que prédit la théorie de la sélectivité socio-affective (Carstensen, 1991).

- Une progression du nombre de buts liés aux voyages et aux loisirs jusqu'à 70 ans suivie d'une stagnation voire d'un déclin (Bouffard et Bastin, 1993 ; Timmer et al., 2003).

- Une progression de l'importance des buts liés à la santé et à l'autonomie (Lapierre et al., 1990 ; Nurmi, 1991 ; Bouffard et Bastin, 1993 ; Smith et Freund, 2002 ; Nurmi, 2005). Timmer et al. (2003) précisent qu'au-delà de 77 ans, l'autonomie devient l'objectif le plus important alors que les buts liés à la santé reculent un peu.

- Une progression des buts liés à la famille et des buts génératifs (Bouffard et Bastin, 1993 ; Lapierre et al., 1992 ; Lang et Carstensen, 2002). Mais à partir d'un certain âge, l'individu se replie sur les soucis qui le concernent directement et les objectifs liés aux autres reculent (Timmer et al., 2003). L'importance accrue avec l'âge des buts relatifs à la famille et à ses membres peut être expliquée par la théorie de la sélectivité socio-affective (Carstensen, 1991) ou par la théorie du management de la terreur. Sur ce dernier point, Castano et al. (2002) ont montré que lorsque l'on évoque la mort, les individus tendent à ressentir plus fortement leur

⁹⁸ Nous ne développons pas dans cette thèse une revue de littérature sur les différentes conceptualisations liées à la notion de « perspective future », nous l'avons fait dans une communication en 2007 lors des journées normandes de la consommation (Malas et Guiot, 2007).

appartenance à un groupe. Or, les personnes âgées sont probablement plus que d'autres exposés à l'idée de la mort (Urien et Guiot, 2007).

Les buts vont aussi différer par leur caractère acquisitif ou préventif. Les premiers renvoient à la réalisation de quelque chose de nouveau, de supplémentaire, les seconds renvoient à la préservation d'une situation actuelle ou à l'évitement d'une situation crainte. Pour Fraise (1963, page174), cité par Lens (1993) : « Il n'y pas de futur sans en même temps un désir de quelque chose d'autre et la croyance en la possibilité de le réaliser ». Lens, à la suite de Nuttin (1984), a critiqué cette approche qui nie l'effet motivationnel des buts préventifs. Cependant, Markus et Ruvolo (1989) indiquent que des soi possibles craints (par opposition à des soi possibles désirés) réduisent l'efficacité de l'action de l'individu. Or, les soi possibles⁹⁹ craints correspondent aux buts préventifs. En fait, Ebner et al. (2006) trouvent qu'avec l'âge les individus deviennent plus motivés pour atteindre des buts liés au maintien de capacités ou à l'évitement de pertes, plutôt que des buts liés à l'acquisition de nouvelles capacités ou à une amélioration des capacités existantes¹⁰⁰. On retrouve ici la thèse de Külhen (1964) selon laquelle alors que la première moitié de la vie est marquée par les motivations de croissance, la seconde est dominée par des motivations « prenant source dans l'anxiété et la menace ».

Ce changement est expliqué par Ebner et al. (2006) son caractère adaptatif, le vieillissement allant de pair avec une plus forte occurrence des risques de pertes (de capacités notamment).

Enfin, certaines différences de contenu ne semblent pas directement liées à l'âge mais sont importantes car elles expliquent des différences de motivations : c'est notamment ce qu'avance la théorie de l'auto-détermination (*Self-Determination Theory*) de Deci et Ryan (1985). Simons et al. (2004) concluent à la suite de multiples recherches que les buts intrinsèques (exp.: appartenance à un groupe, santé, relations familiales) ont un effet motivationnel nettement plus efficace que les buts extrinsèques (exp. : statut social, situation

⁹⁹ Dans l'approche des soi possibles de Markus et Nurius (1986), on compare les adjectifs qu'utilisent les individus pour se décrire dans le présent avec ceux auxquels ils pensent lorsqu'il s'agit d'envisager leur avenir (craint ou désiré), on en déduit leurs représentations de l'avenir et les aspirations qui en découlent.

¹⁰⁰ L'idée d'un effet motivationnel plus fort des gains paraît contredire les travaux sur l'aversion à la perte (cf. I.2.). Néanmoins il faut voir qu'ici il ne s'agit de **préférer** un gain à l'évitement d'une perte, mais **d'entreprendre une action** en vue d'obtenir un gain plutôt que de prévenir une perte (d'ampleur imprécise).

financière, attractivité physique). On notera que les seconds tendent à être inclus dans les buts instrumentaux tels que décrits par la théorie de la Théorie de la Sélectivité Socio-affective (Carstensen, 1991). Or leur importance décroît avec l'âge (ibid.).

Au-delà du seul contenu des buts futurs, l'effet motivationnel de la perspective future implique plusieurs mécanismes étudiés par différents courants de recherche :

b) Comment passe-t-on d'une représentation de l'avenir à un comportement ?

Nous expliquons d'abord pourquoi il n'y pas d'équivalence entre buts et représentation de l'avenir, puis nous examinons les mécanismes qui, en passant par les buts conduisent de la représentation de l'avenir à un comportement.

b.1. : $Futur \cap Buts \neq Futur \cup Buts$. (Pas d'équivalence entre buts et Futur).

Comme on vient de le voir, les approches découlant de la Perspective Future de la motivation (Nuttin, 1980) considèrent que la représentation de l'avenir est un préalable à l'élaboration de buts. Cette association entre représentation de l'avenir doit être nuancée :

- D'une part, Bergadaà (1987) montre que les motivations des individus ne proviennent pas toujours de buts fixés à l'avance car certaines personnes sont plus de nature à prendre des décisions en réagissant face à une situation donnée. D'ailleurs, Bandura (1993) rappelle que parmi les trois types des motivations décrites par la théorie sociale cognitive, deux n'impliquent pas de réflexion sur l'avenir (dans ces cas, la motivation peut être engendrée en réaction à un inconfort physiologique ou au jugement des tiers).

- D'un autre côté, toute représentation de la perspective future n'est pas liée à des buts ou à des craintes et peut relever de la seule imagination (Thiébaud, 2000). Oettingen (1996) va plus loin en montrant que les pensées fantaisistes peuvent annihiler l'effet motivateur des pensées liées aux buts si l'individu ne compare pas les premières aux secondes (et donc qu'il les laisse au même niveau).

Ce second point rappelle l'importance de la culture dans l'interprétation du futur. D'une part, selon la culture, l'imagination du futur ne s'inscrit pas toujours dans une optique instrumentale visant à changer le présent. Dans certains cas, le futur est d'abord une échappatoire au présent (Oettingen, 1997). A l'opposé, la conception anglo-saxonne du temps

valoriserait particulièrement le futur en l'envisageant comme une page vide sur laquelle les individus dessinent leurs projets (Graham, 1981). Prime (1994) rappelle cependant que la littérature suggère également que cette conception du temps serait assez court-termiste notamment si on la compare avec celle prévalent en Asie orientale.

b.2. : Les théories explicatives de l'effet comportemental de la perspective future.

Les limites étant posées, voyons comment on peut expliquer l'effet des représentations de l'avenir sur le comportement. Pour cela, nous allons nous appuyer sur trois théories. Nous présenterons d'abord les théories de Kreitler et Kreitler (1972 ; 1993) et de Nurmi (1991 ; 1993). Ensuite, nous développerons les approches issues de la perspective future de la motivation.

b.2.1. : La théorie de l'orientation cognitive.

La théorie de l'orientation cognitive¹⁰¹ (Kreitler et Kreitler, 1972 ; 1993) s'intéresse principalement aux buts. Aussi, elle ne parle pas de représentations des buts mais d'identification et d'interprétation des buts. Elle attribue ainsi des fonctions affective et cognitive aux buts (i.e. que les buts permettent aux individus de comprendre leur environnement et de juger les événements susceptibles d'advenir). Une fois les buts identifiés et évalués, ils vont permettre d'orienter l'action de l'individu, enfin, ils vont structurer l'action, ce qui correspond à la planification.

b.2.2. : La théorie de l'orientation future de Nurmi.

Une approche assez similaire est celle de Nurmi (1991 ; 1993). Selon lui, la perspective future va influencer les comportements au travers de trois processus : la motivation, la planification et l'évaluation prospective.

Le premier processus résulte de la confrontation des besoins et des valeurs dont a conscience l'individu à ses anticipations des événements futurs. Ainsi, émergent les buts. La formulation des buts va se traduire par une représentation de l'avenir qui va favoriser à la fois

¹⁰¹ Nous nous présentons ici que quelques éléments de cette théorie, ceux ayant directement trait à notre recherche.

la motivation et la planification. La plus forte motivation est due au fait que plus un but futur est représenté de façon nette, plus sa présence mentale sera forte, plus il sera perçu comme probable et captera l'attention de l'individu (Thiébaud, 2000). Cette netteté de la représentation est aussi due à la planification, processus par lequel l'individu imagine les moyens de parvenir au but. Enfin, Nurmi (1993) appelle « évaluation prospective » un double processus par lequel l'individu ajuste ses buts en fonction du résultat de ses actions et par lequel il infère les causes de ce résultat. Ce dernier processus semble mobiliser (même si les termes utilisés par Nurmi ne sont pas tout à fait les mêmes), les notions de lieu de contrôle et de sentiment d'efficacité personnelle. En effet, d'après Nurmi, selon la confiance qu'a l'individu en lui et selon l'attribution causale qu'il fait des résultats de son action, son évaluation de ses possibilités d'agir et la compréhension qu'il en a sera modifiée.

Les travaux de Kreitler et Kreitler (1972 ; 1993) étant plus centrés sur les buts que sur le rapport à l'avenir et ceux de Nurmi ayant été forgés dans une approche développementale autour des adolescents, d'autres approches nous ont paru intéressantes : notamment, celles issues de la perspective future de la motivation (Nuttin, 1980).

b.2.3. : La théorie de la Perspective Future de la Motivation.

Dans cette approche, le lien entre représentation et action est très lié à l'extension et à la structure de la PF. Une présentation simple expliquant les enjeux associés à ces attributs nous est fournie par Lens (1993) : cet auteur expose le lien entre la PF et le comportement en se référant à la théorie de l'action volontaire (Heckhausen et Kuhl, 1985). La PF influencerait le comportement par deux moyens :

- « L'extension » qui désigne le fait que les éléments constitutifs de la PF (qui sont supposés être des buts) sont plus ou moins éloignés du présent (dans 1 semaine, dans 3 mois, dans 10 ans...). Or selon Lens: « plus, elle est étendue, plus la valeur accordée aux buts éloignés est élevée et plus l'utilité perçue du moyen choisi est grande ». L'extension aurait un rôle à la fois dans le processus de motivation et dans celui de volition (engagement personnel aboutissant à l'intention).

- La « structure » (ou structure moyens – fins, aussi appelée Utilité ou Instrumentalité de la PF) qui décrit les relations entre les différents buts (par exemple pour un adolescent: trouver un emploi pour l'été <= se constituer un pécule <= avoir une moto <= devenir un leader au sein du groupe de pairs.). En reliant des buts éloignés à des objectifs plus proches du présent

et plus concrets, cette caractéristique est supposée agir sur le processus de volition. Elle repose sur la capacité d'anticipation de l'individu (Shell et Husman, 2001). On peut aussi la rapprocher du processus de planification tel que présenté par Nurmi (1991).

Cette dichotomie entre ces deux attributs de la PF se retrouve chez plusieurs auteurs dont les premiers sont probablement De Volder et Lens (1982) qui distinguèrent un aspect cognitif et un aspect dynamique. L'aspect cognitif renvoie à la capacité de l'individu à situer ses buts, ses projets et les conséquences de ses actions présentes dans un futur plus ou moins lointain. L'aspect dynamique renvoie à la valeur accordée aux événements futurs, plus il est élevé, plus les individus seront en mesure de valoriser des buts distants. En fait, l'extension de la PF paraît n'être une conséquence de cet aspect que Shell et Husman (2001) appellent « Valence » et qu'ils distinguent de la « distance » qui correspond à l'extension de la PF (Husman et Shell, 2008). Il faut ici noter que si De Volder et Lens ne précisent pas que les aspects cognitifs et dynamiques correspondent à des traits individuels stables. Aussi, on trouve dans la littérature des approches divergentes quant à ce point là, notamment en ce qui concerne la valence et l'extension : les positions les plus tranchées semblent être d'un côté, celle de Shell et Husman (2001 et 2008), pour qui il s'agit de dispositions individuelles générales, et de l'autre côté, celle Thiébaud (2000), pour qui il s'agit de variables situationnelles qui ne dépendent que des buts particuliers et non des individus.

A partir de ce cadre de départ, différents travaux mettent en avant le rôle de variables complémentaires :

b.2.4. : les liens entre les variables.

Shell et Husman (2001) ont mené une recherche sur les liens entre les caractéristiques de la PF et d'autres construits proches : le lieu de contrôle et le sentiment d'efficacité personnelle (*self-efficacy*). Or le Lieu de contrôle serait corrélé à la fois à la valence et à l'instrumentalité de la PF : les individus qui pensent le plus que les événements qui affectent leur vie dépendent d'eux, valorisent plus les buts futurs et anticipent plus les conséquences futures de leurs actions actuelles. Ce résultat est conforme à celui de Zimbardo et Boyd

(1999) : Dans leur développement d'échelle de l'orientation temporelle ils trouvent que les gens qui vivent dans le présent¹⁰² tendent à être fatalistes.

L'efficacité de soi (la croyance qu'on est capable d'agir efficacement) serait, elle, liée uniquement à l'instrumentalité. Le lieu de contrôle et l'efficacité de soi pourraient donc conditionner l'effet de la PF sur le comportement.

Enfin, à la vue des ambiguïtés de la littérature, trois autres questions sur les liens entre construits temporels influençant le comportement semblent nécessiter des éclaircissements :

- L'extension de la PF est-elle directement liée à l'aspect dynamique de la PF (la valence) comme supposée par Lens (1993) ?
- L'extension et la valence de la PF sont elles liées à l'instrumentalité / structuration de la PF ?
- La notion de planification équivaut-elle à celle d'instrumentalité / structuration de la PF ?

La première question relève à nos yeux en grande partie d'un problème conceptuel de définitions qui sont souvent ambiguës (Thiébaud, 1998). Sans rentrer dans le détail des questions méthodologiques (nous y reviendrons dans le chapitre IV consacré à ce sujet), une possible réponse provient de la comparaison des mesures. A notre connaissance, la notion de valence qui a pu être mesurée par une échelle unidimensionnelle (Shell et Husman, 2001), contrairement à l'extension¹⁰³ (Thiébaud, 2000), paraît plus abstraite et moins contextuelle, ce qui supporterait l'idée d'une notion plus stable. D'autre part, la sensibilité de l'extension au contexte a été démontré par Bouffard (1983) dans le cas de l'échec : lorsqu'un individu est confronté à un échec, il tend à ne plus faire de projets sur le long terme.

La réponse à la deuxième question peut être inspirée par la *Construal Level Theory* (Liberman et Trope, 1998) vue en partie A. Plus un individu ressentirait un but comme proche (à la fois sur le plan temporel et sur le plan affectif), plus il tendrait à réfléchir à sa faisabilité à structurer sa PF autour de ce but. Structuration de la PF et valence de la PF iraient alors de paire. Les résultats de Shell et Husman (2001) corroborent ce lien même si comme nous le verrons (partie IV), la corrélation peut être due à un biais dans la construction des outils de mesure.

¹⁰² Les auteurs parlent d'orientation vers le présent. Leur échelle mêle des items renvoyant à l'attitude à la zone de focalisation temporelle des pensées et/ou des comportements.

¹⁰³ L'extension est en général mesurée par des outils qualitatifs, les échelles sont soit peu fiables, soit n'appréhendent que des construits voisins où la notion de durée n'est pas explicitée.

Enfin, quant au lien entre planification et structuration (ou « instrumentalité ») de la PF, nous reviendrons à la définition de Dubé et al. (2005) selon qui « La planification est un exercice mental qui prépare l'action et s'avère une condition sine qua non de la réalisation du but. ».

Ainsi définie, la planification modifierait la structure de la PF (ibid.) en vue de la rendre plus cohérente et plus claire. La planification pourrait donc être considérée comme un processus qui conduit à rendre les buts de l'individu plus accessibles et à les relier entre eux, et donc à « instrumentaliser » la PF au sens où elle l'instrumentalité de la PF.

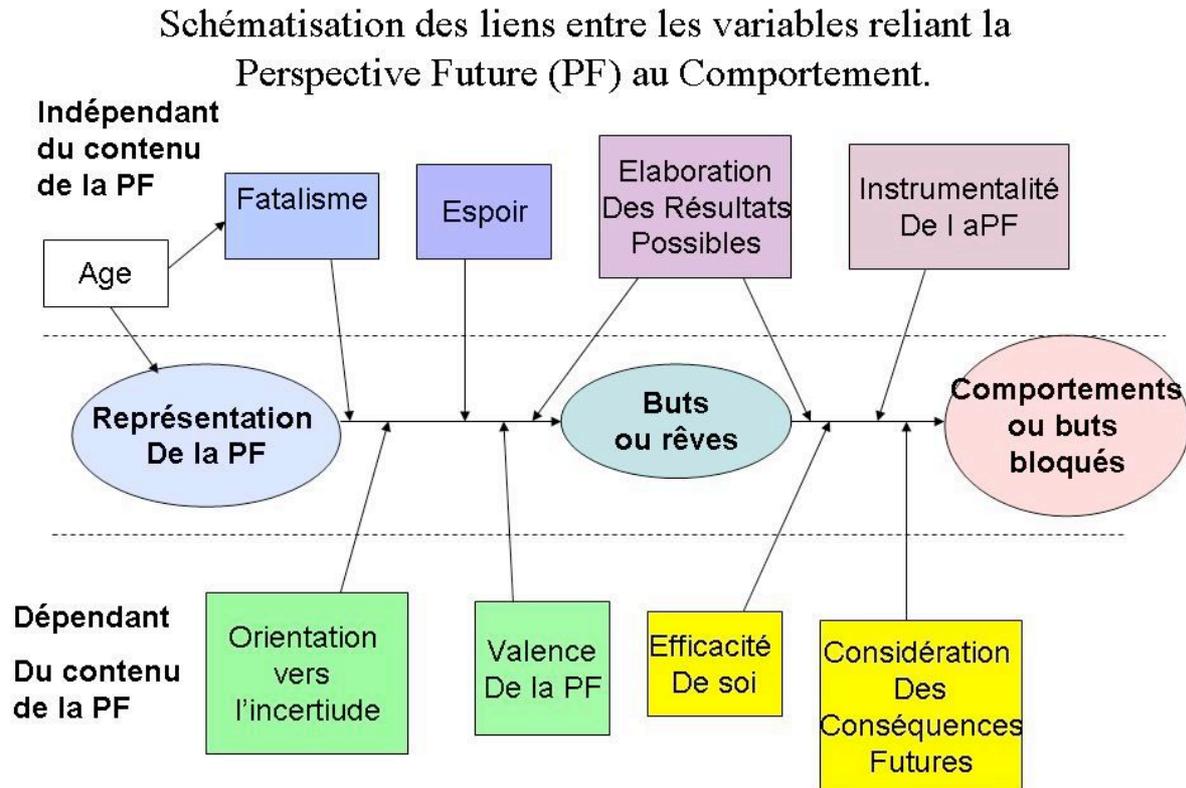
On notera toutefois qu'une planification même fréquente et précise n'est pas synonyme d'une prédominance des pensées concernant l'avenir (et donc d'orientation future), une planification répétitive de court terme peut même renforcer l'orientation vers le Présent de l'individu. En revanche, la planification par l'établissement d'intentions de mise en œuvre et l'élaboration de scénarii comportementaux accroît les chances de réaliser les buts fixés (Gollwitzer, 1999). Cela est dû au fait que la planification facilite le rappel des buts et réduit le risque de diversion par d'autres sources de motivation (ibid.). Donc, plus un but est formulé de façon précise, plus il a de chances d'être atteint (Lens, 2006).

Il apparaît donc que l'effet de la représentation de l'avenir sur le comportement va, chez les personnes âgées comme chez le reste de la population, dépendre du contexte culturel qui va notamment influencer le fatalisme. Cet effet va aussi dépendre du type de buts, certains étant intrinsèquement plus motivants pour l'individu ou lui paraissant plus accessibles. L'effet va en outre dépendre de la capacité de l'individu à organiser ses buts pour en faciliter la réalisation (hiérarchisation, structuration, décomposition).

Finalement, au vu de la relative abondance et cohérence de la littérature à ce sujet, les personnes âgées semblent surtout se différencier du reste de la population par la nature des buts qui les motivent.

Si l'on tente de résumer l'ensemble de cette partie par un schéma (figure suivante), c'est donc en haut de celui-ci qu'apparaîtront les différences liées à l'âge. Il est à noter que ce schéma n'a pas valeur de modèle, il sert juste à indiquer les proximités et certaines différences entre construits (la distinction entre un but et un rêve n'est par exemple pas dichotomique).

Schéma résumant certains liens entre les variables reliant la Perspective Future (PF) au Comportement :



On retrouve dans le schéma l'idée d'une articulation des concepts traitant du rapport à l'avenir autour d'un axe allant de la représentation et de la pensée à l'intentionnalité. Le schéma complète cet axe en rappelant notre position selon laquelle certains concepts affectent spécifiquement le contenu de la Perspective Future ou en dépendent, ainsi certains contenus vont être plus ou moins développés selon les individus en fonction de l'incertitude liée à leur réalisation. Au final, si on peut caractériser un individu en disant qu'il est « fataliste », qu'il a de l'espoir, qu'il tend à beaucoup réfléchir aux conséquences de ses actes ou aux moyens de parvenir à ses buts, mais on ne peut pas dire de la même façon, qu'en général, un individu accorde de l'importance à son avenir, qu'il pense pouvoir atteindre ses buts ou qu'il a un horizon temporel étendu : cela dépendra du type de buts considérés.

En complément de ce travail de distinction des concepts, cette partie a mis en évidence deux résultats de la littérature sur l'effet du vieillissement et a montré les conditions

nécessaires au passage d'une représentation de l'avenir à un comportement. Ces éléments sont résumés dans les quatre conclusions qui suivent :

Conclusions de la partie C du chapitre II, *L'avenir comme source de motivations.*

- 1) Les individus les plus âgés semblent plus fatalistes que les individus plus jeunes.
- 2) La nature des buts conduisant l'individu à se projeter dans l'avenir varie avec l'âge : développement des buts génératifs et préventifs, recul des buts tournés vers un gain.
- 3) L'inclusion de soi dans un groupe plus large (et plus durable) tel que la famille aide l'individu à réduire son anxiété face à la mort.
- 4) Le passage d'une représentation de l'avenir à une motivation à réaliser un but implique de croire en sa capacité d'influencer le cours des événements.
- 5) Le passage d'une représentation de l'avenir à la réalisation d'un but implique que l'individu structure une chaîne de buts intermédiaires.

Conclusion de la section 1 : Approches biologiques et psychologiques du changement du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Cette section avait deux objectifs, comprendre de façon générale, comment le rapport à l'avenir pouvait affecter l'individu et voir en quoi ce rapport à l'avenir, considéré au niveau individuel pouvait être différent chez les personnes âgées par rapport au reste de la population.

La réponse au premier objectif peut-être en partie résumée en reprenant pour chacune des trois parties, la métaphore spatiale à l'origine de la plupart du discours sur le temps. En essayant de clarifier et de regrouper les différents concepts présents dans la littérature, nous indiquons leurs possibles rôles au niveau individuel :

Partie A : Pouvoir Voir et Se Situer.

Dans cette partie, nous avons vu que la capacité à donner sens au temps et donc à l'avenir n'était pas innée et pouvait se perdre en cas de maladie cognitive sévère. Ensuite, lorsque la capacité cognitive à penser l'avenir est avérée, avec l'âge, les individus vont avoir tendance à considérer un horizon temporel de plus en plus fermé (i.e. peu profond).

Par ailleurs, indépendamment de l'âge, il va y avoir un lien entre la distance temporelle (mais aussi affective) des événements envisagés et la netteté de leur représentation. Nous résumons ces trois points par les métaphores suivantes :

- *Suis-je capable de voir et de me repérer ?* (Capacité cognitive).
- *Où suis-je, le paysage devant est-il étendu ?* (Horizon temporel).
- *La netteté des images que je vois dépend-elle de leur distance ?* (biais notamment démontrés par la Construal Level Theory).

Partie B : Voir et Evaluer.

Ici, nous avons distingué deux niveaux d'attitudes à l'égard de l'avenir, un premier correspondant au fait même de penser à l'avenir et un second lié à l'avenir perçu. Nous avons aussi vu que les individus avaient plus ou moins tendance à s'intéresser à l'avenir et que cet

intérêt était lié au type d'événements qui occupait leur esprit lorsqu'ils pensaient au futur. Ces différents points correspondent notamment à ces quatre métaphores :

- *Est-ce que j'ai peur / j'ai envie de regarder devant moi ?* (Attitude envers l'avenir).
- *Est-ce que je décide de regarder devant moi ?* (Orientation future des pensées)
- *Qu'est-ce que je vois devant moi ?* (La PF en tant qu'image avec différents types d'événements qui vont attirer l'attention de l'individu).
- *Ce que je vois devant moi me plaît-il ?* (Attitude envers l'avenir comme représentation).

Partie C : Savoir et Vouloir Marcher.

Dans cette partie, nous avons mis en évidence l'importance des motivations et des croyances quant aux capacités d'action dans le passage d'une perception de l'avenir à un comportement. Les principales notions étudiées par la littérature peuvent être associées aux métaphores qui suivent :

- *Le fait d'y aller ou non dépend-il de ma volonté ?* (Fatalisme)
- *Certains endroits sont-ils faciles à atteindre pour moi ?* (Sentiment d'Efficacité Personnelle).
- *Est-ce que j'aime marcher, aller de l'avant ?* (\approx espoir).
- *Quels sont les éléments du paysage sur lesquels se focalise mon attention ?* (Contenu de la PF).
- *Est-ce que je suis déterminé à y aller ?* (Valence de la PF).
- *Est-ce que je souhaite aller loin ?* (Extension de "PF).
- *Est-ce que je réfléchis au chemin qui me permet d'y aller ?* (Planification).
- *Ai-je un chemin en tête ou une vision claire des chemins possible pour aller à ma destination ?* (structure de la PF).
- *Suis-je en train de marcher ?* (Comportement)

Cependant, il faut garder à l'esprit la mise en garde de Bergson (1888) à l'encontre de la conception du temps comme espace. Pour l'homme, l'essence du temps, la durée, réside dans sa continuité et dans son hétérogénéité. En cela, le temps psychologique, se démarque de l'espace.

Plus précisément, nous mentionnerons deux notions importantes qui traduisent l'irréversibilité du temps et rendent difficile l'application de la métaphore spatio-temporelle:

- L'anticipation : L'idée d'un paysage que l'on regarderait avant de se décider ne traduit pas le fait que d'une part l'anticipation implique une démarche plus active et d'autre part que l'erreur d'anticipation est plus difficile à rattraper (si je creuse au mauvais endroit, je peux combler le trou et essayer ailleurs, mais si j'achète des actions au mauvais moment... je n'ai plus qu'à attendre ou à encaisser les pertes).
- L'anxiété face à la mort. Si elle peut, par certains aspects, renvoyer à une peur du vide, elle s'en distingue radicalement par la certitude de la réalisation de cet événement, marque absolue de l'irréversibilité du temps.

On notera que ces deux notions renvoient chez Heidegger à des attributs spécifiques du *Dasein* (c'est-à-dire l'être considéré comme lieu où l'homme se projette en tant qu'être¹⁰⁴) (Caron, 2005) :

- Tel que projeté par le *dasein*, le futur est le temps à l'origine des manifestations des autres temporalités : passé et présent apparaissent en fonction d'un futur plus ou moins lointain. Ainsi pour Heidegger, la temporalité a un sens.
- Le *dasein* projette un avenir et ressent le temps à partir de la conscience de la mort (conscience qui lui est spécifique). Le *dasein* est un « jaillissement » face au « gouffre » qu'est l'« être à la mort »¹⁰⁵. La mort est donc un événement qui structure le rapport à l'avenir et n'a pas d'équivalent dans le rapport à l'espace.

Or, la mort semble être perçue comme plus proche et plus familière par les personnes âgées, ce qui contribue à la spécificité de leur rapport à l'avenir : elles ont un horizon temporel plus court et des préoccupations différentes quant à l'avenir. Si on a bien un raccourcissement de l'horizon temporel considéré par l'individu, la question de la réduction de la distance moyenne des buts futurs (l'extension de la PF) est apparue débattue. En fait, elle est liée à la focalisation préventive du rapport à l'avenir et au changement de contenu associé. Ce changement de contenu va notamment concerner une préoccupation à l'égard des proches. Aussi, on serait tentés de suivre les économistes Arrondel et al. (2003) lorsqu'ils avancent que : « *l'altruisme peut être considéré comme le cas limite d'un horizon temporel*

¹⁰⁴ « Da-Sein : c'est là que l'être se donne lieu » (Caron, 2005, page 41).

¹⁰⁵ Les expressions entre guillemets sont de Caron (2005).

long, celui où l'horizon dépasse le cycle de vie individuel,... L'horizon est donc long; mais il est aussi « large»»¹⁰⁶.

La partie I a suggéré que le rapport à l'avenir avait sans doute un rôle sur les choix économiques, le changement de rapport à l'avenir dû au vieillissement devrait avoir des conséquences qui dépassent le seul domaine psychologique pour affecter les sphères sociales et économiques comme nous allons le voir dans la section qui suit.

¹⁰⁶ Les auteurs parlent d'un horizon « large » car il serait lié à une solidarité non envers un « moi future » mais vers autrui.

Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.

Le premier chapitre a montré la multiplicité des déterminants des choix patrimoniaux et la complémentarité des approches issues de différentes sciences sociales. Le but de cette section est de voir comment ces disciplines traitent du rapport à l'avenir au regard des choix économiques individuels et les éventuels liens avec les approches psychologiques vues lors de la section précédente.

Nous focaliserons notre attention sur les apports de l'économie et des sciences de gestions, disciplines qui centrent leur étude à l'échelle de l'individu, ce qui est aussi le cas de cette thèse, et qui se sont aussi intéressé aux choix d'épargne.

Pour autant, il convient de rappeler que les différences individuelles sur lesquelles nous insisterons s'inscrivent dans une évolution historique : en même temps que reculait le fatalisme, l'acceptation du risque semble avoir diminuée (Peretti-Watel, 2000). Cela se comprend par le développement du sentiment de maîtrise des risque, sentiment lié au progrès technique (Domenach, 1995) et à l'essor des mécanismes d'assurance (Delumeau, 1989). Par ailleurs, ces différences historiques se colorent de spécificités culturelles (Hofstede, 1997) qui pourraient par exemple expliquer le moindre investissement en actions des français comparés aux américains ou aux britanniques (Guiso et al., 2003), les premiers de par leur histoire économique et leurs valeurs, étant plus averses au risque.

Le rôle de cadre historique ayant été rappelé, nous regarderons d'abord les conclusions des travaux issus de l'économie, discipline marquée par un effort de conceptualisation qui nous paraît compléter celui vu en psychologie. Ensuite, nous étudierons les apports des sciences de gestion, à la fois concernant les choix d'épargne et les investissements financiers (qui présentent de nombreuses similitudes). Cette seconde section regroupera donc les parties D, et E du deuxième chapitre :

- l'avenir, lieu des choix économiques,
- attitude à l'égard de l'avenir et orientation future en sciences de gestion : Futur de l'épargnant et horizon de l'investisseur.

II, 2, Partie D : L'avenir, lieu des choix économiques.

L'économiste Milton Friedman a formulé en 1953 une théorie épistémologique qui met l'accent sur la justesse des prédictions des théories plutôt que sur la qualité descriptive des mécanismes réellement à l'œuvre. Dans cette logique, la plupart des construits psychologiques ayant trait au rapport à l'avenir sont pour les économistes des déterminants de la fonction d'utilité qui résume les préférences des individus (Finke, 2005).

Cependant, depuis les années 1980, l'économie comportementale a développé une compréhension « réaliste » de l'explication des décisions économiques (Cameron et Leowenstein, 2003). On assiste alors à une convergence entre économie, sociologie et psychologie (Gollier, 2005). Dans le cas de l'explication de l'effet du rapport à l'avenir sur les choix d'épargne, ces travaux vont nous aider à identifier les concepts mobilisés en limitant les possibles recouvrements entre eux.

Cette partie traitera donc, dans l'ordre, de :

- l'analyse des notions relatives aux préférences et aux choix inter-temporels,
- l'appréhension de l'avenir au travers du risque et de l'incertitude,
- les comportements d'épargne et le rapport à l'avenir.

a) Les préférences et les choix inter-temporels.

a.1. : Le modèle d'actualisation de Samuelson et ses limites.

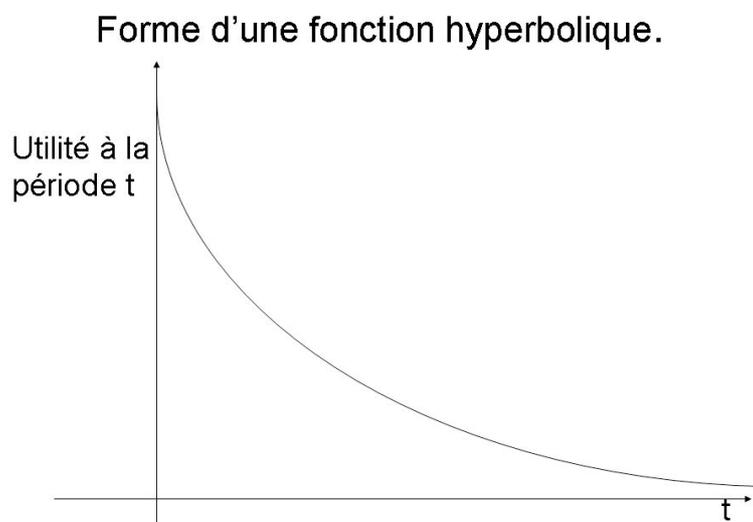
Si depuis Adam Smith plusieurs auteurs ont étudié le sujet, l'approche dominante des préférences inter-temporelles en économie provient du modèle d'actualisation de Samuelson datant de 1937 (Frederick et al., 2002). Dans ce dernier modèle, les préférences inter-temporelles sont résumées par un taux d'actualisation unique appliqué à l'utilité (ou au profit) de chaque période (ibid). Comme souvent dans la modélisation économique, l'agent maximise son utilité (ou son profit) en égalisant le Taux Marginal de Substitution. Ici, l'égalisation se fait entre l'ensemble des périodes de consommation (ou de production), le taux d'actualisation permet d'évaluer le rapport entre les utilités (ou productions) de chaque période. Le modèle a été initialement proposé pour les décisions d'investissement public,

mais grâce à sa simplicité, il a connu un succès qui a dépassé ce champ. Or la cause de sa popularité est aussi sa faiblesse (ibid.) :

- Il a introduit une confusion entre préférence inter-temporelle et taux d'actualisation (or ce denier dépend aussi de l'incertitude et de l'anticipation des changements de préférences). Ce problème correspond à l'absence d'une distinction entre différentes variables qui sont en fait résumées dans le taux d'actualisation. Nous les verrons en a.2.

- Il a mis en avant des hypothèses qui allaient se révéler bien peu réalistes (notamment la constance du taux d'actualisation et l'indépendance entre les niveaux de consommation par période). Cette limite est notamment liée à l'existence de phénomènes non pris en compte dans le taux d'actualisation, ce que nous verrons en a.3.

Pour illustrer le modèle de Samuelson, nous avons mis dans le schéma ci-dessous un exemple de représentation graphique de la fonction hyperbolique qui le caractérise :



a.2. : ce que ne distingue pas le taux d'actualisation.

Frederick et al. (2002) soutiennent que les recherches en économie évaluent en général avec le taux d'actualisation, non une préférence inter-temporelle, mais des arbitrages inter-temporels qui sont les manifestations combinées de 5 effets :

- L'inflation anticipée : dans les expériences économiques, on déduit en général des résultats des taux actuariels « bruts » qui ne tiennent pas compte de l'inflation anticipée par l'agent. Or même si ensuite on corrige ce taux par l'inflation réelle, il ne s'agit pas de l'inflation réellement anticipée par l'individu.

- L'incertitude perçue quant à l'effectivité du gain (ou de la perte) promis : dans les expériences comme dans la « véritable » vie, un paiement immédiat permet de s'assurer que le contrat signé sera bien respecté, à l'inverse, on peut être tenté de retarder un paiement dans l'espoir que le créancier oublie de le réclamer ou disparaisse....
- L'incertitude quant à la capacité de l'individu de jouir de son gain : la probabilité de mourir entre aujourd'hui et le moment où l'individu aura le gain le conduit à préférer encaisser un gain rapidement.
- L'anticipation d'un changement de préférences dans le futur : par exemple, une personne âgée peut préférer faire 10 grands voyages au cours des cinq prochaines années plutôt que de les étaler sur 10 ans, non à cause d'une préférence pour le présent mais parce qu'elle anticipe que dans six ans et au-delà, elle n'aura plus envie de faire de voyager.
- La préférence temporelle elle-même, à savoir le fait de préférer avoir une utilité actuelle plus élevée que dans le futur, donc de préférer être heureux aujourd'hui plutôt que demain (on résume ici l'utilité à l'idée que tout consommateur est censé rechercher le maximum de joies et /ou le minimum de souffrances).

La question de l'importance de cette préférence temporelle résiduelle est alors posée. Frederick et al. (2002) montrent que dans la plupart des recherches, dès lors qu'on dégage le très court terme, on trouve une décroissance avec le temps du taux d'actualisation révélé par les sujets des expériences (alors même que les taux d'intérêt sur les marchés financiers augmentent avec la durée de placement). L'explication de ce paradoxe peut soit reposer sur les limites du cadre expérimental (manque de réalisme, recours à des étudiants...) (Finke, 2005), soit soutenir la thèse d'une absence de préférence pour le présent.

Cette dernière possibilité correspond à la conclusion de Frederick et al. (2002). Arrondel et al. (2003) estiment d'ailleurs qu'une fois déduit les phénomènes connexes, l'existence d'une préférence pour le présent (non nulle) demeure débattue.

Mais si la préférence pour le présent n'existait pas, il faudrait expliquer pourquoi certains auteurs observent qu'elle évolue avec l'âge. Ainsi, Read et Read (2004), s'ils ne trouvent pas de lien entre l'âge et le taux d'actualisation subjectif pour des délais de moins de trois ans, constatent au-delà une relation curvilinéaire : la préférence pour le présent est minimale chez les 40-50 ans et s'accroît ensuite avec l'âge. Or, cette évolution ne correspond pas à celle de la probabilité de mourir chez les moins de 40 ans et on s'explique mal que

l'inflation anticipée ou la peur de ne pas recevoir de gains soient plus élevées chez les jeunes. Les auteurs renvoient notamment aux explications de Rogers (1994) (cf. I.D.) sur la fécondité maximale des jeunes adultes les incitant à avoir le maximum de ressources tant qu'ils peuvent avoir des enfants¹⁰⁷, la baisse au-delà de la quarantaine s'expliquerait elle, par le risque de ne plus pouvoir profiter de la consommation, voire de mourir.

La thèse d'une préférence temporelle variant avec l'âge est aussi soutenue par Nesse et Willams (1994) selon qui le corps humain serait génétiquement programmé pour maximiser son fonctionnement au début de la vie adulte au prix d'une moindre résistance physique ensuite. Dans la même logique, Saad et Peng (2006) ont avancé que les arguments médicaux à l'encontre du bronzage (risque des cancers) se heurtaient au désir de séduire des jeunes adultes. Ces derniers accepteraient de s'exposer au soleil en connaissant les dangers pour la santé, mais le bénéfice à court terme l'emporterait sur le coût à long terme.

A moins de la ramener à une anticipation particulière des changements de préférences futures¹⁰⁸, la préférence pour le présent existerait donc bien mais aurait une portée nettement plus limitée que ne le laissent supposer les recherches l'assimilant au taux d'actualisation. Si ce taux englobe plus de phénomènes que la seule préférence pour le présent, nous allons maintenant voir qu'il peine à prendre en compte certains phénomènes indissociables des arbitrages inter-temporels :

a.3. : ce que ne prend pas en compte le taux d'actualisation.

Nous pouvons distinguer trois types de phénomènes : ceux liés à la spécificité du court terme, ceux associés à l'incohérence temporelle de l'individu, et ceux relevant de l'effet de la nature des flux actualisés.

¹⁰⁷ La recherche compare trois tranches d'âge, l'âge moyen des jeunes est de 25 ans, celui des 40-50 ans, de 44 ans et celui des personnes âgées de 75 ans. Les auteurs n'ont pas étudié l'interaction entre l'âge et le sexe mais on peut noter que les taux d'actualisation des femmes sont plus élevés (plus forte préférence pour le présent) ce qui pourrait correspondre à un horizon procréatif plus court que celui des hommes (cf. I.B.b.).

¹⁰⁸ On pourrait alors, par exemple, dire que le bronzage s'explique par l'anticipation qu'à l'âge d'avoir le cancer, le plaisir engendré par l'évocation de ses souvenirs de grand(e) séducteur/ séductrice compensera la souffrance liée à la maladie d'autant qu'avec l'âge, on se sera habitué à souffrir (ou que le cancer se traitera facilement)...

a.2.1 : phénomènes spécifiques au court terme.

Les recherches tendent à montrer que les arbitrages entre des choix de très court terme sont déconnectés des autres manifestations de la préférence temporelle (Frederick et al., 2002). Il semblerait qu'on ait notamment à faire à l'impatience, manifestation temporelle de l'impulsivité (Loewenstein et al., 2001)¹⁰⁹. Celle-ci est marquée par une prise de décision rapide avec une réflexion limitée sur les conséquences du choix. A l'inverse, deux autres phénomènes vont correspondre à un taux d'actualisation négatif (Loewenstein, 1987 ; Arrondel et al., 2003) :

- Le « Dread » correspond au cas où on avance la réalisation d'un événement pénible pour ne pas subir la désutilité associée au fait d'y penser (se faire enlever une dent, par exemple).
- Le « Savoring » décrit les situations où l'on retarde un événement pour profiter du plaisir lié à son anticipation (on vous dit que vous allez avoir un beau cadeau, tant que vous ne l'avez pas, vous pouvez prendre plaisir à l'imaginer, alors qu'une fois que vous l'avez, vous risquez d'être déçu).

Ces deux phénomènes sont donc liés à une absence d'indépendance des utilités des différentes périodes, ce que suppose le modèle de Samuelson : l'utilité d'une période dépend aussi de celle du passé (souvenirs agréables par exemple) et de celle que l'on anticipe pour les périodes futures.

a.2.2. : l'incohérence temporelle de l'individu.

Outre le problème d'interdépendance des utilités, le modèle de Samuelson ne permet pas de prendre les conflits internes à l'agent économique (ce qui correspond aux problèmes de « régulation de soi » dans la littérature psychologique).

Ainsi, la connaissance de ses propres faiblesses (impulsivité notamment) peut conduire l'individu à mettre en place des mécanismes pour se protéger de ses désirs (épargne automatique par exemple), c'est ce qu'on appelle le syndrome « d'Ulysse et les sirènes » (Arrondel et al., 2003).

¹⁰⁹ Loewenstein et al. (2001) y voient un des traits personnels expliquant les préférences temporelles. Ils la distinguent de l'inhibition des impulsions, son opposé, et de la « compulsivité » qui expliquerait elle l'application de l'individu à poursuivre des plans fixés à l'avance.

Au contraire, certains individus vont constamment remettre en cause leurs engagements en débloquant, à titre exceptionnel, des montants épargnés.

Enfin, un problème est posé par la longueur de l'horizon temporel pris en compte par l'individu (Arrondel et al., 2003) : un individu peut ne pas exprimer de préférence pour le présent mais ne pas prendre en compte son avenir au-delà d'une certaine échéance, on rejoint ici l'idée d'extension de la PF (cf. II.1.C).

a.2.3. : l'effet de la nature des flux actualisés.

Deux effets ont été mis en évidence :

- L'actualisation des gains est plus élevée que celle des pertes (Thaler, 1981) : on retarde moins les paiements qu'on avance le versement des gains.
- L'Actualisation décroît avec le montant des sommes en jeu (Ainslie et Haendel, 1983) : ce phénomène s'expliquerait par le coût associé au suivi d'un versement futur : si vous me promettez 1 euro de plus dans un an, même si cela double mon gain, je vais refuser car cela me demanderait de faire un effort pour me souvenir de l'existence de la créance (Frederick et al., 2002).

Outre tous les phénomènes précédemment cités, la compréhension économique du rapport à l'avenir implique de prendre aussi en compte l'incertitude, temps et incertitude étant en pratique indissociables en matière de décisions d'investissement (Gollier et Zeckhauser, 2002).

b) L'appréhension de l'avenir au travers du risque et de l'incertitude.

A la suite de la mise en évidence du paradoxe de Saint-Pétersbourg par Daniel et Nicolas Bernoulli au XVIII^{ème} siècle (explication du paradoxe proposée par Nicolas en 1738), une première formulation de la notion d'aversion au risque a été avancée. Il a ensuite fallu attendre les années 1940 (von Neumann and Morgenstern, 1944 ; Marschak, 1950) pour que la question de la perception du risque et de l'incertitude se développe en économie (selon Machina, 2005). L'aversion envers l'incertitude n'a pu, par exemple, être démontrée qu'en 1961 par Ellsberg : à gain égal, les individus préfèrent s'exposer à un risque probabilisé qu'à un risque dont on ne connaît que la probabilité minimale et la probabilité maximale.

On se rend alors compte d'un emboîtement des concepts qui se différencient par la précision de l'information disponible supposée. A chaque niveau de précision, une réponse particulière permet de décrire le raisonnement de l'individu. Aussi, nous distinguerons : le risque objectivement probabilisable (b.1), le risque subjectivement probabilisable (b.2.), l'incertitude en situation d'issues possibles connues (b.3.), l'incertitude absolue (b.4.).

b.1. : Le risque objectivement probabilisable.

Il s'agit du cadre qui paraît le plus répandu dans les recherches (cf. par exemple, les recherches citées sur l'aversion au risque en I.E.). Pourtant, il correspond à des situations très particulières où la distribution probabiliste des issues possibles est connue à l'avance. Ce cadre peut décrire un jeu de hasard comme le loto ; il peut aussi être utilisé par des compagnies d'assurances dans le cas d'événements pour lesquels on peut appliquer la loi des grands nombres. Les comportements sont alors explicables par l'utilité espérée (Machina, 2005). A la suite du paradoxe d'Allais en 1953, les limites explicatives de l'utilité espérée ont conduit à différentes recherches dont la théorie des perspectives (cf. I.F.).

En finance, l'application du critère de l'utilité espérée a conduit à considérer que le choix de l'individu dépendait du rendement attendu (et « espéré ») de l'actif et de la variance du rendement. Mais l'association entre risque et variance s'est avérée insuffisante du fait de la plus grande sensibilité aux variations à la baisse (cf. I.E.). Kraus et al. (1976) ont alors montré l'intérêt d'utiliser la skewness, 3^{ème} moment des distributions des probabilités, moment qui permet de décrire l'asymétrie de la distribution des rendements. Veld et Veld-Merkulova (2008) trouvent d'ailleurs dans un cadre expérimental, que les épargnants fondent leur estimation du risque, non sur l'ensemble de la variance du rendement mais uniquement sur sa partie négative (i.e. variance des pertes) voire sur la seule probabilité de perdre de l'argent.

b.1. : le risque subjectivement probabilisable.

Savage (1954) est le premier à avoir traité la question du comportement économique lorsque les individus ne pouvaient associer aux événements des probabilités objectives. Il a alors suggéré que les individus évaluaient la situation en deux temps : à partir d'une idée de l'ordre de vraisemblance des événements, ils leur associent des valeurs probabilistes et ensuite opèrent un calcul similaire à celui réalisé dans le cas de l'utilité espérée. L'exemple le plus représentatif de cette situation est le pari lors d'une course de chevaux (Machina, 2005).

Savage estimait que ce type d'incertitude (au sens large) et de raisonnement sont les plus communs.

b.3. : L'incertitude en situations d'issues possibles connues.

L'incertitude est une notion qui avait déjà été mise en avant par Franck Knight en 1921 au sujet du rôle économique de l'entrepreneur. Dans l'incertitude, on ne peut associer de probabilités aux événements futurs. Aussi, évaluer le comportement face à des états futurs possibles qui, par définition, ne peuvent être ni évalués, ni, dans certains cas, décrits, a constitué un exercice difficile.

Une première réponse est donnée par Savage en 1951. Il propose que lorsque l'individu n'arrive pas à associer des probabilités aux différents événements possibles, il choisirait l'action qui minimiserait son regret dans le pire cas possible (choisir parmi m options celle qui sur l'ensemble des n scénarii possibles a la moindre différence de résultat avec la meilleure option du scénario qui lui est la plus défavorable en terme d'écart avec la meilleure option¹¹⁰). C'est le critère du Minmax regret.

Une seconde voie a consisté à essayer de ramener les situations non probabilisables à... des situations probabilisables (Schmeidler, 1989).

Enfin, plus récemment, pour décrire des situations où le niveau d'incertitude n'était pas homogène selon les événements possibles, Hayachi (2008) a proposé un modèle associant aux probabilités subjectives le critère du minmax regret.

b.4. : L'incertitude absolue.

C'est le cas qui correspond le plus à l'incertitude telle que présentée par Knight (1921). Dans les situations d'ignorance structurelle, les états de la nature ne sont pas donnés et ne peuvent être facilement construits par le décideur. Gilboa et Schmeidler, (1995) ont alors proposé la *Case Based Decision Theory*. Ici, l'individu va essayer de reconnaître dans la

¹¹⁰ Exemple : ici, on retiendra l'option C.

Options :	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3	Regret Maximal de l'option.
Option A	3	-1	-1	- 4 (-1-3 ; scénario 2)
Option B	-1	3	-2	- 4 (-1-3 ; scénario 1)
Option C	<u>0</u>	<u>0</u>	-3	<u>-3</u> (0-3 ; scénarii 1 et 2)

situation présente des éléments déjà rencontrés pour établir une prédiction compte tenu des issues des situations passées. On pensera pour la crise financière de 2008 au débat qu'il a pu y avoir pour savoir s'il fallait faire un parallèle avec la crise de 1929 (crise financière lente suivie d'un effondrement économique) ou avec celle de 1987 (chute très brutale des cours boursiers n'ayant pas eu d'effets durables sur l'économie).

Maintenant que nous avons vu comment les économistes décrivaient le rapport à l'avenir de l'individu, voyons comment ils estiment son effet sur les choix d'épargne.

c) Les comportements d'épargne et le rapport à l'avenir.

Les effets du rapport à l'avenir vont être à la fois intégrés dans des approches individuelles des choix d'épargne et dans des réflexions sur la dynamique collective des marchés financiers.

c.1. : approche au niveau individuel.

Une des principales questions ayant motivé les recherches sur le rôle du rapport à l'avenir en économie est l'arrivée à l'âge de la retraite d'individus sans épargne suffisante malgré des trajectoires professionnelles complètes (Arrondel et al., 2003).

Lusardi (2002) a d'abord montré que les personnes qui pensaient à leur retraite lorsqu'elles étaient actives tendaient à épargner plus que les autres. Ce résultat a ensuite été approfondi par Ameriks et al. (2003). Ces auteurs ont développé la notion de planification en y voyant une caractéristique générale de l'individu. Ils y rattachent des manifestations très variées (planification des vacances, rangement du bureau, compétences calculatoires). Ils montrent alors que cette variable explique le temps consacré à la planification financière (réalisation de budgets, estimations anticipées des droits à la retraite), qui à son tour favorise l'accumulation patrimoniale.

Avec une conception un peu plus rigoureuse de la notion de planification et en s'appuyant sur des travaux issus de la psychologie cognitive, Stawski et al., (2007) ont retrouvé un résultat similaire. Ils ont notamment montré qu'avec l'âge les individus développent une image plus claire des buts relatifs à leur vie pendant la retraite. Il en résulte une plus forte motivation à mener des actions de planification financière (recherche

d'informations, estimation des revenus futurs...) qui déterminent à leur tour les montants épargnés. Hershey et Mowen (2000) trouvent un résultat similaire avec une mesure de l'orientation future mêlant clarté de l'image que l'on a du long terme et l'attitude à l'égard de la planification.

En France, Arrondel et al. (2003, 2004, 2005) sont allés un peu plus loin, d'une part en intégrant des mesures d'aversion au risque et d'impatience¹¹¹ et d'autre part en s'intéressant aussi à l'effet du rapport à l'avenir sur la structure du patrimoine (article de 2005). Ils considèrent que les épargnants peuvent être caractérisés par trois paramètres : la patience (résistance aux tentations de dépense), la prévoyance (préférence temporelle) et la prudence (aversion au risque).

Ils montrent alors que l'impatience et le « savoring » n'ont pas de liens avec l'aversion au risque et la préférence temporelle. En revanche, les personnes peu averses au risque tendent à avoir une plus forte préférence pour le présent et accumulent moins d'épargne. Ces personnes sont également moins altruistes (mais il s'agit aussi, souvent, de jeunes célibataires). Les auteurs proposent alors une typologie « provisoire » des épargnants avec cinq groupes selon la prévoyance et la prudence. L'aversion au risque correspond aux profils qui investissent peu en valeurs mobilières (actions) mais aussi aux profils qui mettent peu d'argent sur les placements de long terme.

Si la préférence temporelle et la planification sont bien liées à l'épargne, le sens de la causalité ne va pas toujours de soi : Becker et Mulligan (1997) ont avancé que la motivation à agir pour l'avenir dépendait d'un effort pour construire une image du futur qui nous rappellerait à l'ordre en cas de diversion et qui guiderait notre action (idée proche de celles des psychologues vues en II.C.). Or, un tel effort nécessite du temps et des ressources intellectuelles. Aussi, constatant que la dispersion des patrimoines croît avec l'âge (Deaton et Paxson, 1994), ils concluent à ce que plus on est riche, moins il est relativement intéressant de chercher à gagner plus d'argent en travaillant, donc plus il peut être opportun de passer du temps à penser à l'avenir... action qui conduit l'individu à donner de l'importance au futur, ce qui le motive à épargner et donc à devenir encore plus riche ! Les résultats de Deaton et Paxson (1994) sont alors expliqués. En revanche, l'effet du revenu est ambigu, car lorsqu'une

¹¹¹ Dans ces recherches, l'aspect méthodologique n'est pas anodin au regard de l'interprétation des résultats. En effet, les mesures utilisées semblent formatives (du moins, les items renvoient à des domaines très différents) et ne sont pas issues d'un développement psychométrique visant à évaluer la validité des mesures utilisées.

personne a un revenu élevé, le temps consacré à penser à l'avenir est un temps pris au travail (il a donc un coût d'opportunité élevé).

Ce serait donc l'épargne accumulée qui expliquerait la planification et l'importance accordée à l'avenir et non l'inverse... Mais les résultats obtenus par Ameriks et al. (2003) et ceux de Lusardi et Mitchell (2007) infirment cette hypothèse. Selon les derniers auteurs, les personnes ayant un patrimoine élevé, ayant moins à se soucier de l'avenir tendraient à moins planifier et à moins réfléchir à leur situation financière.

c.2. : choix d'épargne et d'investissement dans une dynamique collective.

Le rôle du rapport à l'avenir dans la compréhension des choix financiers s'insère aussi dans une logique collective, outre les éléments évoqués dans l'introduction de la section, certains travaux en économie sur les crises financières et les cycles conjoncturels éclairent cet aspect.

Dans les cas de crise dont l'origine ne provient pas de contraintes imprévues sur les ressources (comme le sont les crises alimentaires ou les crises consécutives aux chocs pétroliers), les mécanismes de mimétisme décrits par Kindleberger (1978) vont se manifester. Ils peuvent notamment s'expliquer par le fait que les individus font plus confiance à l'estimation du marché qu'à la leur (Munier, 1991)¹¹². Or, comme nous l'avons indiqué, la confiance renvoie à une anticipation. Aussi, ce sont les phénomènes d'anticipations auto-entretenues qui sont à l'œuvre dans ce type de crises. Crises qui vont avoir la particularité d'affecter au même moment l'attitude à l'égard de l'avenir de tous les individus (alors que par exemple, un choc pétrolier est vécu différemment selon qu'on est consommateur ou producteur).

Plus généralement, la compréhension de ces crises rejoint celles des cycles conjoncturels. Depuis Keynes, les économistes ont suggéré que les décisions d'investissement des entrepreneurs tendaient à se renforcer mutuellement (si X voit que Y investit, il sera encore plus enclin à investir). Or, l'investissement avec la consommation constitue l'une des

¹¹² Nous avons vu en I.2.E. que Gollier (2004) avançait qu'il pouvait être rationnel de suivre l'avis d'autrui en matière de placement dès lors que, dans une logique de maintien de la position sociale, le but était de limiter le risque de baisse relative de la richesse et non celui de baisse absolue.

deux composantes de la demande¹¹³, et donc un moteur de la croissance lorsque l'appareil productif n'est pas déjà contraint. Aussi, la prospective macro-économique a accordé une grande importance aux indices de confiance en l'avenir des chefs d'entreprises et des consommateurs (Kinsey et Collins, 2004). Ces indices sont en effet supposés donner des signes avant-coureurs de l'évolution de l'économie : plus la confiance est élevée, plus l'investissement et la consommation seraient élevés. Cependant, concernant la consommation, Volle (2007) a suggéré que si la perspective était mauvaise, une évolution en faveur de l'épargne ou en faveur de la consommation pourraient également se justifier (soit j'épargne pour lisser ma consommation dans le temps, soit je me désintéresse d'un avenir qui ne promet rien de bon et décide de profiter pleinement de la prospérité actuelle).

Les résultats de Mendoza et Pracejus (1997) illustrent d'ailleurs cette possible ambiguïté : en utilisant sur des étudiants une mesure de l'attitude et de l'orientation vers le futur, les auteurs concluent à un effet dans le sens d'un plus grand endettement des personnes orientées vers le futur. Cela implique donc de la part des étudiants un certain optimisme quant à l'évolution de leur situation économique personnelle (ce qui est logique selon les auteurs). Mais l'endettement en soi témoigne d'une préférence pour le présent (pour profiter de la vie aujourd'hui, on fait payer le « soi futur »). On pourrait donc expliquer ce résultat (opposé à celui supposé par les auteurs) par le fait que les personnes curieuses de leur avenir ont, plus que les autres, conscience de la probable amélioration de leur situation économique et réagissent en conséquence. On conclurait alors que l'orientation des pensées vers le futur se traduit plus par une meilleure allocation des revenus dans le temps (au regard des besoins) que par une simple augmentation de l'épargne (l'individu orienté vers le futur égaliserait plus que les autres son aisance financière dans le temps).

Finalement, outre les distinctions conceptuelles que nous rappellerons à la fin de la section, nous retiendrons de cette partie, les quatre conclusions suivantes :

Conclusions de la partie D du chapitre II, *L'avenir, lieu des choix économiques.*

1) Le taux d'actualisation subjectif semble augmenter avec l'âge du fait d'une plus grande probabilité de mourir (qui réduit les chances de pouvoir profiter d'une consommation future).

¹¹³ L'exportation est souvent présentée comme une troisième composante mais il ne s'agit que de la consommation et l'investissement d'un autre pays.

- .2) Les placements risqués sont en fait des placements incertains or dans ces cas les individus vont essayer de s'appuyer sur les expériences passées pour déduire des scénarii possibles.
- 3) Les personnes qui pensent le plus au futur et qui en ont une image plus claire, tendraient à épargner plus que les autres (à moins qu'en fait elles ne répartissent mieux leurs revenus dans le temps, ce qui expliquerait que dans certains cas, elles épargnent moins, voire s'endettent).
- 4) Les personnes peu averses au risque tendent à avoir une plus forte préférence pour le présent et accumulent moins d'épargne.

II, 2, Partie F : Attitude à l'égard de l'avenir et orientation future en sciences de gestion : Futur de l'épargnant et horizon de l'investisseur.

Le lien entre les décisions financières et la perception de l'avenir intéresse les sciences de gestion à deux niveaux :

- celui des entreprises et des marchés financiers,
- celui des particuliers, acheteurs potentiels de services financiers et de produits financiers.

Bien que le premier cas relève d'un contexte assez différent de celui de notre question de recherche, on va retrouver de nombreuses similitudes dans la mesure où les choix d'investissements vont souvent engager l'avenir des dirigeants autant que les choix patrimoniaux vont affecter celui des particuliers. En outre, la question de l'horizon temporel des marchés financiers va, in fine, intéresser les épargnants dont l'argent est placé dans des titres cotés sur ces mêmes marchés.

Nous nous intéresserons donc d'abord aux entreprises et à l'horizon des investisseurs, puis nous porterons notre attention sur le rapport à l'avenir s'agissant du comportement des consommateurs, consommateurs qui sont aussi susceptibles d'épargner.

a) L'horizon des investisseurs.

a.1. : Approches centrées sur les acteurs de l'entreprise.

Il existe une large littérature sur les critères d'évaluation des investissements selon leur horizon temporel (voir à ce sujet, Garaudel, 2003). Mais il s'agit là d'un horizon objectif correspondant au nombre d'années sur lesquelles s'étale l'investissement. Ce qui va nous intéresser va concerner l'horizon subjectif et notamment le biais court-termiste des décisions stratégiques : Plusieurs recherches se sont penchées sur les causes de ce phénomène. Deux axes nous paraissent instructifs dans la littérature consacrée à ce sujet :

- les facteurs expliquant l'horizon temporel du dirigeant,
- le lien entre l'horizon temporel et le risque perçu.

Sur le premier point, Ofori-Dankwa et Julian (2001) ont proposé une synthèse des conceptions du temps prédominantes dans les stratégies des entreprises (conception qui vont

influencer les choix du dirigeant). Ils en distinguent quatre, qui rappellent les orientations temporelles telles que les développent certains auteurs à l'échelle individuelle :

- du futur au présent : cette culture d'entreprise met l'accent sur la recherche d'opportunités dans le long terme. Le but final est déterminé avant les moyens d'y aboutir. Cette approche conduit à des changements de forte amplitude. Nous rapprochons cette conception de la théorie de la Perspective Future de la motivation (Nuttin, 1980).

- du présent au futur : il s'agit d'étudier les forces actuelles de l'entreprise pour voir quelles opportunités peuvent être saisies dans l'environnement. Nous rapprocherons cette conception de l'importance de l'élaboration des conséquences possibles (Nenkov et al., 2008).

- du passé au présent : le passé est vu comme la principale source d'inspiration des décisions. Nous rapprocherons cette conception de la dimension « Passé-Expériences » de Bergadaà (1991).

- du présent au passé : le passé, en forgeant l'identité de l'entreprise, dessine aussi la route qu'elle doit emprunter.

Outre ce facteur « culturel », Garaudel (2003) conclut à l'influence du secteur, de la récence du dirigeant dans l'entreprise et à deux autres éléments plus intéressants pour nous :

- à la santé financière de l'entreprise : lorsqu'elle est mauvaise, le court terme tend à prédominer. Or, ce résultat est similaire à celui trouvé au sujet de l'horizon temporel des individus, les pauvres étant moins préoccupés par l'avenir et ayant un horizon temporel plus court (Halbwachs, 1912 ; Lewis, 1969 ; Bouffard et al., 1991 ; Peretti-Watel, 2005).

- à l'importance de l'actionnariat familial : les entreprises familiales ont un horizon plus étendu mais prennent moins de risques. Leurs stratégies s'insèrent dans des logiques patrimoniales de long terme, mais une prise de risque élevée est plus difficile à accepter pour des actionnaires qui ont investi une grande partie de leur patrimoine personnel dans l'entreprise. En outre, un échec conduirait à une perte de contrôle de l'entreprise par les actionnaires familiaux. Cette combinaison long terme / aversion au risque semble assez spécifique aux entreprises familiales.

En effet, sur le second point (lien entre horizon et risque), Nagarajan et al. (1995) avancent que les dirigeants pensent que les investissements sur le long terme sont plus risqués. Mais en même temps, le risque des investissements sur le long terme paraît plus acceptable : Laverty (1996) explique que les dirigeants estiment qu'en ayant du temps devant eux, ils pourront réduire (en ampleur et en probabilité) les risques associés à ces investissements. On retrouve là un résultat proche de celui de Wright et Weitz (1977) qui

avaient montré que les individus prenaient plus de risques lorsque les conséquences de leurs décisions étaient éloignées dans le temps.

Si la première croyance est liée à une vision séquentielle des projets qui rassure les dirigeants (Coff et Laverty, 2001) et ne paraît donc pas extrapolable aux placements des particuliers, le seconde est assez proche d'une idée assez répandue parmi les banquiers (cf. I.3.G.) et qui est débattue par les financiers comme nous allons le voir...

a.2. : Approches centrées sur le cours des titres cotés.

Dans la partie F du précédent chapitre, nous avons vu que les placements étaient caractérisés par leur rendement, leur risque et leur liquidité. Nous avons alors évoqué un lien possible entre liquidité, risque et durée de placement. Dans la partie A, nous avons vu qu'il était courant que les conseillers financiers associent une longue durée de placement à une prise de risque avec l'idée que le temps permettait de lisser les variations du marché.

En montrant que les cours sur les marchés financiers suivaient une marche aléatoire, Bachelier (1900) a été à l'origine du rejet de l'idée selon laquelle la patience pouvait compenser la prise de risque, c'est ce qu'on appelle aussi la « diversification temporelle ». Samuelson (1963) explicitera ce point et s'opposera aux points de vue alors en vigueur chez les praticiens. Bodie et al. (1989) précisent cette position :

« ...time diversification does not reduce risk. Although it is true that per year average rate of return has a smaller standard deviation for a longer time horizon, it is also true that the uncertainty compounds over a greater period of years. Unfortunately, this latter effect dominates in the sense that the total return becomes more uncertain the longer the investment horizon ». (Page 224). La conclusion est qu'il ne doit pas y avoir de lien direct entre le choix d'un placement et l'horizon de placement.

Mais des recherches plus récentes ont partiellement remis en cause cette idée. Szpiro (1995) avance deux arguments en faveur d'un lien entre le choix du placement et la durée prévue de détention :

- L'existence de coûts de transaction à l'achat et à la vente des titres : plus on détient longtemps un titre, plus on amortit ces coûts.
- La forte volatilité des marchés financiers à court terme (Shiller, 1998) incite à détenir plus longtemps les titres risqués.

Indépendamment des coûts de transaction, Gollier (2002) développe une analyse plus générale, qui ne nécessite pas de supposition sur la volatilité des marchés financiers au cours du temps. Il distingue le risque sur la valeur du patrimoine du risque sur le rendement du placement, le patrimoine devant être considéré comme une somme de placements liquidés à différentes périodes. Il montre alors qu'il suffit que l'un des buts de l'épargne soit de financer des dépenses espacées dans le temps pour que la diversification temporelle ait un sens. Plus on place sur une longue période, moins les rendements des placements liquidés sont corrélés, plus on peut prendre de risques. Donc, sauf si le patrimoine a pour but d'être transmis ou de servir entièrement à une seule dépense, la part d'actifs risqués devrait diminuer avec l'âge, l'horizon de placement devenant plus court. D'autre part, plus on est riche, moins on a besoin d'épargne de précaution (car plus il est facile d'emprunter en cas d'imprévu), plus les montants relatifs des retraits sont faibles, plus on peut fractionner les retraits et donc accroître la part d'actifs risqués dans le portefeuille (ibid.). On pourrait aussi rajouter que la structure de la tarification des placements en actions favorise les transactions portant sur des sommes importantes, ce qui décourage les stratégies de diversification temporelle des épargnants pauvres.

On trouve ainsi une validation théorique de l'idée que l'horizon de placement peut affecter la structure optimale des portefeuilles des particuliers. Ces derniers ont donc bien un motif rationnel à répartir leur épargne selon leur horizon temporel (en plus de celui induit par la fiscalité, cf. I.E.). Par ailleurs, Les travaux sur l'horizon d'investissement des entreprises montrent aussi un lien entre les investissements réalisés et le type de rapport à l'avenir qui y prévaut. Il nous reste donc à voir si nous pouvons extrapoler ces dernières conclusions aux particuliers.

b) L'avenir des consommateurs épargnants.

L'étude de l'effet du rapport à l'avenir en marketing / comportement du consommateur se retrouve dans deux approches complémentaires :

- L'approche situationnelle correspond à des recherches expérimentales souvent liées à des travaux en communication. Le rapport à l'avenir y est considéré comme partiellement manipulable.

- L'approche en terme de dispositions individuelles vise à voir les liens entre des caractéristiques individuelles et des comportements stables dans le temps. On y trouvera aussi bien des méthodologies fondées sur des entretiens que sur des enquêtes par questionnaire.

Lorsqu'on regarde les seules recherches s'intéressant aux choix d'épargne, on remarque une nette prédominance des approches en terme de dispositions individuelles. Cela pourrait s'expliquer par la supposition que des décisions impliquant des choix financiers seraient moins sensibles à un effet de situation, notamment parce que leur importance conduirait à une prise de décision plus longue.

Malgré cette convergence, toutes les recherches sur les choix financiers n'explorent pas les mêmes aspects du rapport à l'avenir. Les questions de la planification, de la régulation de soi et de l'attitude à l'égard de l'avenir peuvent être notamment distinguées. Pour autant, compte tenu d'un certain recouvrement des concepts mobilisés, le découpage le plus pertinent des recherches semble provenir de l'objet expliqué : certains travaux ont mis l'accent sur la question de l'endettement et de l'épargne, d'autres sur le type de placements choisis.

L'ensemble peut-être intégré dans un cadre proposé par Gibbs (1998) s'appuyant sur le *time and outcome valuation model* de Mowen et Mowen (1991) : il classe les produits financiers en six catégories selon que la perte soit dans le passé ou dans le futur et que le gain soit dans le présent, un futur proche ou un futur distant. La question de l'endettement et de l'épargne relève alors d'un problème d'arbitrage entre besoins actuels et futurs tandis que la question du type de placement choisi relève surtout de la capacité de l'individu à percevoir sa continuité sur le long terme (Gibbs, 1998).

b.1. : Le rapport à l'avenir dans l'explication de l'épargne et du recours à l'endettement.

Deux points distincts sont traités par la littérature : le recours au crédit lors des achats (ce qui constitue une forme d'endettement) et l'épargne volontaire (lorsque l'épargne ne résulte pas d'un résidu entre revenu et consommation mais correspond à un versement délibéré dans un compte spécifique).

Sur le premier point, excepté la recherche de Pracejus et Mendoza (1997) mentionnée à la fin de la précédente partie, les recherches concluent à ce qu'une curiosité, un souci de l'avenir et /ou attitude positive à son égard sont associés à un moindre recours au crédit :

- Bergadaà (1991) relie (notamment) le « Futur Affectif » (attrait générale pour l'avenir) à la non possession de carte de crédit (carte de paiement différé).
- Usunier cité par Usunier et Valette-Florence (1994) trouve un résultat similaire dans une étude réalisée pour une banque.
- Amyx et Mowen (1995) concluent à une préférence pour le paiement immédiat des clients orientés vers le futur dans le cas d'un achat de voiture.
- Sarabia-Sanchez (2005) trouvent une relation négative entre l'achat à crédit et une forme d'orientation future combinant orientation future des pensées et valence de la PF.
- Nenkov et al. (2008) observent que les personnes qui ont une faible tendance à penser aux conséquences de leurs actes ont plus de chances d'avoir des soldes déficitaires sur le compte de leur carte de crédit.

Sur le second point (l'épargne volontaire), Nenkov et al. (2008) trouvent sur un échantillon d'actifs, que la détention d'un plan d'épargne retraite volontaire (plan 401 (k)) est nettement plus fréquente parmi les individus ayant un score élevé sur la *génération des conséquences* (prédisposition à réfléchir aux conséquences des décisions prises, cf. II,C). . Dans une expérience sur le même échantillon, ils trouvent que la *génération des conséquences* est liée à une plus forte intention de placer une somme hypothétique sur un compte 401 (k) plutôt que de la dépenser. L'amorçage d'une focalisation sur l'avenir dans l'expérience conduit les personnes peu portées sur la *génération des conséquences* à déclarer épargner autant que les autres ou presque.

Au quotidien, la tendance des personnes orientées vers le futur à épargner est aussi documentée par Walsh et Spiggle (1994) qui observent que les individus orientés vers le futur arbitrent entre les besoins actuels et futurs lorsqu'ils effectuent des achats tandis que ceux orientés vers le présent font moins attention à la dépense dans ces situations.

Mais les personnes pensant peu à l'avenir peuvent avoir conscience de la nécessité d'épargner (il s'agit probablement d'« impatients prévoyants » pour reprendre la catégorisation d'Arrondel et al., 2004). Walsh et Spiggle (1994) notent que dans ces cas, elles vont rechercher des contrôles externes pour épargner et limiter leurs dépenses (virements automatiques, par exemple).

Or, Bergadaà (1991) a comparé les déterminants temporels de deux types de placements très proches quant à la finalité mais qui diffèrent par le caractère obligatoire ou non des versements : le CEL (Certificat d'Épargne Logement) et le PEL (Plan d'Épargne Logement).

Dans le cas du CEL, les versements et les retraits sont libres, dans le cas du PEL, ils ne le sont pas (en contrepartie, le rendement est plus élevé). L'auteur trouve que les individus orientés vers le futur (dimension « Futur affectif »¹¹⁴ et dimension « Futur Projets »¹¹⁵) privilégient la détention de CEL au détriment du PEL. A contrario les fatalistes (dimension « Destin ») font le choix opposé. L'auteur explique ce résultat par le fait que les orientés vers le Futur préfèrent rester maître de leur avenir ce qui implique le rejet d'un engagement quant aux actions futures. Ce résultat éclaire celui de Wash et Spiggle (1994) mais demeure en parti paradoxal : les individus que l'on suppose accorder le plus d'importance à leur avenir sont ceux qui acceptent le moins de laisser leur épargne bloquée bien que cela accroisse leurs revenus futurs. Ici, les résultats de Nenkov et al. aident à comprendre les possibles effets en jeu :

La génération des conséquences est liée à une plus forte détention de plans 401 (k) mais pas à une plus forte détention de plans de retraite ordinaire. Or, le retrait d'argent sur le 401 (k) avant 60 ans est fiscalement pénalisé. En revanche, le 401 (k) autorise des réallocations entre actifs au sein du plan tout au long de sa détention. Si l'on suppose que le fait de ne pas aimer faire de projets et de penser que c'est inutile¹¹⁶ va de pair avec le fait de peu anticiper les conséquences de ses actions, alors on peut proposer l'explication suivante : ce qui détourne les orientés futur du PEL, ce ne serait pas le fait que l'argent ne peut être retiré pour des dépenses (marque d'une crainte de l'avenir), mais le fait qu'ils en perdent toute maîtrise car dans le PEL, l'argent est placé à un taux fixé à l'avance sans choix de supports (comme c'est le cas avec l'assurance-vie ou le PEA, par exemple).

Un autre résultat contre-intuitif concernant les personnes âgées est fourni par Bergadaà et Urien (2008) : les « ré-acteurs »¹¹⁷, individus peu tournés vers l'avenir (Bergadaà, 1987), lorsqu'ils intègrent l'idée de la mort sont ceux qui planifient le plus les conséquences matérielles de leur décès pour la famille. Une explication serait que les « réacteurs » sont plus portés sur des projets concrets (ils savent ce qu'ils veulent faire) tandis que les « acteurs » pensant de façon plus abstraite à l'avenir, s'intéressent surtout ce qu'ils veulent devenir

¹¹⁴ Attitude à l'égard des pensées tournées vers l'avenir et importance des pensées tournées vers le futur.

¹¹⁵ Attitude à l'égard de la planification des projets.

¹¹⁶ Ce qui correspond aux items formulés négativement de la dimension « Futur Projets ».

¹¹⁷ La distinction entre « acteurs » et « réacteurs » émerge dans le cadre d'une démarche emic, à la suite d'analyse de contenu. « Acteurs » et « réacteurs » résument deux modes d'appréhension du temps perspective.

(Bergadaà, 1987), ils seraient donc moins portés à penser à l'absence d'avenir que représente la mort.

Par ailleurs, sur un échantillon de retraités âgés de 56 à 70 ans, Tamaro-Hans (2005) trouve que l'orientation future (évaluée par l'échelle d'Usunier et Valette-Florence) est associée à un mode de vie entraînant plus de dépenses de consommation (notamment pour les loisirs et les vêtements). L'orientation future ne serait donc pas ici associée à plus d'épargne mais en même temps, du fait des interactions avec le revenu, on ne peut en déduire que l'orientation future conduit à moins épargner.

b.2. : Le rapport à l'avenir et le choix des placements.

La distinction précédemment évoquée se retrouve dans l'explication de la détention d'actions. Selon Bergadaà (1987), les « acteurs » (orientés futurs), préfèrent avoir leur avenir en main, aussi, ils délèguent moins leurs décisions financières et sont relativement plus intéressés par les actions. En revanche, ils sont peu attachés aux biens immobiliers.

Ce résultat est confirmé en 1991, Bergadaà trouve que la dimension « Futur Projets » est fortement liée à la détention d'actions. Si la détention d'actions sied plus à des individus tournés vers le futur, l'attrait vers l'avenir en général ne lui est pas lié ou alors négativement.

Enfin, Nenkov et al. (2008) observent une troisième composante du rapport de l'avenir qui expliquerait les choix de placements : l'optimisme ou plus exactement, la différence entre la focalisation sur les conséquences positives et la focalisation sur les conséquences négatives (quand on pense à l'avenir, est-ce qu'on pense plus aux bonnes choses qui pourraient arriver ou plus aux mauvaises choses). Logiquement, les optimistes vont avoir tendance à placer leur épargne dans des actions tandis que les pessimistes vont privilégier les fonds monétaires (placements sans risque).

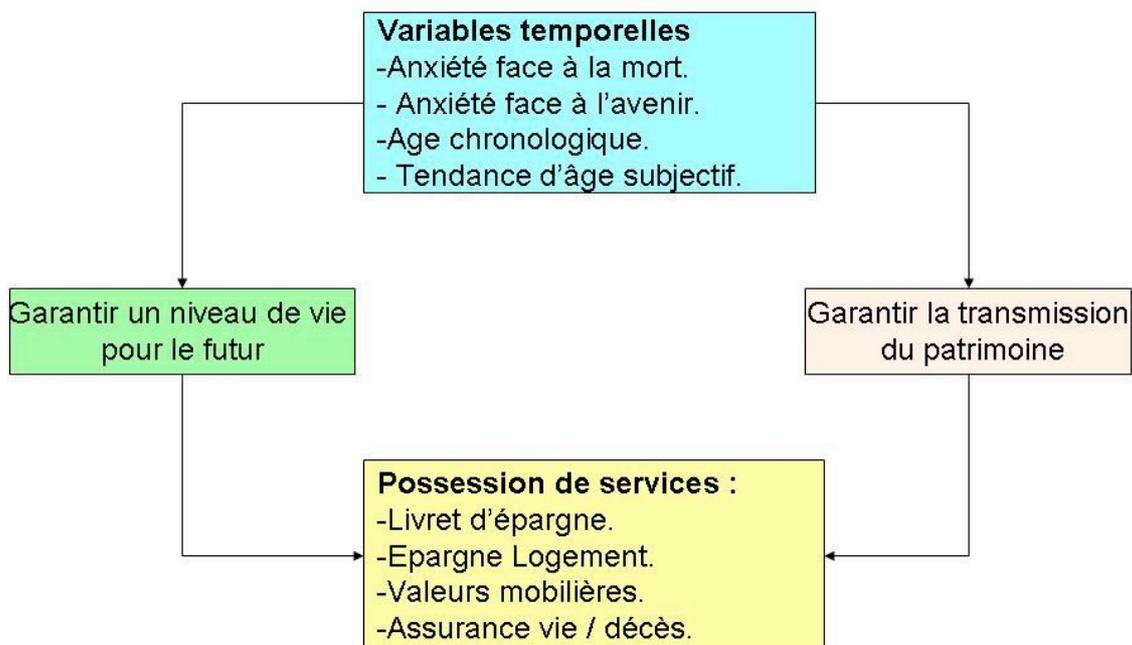
Dans le cas des choix de placements spécifiques des personnes âgées, à notre connaissance, une seule recherche en marketing a mis l'accent sur le rôle du rapport à l'avenir : celle de Guiot et Urien en 2001. Les auteurs proposent un cadre théorique où l'anxiété face à l'avenir conduirait les épargnants âgés à se soucier de leurs revenus futurs tandis que l'anxiété face à la mort les pousserait à accorder plus d'importance à leur appartenance familiale (conformément aux prédictions de la Terror Management Theory) et

par conséquent à se préoccuper de la transmission de leur patrimoine. La tendance d'âge subjectif au vieillissement renforcerait ces effets.

Par ailleurs, la motivation à garantir des revenus futurs orienterait les personnes âgées vers la détention de valeurs mobilières alors que la motivation à transmettre le patrimoine encouragerait la détention d'assurance-vie.

L'ensemble du modèle est illustré par le schéma suivant :

Le cadre conceptuel proposé par Guiot et Urien (2001) pour expliquer les achats de services financiers des "seniors".



Ainsi, alors que Lunt et Livingstone (1991) estimaient que les variables démographiques expliquent le montant total épargné tandis que les variables psychologiques expliquent surtout la façon d'épargner, tous les travaux précédemment cités (fraction a1 et sous-partie b) démontrent qu'un type particulier de variables psychologiques, celles décrivant le rapport de l'individu à l'avenir, influencent à la fois le montant épargné et la structure de l'épargne. En outre, non seulement la structure de l'épargne des personnes âgées semble, de fait, dépendre de leur rapport à l'avenir, mais il apparaît qu'elle doit aussi en dépendre d'un point de vue normatif (fraction a2).

Conclusions de la partie E du chapitre II, *Attitude à l'égard de l'avenir et orientation future en sciences de gestion : Futur de l'épargnant et horizon de l'investisseur.*

- 1) Plus les individus sont riches, plus ils réfléchissent à l'avenir.
- 2) Plus on est riche, moins on a besoin d'épargne de précaution placée à court terme.
- 3) Lorsque l'épargne a pour but de financer des dépenses espacées dans le temps, placer sur un horizon plus long permet de réduire le risque à rendement espéré égal.
- 4) Les individus orientés vers le futur tendent à moins s'endetter pour consommer que les autres.
- 5) Le lien entre orientation future et les préférences en matières de placements demeure peu clair.
- 6) Lorsqu'un individu se focalise sur les aspects positifs de l'avenir, il tend à détenir plus d'actifs risqués.

Conclusion de la section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.

La revue de littérature sur la compréhension du rôle du rapport à l'avenir dans les comportements économiques rappelle d'abord que ce rôle dépend d'un contexte historique particulier : la stabilité politique, l'essor de la maîtrise technologique, des institutions publiques et privées assurant une gestion des risques ont permis à nos contemporains de se projeter dans l'avenir, même si nous sommes encore loin de prises de décisions réalisées dans un univers probabiliste, tant les risques demeurent difficiles à évaluer. .

Le lien entre l'attitude à l'égard de l'avenir et l'incertitude perçue va aussi se retrouver au niveau individuel, la prévoyance allant souvent de pair avec la prudence. Mais la complexité des interactions entre variables est simultanément soulignée en économie, en sciences de gestion et en psychologie. Aussi les deux premières tendent à intégrer de plus en plus des concepts issus de la troisième pour affiner leurs analyses. Comme l'explique Gollier (2006), la compréhension des comportements économiques inter-temporels ne peut plus se faire en considérant que l'individu maximise une somme de plaisirs immédiats répartis dans le temps ; l'individu agit en fonction de ses rêves, espoirs et de son anxiété.

Néanmoins, à de rares exceptions près, la littérature, à la fois en économie et en gestion ne paraît pas considérer des différences liées à l'âge en matière de rapport à l'avenir. Implicitement, la majeure partie de la littérature se focalise sur les adultes d'âge moyen, ceux en âge de penser à leur retraite et qui ont encore un rôle décisionnel au sein de l'entreprise.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

A la fin du premier chapitre, nous avons conclu que le rapport à l'avenir était probablement un déterminant à prendre en compte dans l'explication des choix patrimoniaux des personnes âgées. Nous avons aussi décidé de nous focaliser sur les seuls choix financiers. Ce second chapitre a confirmé l'intérêt de l'étude du rôle du rapport à l'avenir pour expliquer ces choix :

La section 2 de ce chapitre a montré que le rapport à l'avenir a un rôle important dans l'explication des choix d'épargne, à la fois concernant le choix de consommer ou d'épargner et le type de placements dans lesquels l'épargne est investie. La section 1 a montré que, notamment du fait d'un raccourcissement de l'horizon temporel, les buts changeaient avec l'âge. On peut donc en déduire que le rapport à l'avenir joue bien un rôle dans la détermination des choix financiers des personnes âgées et qu'il contribue à une spécificité des personnes âgées dans ce domaine.

Par ailleurs, la première section a aussi montré la nécessité de distinguer différents aspects du rapport à l'avenir. La seconde section a aussi démontré la complexité des conceptions du rapport à l'avenir mobilisées en sciences sociales. Par conséquent, il peut être utile pour la suite de notre recherche, d'explicitier certaines proximités entre les notions utilisées en psychologie, en économie et en marketing (tableau suivant). Il faut aussi mettre en garde contre des « faux amis », des concepts qui peuvent sembler très proches de prime abord alors qu'ils sont en fait bien distincts (paragraphe succédant au tableau).

Proximité des concepts dérivant le rapport à l'avenir, en psychologie, en marketing et en économie.

Psychologie	Marketing	Economie	Différences majeures
Lieu du contrôle	Fatalisme (Dimension « Destin », Bergadaà, 1991).	Incertitude ou risque perçu (plus ils sont élevés, moins l'individu peu prévoir l'issue de son action).	Le lieu de contrôle et l'efficacité de soi sont des caractéristiques individuelles. Le risque décrit une situation.
Efficacité de soi.	SEPA ¹¹⁸		
Dimension cognitive de la PF.	Dimension évaluative de l'EPO (Nenkov et al., 2008).	Aspect de la rationalité des agents économiques, horizon décisionnel de l'agent.	
Dimension dynamique de la PF (Valence).		Préférence temporelle.	En psychologie, la valence est supposée être liée à l'extension de la PF.
Attitude à l'égard de l'avenir comme ensemble d'événements - Optimisme.	Dimension « Focalisation sur les résultats positifs » de l'EPO.	Anticipation d'une amélioration de la situation économique.	Nous avons ici considéré les revenus anticipés comme un indicateur de l'optimisme dans le champ économique.
Profondeur de la Perspective Future.	Tendance d'âge subjectif.	Espérance de vie.	L'espérance de vie est un indice « objectif » contrairement aux deux autres notions.

Quelques « Faux amis » importants à signaler :

- Attitude à l'égard de l'avenir et Préférence temporelle : une attitude négative à l'égard de l'avenir même si elle peut se traduire par un évitement des pensées tournées vers le futur

¹¹⁸ Sentiment d'Efficacité Personnel dans l'Achat.

(parce qu'elles sont désagréables) n'implique pas de favoriser le bien-être actuel au détriment du bien-être futur (préférence pour le présent).

- Optimisme et attitude à l'égard de l'avenir : L'optimisme renvoie à une anticipation positive de ce qui adviendra sans qu'il y ait forcément d'intérêt particulier pour cette zone de spectre temporel.

- Orientation vers la certitude et Aversion au risque et aversion à l'incertitude : l'orientation vers la certitude caractérise l'évitement des situations où il faut faire des choix dont l'issue n'est pas certaine, l'aversion au risque et l'aversion à l'incertitude décrivent le comportement lorsque l'individu est confronté à ces choix. Il peut donc arriver que les personnes orientées vers l'incertitude, parce qu'elles acquièrent plus d'informations sur les risques liés à certains choix, se montrent plus averses au risque que les individus orientés vers la certitude (cas de l'attitude à l'égard des OGM, selon Brown et O'Cass, 2005).

Le terrain ayant été décrit et les matériaux de construction intellectuelle apportés, il nous reste à établir les fondements de notre réponse par la proposition d'un cadre conceptuel.

Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.

Le savant n'est pas l'homme qui fournit de vraies réponses ; c'est celui qui pose les vraies questions.

Claude Lévi-Strauss (dans *Le Cru et le Cuit*).

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.



Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Section 1 : Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.



Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.



Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.



Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

INTRODUCTION

A la suite de l'introduction, la question de recherche était la suivante :

Quelle est l'influence du rapport à l'avenir sur les choix patrimoniaux des retraités de plus 60 ans ?

Cette question se subdivisait en trois :

- Quels sont les déterminants des choix patrimoniaux des retraités de plus de 60 ans ?
- Le rapport à l'avenir fait-il partie de ces déterminants ?
- Si, le rapport à l'avenir a bien une influence sur les choix patrimoniaux, par quelles variables et dans quel sens, cette influence s'exerce-t-elle ?

Le premier chapitre a répondu à la première question, et a suggéré une réponse positive à la seconde. Il nous a aussi permis de recentrer la question de recherche sur les seuls choix financiers. Le second chapitre a répondu à la seconde question et indiqué des éléments de réponse pour répondre à la troisième. Ce chapitre va indiquer comment nous répondons à cette dernière question et par là même, à la question de recherche dans son ensemble. Il explicite donc la compréhension que nous avons de la question de recherche et le choix d'un éclairage spécifique, qui va orienter les hypothèses que nous testerons.

Dans le cadre d'une approche hypothético-déductive esquissée dès l'introduction, le choix de cet éclairage découle principalement d'un raisonnement qui se fonde sur les apports des précédentes recherches. En même temps, il convient de noter que les recherches en sciences sociales tendent à être, au moins partiellement, récursives (Quivy et Van Campenhoudt, 1995). Dans notre cas, il y a une certaine dépendance du modèle envers la méthodologie et les moyens dont nous disposons : des aspects biologiques, historiques, ou interculturels, mêmes si dans l'absolu, ils contribuent à la réponse, conduisent à des contraintes technologiques, monétaires et temporelles qu'il faut prendre en compte en amont. Aussi, certains éléments afférents au modèle présenté dans cette partie sont pour partie liés à la méthodologie que nous verrons dans le chapitre suivant. A titre d'exemple, l'évaluation du rapport à l'avenir par des questions fermées va de pair avec un choix de variables temporelles

définies assez précisément (les échelles psychométriques mesurant des construits bien définis).

Ce chapitre se compose d'une seule section et de deux parties. La première partie expose la notion de Valence de la Perspective Future (VPF) et le cadre théorique de référence, c'est-à-dire l'ensemble des théories formant un tout cohérent et sur lesquelles s'appuient les principaux éléments de notre réponse. La seconde partie détaille les hypothèses avancées et le cadre conceptuel qu'elles dessinent. Le cadre conceptuel s'appuie principalement sur le cadre théorique de référence mais aussi sur d'autres théories permettant de le compléter sur des aspects non centraux mais nécessaires à la compréhension des choix financiers des personnes âgées.

III, Partie A : Cadre théorique et présentation de la Valence de la Perspective Future (VPF).

A partir de la littérature, nous allons sélectionner les théories qui vont constituer l'ossature de notre cadre conceptuel (sous-partie a), puis nous montrerons comment elles forment un ensemble cohérent (sous partie b). Enfin, en reprenant la partie de notre cadre théorique spécifique au rapport à l'avenir, nous présenterons la Valence de la Perspective Future, variable motivationnelle permettant d'appréhender de façon synthétique le rapport à l'avenir des personnes âgées (sous partie c).

a) Fondements théoriques :

La revue de littérature a montré que si l'on devait d'abord voir la question des choix financiers comme une question économique liée à l'âge, le rapport à l'avenir devait probablement avoir aussi un rôle majeur. Or celui-ci évolue selon l'âge, notamment au travers de l'horizon temporel et de la nature des motivations qui habitent la perception de l'avenir. Nous avons donc décidé de nous appuyer sur des théories explicatives de ces évolutions liées à l'âge et l'effet de la perception de l'avenir sur des comportements. Nous mobiliserons quatre théories, deux relevant de la psychologie du vieillissement, une de la psychologie cognitive et une de l'économie :

- La théorie de la Perspective Future de la motivation (Nuttin, 1980 ; théorie exposée en II.C.). Cette théorie, telle qu'exposée par Lens (1993) permet d'expliquer le passage d'une perception de l'avenir à un comportement. Cette théorie, même si elle relie l'âge à un changement des caractéristiques de la représentation de l'avenir, ne permet pas de les expliquer. Deux théories s'avèrent complémentaires.

- La théorie de la sélectivité socio émotionnelle de Carstensen (1991) (exposée en II.1.). Cette théorie explique le recul avec l'âge de la profondeur de l'horizon temporel et les changements motivationnels qui en découlent. Elle permet notamment de relier la générativité (I.B.a) au raccourcissement de l'horizon temporel (Lang et Carstensen, 2002).

- La version positive du modèle de **Sélection Optimisation Compensation** (Baltes et Baltes, 1990) : ce modèle d'abord normatif (visant à décrire le « bon vieillissement ») a ensuite été modifié pour devenir un modèle décrivant l'adaptation des individus au vieillissement (Freund et Baltes, 1998 ; 2002). Sur cette base Ebner et al. (2006) (cf. II.C.) et Freund (2006) ont montré que pour s'adapter à une phase de la vie marquée par une plus grande occurrence des pertes de capacités que des gains, l'individu développe une plus grande sensibilité aux buts liés à la prévention des pertes et au maintien de capacités existantes au détriment d'une moindre motivation quand il s'agit de gains.

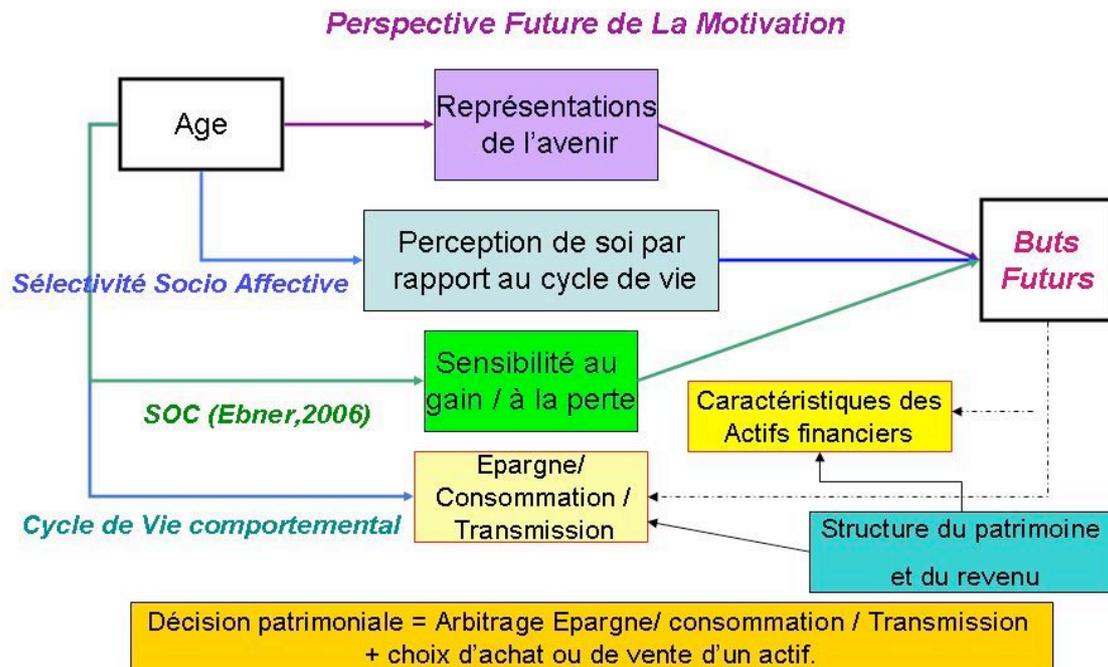
- La version comportementale de la théorie du cycle de vie (Shefrin et Thaler, 1988) (exposée en I.C). Cette version permet de concilier la vision économique traditionnelle du comportement d'épargne et certaines rigidités dans la gestion du patrimoine. Cette version permet aussi d'expliquer une double finalité de l'épargne : à la fois assurantielle et destinée à la transmission (Dyner et al., 2002). Dans ces cas, on évitera à la fois une décumulation du patrimoine et une transmission du vivant pour pouvoir garder un maximum de marge de manœuvre en cas de coups durs.

Les théories précédemment citées expliquent plusieurs éléments-clefs vus dans la littérature : 1) que la représentation de l'avenir peut déterminer les comportements individuels ; 2) que l'âge influence les motivations et la perception qu'a l'individu de sa position dans le cycle de vie ; 3) que ces motivations et cette perception vont, de paire avec sa situation économique, influencer ses choix patrimoniaux. Nous disposons alors de théories toutes reliées à l'âge et qui peuvent éclairer les choix patrimoniaux à la fois au travers des objectifs et des préférences en termes de caractéristiques des actifs financiers.

Cela se retrouve dans le schéma suivant. Les liens en traits pleins correspondent à ce qui est avancé dans la littérature, les deux traits en pointillés correspondent à l'objet spécifique de notre thèse :

Schéma illustrant le cadre théorique de référence :

Les théories de référence et l'intégration de leurs principaux apports.



Traits en pointillés : liens restant à démontrer.

b) Compatibilité des théories entre elles et rattachement au cadre de Guiot (2006).

Si l'âge permet de relier entre elles les différentes théories mobilisées, on doit aussi considérer l'articulation des théories choisies entre elles et veiller à leur compatibilité dans le sens où elles peuvent être appliquées dans le même contexte. D'autre part, afin de nous assurer que ce cadre théorique demeure ouvert à des utilisations dans son champ disciplinaire, nous devons le relier à un cadre théorique pré existant en marketing.

Sur le premier point, les théories mobilisées sont indépendantes du contexte culturel et relèvent donc d'une approche *etic*, et pour trois d'entre elles, peuvent être considérées comme descriptives de phénomènes universels liés à l'âge.

Sur le second point nous proposons de considérer l'utilisation de notre cadre théorique comme un cas particulier de celui proposé par Guiot (2006).

Pour deux des quatre théories mobilisées, l'universalité supposée de l'effet de l'âge prédit s'appuie sur une explication évolutionniste :

- la théorie de la sélectivité socio émotionnelle explique une adaptation des buts en fonction du temps que l'individu estime avoir devant lui. Carstensen et Löckenhoff (2004) expliquent qu'il s'agit là d'un processus d'adaptation évolutionniste car il permet une réorientation des ressources au profit de sa descendance ou de ses proches lorsque l'individu lui-même n'est plus en mesure d'accroître sa descendance.

- Pour sa part le modèle SOC a été relié à la théorie de l'évolution par Freund (2006). L'auteur se réfère à la psychologie évolutionniste (Buss, 1999) pour montrer que lorsque la théorie SOC prédit une focalisation croissante sur les pertes au détriment des gains possibles, elle décrit un mécanisme d'adaptation à l'environnement. La focalisation préventive aide à faire face à des pertes potentielles de plus en plus nombreuses alors que l'acquisition de nouvelles ressources en vue de se reproduire perd de son intérêt à mesure que l'individu devient âgé.

Ces deux théories prétendent donc expliquer des changements liés à l'âge par des adaptations génétiques communes à tous les êtres humains. Leur compatibilité et leur caractère étic paraît ainsi assuré.

La théorie comportementale du cycle de vie (Shefrin et Thaler, 1988) est une version du modèle du cycle de vie initié par Modigliani et Brumberg (1954). Ce modèle décrit les conséquences dans le temps d'une stratégie d'allocation optimale réalisée par un agent économique rationnel. On a donc là aussi une évolution liée à l'âge et supposée être universelle. Le modèle issu de la théorie du cycle de vie prédit une décumulation du patrimoine, ce qui ne s'oppose ni à la réorientation des ressources au profit des descendants (ce que suggère par la théorie SES), ni à une focalisation sur les buts préventifs (prédit par le modèle SOC).

Par ailleurs, la théorie comportementale du cycle de vie intègre l'approche théorique de la comptabilité mentale. Cette dernière est un développement de la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (1979). Or, le possible caractère évolutionniste de l'origine des biais décisionnels décrits par la théorie des perspectives a été récemment démontré par M^c Dermott et al. (2008). Ainsi, le modèle économique auquel on va se référer a le mérite de rapprocher

l'homo œconomicus optimisateur rationnel de *l'homo sapiens*, individu dont les motivations varient avec l'âge selon la théorie SES et le modèle SOC.

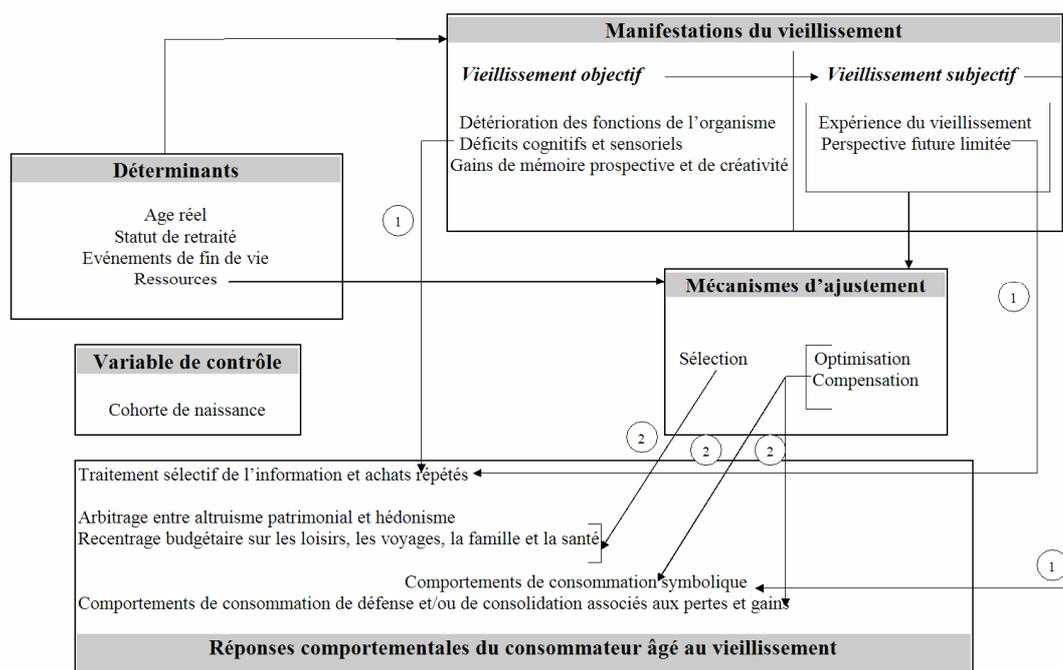
Enfin, il nous reste une quatrième théorie : celle de la Perspective Future de la motivation. Les notions d'aspects dynamiques et cognitifs de la PF ne paraissent pas avoir de fondement biologique mais plus correspondre à des approches « instrumentales » servant à analyser les processus cognitifs en jeu. Néanmoins, elles ont un caractère général et bien que pouvant être influencées par des facteurs culturels et situationnels, l'approche théorique sous-jacente a bien une prétention universelle pour Nuttin (1980) : il s'agit d'une théorie générale appréhendant un mécanisme psychologique commun à tous les humains.

Ainsi, toutes les théories formant le cadre théorique de référence relèvent d'une approche etic expliquant un effet de l'âge et peuvent donc être appliquées dans tout contexte culturel.

Concernant le lien entre ce noyau théorique et d'autres théories en marketing, nous montrons que notre travail peut être vu comme une application du cadre proposé par Guiot (2006) pour le seul aspect du vieillissement subjectif. Il convient d'abord de rappeler ce cadre qui peut être résumé par le schéma suivant :

Le cadre intégrateur de Guiot (2006) (schéma fourni par l'auteur) :

Figure 1. – Vers un cadre d'analyse intégrateur du processus de vieillissement et de son influence sur le comportement d'achat du consommateur âgé (Guiot, 2006)



Si l'on reprend ce modèle, on voit que notre approche s'appuie sur les déterminants : âge réel, statut de retraité et ressources (dans notre cas : le revenu, le patrimoine et l'expertise financière).

Notre cadre théorique inclut les manifestations subjectives du vieillissement au travers de l'horizon temporel perçu par l'individu (perspective future plus ou moins limitée). En fonction des ressources, l'individu va ajuster ses objectifs patrimoniaux en recherchant à maintenir un état actuel ou en recherchant un gain (processus de sélection, d'optimisation et de compensation). La sélection de ces objectifs va se traduire par une réponse comportementale, qui en matière de gestion patrimoniale, se traduira par un arbitrage entre altruisme familial, consommation (et épargne) pour la santé, les loisirs et les voyages.

Notre principal apport à ce cadre va résider dans l'intégration des changements motivationnels liés au vieillissement subjectif : La théorie SES et le modèle SOC prédisent des changements motivationnels au cours du vieillissement, nous allons les prendre en compte en enrichissant la définition d'un construit décrivant le rapport à l'avenir des individus : la Valence de la Perspective Future (*VPF*). Dans les sous-parties qui suivent, nous indiquerons d'abord ce qu'est la VPF, puis ce qui distingue la VPF des autres construits décrivant le rapport à l'avenir.

c) Ce qu'est la Valence de la Perspective Future

c.1. Fondements et Définition.

Selon la théorie motivationnelle de la PF, deux variables jouent un rôle dans le passage de la perception de l'avenir au comportement : la valence de la PF et l'Instrumentalité (aspect cognitif) (De Volder et Lens, 1982). La première traduit la motivation à achever des buts futurs, la seconde la structuration des buts qui facilite leur achèvement. Pour reprendre la métaphore exposée en conclusion de la 1^{ère} section du second chapitre, la première renvoie à la localisation et à l'identification des buts, la seconde à l'élaboration du chemin y menant. Nous avons vu que la nature des buts qui motivent les individus évolue avec l'âge. Il est donc pertinent de considérer la valence de la PF au travers de plusieurs construits selon la nature des buts futurs sous-jacents.

Nous proposons alors d'allier les distinctions faites par Nuttin (1985) et Bouffard et al. (1989) dans le cadre de l'étude de l'extension de la Perspective Future aux classifications des buts faites par Ebner et al. (2006) ou par Sanna et al. (2005). S'intéressant aux aspirations des personnes âgées, Bouffard et al. (1989) distinguent au sein de l'ensemble « futur éloigné », les sous-dimensions « après la mort », « vie restante » et « futur distant ». Nous avons regroupé les deux premières dans une dimension « Fin de vie ». Nous pensons qu'une telle dimension correspondrait aux buts préventifs et « de maintien » (regroupés en un même catégorie par Ebner et al., 2006) et aux pensées liées aux objectifs « aversifs » (Sanna et al., 2005), par opposition aux buts « orientés vers le gain » et aux pensées liées à des objectifs « acquisitifs ». Cette distinction comme notée par Sanna et al. aurait l'avantage de recouper la distinction de Higgins (1998) en comptabilité mentale entre buts « promotionnels » et buts « préventifs ». Or, Hamilton et Biehal (2005) ont montré que lorsque l'individu est encouragé à se considérer comme un membre d'un groupe, il privilégie les buts préventifs. Aussi, nous pensons qu'il est pertinent de reprendre une catégorie déjà utilisée par Nuttin (1985) : celle des buts relatifs à l'avenir d'autrui. Nous précisons cet « autrui » en le limitant aux proches. Nous pourrions alors prendre en compte une importante conclusion de la littérature : le vieillissement chronologique et le vieillissement subjectif se traduisent par une importance accrue pour l'individu de son appartenance à un groupe et notamment la famille :

- conclusion 1 de I.B. : *L'altruisme familial croît avec l'âge.*
- conclusion 3 de I.C. : *Le fait de devenir grand-parent favorise l'importance perçue de l'appartenance à la famille. (Or la conclusion 3 de II.B est que : Le fait de devenir grand-parent conduit l'individu à se percevoir comme étant plus vieux.).*
- conclusion 2 de II.B. : *Plus un individu perçoit son horizon temporel comme limité, plus il va tendre à privilégier les buts génératifs et les buts liés à une régulation affective au détriment des buts instrumentaux.*
- conclusion 2 de II.C. : *La nature des buts conduisant l'individu à se projeter dans l'avenir varie avec l'âge : développement des buts génératifs et préventifs, recul des buts tournés vers un gain.*

Il reste alors à considérer les buts acquisitifs qui sont ceux le plus souvent étudiés dans la littérature. Ces buts sont dans un horizon temporel ouvert et l'on peut y associer comme le fait Lens (1993), l'extension de la PF. Ils témoignent de l'idée initiale des théoriciens de la PF

selon qui « il n'y a pas de futur sans en même temps un désir de quelque chose d'autre et la croyance en la possibilité de le réaliser » (Fraisie, 1963, cité par Lens, 1993).

Compte tenu de ces trois approches distinctes du rapport à l'avenir, nous proposons d'éclairer l'explication des choix patrimoniaux des personnes âgées par une approche spécifique, tridimensionnelle, de la Valence de la Perspective Future (VPF), variable motivationnelle issue des travaux de Nuttin (1980) et initialement décrite par De Volder et Lens (1982) (voir II.C.).

Dans le cas général, une approche multi dimensionnelle de la VPF permet de décrire l'importance perçue des grandes catégories de buts futurs propres à chaque âge de la vie. Dans le cas des personnes âgées, elle décrit l'effet motivationnel de la Perspective Future au travers de **trois** composantes distinctes reflétant les différents types de buts liés à l'avenir, chacune étant plus ou moins développée chez l'individu (l'intérêt de cette approche en trois composantes a été confirmé par des entretiens présentés dans le chapitre suivant).

En partant de la définition de la VPF de Shell et Husman (2001 et 2008)¹¹⁹, nous définissons alors la Valence de la Perspective Future des personnes âgées (VPF) comme étant : ***La prédisposition de la personne âgée à accorder de l'importance à ses buts personnels qui concernent :***

- **ses projets individuels définis dans un horizon ouvert (dimension Acquisitive),**
- **la préservation de ses capacités jusqu'à sa fin de vie (dimension Fin de vie),**
- **l'avenir de ses proches (dimension Entourage).**

Par rapport à la définition initiale de Shell et Husman, le terme de « prédisposition » a été préféré à celui de « disposition » car en français ce terme est particulièrement polysémique (le dictionnaire Larousse de 1990 recense par moins de neuf définitions distinctes). Par ailleurs, Le préfixe « pré » permet de souligner qu'il s'agit d'une variable antérieure à la valorisation des buts futurs et des buts eux-mêmes. Concernant le choix du terme « importance » plutôt que celui de « valeur » utilisé par les Shell et Husman en 2001, nous avons estimé qu'en marketing, ce dernier terme renvoyait à trop de notions qui n'avaient

¹¹⁹ “*A disposition to ascribe high value to goals in the future*” (2001). Complétée en 2008 par “*the importance individuals place on goals attainable in the future*” (les auteurs se référant à la définition de départ de Lens et De Volder, 1982).

rien à voir avec le sens initial de la valence (notamment la valeur perçue d'un produit/service et la valeur comme norme à laquelle le consommateur adhère).

Enfin, précisons que la VPF ne peut être que positive : elle peut être nulle en cas d'indifférence absolue à l'égard d'un type de buts ou plus ou moins élevée dans les autres cas.

c.2. Précisions sur les dimensions de la VPF et de leurs liens entre elles.

Nous donnons ici des détails sur les dimensions de la VPF et sur leur conceptualisation en tant que variables psychologiques. Ces précisions servent notamment à savoir comment la VPF doit être modélisée et mesurée.

Concernant spécifiquement la dimension Entourage, il faut préciser qu'elle inclut a priori à la fois les descendants et les personnes âgées de la famille mais qu'au regard de son fondement théorique, nous privilégierons au sein de cette dimension, les buts personnels concernant l'avenir des descendants (notamment parce que ce sont ceux qui sont le plus en mesure d'incarner l'avenir de la famille).

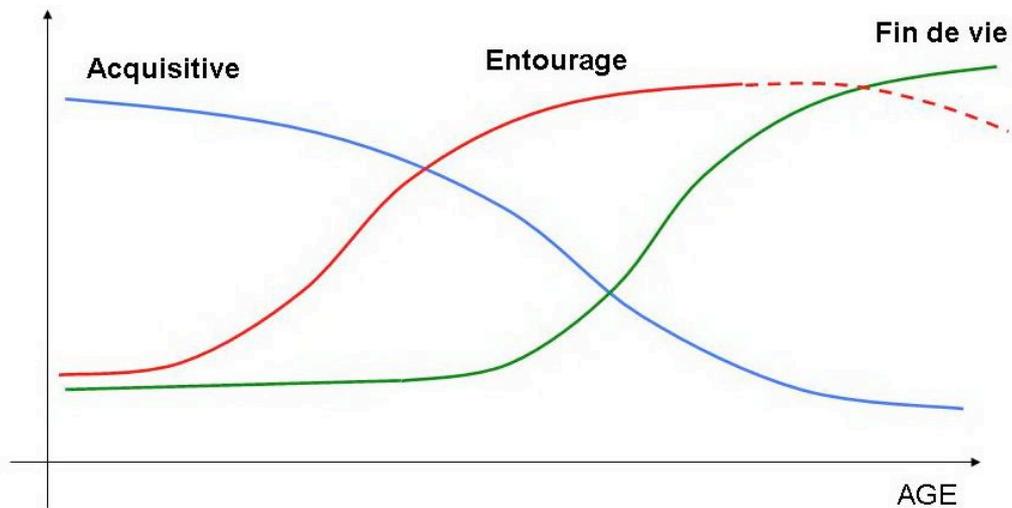
D'autre part, comme nous le verrons en IV.A., d'autres (une ou deux) dimensions pourraient être ajoutées en fonction de l'objet d'étude envisagé. Au regard de l'objet de notre recherche, les trois dimensions devraient suffire à décrire les principales catégories de buts futurs ayant un rôle sur les choix patrimoniaux.

Par ailleurs, la VPF est liée à l'âge dans sa définition même. Ce lien est étayé par la littérature qui indique que les trois types de buts constitutifs de la VPF évoluent en fonction de l'âge (voire par exemple la conclusion 2 de II.C. : *La nature des buts conduisant l'individu à se projeter dans l'avenir varie avec l'âge : développement des buts génératifs et préventifs, recul des buts tournés vers un gain.*).

Dans un premier temps, les projets individuels perdent en importance, puis en lien avec la générativité, les buts liés à l'altruisme de proximité deviennent privilégiés. Enfin, on assiste à une préoccupation croissante à l'égard des buts préventifs liés à la fin de vie. Les résultats de Timmer et al. (2003) suggèrent d'ailleurs une baisse en fin de vie des buts altruistes au

profit du maintien des capacités de l'individu. Nous résumons ces évolutions présumées dans le schéma suivant :

Evolution des dimensions de la VPF avec l'âge :



Nous considérons chacune des dimensions de la VPF comme un trait psychologique stable à moyen terme (mais qui évolue sur l'ensemble de la vie). Si l'on se réfère au Méta Modèle théorique de la Motivation (Mowen, 1999), dans la hiérarchie des traits proposés par ce méta modèle, nous pensons qu'il s'agit de variables que l'on peut situer entre des traits composés et des traits situationnels :

Le méta-modèle considère quatre niveaux de traits : les traits élémentaires, très stables et dus à des facteurs génétiques ou à l'éducation lors de l'enfance (exemple : l'extraversion ; la préoccupation générale à l'égard du corps et de ses besoins), les traits composés qui se fixent au cours de la vie (exemple : l'efficacité de soi ; le besoin d'apprendre), les traits situationnels (exemple : la motivation à se préoccuper de sa santé) et les traits superficiels (exp. la tendance à rechercher les coupons de réduction). Les dimensions de la VPF ne peuvent être des traits élémentaires car ces derniers ne dépendent que de facteurs génétiques et d'influences acquises au début de l'enfance. Ils sont proches des traits composés mais semblent un peu moins abstraits et sont sans doute moins stables, étant probablement sensibles aux événements de vie. En revanche, ils semblent plus généraux que les traits situationnels, la situation dans leur cas étant une combinaison de l'âge et d'un large domaine d'intérêts pour l'individu.

En terme de dimensionnalité, la VPF paraît être un construit de profils dont les dimensions doivent être traitées comme des variables indépendantes (Law et al., 1998 ; Mowen et Voss, 2008) :

- ce n'est pas un modèle « factoriel » (ou « réflectif » de second ordre) car les trois dimensions ne sont pas des manifestations directes d'une variable de second ordre : comme nous le verrons, elles partagent certains antécédents communs mais ces antécédents ont des effets tantôt convergents (cas de l'orientation future, traduction d'une tendance général à s'intéresser au futur), tantôt divergents (cas de l'âge).
- ce n'est pas un modèle « composite » (ou « formatif » de second ordre) car les trois dimensions de la VPF affectent différemment le comportement de l'individu et il paraît donc peu opportun de vouloir résumer les valeurs de l'ensemble des dimensions par un score commun.

La VPF étant un construit de profils, il paraît pertinent de voir son usage dans une typologie issue du cadre conceptuel que nous présentons dans la partie suivante. Le travail de typologie sera traité dans la partie C du chapitre V.

Chacune des dimensions correspond à un construit réflectif dans le sens où il ne peut être évalué qu'au travers de ses manifestations, nous y reviendrons dans le chapitre suivant où nous consacrerons une partie à la construction de l'échelle de mesure de la VPF.

Par ailleurs, ces trois dimensions peuvent être rapprochées de certaines caractéristiques du rapport à l'avenir étudiées en économie par Arrondel et al. (2003, 2004). La dimension acquisitive correspond à des individus patients qui anticipent que leur utilité future demeure fortement sensible aux expériences futures (alors que certains économistes vus en I.2. supposent une moindre sensibilité de l'utilité au cours du vieillissement). La dimension Fin de vie correspond à de la prévoyance et à un horizon long. La dimension Entourage traduirait la largeur de l'horizon selon la terminologie d'Arrondel et al. (2003).

d) Spécificités de la VPF par rapport aux autres construits théoriques proches.

Pour comprendre l'intérêt de notre définition de la VPF, il convient de montrer en quoi elle se distingue des autres variables temporelles mobilisées en psychologie ou en marketing. Nous avons retenu deux variables issues de la psychologie : la valence de la Perspective Future et la considération des conséquences futures. Nous avons aussi retenu cinq variables

(ou dimensions de variables) issues des recherches en marketing : l'orientation future, la ténacité, la préférence pour un résultat rapide (Usinier et Valette-Florence, 1994 ; 2007), la dimension Futur Projets de l'échelle de Bergadaà (1991), l'élaboration des conséquences possibles (Nenkov et al., 2008).

d.1. : VPF des personnes âgées et VPF telle que définie en psychologie.

La VPF telle que nous l'avons défini se distingue de la VPF telle que conceptualisée en psychologie par l'intégration d'une catégorisation des buts futurs, catégorisation qui en fait un construit multidimensionnel lié à l'âge alors qu'elle avait été jusqu'alors étudiée soit comme une variable utilisée dans un contexte précis, soit comme un trait général (voir II.C.). Dans notre approche, la VPF nous paraît devoir avoir des dimensions différentes selon la catégorie d'âge à laquelle on s'intéresse (par exemple, pour des jeunes adultes nous pourrions distinguer des buts instrumentaux liés la carrière et au réseau social, des buts génératifs et des buts « récréatifs »).

d.2. : VPF et considération des conséquences futures.

La considération des conséquences futures (CFC, Strathman et al., 1994) est un trait supposé stable décrivant la tendance de l'individu à prendre en compte les conséquences distantes de ses actions (plutôt que les conséquences immédiates). Il s'agit d'une variable unidimensionnelle. Comme nous l'avons vu en II.C., ce construit paraît très proche de la valence de la PF même s'il met plus l'accent sur le processus cognitif (l'anticipation) plutôt que sur la motivation elle-même.

Outre le fait que la VPF porte elle aussi sur les motivations et non sur l'anticipation, les similitudes entre CFC et valence de la PF nous amènent à réitérer les mêmes distinctions entre VPF et CFC : la multi-dimensionnalité et le lien avec l'âge de la première ne se retrouvent pas chez la seconde.

Pour autant, il y a sans doute des liens entre CFC et VPF, il nous paraît notamment que la CFC est probablement un antécédent la dimension « fin de vie » de la VPF : le fait de penser aux conséquences distantes de ses actions devrait conduire à penser aux possibles problèmes rencontrés en fin de vie et à être motivé pour en éviter les conséquences.

d.3. :VPF et dimensions futures de l'échelle d'Usunier et Valette-Florence (1994 ; 2007).

L'échelle de styles temporels d'usunier et Valette-Florence comprend trois dimensions traitant du rapport à l'avenir : l'Orientation vers le Futur, la Préférence pour un résultat rapide et la ténacité.

L'orientation vers le futur caractérise le fait de penser et de s'intéresser à l'avenir. Nous pensons que dans l'optique du Méta Modèle théorique de la Motivation de Mowen (1999), il s'agit d'un trait stable en amont des dimensions de la VPF : le fait de penser à l'avenir précéderait la motivation à agir pour influencer le cours des événements. Il devrait donc être un antécédent de chacune des dimensions de la VPF.

La préférence pour un résultat rapide est une forme de délai de gratification (Mischel, 1981), dans la mesure où la valence de la PF est aussi théoriquement liée à ce construit, on doit s'attendre à une proximité entre les dimensions de la VPF et la préférence pour un résultat rapide. Néanmoins, ce lien devrait se limiter à la seule dimension acquisitive de la VPF puisque les autres dimensions n'impliquent pas directement de réalisation de tâche. En outre, l'importance d'un projet aux yeux d'un individu ne se reflète pas seulement au travers du temps d'attente nécessaire à son achèvement. La dimension acquisitive de la VPF nous paraît donc être un construit plus large que la préférence pour un résultat rapide.

Corrélée (négativement) à la préférence pour un résultat rapide, la ténacité, correspond au fait de vouloir continuer une activité jusqu'à son achèvement. Elle nous paraît décrire tant un état motivationnel (l'attachement à la réalisation d'un but) qu'un type de comportement relevant de la monochronie (fait de faire et d'envisager les actions les unes après les autres). Par son aspect motivationnel, elle a sans doute un lien avec la dimension acquisitive de la VPF, au même titre que la préférence pour un résultat rapide. En revanche, le fait que cette variable mesure aussi sur la tendance à ne pas interrompre une activité entamée, elle évalue de fait une tendance à la monochronie, ce qui assez distinct de l'importance accordée aux buts futurs. Enfin, la ténacité n'implique pas que l'individu se projette dans l'avenir : on peut être tenace en se focalisant sur des tâches dont la réalisation s'inscrit un horizon temporel très court. Nous pensons donc que la ténacité a assez peu à voir avec la VPF.

d.4. : VPF et dimension « Futur Projets» de l'échelle de Bergadaà (1991).

Cette dimension décrit l'attitude à l'égard de l'élaboration de projets et évalue une forme d'orientation des pensées vers le présent, dans le sens où un score élevé correspond au fait de vivre au jour le jour sans faire de plans pour le lendemain. De prime abord, cette variable ressemble à la dimension acquisitive de la VPF, dimension qui concerne la réalisation des projets de l'individu dans un horizon ouvert.

La dimension acquisitive de la VPF s'en distingue par le fait qu'elle n'intègre pas explicitement l'aspect planificateur qu'implique la dimension « Futur Projets ». Par contre, elle est plus axée sur la motivation à réaliser les projets envisagés, ce qui n'est pas explicité par la dimension Futur Projets de l'échelle de Bergadaà.

d.5. : VPF et élaboration des conséquences possibles (Nenkov et al., 2008).

L'élaboration des conséquences possibles est la prédisposition générale à penser aux conséquences possibles (des décisions prises). Elle se décompose en quatre dimensions :

- génération (mentale) des conséquences possibles,
- l'évaluation de l'importance et de la probabilité des conséquences (mentalement) générées,
- l'encodage des conséquences négatives,
- l'encodage des conséquences positives (le fait de penser à des choses positives et d'avoir une attitude positive envers l'avenir).

Nous avons vu en II.C. que la première dimension de cette variable avait un fort aspect motivationnel (les autres dimensions correspondent à des construits plus en amont tels que l'attitude à l'égard de l'avenir). Néanmoins, la VPF s'en démarque par son caractère plus purement motivationnel alors qu'au regard des items la mesurant, l'élaboration des conséquences possibles met clairement l'accent sur un effort cognitif. Cet effort cognitif vise une meilleure anticipation du futur dans le but de prendre de meilleures décisions.

Dans l'ensemble, la VPF se distingue des variables temporelles précédemment mises en avant en marketing par son caractère principalement motivationnel, par l'accent mis sur la nature du contenu de la Perspective Future et par son caractère contextuel : telle que définie, elle n'a de sens que pour des adultes en âge d'avoir des descendants dont l'avenir ne dépend pas directement de l'avenir de l'individu (cas des parents de jeunes enfants).

Les principales théories mobilisées ayant été présentées, la VPF définie et présentée, nous pouvons maintenant exposer en détail notre cadre conceptuel et les hypothèses qui en découlent.

III, Partie B : Le cadre conceptuel et les hypothèses.

Pour présenter notre cadre conceptuel et les hypothèses, nous commencerons par exposer le choix des variables retenues dans le cadre conceptuel (variables expliquées, déterminants non inclus dans le modèle, variables de contrôle, etc....) (sous-partie a), puis nous exposerons les trois modèles qui forment notre cadre conceptuel :

- Le modèle « amont » : les déterminants de la VPF (sous-partie b).
- Le modèle des choix de placements : l'explication des préférences en matière de placements et de la composition du portefeuille de placements (sous-partie c).
- Le modèle budgétaire : l'explication de préférences conduisant à des sorties de capitaux du patrimoine (sous-partie d).

Enfin, nous présenterons les effets supposés des variables de contrôle et les liens qui sont omis dans les modèles du fait de la nécessaire simplification inhérente à toute modélisation (sous-partie e).

Pour chacun des trois modèles, nous distinguerons des hypothèses principales directement liées au cadre théorique de référence (hypothèses mettant en avant l'effet du rapport à l'avenir) et des hypothèses complémentaires. Les trois modèles s'emboîtent parfaitement, ce qui nous conduira à présenter un modèle « intégré » les rassemblant tous trois.

a) Le choix des variables retenues dans le cadre conceptuel.

Notre modélisation vise à expliquer les choix financiers en montrant l'apport spécifique du rapport à l'avenir. Elle prend aussi en compte d'autres variables dont la présence est nécessaire à la compréhension des phénomènes étudiés. Nous avons donc trois catégories de variables :

- les variables dépendantes correspondant aux choix financiers.
- Les variables décrivant le rapport à l'avenir.
- Les variables socio-démographiques et les variables de contrôle.

a.1. : Les variables dépendantes correspondant aux choix financiers.

Nous avons vu dans le premier chapitre que les choix patrimoniaux correspondaient à deux niveaux de choix et qu'ils avaient une pluralité de déterminants. A la fin de ce même premier chapitre, nous avons décidé de n'expliquer que les seuls choix financiers (ce qui excluait notamment les décisions immobilières). Nous explicitons alors les variables évaluant ces choix. Concrètement, il nous faut d'une part des indicateurs de l'arbitrage entre consommation, épargne et transmission et d'autre part, des indicateurs de la structure de l'épargne.

Pour l'arbitrage entre consommation et épargne, nous avons choisi l'attitude à l'égard du recours au crédit à la consommation. Cette attitude traduit une préférence pour la consommation au détriment de la préservation ou de l'accumulation de l'épargne. Par ailleurs, le développement récent du crédit aux personnes âgées suscite un intérêt de la part des banques (cf. I.A. et Les échos, 2007), ce qui met en exergue l'intérêt managérial de la compréhension de l'attitude à l'égard du crédit.

En complément, nous avons retenu le fait d'envisager le renouvellement d'au moins une automobile. La planification d'un renouvellement d'automobile pouvant refléter un désir de consommer plutôt qu'une volonté de maintenir une épargne de précaution le plus longtemps possible.

Pour l'arbitrage entre épargne et transmission, il ne paraissait pas pertinent d'évaluer une attitude à l'égard de la transmission en général. La transmission étant souvent faite du résidu de l'épargne de précaution (conclusion 2. de I.D.¹²⁰), la question d'une attitude à son égard se pose rarement : en général, les gens essaient de transmettre le maximum une fois leurs propres besoins assurés, les cas des legs extra-familiaux étant marginaux (conclusion 2 de I.B.¹²¹) et les cas d'individus faisant exprès de ne rien laisser demeurent rares. En

¹²⁰ Rappel de la conclusion : *Il est très difficile de distinguer une épargne constituée à des fins de précaution d'une épargne destinée à être transmise.*

¹²¹ Rappel de la conclusion : *L'Altruisme familial est plus important que l'altruisme extra-familial.* (Conclusion appuyée par la théorie et par les statistiques connues).

revanche, les donations relèvent d'un choix plus difficile puisqu'il s'agit d'arbitrer entre les besoins actuels de ses proches et de possibles besoins futurs de l'individu. Nous avons donc choisi d'intégrer à notre modèle l'attitude à l'égard des donations.

S'agissant des variables traitant des choix relatifs à la structure de l'épargne, les actifs financiers n'étant généralement pas explicitement destinés à la réalisation d'un type particulier d'objectifs, nous avons supposé des effets indirects au travers de deux arbitrages caractéristiques des choix financiers (conclusion 2 de I.F. que nous reprenons intégralement ici) :

- l'arbitrage entre sécurité et rendement,
- et l'arbitrage entre disponibilité et rendement.

Le recours à de telles variables d'arbitrage permet aussi de limiter l'effet de génération (i.e. l'effet propre à la période historique pendant laquelle a vécu l'individu), lequel semble jouer un rôle important en matière de structure des placements détenus du fait de l'inertie de cette dernière (Ameriks et Zeldes, 2005 ; Dauriol, 2005) : L'effet de génération joue directement sur la structure des placements détenus car cette dernière est liée aux influences reçues à différentes périodes selon la date d'acquisition des placements. En revanche, les préférences actuelles mesurées par les arbitrages devraient être moins dépendants de cet effet puisque, quel que soit leur âge, les épargnants sont exposés au mêmes discours normatifs des médias et des banquiers ou des proches. En outre, il s'agit de variables attitudinales, à priori moins dépendantes du contexte historique (par exemple, l'aversion au risque qui caractérise un individu nous paraît moins dépendante du contexte historique que le risque perçu d'un actif).

Nous retenons aussi une variable comportementale, la composition de l'épargne (en parts de l'épargne totale prise par les différentes catégories d'actifs financiers). Une variable correspondant à des montants absolus n'a pas été retenue car elle posait trop de problème au regard de la sensibilité des questions d'argent (Mossuz-Lavau, 2008).

a.2. Les variables décrivant le rapport à l'avenir.

Nous avons vu en II.1. le grand nombre de variables appréhendant le rapport à l'avenir, parmi elles nous avons centré notre cadre conceptuel sur la VPF et sur les autres variables qui

paraissent dépendre du vieillissement ou jouer un rôle dans l'articulation entre représentation de l'avenir et comportement. Aussi, outre, les trois dimensions de la VPF, nous avons retenu l'horizon temporel dans lequel l'individu perçoit le restant de sa vie et l'anxiété face à la mort, deux variables susceptibles de varier avec l'âge (conclusions 1 et 6 de II.B.¹²²) et d'avoir des effets sur les motivations des personnes âgées (conclusion 2 de II.B.¹²³ pour l'horizon temporel et suggestion du modèle de Guiot et Urien de 2001 pour l'anxiété face à la mort).

Pour évaluer l'attitude à l'égard de l'avenir, nous avons retenu l'anxiété face à l'avenir, variable dont le rôle sur les choix patrimoniaux a été suggéré par Guiot et Urien (2001). A titre exploratoire, nous avons regardé les effets de la tendance d'âge subjectif comme indicateur du vieillissement subjectif (Guiot, 2006), en complément de l'âge chronologique (voir les limites et les voies de recherche futures en Conclusion générale).

Enfin, nous avons intégré à notre cadre le fatalisme, puisqu'il semble expliquer le passage de la représentation de l'avenir au comportement (conclusion 3 de II.C. : *Le passage d'une représentation de l'avenir à une motivation à réaliser un but implique de croire en sa capacité d'influencer le cours des événements.*).

L VPF apparaissant en aval des autres variables temporelles retenues, nous l'avons modélisé comme un ensemble de trois variables intermédiaires entre des variables temporelles et des déterminants socio-démographiques d'un côté, et des attitudes quant à choix de consommation/épargne de l'autre. Toute démarche de modélisation procédant de la simplification, nous avons délibérément ignoré les possibles effets directs entre les variables en amont de la VPF et les variables financières en aval. Néanmoins nous aurons l'occasion de discuter de ces choix de modélisation dans la partie C du chapitre V.

En revanche, nous n'avons pas jugé nécessaire d'inclure une variable évaluant un aspect « cognitif » de la PF telle que l'instrumentalité de la PF ou la génération des conséquences possibles. Ces construits permettent de juger de la rationalité de l'individu au regard de son rapport à l'avenir (ordonnancement logique des buts, cohérence des buts avec la situation actuelle, planification). Or de telles variables paraissent devoir jouer un rôle limité en matière

¹²² Rappel : conclusion 1 de II.B. : *Plus l'individu avance en âge plus il tend à percevoir son horizon temporel comme fermé.* Conclusion 6 de II.B. : *Avec l'avancée en âge, les mécanismes de défenses face à l'idée de la mort se développent conduisant à une réduction de l'anxiété face à la mort.*

¹²³ Rappel : conclusion 2 de II.B. : *Plus un individu perçoit son horizon temporel comme limité, plus il va tendre à privilégier les buts génératifs et les buts liés à une régulation affective au détriment des buts instrumentaux.*

de choix financiers en fin de cycle de vie : s'il est probable qu'une représentation structurée de l'avenir influence le taux d'épargne, cela paraît surtout pertinent pour des projets en début ou en milieu de cycle de vie : achat immobilier, constitution d'un pécule pour la retraite ou le financement des études des enfants. Dans ces cas, l'existence d'un *plan* prévoyant le financement des objectifs est utile. En fin de cycle, le principal motif d'accroissement ou de maintien du capital concerne des dépenses continues et dont le montant est incertain : niveau de vie, dépenses de santé, paiement de services liés à la perte d'autonomie, aides à des tiers. Nous avons donc jugé que l'introduction d'une variable « cognitive » ne compensait pas la perte engendrée de parcimonie du modèle. Par contre un aspect de la rationalité économique des épargnants est bien pris en compte au travers de l'expertise, une de nos variables de contrôle.

Une autre variable temporelle explicative des comportements n'a pas été retenue : l'efficacité de soi (ou sentiment d'efficacité personnel). Si cette variable introduite par Bandura (1976) semble jouer un rôle dans les effets de la Perspective Future, elle ne peut être utilisée que par rapport à un domaine particulier. Or dans le cas des choix financiers la définition de l'objet où l'individu est efficace paraît difficile¹²⁴. En outre lorsqu'on la considère à un niveau général, elle est très proche du lieu de contrôle interne (Mowen, 1999), or nous avons déjà inclus le fatalisme dans notre modèle, variable elle aussi très proche du lieu de contrôle.

a.3. : Les variables socio-démographiques et les variables de contrôle.

Nous avons inclus d'une part des antécédents présumés de la VDF et de l'autre des variables jouant directement un rôle sur les choix financiers.

Parmi les premières, nous avons inclus des variables socio-démographiques :

- l'âge (chronologique) : c'est l'indicateur du vieillissement le plus commun.
- Le statut de retraité(e) : il s'agit d'un statut susceptible de modifier le rapport à l'avenir à la fois parce qu'en modifiant le quotidien de l'individu il devrait influencer sur ses

¹²⁴ Cela supposerait que les individus formulent explicitement des objectifs financiers à atteindre et qu'ils s'attribuent la performance qui en découle, deux choses qui nous paraissent peu réalistes même pour un expert car le résultat d'un placement dépend d'abord de facteurs économiques non contrôlés par l'individu.

préoccupations et parce que la retraite en tant qu'événement futur certain pourrait structurer l'horizon temporel des actifs.

- Le sexe : nous avons vu qu'il paraissant jouer sur la générativité et donc sur la nature des buts futurs privilégiés (conclusion 4 de I.B. : *Les femmes seraient plus altruistes à l'égard de leurs descendants que ne le sont les hommes.*).
- Le statut de grand-parent : Nous avons vu en I.2. que le fait d'être grand-parent modifiait le rapport à la famille, il devrait donc jouer sur la nature des préoccupations au regard de l'avenir (conclusion 3 de I.C. : *Le fait de devenir grand-parent favorise l'importance perçue de l'appartenance à la famille.*).
- Le niveau d'éducation : Bouffard et al. (1989) indique une convergence de la littérature pour conclure à un rôle de cette variable sur le développement de l'attention portée à l'égard de l'avenir.

D'autre part, pour expliquer les choix financiers, nous avons d'une part retenu l'expertise en placements financiers et d'autre part des variables économiques.

L'expertise en placements, outre le fait qu'elle réduit le rôle des influences sociales (conclusion 3 de I.E.¹²⁵) modifie sans doute la perception qu'ont les individus des caractéristiques des placements et devrait faciliter une meilleure adéquation entre les objectifs patrimoniaux de l'individu et les choix effectivement réalisés. Dans la mesure où nous avons distingué les préférences des choix effectivement réalisés et où la littérature suggère des comportements différents selon le niveau de connaissance de l'épargnant (cf. II. E.) il paraissait nécessaire de la prendre en compte en tant que variable de contrôle.

Les variables économiques ont été les plus étudiées pour comprendre les choix d'épargne, nous avons retenu comme variables de contrôle : le revenu, le revenu du conjoint, la possession de la résidence principale et le fait d'avoir à rembourser un emprunt immobilier (conclusion 3 de I.D. : *Le niveau d'épargne dépend de variables propres à l'individu : âge, revenu, patrimoine existant.*).

Par contre, la profession ou l'ancienne profession n'ont pas été prises en compte : elles auraient notamment permis de distinguer les salariés des non salariés, a priori plus averses au

¹²⁵ Rappel de la conclusion : *L'expertise perçue pourrait jouer un rôle important dans la détermination des influences reçues et émises en matière de choix patrimoniaux.*

risque en matière d'épargne car devant compenser un risque professionnel. Mais leur faible part dans la population active (près de 10 % selon Evain et Amar en 2006) et la diminution du risque sur le revenu induit par la retraite a rendu cette différence peu intéressante au regard de l'effort méthodologique qu'elle aurait suscité.

De même, nous n'avons pas pris en compte trois variables qui d'après la littérature peuvent jouer un rôle significatif dans l'explication du rapport à l'avenir et dans celles des choix patrimoniaux :

- le risque perçu des placements,
- les influences inter individuelles,
- la culture et l'effet de cohorte qui est associé.

Nous exposons ci-dessous les raisons de notre choix pour chaque type de variable :

- Le risque perçu : Différents auteurs ont montré l'intérêt du risque perçu en finance et en comportement du consommateur (Graham et al., 2002 ; Schiffman, 1972 ; Volle, 1995). Pour certains, elle est plus importante qu'une supposée aversion au risque pour expliquer les préférences en matière de risque financier (Weber et al., 1999 ; 2002). Mais elle paraît difficile à évaluer dans le cas des placements car elle suppose que l'individu a un minimum de connaissances des produits offerts, des produits détenus et d'autonomie décisionnelle, ce qui n'est probablement pas le cas pour une majorité d'épargnants (Harrison, 2002).

- Les influences interpersonnelles : Notre question de recherche met l'accent sur l'effet d'une variable psychologique individuelle : « le rapport à l'avenir » ; or si la littérature suppose bien des effets de cette variable sur les décisions patrimoniales (I.E.), elle indique bien peu d'éléments sur ses liens avec le rapport à l'avenir et indique que les influences interpersonnelles dans le cas des personnes âgées (conclusion 4 de I.E.¹²⁶). Compte tenu de la complexité de la variable et de son interaction a priori limitée avec le rapport à l'avenir, nous l'excluons de notre recherche.

¹²⁶ Rappel de la conclusion 4 de I.E. : *Avec l'âge, les individus semblent moins sensibles aux influences interpersonnelles.*

- Les valeurs culturelles et l'effet de cohorte : Nous avons vu (I.D.¹²⁷ et introduction de II.2.) que la culture et la cohorte pouvaient déterminer le rapport à l'avenir des individus et leurs choix financier (notamment au travers du rapport à l'argent). Pour s'assurer de la prise en compte de telles variables, il faudrait mener une recherche longitudinale dans plusieurs pays. Mais une étude internationale supposerait outre l'importance des moyens à mettre en œuvre, un délicat travail de mise en équivalence des variables relatives aux choix patrimoniaux ; en effet, comme nous l'avons déjà signalé, les règles fiscales contribuent en grande partie à définir les catégories de produits, or elles diffèrent selon les pays. Notre recherche se limite à un cadre français et n'implique pas de recherche longitudinale. A l'effet d'une limitation spatiale se rajoute alors l'effet d'une limitation temporelle : Selon Attias-Donfut (1988), il est assez difficile en sciences sociales de distinguer l'effet de cohorte de l'effet de l'âge car « dans le processus temporel, âge et génération sont très intimement interpénétrés et la période est ce qui nourrit les uns et les autres. », or dans la mesure où nous avons privilégié les théories insistant sur l'effet de l'âge, à moins de mener une étude longitudinale sur plusieurs décennies, ils nous paraît difficile de faire apparaître un effet de cohorte distinct de celui de l'âge.

Le choix des variables ayant été expliqué, nous allons maintenant voir les hypothèses que nous avançons. Nous les présenterons dans trois modèles qui peuvent s'emboîter. Pour faciliter la lisibilité des modèles, nous avons évité de considérer simultanément des effets directs et des effets indirects de certaines variables. De même, pour ne pas alourdir le modèle d'hypothèses proches ou d'hypothèses déjà étudiées dans d'autres recherches, nous avons volontairement mis de côté certains liens probables entre variables pour limiter la complexité du modèle.

Remarque sur l'intitulé des hypothèses : la seconde lettre renvoie au modèle de l'hypothèse (A : Amont, P : choix de Placements, B : Budgétaire). Après un tiret, la troisième lettre indique s'il s'agit d'une hypothèse principale (P) ou d'une hypothèse complémentaire (C).

¹²⁷ On pensera notamment à la conclusion 4 de I.D. : *Le niveau d'épargne dépend de variables liés au milieu dans lequel a grandi et vit l'individu : niveau de dépenses du milieu social de référence et des normes culturelles prédominantes.*

b) Le modèle Amont : l'explication de la VPF.

Nous cherchons ici à voir les effets des variables socio-démographiques et des variables décrivant le rapport à l'avenir sur la VPF.

- L'hypothèse de l'effet de l'âge sur l'horizon temporel et l'hypothèse de l'effet de l'horizon temporel sur la VPF :

Nous avons vu que différentes théories montraient un effet de l'âge sur les buts auxquels les individus donnaient de l'importance. Les effets démontrés concernent notamment l'émergence des buts préventifs et des buts familiaux (nous avons résumés ces points dans la conclusion 2 de II.C¹²⁸). L'une de ces théories, la théorie de la sélectivité socio-émotionnelle (Carstensen, 1991) explique que le mécanisme d'influence passe par la profondeur de l'horizon temporel (qui est dit « ouvert » ou « fermé ») dans lequel l'individu envisage son action. C'est la proximité perçue de la mort qui encourage l'individu à orienter ses buts vers des objectifs procurant un réconfort à court-terme plutôt que des objectifs ne permettant qu'une satisfaction indirecte après la réalisation d'autres buts. Or, le raccourcissement de l'horizon temporel avec l'âge (conclusion 1 de II.B.¹²⁹) est une expression du vieillissement subjectif qui lui-même influence le mécanisme d'ajustement des buts par sélection, optimisation et compensation (Guiot, 2006). Nous supposons alors que d'une part, la profondeur de l'horizon temporel a un rôle d'intermédiaire entre la diminution avec l'âge de la composante acquisitive de la VPF et la hausse de la composante Entourage de la VPF, et que d'autre part, elle a un rôle d'intermédiaire de l'effet positif de l'âge sur la composante « fin de vie » de la VPF, composante que nous lions aux objectifs préventifs. Ce dernier point traduit le modèle SOC (Freund, 2006 ; Ebner et al., 2006) selon lequel les objectifs préventifs deviennent prioritaires avec l'âge.

HA-P1 : Plus un individu est âgé, plus l'horizon temporel considéré est fermé.

¹²⁸ Rappel de la conclusion 2 de IIC.C. : La nature des buts conduisant l'individu à se projeter dans l'avenir varie avec l'âge : développement des buts génératifs et préventifs, recul des buts tournés vers un gain.

¹²⁹ Rappel de la conclusion 1 de II.B. : *Plus l'individu avance en âge plus il tend à percevoir son horizon temporel comme fermé.*

HA-P2a : Plus l'horizon temporel est ouvert, plus la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-P2b : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée.

HA-P2c : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante Entourage de la VPF est élevée.

- L'hypothèse de l'effet de l'anxiété face à la mort sur la VPF :

Comme nous l'avons vu (conclusion 3 de II.C.¹³⁰) en évoquant les Théorie de la Gestion de la Terreur (TMT de Greenberg et al., 1986), et les travaux de Castano et al. (2002) sur la saillance de la mort, la peur de la mort conduit les individus à rechercher une forme d'immortalité au travers de la dilution de leur identité dans un groupe qui leur survivra (Urien, 2005). Partant de théories proches de la TMT, Guiot et Urien (2001) en déduisent que l'anxiété face à la mort pourrait influencer la motivation à transmettre le patrimoine (entendu au sens économique), ce dernier pouvant jouer le rôle d'extension de soi survivant à l'individu suivant l'hypothèse émise par Belk (1988) quant au rôle des possessions. L'anxiété face à la mort devrait alors être plus faible lorsque les sentiments d'inclusion de l'individu envers sa famille sont élevés (ici la causalité ne va pas de l'anxiété vers la VPF, mais de la VPF vers l'anxiété face à la mort). Par ailleurs, l'anxiété face à la mort devrait motiver l'individu à se préoccuper de sa fin de vie car parmi les sources de l'anxiété face à la mort on trouve la peur de la souffrance physique et celle de la déchéance du corps (Fry, 1990). La peur de mourir devrait donc conduire l'individu à se préoccuper de ses conditions de vie en fin de vie.

HA-P3a : Plus un individu est anxieux face à la mort, plus la composante Fin de Vie de la VPF est élevée.

¹³⁰ Rappel de la conclusion 3 de II.C. : *L'inclusion de soi dans un groupe plus large (et plus durable) tel que la famille aide l'individu à réduire son anxiété face à la mort.*

HA-P3b : Plus un individu est anxieux face à la mort, moins la composante Entourage de la VPF est élevée.

- L'hypothèse de l'effet de l'anxiété face à l'avenir sur la VPF :

Différents auteurs (Regeth, 1996; Rappoport, 1991 ; Schroeder et al., 2001 ; Tonn et al., 2006) montrent qu'une attitude négative à l'égard de l'avenir est liée à une faible orientation vers le futur, les individus adoptant une stratégie d'évitement des pensées liées à l'avenir pour se protéger de leur anxiété (Zaleski, 2005). Pour autant, suivant Markus et Ruvolo (1989), une perception négative de l'avenir peut avoir un effet motivationnel si l'individu croit pouvoir y échapper par son action (ce qui devrait correspondre au lieu de contrôle). On retrouve là une des conclusions de Gallopel-Morvan (2006) sur l'effet des messages publicitaires utilisant la peur. Dans les cas des personnes âgées, la perception d'une menace de perte peut d'ailleurs susciter une motivation préventive (Freund, 2006). On peut donc penser que si l'anxiété face à l'avenir rend la réalisation de nouveaux objectifs¹³¹ moins attractive, elle a un effet plus ambigu sur les motivations préventives car elle peut traduire la conscience d'une nécessité de réagir face à une menace. Aussi, nous avançons une hypothèse de relation négative entre l'anxiété face à l'avenir et la composante acquisitive de la VPF. En revanche, nous supposons une relation curvilinéaire d'abord croissante puis décroissante entre l'anxiété face à l'avenir et la composante « Fin de vie » de la VPF.

HA-P4a : Plus l'anxiété face à l'avenir est élevée moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-P4b : La composante « Fin de vie » de la VPF est maximale lorsque l'anxiété face à l'avenir est à un niveau intermédiaire.

- L'hypothèse de la moindre motivation des fatalistes à l'égard des buts futurs:

Le fatalisme représente pour nous la croyance que les événements sont prédéterminés et que l'action humaine ne peut les changer¹³². Il est à rapprocher en philosophie à l'adhésion au

¹³¹ Nous nous rapprochons là de l'idée d'Urien (1998) d'un lien entre anxiété face à l'avenir et comportement exploratoire du consommateur.

¹³² <http://wordnet.princeton.edu/perl/webwn?s=fatalism>

fatalisme théologique (Stanford Encyclopedia of Philosophy¹³³). On peut le rapprocher du Lieu de Contrôle (Rotter, 1966), variable qui indique si l'individu pense que son avenir est déterminé par lui-même ou non. C'est une des variables les plus souvent citées parmi les construits corrélés à l'orientation future, notamment par son rôle de catalyseur du comportement (Shell et Husman, 2001). Le fatalisme se retrouve quant à lui chez Bergadaà (1991) dans la dimension « *destiny* » de son échelle temporelle, et il semble avoir les mêmes effets que ceux du lieu du contrôle (conclusion 3 de II.C : *Le passage d'une représentation de l'avenir à une motivation à réaliser un but implique de croire en sa capacité d'influencer le cours des événements.*).

Dans les deux cas, plus l'individu croit en l'influence de son action sur les événements qui se produisent au cours de sa vie, plus il sera déterminé à agir pour réaliser ses buts. Aussi, nous pouvons supposer que plus un individu est fataliste, moins il se souciera de ce qui pourrait arriver et par conséquent de ses possibles réactions. Dès lors, il se préoccupera peu de prévenir le déclin et les difficultés liés à la fin de vie. De même, plus il est fataliste moins il devrait être conduit à accorder de l'importance à la réalisation de buts futurs. En revanche, on peut penser que le fatalisme n'affecte pas l'importance accordée aux buts familiaux car leur réalisation dépend d'abord de l'action des membres de la famille et non celle de l'individu. Aussi, même si l'individu ne croit pas pouvoir affecter le cours des événements par son action, il peut estimer que l'action de ses proches conserve un pouvoir d'action. Il y aurait alors deux effets opposés, l'un lié au caractère général du fatalisme (qui ne vaut pas que pour soi), l'autre à un possible effet de substitution (on pense d'abord à soi lorsqu'on estime être fataliste, et on pourrait dans le cas des personnes âgées, penser qu'il n'en est pas de même pour les personnes plus jeunes). Dans le doute sur l'effet total, l'hypothèse portant sur l'effet du fatalisme n'est pas formulée concernant la dimension Entourage de la VPF.

HA-P5a : Plus l'individu est fataliste, moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-P5b : Plus l'individu est fataliste, moins la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée.

Les hypothèses HPA-1 à HPA-5 forment l'ensemble des hypothèses principales, celles ayant directement trait au vieillissement et au rapport à l'avenir. Voyons maintenant les

¹³³ <http://plato.stanford.edu/entries/fatalism>

hypothèses complémentaires du modèle Amont, portant sur les antécédents socio-démographiques de la VPF :

- L'hypothèse de l'effet du sexe sur VPF-E :

Dans la section 2 du premier chapitre, nous avons vu que les femmes âgées ont plus de relations avec les autres membres de la famille que les hommes (Attias-Donfut et al., 2002). Elles semblent notamment s'occuper plus que les hommes de leurs parents (Arrondel et Masson, 2001 ; Jellal et Wolff, 2002) et les grand-mères consacrent plus de temps et de ressources à leurs petits-enfants que les grands-pères (Laham et al., 2005). Ces différences peuvent être expliquées de différentes façons :

- Concernant l'aide apportée aux personnes âgées, par une transmission de valeurs, elle-même liée à un effet de démonstration (Cox et Stark, 1996) : les femmes vont plus aider leurs parents parce que compte tenu de leur plus grande espérance de vie (et donc de l'aide qu'elles seraient elles-mêmes susceptibles de recevoir), il serait plus important pour elles que les valeurs d'entraide familiale soient transmises, ce qui impliquerait qu'elles donnent l'exemple.

- Concernant l'aide apportée aux descendants, l'approche issue de la psychologie évolutionniste fournit deux explications : une suppose que la différence est liée à l'incertitude (relative) quant au lien génétique entre l'individu et ses descendants dans le cas des hommes (Buss, 1999). L'autre explication provient de la différence de capacités de procréation entre hommes et femmes, les hommes devant arbitrer entre le soin apporté à leurs enfants actuels et les efforts pour avoir d'autres enfants (Trivers, 1972), ce qui n'est plus le cas des femmes du fait de la ménopause (Hawkes et Blurton Jones, 2005).

Dans les deux cas, cela devrait aboutir à ce que les femmes accordent plus d'importance que les hommes aux buts des membres de leur famille et donc avoir une composante Entourage de la VPF plus élevée :

HA-C1 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les femmes que chez les hommes.

- L'hypothèse de motivation des grands-parents à l'égard des buts futurs de leur entourage :

Selon Attias-Donfut et al. (2002) le passage au statut de grand-parent (tout comme la perte de ses parents) accroît le sentiment de l'individu d'appartenir à une lignée et encourage l'investissement dans la famille. Cet effet génératif paraît être confirmé par le lien entre l'âge du plus grand des petits-enfants et l'âge cognitif (Sudbury et Simcock, 2007), la grand-parenté installant l'individu dans un rôle social marqué par un nouveau dévouement familial (après une phase de distanciation avec des enfants devenus des adultes indépendants). Dans une optique évolutionniste, la longévité de l'espérance de vie des femmes est d'ailleurs expliquée par l'aide que peuvent apporter les grands-mères à leurs enfants pour élever leurs petits-enfants (Hawkes, 2003). Cette explication est cependant critiquée tant sur la méthodologie des résultats l'appuyant que sur l'interprétation qui en a été faite (Marlowe, 2000 ; Paccei, 2001). Aussi, sans trancher le débat sur éventuelle spécificité féminine liée à la grand-parenté, nous proposons de voir si, quel que soit le sexe, le fait d'être grand-parent accroît l'importance accordée aux buts des proches.

HA-C2 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les grands-parents que chez les individus n'ayant pas de petits-enfants.

- L'hypothèse de différences entre actifs et retraités concernant la VPF.

La retraite, statut identifiant clairement les individus, constitue en soi une transition marquant la perspective temporelle des individus tant par anticipation (Marbot, 2001) que par les adaptations auxquelles les individus doivent faire face (Tamaro-Hans, 2005). Même si elle ne semble pas modifier sensiblement l'importance générale accordée à l'avenir (Lapierre, 1987), le passage à la retraite constitue également un évènement marquant du vieillissement social (Guillemard, 1972), la retraite se caractérisant notamment par un redéploiement des relations sociales en faveur de la famille (Gierveld et Dykstra, 1993). On peut alors supposer d'une part que la retraite va se traduire par l'abandon des préoccupations liées à la vie professionnelle au profit de la famille et d'autre part que tant que l'individu n'a pas passé ce cap, il pourrait être « protégé » des pensées liées à la fin de vie car la retraite constituerait un évènement prioritaire à anticiper.

HA-C3a : La composante « Fin de vie » de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.

HA-C3b : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.

- L'hypothèse d'une élévation de la VPF par le niveau d'études :

Même si le sens de la relation entre niveau d'études et orientation future est difficile à déterminer et si le mécanisme exact est discuté¹³⁴ (Bouffard et al., 1989) différentes recherches (par exemple: Bouffard, 1988; Goldman, 1996 ; Ameriks et al., 2003) ont montré que le nombre d'années d'étude était lié à l'importance accordée à l'avenir y compris concernant les tiers familiaux. Il semblerait en fait que les personnes qui accordent de l'importance à leurs buts futurs manifestent dès le plus jeune âge un souci de réussite scolaire qui se reflète dans leur niveau d'études (Fink, 2005). Sous réserve que ce trait se maintienne avec l'âge (ce que soutient Fink), nous supposons que l'importance accordée à l'avenir se manifeste au travers de la VPF et que par conséquent :

HA-C4a : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante acquisitive de a VPF est élevée.

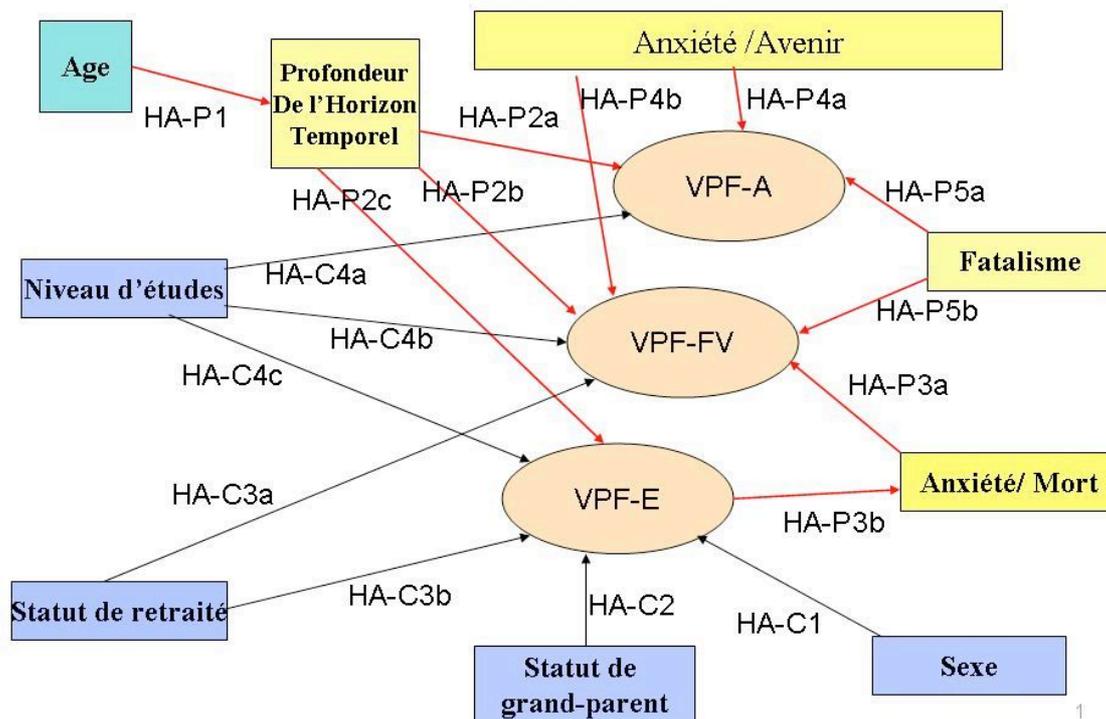
HA-C4b : Plus le niveau des années d'études est élevé plus la valeur prise par la composante « Fin de Vie» de la VPF est élevée.

HA-C4c : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante Entourage de la VPF est élevée.

Nous résumons le modèle Amont par le schéma suivant :

¹³⁴ Les questions sont notamment relatives à l'effet de l'enseignement et au rôle du niveau économique qui pourrait intermédiaire l'effet de la scolarité.

Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : le Modèle Amont.



c) Modèle des choix de placements.

Ce modèle se compose de trois hypothèses principales : l'hypothèse d'effet de la VPF sur l'arbitrage liquidité / rendement ; l'hypothèse de l'effet de la VPF sur l'arbitrage sécurité / rendement et l'hypothèse de l'effet des arbitrages sur la structure du portefeuille de placements.

c.1. : L'arbitrage liquidité/ rendement.

Les banques présentent généralement les produits à fort rendement et à risque élevé comme étant destinés à des individus ayant un horizon temporel long (I.1.). L'extension de la PF étant liée à la valence (Lens, 1993), on peut concevoir qu'un individu qui accorde de l'importance à ses projets futurs accepterait d'attendre plusieurs années pour que son épargne ait un rendement plus élevé (puisque nombre de ses projets étant prévus dans un avenir assez distant ne nécessitent pas un financement immédiat). On peut aussi supposer que l'importance accordée aux buts des proches permet à l'individu de prolonger son horizon de placement en

considérant que ses placements ont vocation à être transmis. On retrouverait là un résultat vu en II.E. sur les entreprises familiales : elles combinent long-termisme et aversion au risque. Aussi, dans ce cas, la dimension Entourage de la VPF conduirait à privilégier le rendement sur la disponibilité.

HP-P1a : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.

HP-P1b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.

A l'inverse, un individu se souciant des problèmes qui pourraient lui arriver, devrait rechercher à pouvoir à tout moment disposer des moyens pour y faire face, y compris les moyens financiers :

HP-P1c : Plus la dimension Fin de vie de la VF est élevée, plus l'épargnant privilégie la disponibilité au détriment du rendement.

c.2 : L'arbitrage rendement / sécurité.

Nous rapprochons les dimensions Entourage et « Fin de vie » d'un arbitrage en faveur de la sécurité, la dimension acquisitive, d'un arbitrage en faveur du rendement. La dimension « Fin de vie », associée à des buts préventifs, devrait inciter l'individu à éviter la prise de risque, or dans une logique de prévention, on devrait s'attendre à un accent mis sur la sécurité de la valeur du placement. L'effet de la dimension familiale serait lui dû à la focalisation sur une conception interdépendante du soi. En effet, selon Hamilton et Biehal (2005), une telle conception de soi rend les buts préventifs prioritaires, on pourrait rajouter que la gestion du bon père de famille est sans doute considérée comme étant celle de l'épargnant qui évite de prendre des risques ayant des conséquences sur ses proches de par la responsabilité qu'il ressent leur à égard. En revanche, la personne tournée vers des buts acquisitifs devrait être plus sensible aux gains permis par le risque pris, conformément à la théorie de la comptabilité mentale (Thaler, 1985). Par ailleurs, l'extension temporelle de la PF supposée plus grande lorsque la valence est élevée (Lens, 1993) devrait aider les personnes chez qui la composante acquisitive est élevée à pouvoir prendre plus de risques financiers dans la mesure où ils

seraient plus enclins à attendre un retournement des cours des placements en cas de perte. Enfin, la dimension acquisitive de la VPF mettant l'accent sur les gains, elle devrait correspondre à une vision plus positive de l'avenir, or la littérature indique que *lorsqu'un individu se focalise sur les aspects positifs de l'avenir, il tend à détenir plus d'actifs risqués* (conclusion 3 de II.E.). L'arbitrage liquidité / rendement rejoint alors l'arbitrage sécurité / rendement, les deux préférences devraient être corrélées puisque l'arbitrage en faveur de la disponibilité devrait conduire à une moindre prise de risque (on retrouve la conclusion 4 de II.F¹³⁵ ; pour autant expliquer un arbitrage par l'autre ne présente pas d'intérêt en terme de capacité explicative et prédictive d'un modèle).

HP-P2a : Plus la dimension Fin de vie de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.

HP-P2b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.

HP-P2c : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la sécurité.

c.3. : Les variables expliquées par la VPF au travers des arbitrages entre rendement/sécurité et disponibilité.

Les comportements d'épargne et de placement peuvent se refléter dans des intentions de placement précises ou des préférences déclarées entre différentes options de placement.

Le passage des préférences d'attributs et des objectifs patrimoniaux à des comportements d'épargne et de placement devrait correspondre à une cohérence par rapport aux caractéristiques réelles des produits (mais avec des interactions avec d'autres variables : expertise, influences au sein du couple, effets de périodes).

¹³⁵ Rappel de la conclusion 4 de II.F. : *Les placements financiers sont caractérisés par deux arbitrages proches : rendement/sécurité et rendement/liquidité (La préférence pour les placements liquides étant parfois considérés comme une forme d'aversion au risque).*

Plutôt que d'évaluer des intentions de transactions nous avons préféré évaluer la structure déclarée de l'épargne. Nous nous sommes alors appuyé sur les grandes catégories perçues par les professionnels lors des entretiens que nous avons réalisés (I. 1.) :

- assurance-vie (contrats en euros, sans risque¹³⁶) : placement très peu risqué (seul le montant du gain peut éventuellement varier selon l'évolution des taux d'intérêt) mais dont le retrait a un coût (perte d'une partie du rendement avant 8 ans, plus coût d'opportunité lié aux frais d'achat en cas d'un éventuel réinvestissement).
- actions et fonds investis en actions (y compris dans un PEA) ou dans tout placement à risque dans le rendement n'est pas connu à l'avance : placements risqués dont la vente a un coût (lié à la fiscalité et aux frais de vente).
- livrets d'épargne (dont Livret A et livret bancaires) : placements toujours disponible sans frais et sans risques.

Nous associons alors les livrets à de l'épargne sans risque disponible, l'assurance-vie en euros à de l'épargne difficilement disponible et sans risque, les actions et fonds investis en actions à de l'épargne risquée et peu disponible. En supposant une recherche d'adéquation entre les préférences des individus et la structure de leurs placements financiers, on déduit les hypothèses sur les parts relatives de l'assurance-vie en euros, des livrets et des placements dont la valeur est liée à celle des actions (nous avons mis de côté les assurances-vie en unités de compte pour simplifier l'interprétation des résultats au regard de la méconnaissance de nombreux épargnants sur les caractéristiques de ce type de placement). La formulation d'hypothèses sur les parts relatives plutôt que sur les parts absolues permet de simplifier le modèle et évite certains écueils méthodologiques (voir IV.B.). Puisque nous mesurons les parts des trois principales catégories d'actifs, pour limiter la redondance des mesures, nous n'avons retenu que deux ratios :

- actions et fonds investis en placements risqués (notamment en actions) / livrets.
- actions et fonds investis en placements risqués (notamment en actions) / assurance-vie en euros.

La part de l'assurance-vie sur celle en livrets se déduit des deux autres.

Nous avançons alors les trois hypothèses suivantes :

¹³⁶ Nous avons mis de côté les contrats en unités de compte dont les supports sont en actions.

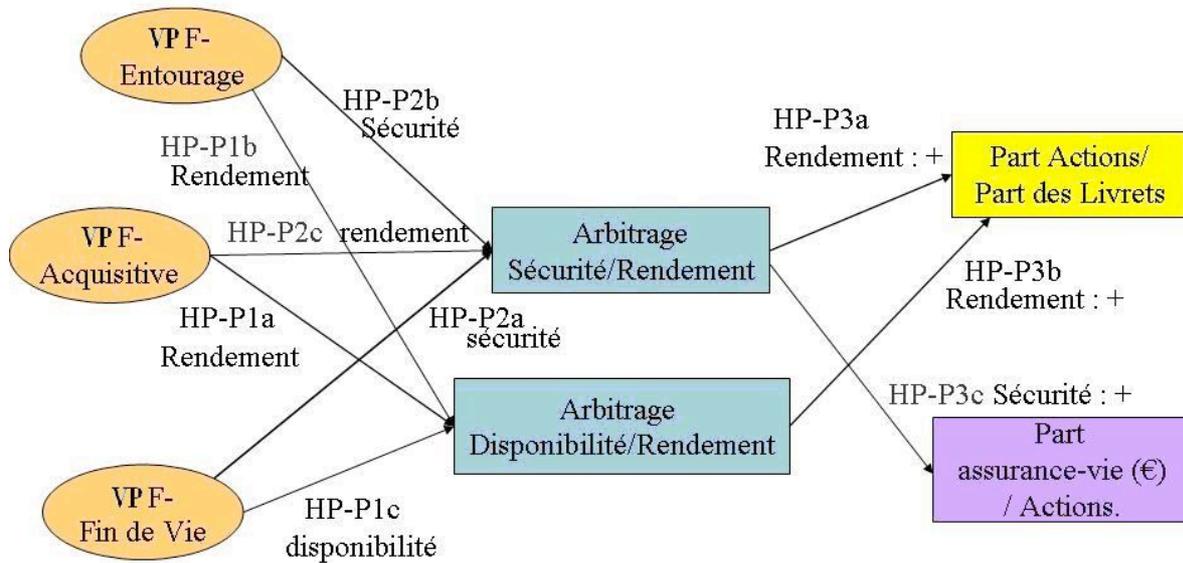
HP-P3a : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.

HP-P3b : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la disponibilité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.

HP-P3c : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en assurance-vie en euros est élevée.

Nous résumons ces hypothèses dans le schéma suivant :

Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : le Modèle des choix de Placements.



d) Modèle budgétaire.

Dans ce modèle, nous cherchons à expliquer deux attitudes traduisant les arbitrages entre consommation, épargne et transmission (hypothèses principales) et le fait d'envisager ou non le renouvellement de son automobile, ce qui peut refléter un arbitrage en faveur de la consommation (hypothèse complémentaire).

Les arbitrages liés à la transmission sont pris en compte via l'attitude à l'égard des donations, les donations constituant une forme de transmission dont l'interprétation est plus aisée que l'accumulation à vocation successorale (I.D.). Nous supposons alors que l'importance accordée à la réalisation des buts des proches devrait encourager les individus à donner de l'argent à ces derniers.

HB-P1a : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude favorable aux donations.

Cet effet pourrait être modéré par l'anxiété face à l'avenir : l'anxiété face à l'avenir, du fait des anticipations associées quant à la situation financière future, encouragerait l'individu à vouloir épargner plutôt que de consommer et le dissuaderait de prendre des risques financiers susceptibles d'entamer son capital. On peut, pour simplifier, estimer que ces effets passent par la dimension « Fin de Vie » de la VPF. En revanche, on doit envisager un effet direct dans le cas des individus ayant une composante Entourage de la VPF élevée : lorsque l'anxiété face à l'avenir est élevée, le désir de transmission patrimoniale serait privilégié sous une forme successorale plutôt que sous une forme de donations afin qu'en cas de besoin le patrimoine demeure disponible pour faire face aux dépenses de l'individu. Nous supposons alors un effet modérateur de l'anxiété face à l'avenir :

HB-P1b : La relation entre la composante Entourage de la VPF et l'attitude à l'égard de donations est d'autant plus forte que l'anxiété face à l'avenir est faible.

Au sujet de l'attitude à l'égard du crédit à la consommation, l'approche comportementale de la théorie du cycle de vie explique que des individus puissent emprunter tout en disposant d'un patrimoine d'une valeur supérieure à leur dette (Thaler et Sheffrin, 1988). Les individus qui accordent de l'importance aux projets pour le futur pourraient être intéressés par le recours au crédit afin de financer leurs projets. Il est vrai qu'en début de

cycle de vie, une préoccupation à l'égard de l'avenir devrait se traduire par une attitude visant à protéger le patrimoine futur et donc dissuader le consommateur de recourir au crédit (ce qui explique la conclusion 4 de II.E : *Les individus orientés vers le futur tendent à moins s'endetter pour consommer que les autres.*).

Néanmoins, en fin de cycle de vie, nous pensons que la protection du patrimoine sera secondaire et dépendra de la nature de l'horizon considéré par l'individu.: s'il s'agit d'un horizon ouvert partant du présent, on peut penser qu'une forte motivation à réaliser des projets bien définis prévaudra sur la préservation du patrimoine. Aussi, nous prédisons un effet positif de la dimension acquisitive de la VPF sur l'attitude à l'égard du recours au crédit. Par contre, chez les individus qui accordent de l'importance aux buts familiaux ou aux buts liés à la fin de vie, l'accent serait mis sur la préservation les comptes mentaux liés au patrimoine (probablement prioritairement destinés à la transmission) et aux revenus futurs (potentiellement associés au financement d'imprévus liés à la fin de vie). Le recours au crédit serait alors mal vu. En effet, les personnes marquées par la VPF « Fin de vie », la priorité serait de préserver les revenus futurs et d'accumuler de l'épargne de précaution pour faire face à des dépenses engendrées par une dégradation de la santé, tandis que pour celles chez qui prédomine la VPF Entourage, la priorité serait de financer des projets des proches ou de leur transmettre un capital après la mort. Nous formulons alors les hypothèses :

HB-P2a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude positive à l'égard du recours au crédit.

HB-P2b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.

HB-P2c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.

Enfin les effets sur l'arbitrage consommation / accumulation peuvent se traduire par des intentions de consommation limitant l'épargne. Pour évaluer les arbitrages entre consommation et épargne, nous proposons d'évaluer les intentions en matière de rachat d'automobile. Davey (2007) rappelle que plusieurs recherches ont montré que l'accès à une voiture était facteur d'intégration sociale des personnes âgées et qu'il permettait d'avoir plus d'activités de loisir. Or, avec l'âge, les dépenses de renouvellement des biens d'équipement

diminuent (Guiot, 2006), et les individus deviennent plus réticents à changer des produits qui fonctionnent même s'ils sont obsolètes (Tongren, 1988). Lambert-Pandraud et Laurent (2002) rappellent que les rachats de voitures ne sont font que sur des intervalles de plusieurs années et constituent des décisions dont l'enjeu est important. Aussi, le rachat d'une voiture peut constituer une décision offrant un parallèle avec les décisions de placements : il s'agit d'une dépense importante (susceptible d'affecter la situation patrimoniale de l'individu) dont les conséquences directes perdurent sur plusieurs années. On peut alors supposer que les individus pour qui les buts familiaux et ceux liés à la fin de vie sont plus particulièrement importants auront tendance à ne pas envisager le renouvellement de leur automobile pour limiter les dépenses grevant leur patrimoine. On supposera alors un effet des dimensions familiale et « fin de vie » sur l'intention de ne pas renouveler l'automobile. En revanche la dimension acquisitive de la VPF en encourageant les individus à se projeter dans l'avenir, devrait les conduire à envisager plus facilement le renouvellement de leur automobile. Nous avançons donc les trois hypothèses suivantes :

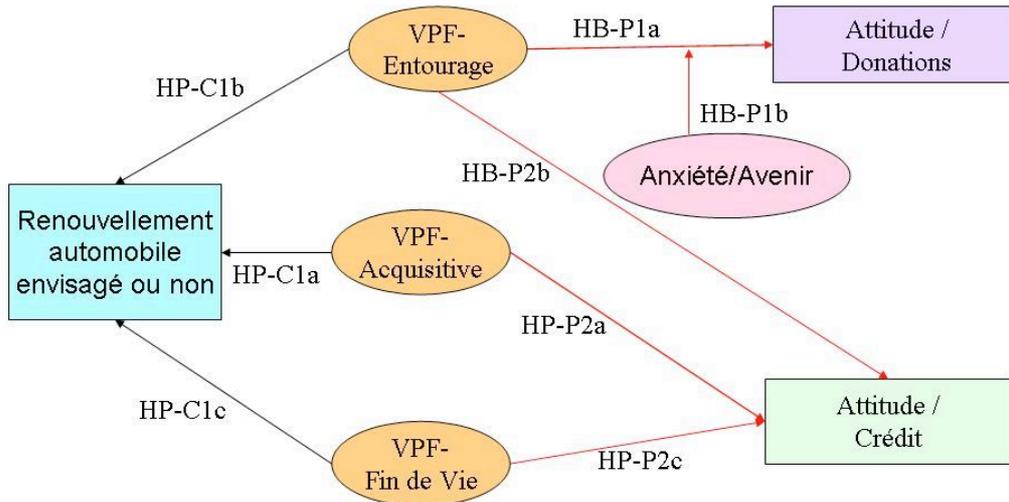
HB-C1a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

HB-C1b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

HB-C1c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

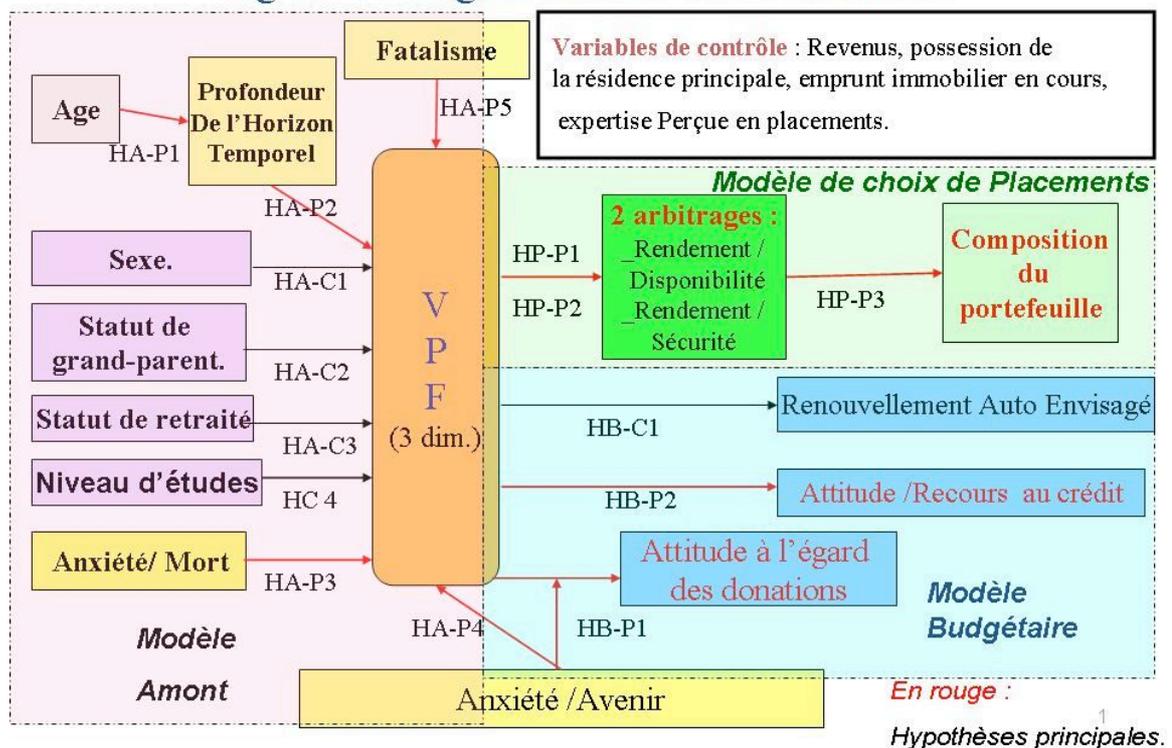
Finalement, le modèle budgétaire peut-être résumé par le schéma suivant :

Modèle explicatif des choix patrimoniaux des personnes âgées : le Modèle budgétaire.



Comme nous l'avons indiqué, ces trois modèles s'emboîtent parfaitement, en incluant les variables de contrôle, l'ensemble de notre cadre conceptuel peut alors être schématisé dans la figure suivante :

Modèle explicatif des choix financiers des personnes âgées : Intégration des trois modèles.



On reconnaît sur la moitié gauche du schéma le modèle Amont, sur le quart Nord-est le modèle de choix de placements et sur le quart sud-est le modèle budgétaire. Il nous reste à voir le détail les effets des variables de contrôle et les probables liens entre variables des modèles qui ne sont pas étudiés :

e) Les effets supposés des variables de contrôle et les liens probables non étudiés dans les modèles :

Nous détaillons d'abord effets supposés des variables de contrôle puis nous présentons les liens probables que nous avons identifiés entre les variables qui seront prises en compte dans les modèles (y compris les variables de contrôle). L'ensemble de ces liens sera mis dans les modèles d'équations structurelles servant à tester les hypothèses précédemment présentées (et ce pour des raisons méthodologiques sur lesquelles nous reviendrons dans la partie A du chapitre V.).

e.1. Les variables contrôlant les effets supposés sur les variables dépendantes :

Nous avons retenu comme variables de contrôle pour le modèle de placements et le modèle budgétaire :

- le revenu,
- le revenu du conjoint,
- la possession de la résidence principale,
- la présence d'un emprunt immobilier à rembourser,
- l'expertise perçue en placements financiers (uniquement pour le modèle de placements)

Épargner résulte à la fois d'une volonté et d'une capacité (Katona, 1975). Celle-ci dépend notamment du revenu disponible (ibid.). Ce dernier correspond principalement à la différence entre le revenu et les charges fixes de logement (loyer ou remboursement d'emprunt immobilier). Outre l'effet sur la capacité d'épargne. Ces variables devraient aussi jouer sur la volonté d'épargne et sur les choix de types de placements :

Le revenu est avec l'âge l'un des critères de segmentation les plus utilisés en marketing bancaire (Badoc, 2004). De plus, comme nous l'avons vu (conclusion de I.1, conclusion 2 de

II. E¹³⁷), le revenu est une variable qui peut expliquer non seulement le niveau d'épargne mais aussi la composition du portefeuille financier (part d'actifs risqués, parts d'actifs liquides).

Le revenu devrait aussi influencer le niveau de consommation, ce qui se traduirait par un renouvellement plus fréquent de la voiture. D'autre part, en prenant appui sur Thaler et Shefrin (1988), on peut avancer que les individus les plus riches sont ceux qui peuvent le plus facilement accepter d'exposer leur patrimoine à un risque financier car leurs revenus futurs pourraient leur suffire au pire des cas. Inversement, les individus qui ne possèdent pas leur résidence principale (et dans une moindre mesure, ceux qui ont à rembourser un emprunt immobilier) n'accepteront pas de placer leur patrimoine dans des actifs risqués car ils doivent se couvrir contre un risque supplémentaire lié à la variation du coût du logement. Or les individus qui sont soumis à un risque qu'ils ne peuvent éviter vont avoir tendance à se montrer plus averses aux risques qu'ils peuvent choisir de prendre (Gollier et Pratt, 1996).

Enfin, parce qu'il les expose moins à un risque de surendettement et parce qu'ils y accèdent plus facilement, les personnes ayant un revenu élevé devraient avoir une attitude plus favorable à l'égard du crédit à la consommation.

Outre les effets des variables économiques que nous venons de citer, nous avons retenu les effets suivants de l'expertise perçue en placement :

La détention des produits d'épargne devrait être liée l'expertise perçue : l'expertise est multidimensionnelle et sa composante cognitive expliquerait une catégorisation plus fine de la catégorie de produits chez les experts (Alba et Hutchinson, 1987). Aussi, l'expertise devrait influencer l'attitude à l'égard des actifs risqués dans la mesure où les catégories nécessitant le plus de connaissances semblent celles correspondant aux actifs les plus risqués (car l'offre de placements risqués est plus complexe que celles des livrets). Donc, plus l'individu a de connaissances sur les placements, moins il craindrait de détenir des actifs risqués puisqu'il en aurait une meilleure connaissance. Enfin, de façon plus indirecte, l'expertise pourrait jouer sur la perception du risque : un individu se déclarant averse au risque pourrait du fait de son expertise estimer qu'en détenant des actifs risqués, il prend relativement moins de risques (puisque son expertise l'aide à maîtriser les risques pris). Cet effet sur le risque perçu se traduirait au niveau de la part d'actifs risqués sur la part de placements sans risque. L'expertise serait alors un antécédent de la structure du portefeuille de placements. Nous

¹³⁷ Rappel de la conclusion : *Plus on est riche, moins on a besoin d'épargne de précaution placée à court terme.*

supposons donc un effet de l'expertise perçue sur l'arbitrage entre rendement et sécurité et sur la part d'actifs risqués sur la part en livrets. En revanche, l'assurance-vie peut être considérée comme un placement intermédiaire en terme d'expertise nécessaire à la compréhension du risque encouru, donc nous ne regardons pas l'effet de l'expertise sur sa part relative dans le portefeuille.

Par ailleurs nous avons vu que la dimension acquisitive de la VPF est liée à un horizon ouvert. Or selon Carstensen (1991), un tel horizon permet l'essor d'objectifs instrumentaux, dont les bénéficiaires sont indirects. L'expertise en placements est nécessairement le résultat d'un objectif instrumental : on développe une expertise afin de pouvoir mieux gérer son argent. Nous proposons donc d'introduire un effet de contrôle inverse de la dimension acquisitive de la VPF sur l'expertise perçue. La prise en compte de cet effet permet de voir les éventuels effets indirects de la dimension acquisitive de la VPF sur l'arbitrage entre sécurité et rendement.

Maintenant que nous avons vu les effets supposés des variables de contrôle, il nous reste à voir les liens probables entre variables non étudiés dans les modèles.

e.2. Les probables liens avec l'âge.

- Age et revenu : Indépendamment du fait d'être retraité (qui réduit le revenu), on doit s'attendre à un lien entre l'âge et le revenu car l'effet de génération conduit à des profils de carrières et de revenus différents depuis 1945 (Legris et Lollivier, 1996).
- Age et revenu du conjoint : on peut supposer un lien pour les mêmes raisons.
- Age et anxiété face à la mort : Dans la littérature (II.B.), il est suggéré que cette dernière décroîtrait avec l'âge au-delà de la quarantaine, la conclusion 6 de la partie II.B. étant d'ailleurs qu'*avec l'avancée en âge, les mécanismes de défenses face à l'idée de la mort se développent conduisant à une réduction de l'anxiété face à la mort.*
- Fatalisme et âge : La littérature (II.C.) semble suggérer un lien positif entre les deux variables. La conclusion 1 de la partie II.C. est d'ailleurs : *Les individus les plus âgés semblent plus fatalistes que les individus plus jeunes.*
- Age et anxiété face à l'avenir : Dans la littérature (II.B.), la plupart des auteurs avancent qu'à mesure qu'on vieillit, les raisons d'être enthousiaste à l'égard de l'avenir diminuent. Néanmoins, concernant spécifiquement l'anxiété face à l'avenir, les conclusions de la

littérature ne sont pas claires (conclusion 5 de II.B : *Les recherches n'indiquent pas que l'anxiété face à l'avenir augmente avec l'avancée en âge (du moins concernant l'avenir de l'individu.)*). Puisque l'âge et l'anxiété face à l'avenir sont deux variables toutes deux présentes dans le modèle amont, il paraît intéressant de voir si sur une population âgée, on observe un effet de l'âge sur l'anxiété face à l'avenir.

e.3. : Les liens probables avec les variables temporelles.

- Anxiété face à l'avenir et anxiété face à la mort : les deux variables traduisant une forme d'anxiété, on peut les supposer corrélées, d'autant qu'Urien (2007) trouve une corrélation significative, corrélation qu'il explique par le fait que la mort peut être vue comme un événement particulier de l'avenir, aussi nous avancerons que la peur de la mort contribuerait à la peur de l'avenir.
- Anxiété face à l'avenir et fatalisme : le fait de croire en une relative incapacité de l'homme à influencer le cours des événements devrait rendre l'individu plus pessimiste dans la mesure où il ne peut éviter les événements craints de l'avenir.
- Anxiété face à l'avenir et revenu : on devrait supposer une relation négative car plus on est riche, plus on dispose de moyens pour faire face aux craintes liées à l'avenir.
- Anxiété face à l'avenir et revenu du conjoint : on devrait supposer une relation négative pour les mêmes raisons.
- Fatalisme et revenu : Beauvois et Le Poulitier (1986) indiquent que les classes sociales les plus aisées sont moins fatalistes que les classes sociales les plus pauvres.
- Fatalisme et revenu du conjoint : pour la même raison, nous supposons une relation négative.
- fatalisme et Expertise perçue en placements : On doit s'attendre à un lien négatif entre ces deux variables car un individu qui pense ne pas avoir d'emprises sur les changements en cours est sans doute moins motivé à développer une expertise en matière de placements puisqu'elle lui serait peu utile.

e.4. : Les liens probables avec les variables économiques.

- Existence d'un emprunt et revenu : dans l'absolu on devrait s'attendre à une relation curvilinéaire (les pauvres ne peuvent emprunter et les plus riches n'ont pas besoin d'emprunter). Néanmoins, il se pourrait qu'empiriquement un des effets domine.

- Existence d'un emprunt et âge : Plus on est âgé, plus il est probable qu'on soit trop âgé pour avoir encore un emprunt immobilier à rembourser.
- Revenu et revenu du conjoint : Vanderschelden (2006) indique à partir des données de l'INSEE qu'on a encore en France une forte homogamie dans les unions. Une conséquence au niveau de notre échantillon devrait être une corrélation entre le revenu et le revenu du conjoint.
- Revenu, existence d'un emprunt à rembourser et expertise perçue en placements : on peut supposer que les individus les plus riches sont celles qui ont le plus intérêt à développer une expertise en placements et donc in fine à se percevoir expertes en placements. Le fait d'avoir un emprunt à rembourser réduisant le revenu discrétionnaire, devrait avoir un effet similaire à celui d'un faible revenu.

Toutes les relations supposées (hors effets de contrôle) sont résumées dans le tableau suivant :

Les Liens supposés entre variables explicatives dans les modèles hors hypothèses et effets de contrôle (case vide : pas de lien supposé).

Variables	Age	Anxiété/ Avenir	Anxiété/ Mort	Fatalisme	Revenu	Revenu du Conjoint.	Existence Emprunt.
Age	S.O. ¹³⁸	+	-	+	-	-	-
Anxiété/ Avenir	+	S.O.	+	+	-	-	
Anxiété/ Mort	-	+	S.O.				
Fatalisme	+	+		S.O.	-	-	
Revenu.	-	-		-	S.O.	+	≠ 0
Revenu du Conjoint	-	-		-	+	S.O.	
Existence Emprunt.	-				≠ 0		S.O.
Expertise Perçue.				-	+		-

¹³⁸ Sans Objet.

Le chapitre suivant sera consacré aux mesures des variables présentées dans cette partie, ensuite (chapitre V), nous regarderons comment tester les hypothèses présentées, nous les testerons et nous discuterons de l'intérêt de recourir à la VPF.

Tableaux récapitulatifs des hypothèses.

A titre de « conclusion » de ce chapitre, toutes les hypothèses sont rappelées dans les trois tableaux qui suivent :

Les hypothèses du modèle Amont.

Hypothèse Principale 1	<i>HA-P1 : Plus un individu est âgé, plus l'horizon temporel considéré est fermé.</i>
Hypothèse Principale 2	<i>HA-P2a : Plus l'horizon temporel est ouvert, plus la composante acquisitive de la VPF est élevée.</i> <i>HA-P2b : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée.</i> <i>HA-P2c : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante Entourage de la VPF sera élevée.</i>
Hypothèse Principale 3	<i>HA-P3a : Plus un individu est anxieux face à la mort, plus la composante Fin de Vie de la VPF est élevée.</i> <i>HA-P3b : Plus un individu est anxieux face à la mort, moins la composante Entourage de la VPF est élevée.</i>
Hypothèse Principale 4	<i>HA-P4a : Plus l'anxiété face à l'avenir est élevée moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.</i> <i>HA-P4b : La composante « Fin de vie » de la VPF est maximale lorsque l'anxiété face à l'avenir est à un niveau intermédiaire.</i>
Hypothèse Principale 5	<i>HA-P5a : Plus l'individu est fataliste, moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.</i> <i>HA-P5b : Plus l'individu est fataliste, moins la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée.</i>
Hypothèse Complémentaire 1	<i>HA-C1 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les femmes que chez les hommes.</i>

Hypothèse Complémentaire 2	<i>HA-C2 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les grands-parents que chez les individus n'ayant pas de petits-enfants.</i>
Hypothèse Complémentaire 3	<p><i>HA-C3a : La composante « Fin de vie » de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.</i></p> <p><i>HA-C3b : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.</i></p>
Hypothèse Complémentaire 4	<p><i>HA-C4a : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante acquisitive de la VPF est élevée.</i></p> <p><i>HA-C4b : Plus le niveau des années d'études est élevé plus la valeur prise par la composante « Fin de Vie » de la VPF est élevée.</i></p> <p><i>HC 4c : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante Entourage de la VPF est élevée.</i></p>

Les hypothèses du modèle de choix de placements.

Hypothèse Principale 1	<p><i>HP-P1a : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.</i></p> <p><i>HP-2b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.</i></p> <p><i>HP-2c : Plus la dimension Fin de vie de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la disponibilité au détriment du rendement.</i></p>
Hypothèse Principale 2	<p><i>HP-P2a : Plus la dimension Fin de vie de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.</i></p> <p><i>HP-P2b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.</i></p>

	<p><i>HP-P2cc : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la sécurité.</i></p>
Hypothèse Principale 3	<p><i>HP-P3a : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.</i></p> <p><i>HP-P3b : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la disponibilité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.</i></p> <p><i>HP-P3c : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en assurance-vie en euros est élevée.</i></p>

Les hypothèses du modèle budgétaire.

Hypothèse Principale 1	<p><i>HB-P1a : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude favorable aux donations.</i></p> <p><i>HB-P1b : La relation entre la composante Entourage de la VPF et l'attitude à l'égard de donations est d'autant plus forte que l'anxiété face à l'avenir est faible.</i></p>
Hypothèse Principale 2	<p><i>HB-P2a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude positive à l'égard du recours au crédit.</i></p> <p><i>HB-P2b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.</i></p> <p><i>HB-P2c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.</i></p>

Hypothèse Complémentaire 1	<i>HB-C1a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.</i> <i>HB-C1b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.</i> <i>HB-C1c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.</i>
----------------------------------	---

Notre modèle posé, nous allons maintenant exposer la méthodologie.

Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.

L'imagination permet de trouver et le savoir permet de prouver.

Pierre Schroeder
(INRP, institut national de la recherche Pédagogique)

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2: Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.



Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Section 1: Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.



Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.



Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.



Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

INTRODUCTION

La posture épistémologique définie dans l'introduction nous a conduit à formuler des hypothèses qui doivent pouvoir être testées. L'ensemble de ces hypothèses a été présenté dans le chapitre III. Deux familles de méthodes d'analyse s'offrent à nous pour tester nos hypothèses (Quivy et van Campenhoudt, 1995) :

- Des méthodes « qualitatives » analysant les discours des sujets. Pour éviter que la subjectivité du chercheur n'influence trop l'interprétation des résultats, une procédure de triangulation est souvent préconisée, par exemple le double codage des entretiens (Thiétart et al., 2003).
- Des méthodes « quantitatives » évaluent des relations entre variables en s'appuyant sur de l'inférence statistique ou sur des recensements.

Les méthodes vont aussi varier selon la méthode de collecte des données (ibid. ; Evrard et al., 2003) :

- observation directe,
- entretiens (plus ou moins dirigés par le chercheur),
- questionnaires (administrés par le chercheur, par les répondants ou par des tiers),
- expérimentations : les modalités prises par les variables explicatives sont directement déterminées par le chercheur,
- recours à des données secondaires (données déjà existantes obtenues par des tiers avec un objectif souvent différent de celui du chercheur).

Pour tester nos hypothèses, nous avons retenu l'inférence statistique sur des données obtenues par questionnaires auto administrés : la sensibilité des questions relatives à l'argent fait de ce dernier un sujet dont il est très difficile de parler (Mossuz-Lavau, 2008). Des entretiens ou des questionnaires administrés par le chercheur auraient donc posé problème, d'autant que nous devons aussi évoquer un autre sujet délicat : la peur de la mort. Le recours à des expérimentations n'était pas non plus possible car les principales variables testées sont supposées être stables (donc peu sensibles à des manipulations par le chercheur) et le nombre de variables indépendantes est très élevé ce qui rend difficile la mise en oeuvre d'un plan d'expérimentation. Enfin, il n'existe pas de données secondaires regroupant l'ensemble des

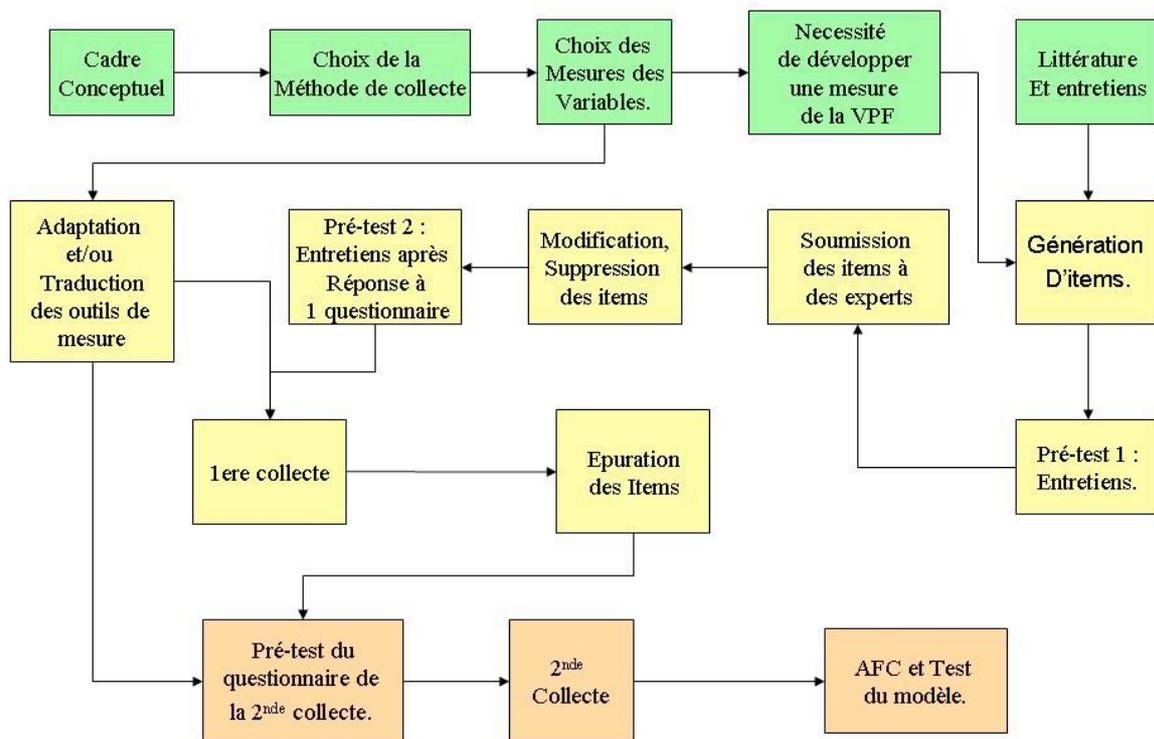
variables de notre modèle. Nous avons donc été conduit à recueillir des données par questionnaires auto administrés.

Compte tenu de ce choix, il nous a semblé que le plus commode serait d'évaluer nos hypothèses par des questions impliquant des réponses courtes pouvant directement être utilisées dans une modélisation statistique (une alternative aurait été une analyse des discours générés par des questions ouvertes).

Pour mettre en œuvre ce type de recueil de données, il nous faut nous assurer de la qualité de nos instruments de mesures. Parmi l'ensemble de nos variables, l'une n'a aucune mesure pré-existante : la Valence de la Perspective Future des personnes âgées. Il va donc falloir développer un instrument de mesure pour cette variable.

Cela explique en grande partie l'ensemble du design de recherche suivi dans la partie empirique de la thèse. Ce design est résumé par le schéma suivant :

Design de la recherche : partie empirique.



L'essentiel des étapes évoquées par le schéma va être exposé dans cette partie : développement d'échelle (et les paradigmes sur lequel il repose), choix des instruments de mesures et mise en place des questionnaires, collectes.

Nous consacrons la première partie de ce chapitre au développement de l'échelle de la Valence de la Perspective Future. Une seconde partie est dédiée au choix des outils de mesures, à leurs caractéristiques dans nos collectes et au recueil des données.

Le chapitre suivant, quant à lui, sera exclusivement dédié au test du modèle (dernière étape du design de la recherche).

I, Partie A : développement de l'échelle de la Valence de la Perspective Future (VPF) dans le cas des personnes âgées.

- La Valence de la Perspective Future (VPF) a été définie dans le précédent chapitre comme *La prédisposition de la personne âgée à accorder de l'importance à ses buts personnels qui concernent :*
 - ses projets individuels définis dans un horizon ouvert (dimension Acquisitive),
 - la préservation de ses capacités jusqu'à sa fin de vie (dimension Fin de vie)
 - l'avenir de ses proches (dimension Entourage).

Il s'agit d'une variable évaluant un aspect de la perspective future. Or cette dernière a fait l'objet d'une grande variété de tentatives de mesures (Thiébaud, 1998 ; Lasane et O'Donnell, 2005). Il semble donc utile de s'inspirer de ces précédents travaux pour déterminer notre mesure de la VPF. Nous verrons donc d'abord les différentes façons d'évaluer la Perspective Future et les construits qui s'y rattachent (sous partie a). Nous serons alors en état de choisir les caractéristiques de l'outil de mesure de la VPF et de la méthode de construction de cet outil (sous partie b). Enfin, nous présenterons la construction et les résultats du développement de l'outil de mesure de la VPF (sous partie c).

a) Les différentes façons de mesurer la Perspective Future et les construits liés.

a.1. Présentation générale des techniques développées par les psychologues.

Thiébaud (1998) a proposé de classifier l'ensemble des méthodes dans un continuum allant des méthodes à réponse libre aux méthodes à réponses contraintes. Cette ordination des méthodes selon Thiébaud est résumée par le tableau ci-dessous (ibid.) :

L'ordination des instruments de mesure des concepts liés à la PF selon un continuum :

Réponses libres ←				→ Réponses contraintes		
T.A.T ¹³⁹	Autobiographie du futur et Histoires à compléter.	Techniques graphiques. ¹⁴⁰	Liste d'événements (énoncés par les sujets).	Méthode d'induction Motivationnelle.	Liste ou Arrangement d'événements fixés a priori.	Echelles et Inventaires (réponses fermées).

¹³⁹ *Thematic Apperception Test*, type de test projectif.

Selon Thiébaud (1998), plus les réponses sont libres, plus les informations obtenues sont riches mais moins l'outil est fiable. La seule exception (selon l'auteur) étant la Méthode d'Induction Motivationnelle (MIM) de Nutin (1980). Lasane et O'Donnell (2005) expliquent d'ailleurs que si dans un premier temps, les techniques projectives et celles reposant sur une analyse de contenu ont été les plus répandues en psychologie, leur manque de fiabilité et de validité a conduit à partir des années 1980 à un déclin au profit des échelles psychométriques.

Donc, plus une variable est définie de façon précise, plus il semble pertinent de recourir à un outil contraignant pour le répondant. Cependant, la MIM semble pouvoir être une alternative intéressante. Nous proposons donc de présenter un peu plus en détail cette méthode afin de voir si elle peut nous inspirer dans l'élaboration d'un outil de mesure de la VPF.

a.2. La Méthode d'Induction motivationnelle.

La MIM permet d'évaluer simultanément différentes caractéristiques de la PF, notamment : la densité, l'extension, le contenu, le réalisme. Sa particularité est de reposer sur une phase initiale « qualitative » et de conduire ensuite à un ensemble d'opération de classification et de quantifications des réponses obtenues :

- Une série de vingt amorces de phrases (en général, mais cela peut être plus si besoin) sont proposées aux sujets. Toutes les amorces invitent le sujet à évoquer des aspirations, des rêves ou des craintes¹⁴¹ (« j'aspire à ... Je m'efforce de... je souhaite ardemment... Je ferais tous les efforts possibles pour... »). Le sujet n'est pas contraint par le temps et n'a pas non plus à compléter toutes les amorces.
- Ensuite, les chercheurs en fonction de critères fixés à l'avance (catégories de buts par exemple) réalisent un double codage des phrases. Il en résulte alors un indice ou un simple décomptage par catégorie de buts. Eventuellement, un processus itératif de recodage peut être conduit si un découpage plus fin s'avère pertinent.

¹⁴⁰ Ces techniques correspondent notamment au tracé de ligne représentant le temps et sur laquelle l'individu doit se situer (Farnham-Digorry, 1966) ou encore le test de cercles de Cottle (1967) qui évalue l'importance et les liens entre le passé, le présent et le futur.

¹⁴¹ Le recours à des amorces renvoyant aux craintes est une option de l'approche (« j'ai peur qu'à l'avenir... je crains.. »).

- Enfin, les données sont agrégées sur l'ensemble de l'échantillon et étudiées en fonction d'autres variables.

Ainsi, une même collecte permet d'étudier différents aspects de la PF. Si la MIM combine richesse de l'information obtenue, fiabilité et quantification relativement précise des variables mesurées. Elle souffre de plusieurs handicaps opérationnels :

- Elle nécessite beaucoup de temps de la part du répondant, il faut compter au moins une demi-heure pour compléter les phrases (selon Bouffard et Lapierre, deux chercheurs qui l'utilisent et que nous avons interrogés en 2006).

- Elle nécessite un important investissement en temps de la part des chercheurs : il doit généralement être présent lors de l'administration pour s'assurer de la compréhension de la tâche et surtout le double codage prend nettement plus de temps qu'un codage d'échelle de type Likert (en plus de nécessiter la présence de deux chercheurs entraînés).

La MIM de par son format et ses usages peut-être rapprochée de l'Analyse des Projets Personnels (Little, 1983 ; 1989) : il s'agit d'une méthode de génération et d'évaluation des buts personnels par les répondants (ce qui la rapproche des échelles avec questions fermées). Alors que la MIM a d'abord été conçue à des fins de recherches, l'Analyse de Projets Personnels (APP) a d'abord été développée pour les praticiens pour aider les sujets à structurer leurs objectifs dans la vie.

La MIM comme l'APP, à cause du coût de leur mise en œuvre, nous paraissent plus être des outils de « diagnostic » personnalisé du rapport à l'avenir des sujets que des outils pratiques pour évaluer à un niveau agrégé des relations entre variables.

D'ailleurs, dans les recherches marketing, parmi toutes les mesures existantes, la plus couramment utilisée semble être le recours à des échelles psychométriques.

a. 3. Les outils utilisés dans les recherches en marketing.

Un des rares exemples de recours à des outils autres que des échelles nous est donné par Ko et Gentry (1991) : ils utilisent une mesure graphique de Cottle (1967) et un indice calculé à partir de la localisation temporelle d'achats importants selon le répondant. Dans les autres recherches, une multitude d'échelles psychométriques avec le format Likert est utilisée. Ces échelles peuvent être classées en 3 catégories :

- Les échelles mesurant un aspect spécifique du rapport à l'avenir. Ce sont des échelles généralement unidimensionnelles développées par des psychologues, reprises telles quelles ou adaptées par des chercheurs en marketing. On citera dans cette catégorie, les échelles d'anxiété face à l'avenir (Urien, 1998) ou d'anxiété face à la mort (Urien, 2003).
- Les échelles « généralistes » développées par des psychologues, reprises totalement ou partiellement par les chercheurs en marketing. Ces échelles évaluent plusieurs aspects du rapport au temps. Par exemple, Mac Donald (1994) utilise l'échelle de Bond et Feather (1988), Amyx et Mowen (1995) utilisent l'inventaire de Gjesme (1979).
- Les échelles développées spécifiquement pour des recherches en marketing : la première fut l'échelle FAST de Settle et al., (1978). Trois échelles furent aussi développées dans un contexte francophone : l'échelle du système temporel cognitif (Bergadaà, 1991), l'échelle de styles temporels (Usinier et Valette-Florence, 1994) et l'échelle de la conception individuelle du temps (Bouder-Pailler et Le Doeuff, 2000). Ces trois échelles diffèrent dans leur conception et leur finalité : la première se fonde sur une analyse des approches du temps dans l'ensemble des sciences humaines, la seconde s'appuie sur des échelles déjà existantes en psychologie et la dernière a une vocation prédictive, i.e. elle a été conçue dans le but spécifique d'évaluer les effets comportementaux du rapport au temps dans un contexte donné, non pour analyser la structure du rapport à l'avenir en général.

Maintenant que nous avons vu les caractéristiques des outils utilisés en psychologie et en marketing, nous sommes en mesure de décider des caractéristiques de l'outil que nous adopterons pour évaluer la VPF des personnes âgées.

b) Le choix des caractéristiques de l'outil et de la méthode de développement.

La VPF des personnes âgées présente trois dimensions théoriques, les distinctions entre ses trois dimensions s'appuient en partie sur le travail de Bouffard et al. (1989), travail réalisé à l'aide de la MIM. Nous voulons utiliser la VPF dans un modèle incluant 4 autres variables temporelles : l'horizon temporel, le fatalisme, l'anxiété face à l'avenir et l'anxiété face à la mort. La MIM ne permettant pas de les mesurer, son utilisation dans un questionnaire ne servirait que pour évaluer la VPF (ce qui paraît possible). Surtout, la MIM en induisant les motivations, conduit « artificiellement » l'individu à déclarer des buts pour l'avenir. Aussi,

bien qu'elle puisse évaluer simultanément le type d'horizon considéré en fonction de la nature des buts, nous ne l'avons pas retenue pour mesurer la VPF.

Il nous reste alors à développer une échelle psychométrique. Dans le cas des personnes âgées, cette échelle doit pouvoir évaluer de façon distincte les 3 dimensions considérées. Elle doit en outre satisfaire aux critères de fiabilité, sensibilité et validité (Evrard et al., 2003).

La fiabilité d'un instrument de mesure vise à réduire la part aléatoire de l'erreur de mesure, elle s'évalue par l'obtention du même résultat lorsqu'on utilise plusieurs fois le même outil (ibid.).

La sensibilité d'un instrument de mesure correspond à sa capacité à détecter des variations du phénomène étudié (ibid.).

La notion de validité est plus complexe et se décline en plusieurs critères que nous verrons avec le détail de la procédure de développement. Dans l'ensemble, la validité correspond à l'aptitude de l'instrument à mesurer ce qu'il est supposé mesurer (ibid.).

Pour assurer la qualité des instruments de mesures, plusieurs auteurs ont recommandé le suivi de procédures particulières. L'une des approches les plus récentes est celle de Finn et Kayande (2005) : ces auteurs ont énoncé la *multivariate generalizability Theory* selon eux qui permet de réconcilier l'apport de l'approche C-OAR-SE de Rossiter (2002) avec le « paradigme » de Churchill (1979).

Pour comprendre l'approche de Finn et Kayande, il convient de revenir sur les deux autres « théories » du développement d'échelle.

Churchill propose une démarche que l'on peut résumer à cinq étapes :

- 1) Spécification du domaine du construit : définition du construit à partir de la littérature et d'entretiens.
- 2) Génération des items correspondant au construit défini.
- 3) Collecte des données afin de s'assurer que les items évaluent le même construit. L'échelle est alors purifiée : sélection des items.
- 4) Répétition de la collecte pour s'assurer de la fiabilité de l'outil.
- 5) Etude de la validité de l'échelle (liens avec d'autres construits, notamment).

La critique de Rossiter consiste à souligner que le paradigme de Churchill a conduit les chercheurs à mettre l'accent sur des critères statistiques en oubliant souvent la nature de ce qu'ils mesuraient. Rossiter a alors proposé la procédure C-OAR-SE qui met au contraire l'accent sur la définition de l'objet de la mesure. Une forme de validité particulière est jugée

comme nécessaire et suffisante : la validité de contenu, i.e. le fait que les items de l'échelle correspondent bien au construit théorique évalué.

Le cœur de la procédure C-OAR-SE réside dans trois classifications du construit évalué dans la recherche :

- *Object classification* : les objets étudiés sont soit « concrets » (exp. La tour Eiffel, le cola de marque X en cannette de 33 cl), « abstraits collectifs » (exp. La bière), « abstraits formés », à savoir les objets perçus différemment selon les individus¹⁴² (exp. Le capitalisme).
- *Attribute classification* : les caractéristiques des objets peuvent être concrets (pas de subjectivité, questions simples), formés (formatifs) ou *eliciting* (réflectifs).
- *Rater identification* : précision de l'identité de ceux qui seront amenés à répondre aux questions de l'échelle (ils peuvent s'agir d'individus, de groupes, ou d'experts).

Une fois ce travail de classification fait, des entretiens peuvent aider à générer des items. Ensuite, des experts sont amenés à donner leur aval aux items choisis, notamment si l'échelle comprend des objets abstraits ou des attributs réflectifs.

Enfin, si le construit est réflectif, l'auteur préconise des échelles ayant entre 3 et 5 items par dimension avec un alpha de Cronbach entre 0,7 et 0,8 (en dessous, l'échelle n'est pas fiable, au-dessus, l'alpha élevé risque d'être causé par des items trop proches en terme de sens).

Si la procédure C-OAR-SE permet bien de générer des échelles fiables et valides au regard de leur domaine d'application initial, elle s'avère selon Finn et Kayande, (2005) limitée par la non généralisabilité des outils qui en résultent. Pour ces auteurs, les échelles ainsi générées perdent leur validité dès lors qu'un des éléments du contexte initialement précisé (répondants, objets, attributs mais aussi contexte de réponse) change. La méthode serait alors parfaite pour des études ad-hoc mais très contraignante pour des recherches visant l'accumulation du savoir scientifique. Aussi, ils remettent en cause la mise de côté des validités convergente, discriminante¹⁴³ et nomologique :

- la validité convergente implique que les indicateurs sensés mesurer la même variable soient fortement corrélés.

¹⁴² Ces objets sont perçus différemment selon les individus car il n'y a pas de consensus entre eux sur les caractéristiques et les objets constitutifs de l'objet abstrait.

¹⁴³ Ces deux formes de validité forment la « validité de construit » (ou « de trait ») selon Evrard et al., (2003).

- la validité discriminante implique que les indicateurs censés mesurer des variables différentes soient peu ou pas corrélés entre eux (autrement, cela voudrait dire qu'ils mesurent la même chose).
- La validité nomologique implique que si la variable mesurée est supposée avoir des liens avec un autre construit, on doit retrouver une corrélation entre la mesure de la variable et la mesure de cet autre construit (selon Evrard et al., 2003).

Suivant les conclusions de Finn et Kayande (2005) nous avons suivi une procédure mettant à la fois à l'accent sur la nature du construit mesuré et sur l'évaluation de sa validité. L'intérêt pour nous de recourir à une classification Objet Attribut Répondant est de délimiter la validité externe à laquelle nous pourrions prétendre et surtout de déterminer la nature du construit (et donc du lien théorique entre items et dimensions), ce qui évitera les fréquentes erreurs de conceptualisations, notamment entre construits formatifs et réfléchitifs (Jarvis et al., 2003).

Par conséquent, nous commencerons par la définition du construit et sa classification dans l'optique OAR, puis nous évoquerons la génération des items de l'échelle, ensuite nous verrons la sélection des items à l'issue de l'analyse factorielle exploratoire,

Aussi, nous avons suivi une procédure combinant en amont les recommandations de Rossiter (définition du construit, classification OAR, évaluation des items par des experts) et plus en aval, les procédures visant à s'assurer la fiabilité et surtout la validité de l'échelle afin de pouvoir généraliser son usage.

Le détail de la procédure et des résultats obtenus est présenté dans la sous-partie suivante :

c) Construction et résultats du développement de l'échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

c.1. Des entretiens à la classification OAR.

Les entretiens et la classification OAR sont deux étapes nécessaires à la définition de la VPF et à la génération des items de son échelle.

.Nous avons mené cinq entretiens avec quatre femmes et un homme entre 60 et 76 ans.

Les entretiens ont porté exclusivement sur (thèmes abordés) :

- la fréquence de pensées liées à l'avenir.
- l'objet des pensées et leur localisation temporelle.
- les éléments servant à imaginer l'avenir.
- les repères et les échéances utilisées lorsque l'individu pense à l'avenir.
- les pensées éventuelles liées à l'avenir de la famille.

Les entretiens ont duré entre 20 et 35 minutes. Les deux derniers entretiens ayant apporté peu d'éléments originaux par rapport aux trois premiers, nous n'avons pas réalisé d'autres entretiens. Les entretiens étaient assez directifs (guide d'entretien en annexes). Nous avons procédé une classification thématique des buts et des temporalités évoqués. Les buts et aspirations portant sur l'avenir correspondent à trois « horizons » :

- des buts « concrets » liés à des tâches à réaliser dans un futur de court ou moyen terme.
- des buts moins précis visant à parer aux conséquences d'évènements craints (« peut-être que dans cinq ans mon mari ne pourra plus conduire, dans ce cas on devra prendre un appartement en centre-ville »).
- des buts concernant des tiers. Si les enfants et les petits-enfants étaient les plus cités sur l'ensemble des cinq entretiens, ils étaient parfois inclus dans des ensembles plus abstraits tels que « les jeunes » voire « le monde ». Chez deux des répondants, le conjoint et d'autres proches âgés étaient aussi voire plus cités que les descendants. Dans tous les cas, les buts associés s'inscrivaient dans un horizon dépassant celui de la vie de l'individu.

On retrouve donc à peu près les trois dimensions de la VPF. Cependant, les entretiens nous ont conduit à préciser que l'on excluait dans notre recherche l'avenir des personnes qui ne sont pas des proches et à inclure parmi les proches des personnes âgées et pas seulement les descendants.

Enfin, un entretien a soulevé un problème lié à la sélection des répondants : une répondante âgée de 64 ans était dépressive (nous ne l'avons appris qu'à la suite de l'entretien). Aussi, sa Perspective Future était nulle est surtout le fait de répondre à des questions portant son futur ravivait les symptômes de sa dépression, elle a notamment déclaré : « l'avenir, j'essaie de ne pas y penser, ça me fait trop de mal à chaque fois ».

Les fondements de la génération d'items et de définition du construit résident dans la classification **OAR** :

- L'**Objet** évalué est l'ensemble des buts personnels concernant directement l'avenir de l'individu ou celui des membres de sa famille ou des personnes perçues comme telles. Nous supposons que ces buts peuvent être regroupés en grandes catégories qui forment des ensembles de buts personnels. Chacune des dimensions de la VPF correspond alors à un objet distinct. Notre objet serait alors *collectif abstrait*.
- L'**Attribut** évalué est la prédisposition à accorder de l'importance. Il s'agit d'un attribut réflexif : la prédisposition à accorder de l'importance (à un ensemble de buts) ne peut être évaluée directement, il faut l'appréhender au travers de ses manifestations.
- Les **Répondants** (« entités évaluatrices » dans la terminologie de Rossiter) sont les personnes de plus de 50 ans ayant la capacité intellectuelle d'avoir une représentation cohérente des buts futurs. Le fait de choisir des plus de 50 ans permet d'avoir plus de variance liée à l'effet du vieillissement chronologique tout en gardant une population ayant des caractéristiques proches, le seuil de 50 ans étant retenu par certains auteurs pour délimiter la catégorie des consommateurs âgés (Tongren, 1988 ; Yoon et al., 2009). Le critère de capacité intellectuelle nous a été suggéré par des psychologues qui soulignent que les individus ayant d'importants troubles de la mémoire tendent à avoir des repères temporels incohérents, ce qui les empêche de structurer une pensée concernant l'avenir.

Au final, la VPF doit être mesurée par plusieurs construits réflexifs (donc mesurés au travers de leurs manifestations), chaque construit correspond à l'un des types de buts présentés dans la définition du construit.

c.2. De la génération des items à la mise en place du premier questionnaire.

Notre construit étant réflexif, il a fallu expliciter ses manifestations potentielles. Partant de la littérature, nous en avons retenu quatre (notées A, B, C et D) :

- Manifestation **A : Importance déclarée des buts futurs**. Il s'agit de la reconnaissance explicite par l'individu de l'importance qu'il accorde à ses buts futurs.
- Manifestation **B : Faire preuve de patience vis à vis d'un but futur**. Le temps d'attente accepté par l'individu pour la réalisation de ses buts futurs est ici considéré comme une forme de sacrifice qui traduit l'importance accordée aux buts futurs (idée de « délai de gratification » de Mischel, 1981).

- Manifestation **C : Consacrer du temps à imaginer l'avenir**. Le fait d'utiliser la « ressource temps » pour penser à son avenir manifeste l'intérêt qu'on y porte (Becker et Mulligan, 1997). Nous associons à cet investissement cognitif en temps, la curiosité envers l'avenir qui témoigne d'une plus grande disposition à engager ce type d'efforts.
- Manifestation **D : déclarer faire ou être prêt à faire, un effort** dans le cadre d'une action particulière **pour favoriser la réalisation d'un but futur**.

A partir de ces quatre manifestations, nous avons imaginé certaines phrases et pris des items dans les entretiens et dans l'échelle de Valence Perspective Future de Shell (1985) (échelle unidimensionnelle de neuf items en langue anglaise). Cette dernière échelle a fait l'objet d'une traduction et d'une rétro traduction (procédure exposée dans la partie suivante au sujet de l'échelle de Carstensen et Lang, 1996).

39 items ont alors été générés :

- 12 items pour la dimension acquisitive.
- 12 items pour la dimension Fin de vie (dont 4 semi projectifs pour banaliser l'évocation des buts associés à un avenir désagréable, du type « A mon âge, on ... »).
- 15 items avaient trait aux buts relatifs à l'avenir des proches. Ces items furent divisés en 3 sous catégories : descendants (6 items), proches âgés (4 items), proches sans indication de l'âge (5 items).

Nous avons pré testé ces 39 items au cours de deux entretiens avec deux personnes âgées (homme de 66 ans et femme de 80 ans). Les principales modifications ont eu pour but d'accroître la compréhension des items et leur sensibilité potentielle (certaines formulations risquant d'être trop consensuelles pour obtenir de la variance). La définition du construit, ses manifestations retenues et les 39 items ont alors été envoyés à quatre experts : trois en comportement du consommateur, un en psychologie du vieillissement.

La consultation des experts a conduit à dédoubler trois items qui évoquaient à la fois l'avenir des enfants et celui des petits-enfants, et à en retirer sept autres des 39 initiaux :

- cinq n'impliquaient pas clairement de buts (absence d'intentionnalité).
- trois ont été rejetés par un expert car ils impliquaient que l'importance accordée à un type de buts futurs supposait un arbitrage entre différents types de buts (présents / futurs ou pour soi / pour autrui).

quatre autres items ayant été critiqués quant à leur formulation, ont été mis en « sursis » en fonction des pré-tests du questionnaire servant à la 1^{ère} collecte. Enfin, cinq items ont été reformulés.

Le courriel envoyé et le document d'évaluation sont présentés en annexes. Il est à noter que lorsque ce document fut envoyé, le construit était appelé « Valence de la Perspective Future » et que la définition a légèrement changé ensuite pour tenir compte des remarques des experts (la définition initiale était « la tendance de la personne âgée à accorder de l'importance aux buts personnels dans le futur, ces buts étant relatifs à : à l'avenir de l'individu en général, à sa fin de vie, aux membres de sa famille ».)

Les items ont été insérés dans une première version d'un questionnaire visant à épurer l'échelle de la VPF et à vérifier sa validité. Un pré-test a été réalisé auprès de sept répondants : ces derniers ont soit répondu au questionnaire devant moi en commentant les questions, soit rempli le questionnaire puis discuté par téléphone de leurs impressions. Parmi les quatre items « en sursis », deux, jugés ambigus ont été enlevés. A la suite de ce pré test, le premier questionnaire comportait donc 32 items évaluant la VPF.

Le nombre de points de l'échelle de Likert a été fixé à sept. Ce choix peut être considéré comme un compromis entre deux effets du nombre de points des échelles :

- Selon Weathers et al. (2005), plus le nombre des points est élevé (comparaisons d'échelles à trois, cinq et sept points), plus l'individu tend à adopter une heuristique du statu quo à cause d'une plus grande difficulté à situer sa réponse. Cette relation est cependant contrebalancée par un fort besoin de cognition. Or, plus l'heuristique du statu quo est élevée, plus la fiabilité apparente de l'échelle tend à augmenter. Un nombre élevé de points biaiserait donc les résultats mais l'effet reste très limité selon les auteurs.

- Selon Dawes (2008), un nombre de points élevé (onze points contre sept ou cinq) réduit de 0,3 points sur 10 la moyenne des réponses et accroît légèrement la variance.

Notre échelle étant a priori sujette à une forte désirabilité sociale sur certains items (du moins, on ne s'attend pas à un score moyen proche du point neutre), nous voulions un grand nombre de points pour avoir de la sensibilité sur les scores élevés. En même temps, un grand nombre de points (neuf ou onze) aurait biaisé les réponses, d'autant qu'avec l'âge, le besoin de cognition tend à être plus faible (Safraou, 2008).

Un des moyens d'avoir des individus ayant un besoin de cognition a priori plus élevé que la moyenne a été de recourir dans la collecte à des individus qui manifestent une importante curiosité intellectuelle. Aussi, la première collecte a été réalisée en proposant le questionnaire à des personnes participant à des universités du troisième âge (près de la moitié de l'échantillon). Néanmoins, cette variable n'a pas été contrôlée.

D'autre part, le questionnaire incluait aussi d'autres échelles traitant du rapport à l'avenir et des questions sur les choix financiers (le questionnaire est en annexes). Au total, le questionnaire faisait huit pages. Concernant l'échelle de la VPF, les items ont été mélangés aléatoirement pour éviter d'avoir des blocs par manifestation ou dimension supposée. Quatre questions mesurant autre chose que la VPF ont été insérées au milieu des items évaluant la VPF pour réduire l'impression de monotonie.

Il était indiqué aux personnes le distribuant qu'il fallait éviter de le donner à des personnes de plus de 80 ans sauf si elles savaient que les répondants potentiels n'avaient aucune déficience intellectuelle (des psychologues m'ont suggéré le seuil de 80 ans à partir duquel les troubles cognitifs deviennent fréquents) et qu'elles avaient une autonomie décisionnelle avérée en matière de gestion leur patrimoine (ce qui implique au moins, l'absence de curatelle et a fortiori de tutelle).

c.3. Les résultats à l'issue de la première collecte : L'analyse factorielle exploratoire.

La collecte a été réalisée sur près de six mois en 2007 (à peu près, entre avril et octobre). Nous avons pu analyser les résultats de 184 répondants âgés de 50 à 87 ans, avec une moyenne d'âge de 64 ans et une part de plus de 60 ans égale à 69 %. L'échantillon comptait 70 % de retraités et 61 % de femmes. D'après les lieux de collecte, nous estimons que l'origine géographique des répondants correspond approximativement à 60 % de franciliens, 30 % de personnes vivant dans le Nord Pas de Calais et 10% d'autres provinciaux (notamment en Bourgogne et Rhône-Alpes).

Nous avons d'abord regardé les valeurs manquantes par variables, on s'est alors rendu compte que les trois items explicitant l'intérêt porté à l'avenir des petits-enfants avaient un grand nombre de valeurs manquantes (plus de 40%), probablement parce que nombre de répondants n'ont pas de petits-enfants. Ils ont donc été retirés des analyses suivantes.

Les méthodes convenant le mieux à l'étude de la structure des construits réfléchitifs sont les analyses factorielles en facteurs communs (Evrard et al., 2003 ; Jolibert et Jourdan, 2006). Parmi elles, deux sont conseillées (Evrard et al., 2003) :

- la factorisation alpha (Kaiser et Caffrey, 1965). Cette méthode a été développée spécifiquement pour la construction d'échelles psychométriques, elle considère les items comme un échantillon de manifestations du construit.
- la factorisation Image (Jöreskog, 1969). Elle diffère de la factorisation alpha par l'utilisation de la matrice de covariance¹⁴⁴ alors que la factorisation alpha utilise la matrice de corrélation (Tucker et Mac Callum, 1997).

Suivant Kim et Mueller (1978) qui conseillent de recourir à plusieurs méthodes, nous avons choisi de procéder aux deux types d'analyses. Indépendamment de la méthode retenue, le test de sphéricité de Bartlett est significatif et l'indice de Kaiser Meyer et Olkin (KMO) est égale à 0,719. Puisqu'il est supérieur à 0,5, une factorisation des données peut-être envisagée (Evrard et al., 2003). Le choix du nombre de facteurs s'est fait d'abord selon un critère de sens des dimensions retenues tout en respectant le critère de Kaiser (la variance expliquée par un facteur doit dépasser celle d'une variable initiale, ce qui implique une valeur propre supérieure à 1).

En outre, chaque item devait être avoir plus de 50 % de sa variance expliquée par la solution factorielle¹⁴⁵ (Evrard et al., 2003) et avoir une corrélation supérieure à 0,5 avec un facteur (ibid.). Ce dernier point dépend de la structure factorielle qui dépend elle-même d'une éventuelle rotation des facteurs. Or, nous avons choisi de réaliser une rotation Oblimin qui autorise les facteurs à être corrélés : puisque nous avons supposé (chapitre III) que les trois dimensions étaient corrélées à l'âge, dès lors on pouvait alors supposer qu'elles étaient corrélées entre elles.

Enfin, pour obtenir des facteurs aisément interprétables, nous n'avons retenu que les items dont la corrélation la plus élevée (en valeur absolue) avec un facteur est supérieure de

¹⁴⁴ Néanmoins sur SPSS, il est possible d'effectuer une factorisation Image à partir de la matrice de corrélation.

¹⁴⁵ Il est à noter que dans le cas de la maximisation alpha, les valeurs sont systématiquement inférieures à celles obtenues par une analyse en composantes principales, la représentation des variables ne se faisant pas par rapport à l'ensemble de la variance observée sur les variables. Nous avons donc été conduits à accepter des valeurs d'extractions inférieures à 0,5 lorsque la suppression de l'item engendrait la dislocation d'une composante alors qu'une ACP indiquait que le même item avait plus de 50% de sa variance représentée.

plus de 0,3 en valeur absolue à la seconde corrélation la plus élevée avec un facteur (Amine et Forgues, 2003).

Les deux méthodes de factorisation aboutissent à la même structure à quatre facteurs et à la même solution pour trois d'entre eux :

- Le premier facteur regroupe cinq items liés aux descendants et à l'entourage en général. Ce résultat montre que lorsque les personnes âgées envisagent l'avenir de leur famille, ils y associent d'abord leurs descendants. Cela confirme l'idée avancée au chapitre III d'un fondement génératif de la dimension Entourage. Ce facteur paraît donc représenter la dimension Entourage, (VPF-E) (*composante 1*),
- le second facteur correspond à la dimension acquisitive (VPF-A) et regroupe 3 items (*composante 2*).
- le troisième facteur traduit la dimension Fin de vie (VPF-FV) et diffère selon la méthode, nous avons tranché en fonction du sens des items en faveur de la solution à deux items issue de la factorisation alpha, solution qui évite d'insérer un item évoquant les descendants¹⁴⁶ (*composante 3*).
- Enfin, un quatrième facteur regroupe deux items spécifiques à l'importance accordée aux personnes âgées de la famille (VPF-PAF), (*composante 4*).

Sur cette dernière solution factorielle, on obtient un indice KMO de 0,769 ; les quatre facteurs correspondent aux facteurs retenus par un test du coude (graphe de Catell) (ce qui n'était pas un de nos critères). Ces quatre facteurs représentent 57,5 % de la variance totale, ce qui est inférieur au seuil de 60 % retenu par Malhotra (1993), mais il faut noter qu'une analyse en composante principales aboutit à 71,3%. Après rotation oblique la matrice de types est la suivante (corrélations inférieures à 0,2 non indiquées) :

¹⁴⁶ *A mon âge, il faut veiller à ce que feront ses petits-enfants dans 10 ans.*

Matrice des types de la 1^{ère} collecte

	Facteur			
	1	2	3	4
vpf15	,863			
vpf9a	,856			
vpf29	,687			
vpf24a	,618			
vpf13	,608			
vpf8		,827		
vpf7 ¹⁴⁷		,747		
vpf16		,594		
vpf11			,725	
vpf23			,527	
vpf13				,823
vpf12				,760

Tous les items chargent à plus de 0,5 sur un des facteurs avec un écart supérieur à 0,3 entre les deux corrélations les plus élevées avec les facteurs.

Puisque nous avons réalisé une rotation Oblimin, il convient de regarder la corrélation entre facteurs :

Matrice de corrélation factorielle

Facteur	1	2	3	4
1	1,000	,205	,294	,388
2	,205	1,000	,107	,243
3	,294	,107	1,000	,153
4	,388	,243	,153	1,000

Comme on le voit les corrélations entre composantes restent modérées et ne dépassent 0,3 qu'entre les deux dimensions « familiales » (composantes 1 et 4).

¹⁴⁷ Ces deux items (vpf7 et vpf8) se suivaient dans le questionnaire mais évaluent deux manifestations de nature différente : le délai de gratification et l'importance explicite accordée à la réalisation des projets.

Par la suite nous avons considéré que les items de la première composante constituaient à eux seuls une échelle mesurant la dimension Entourage de la VPF. Les items de la seconde composante correspondraient à la mesure de la dimension acquisitive et les items de la troisième composante à la dimension Fin de vie. Comme ils ne sont que deux, nous avons essayé dans la seconde collecte d'essayer d'autres items pour voir si l'on pouvait espérer avoir une mesure à trois items ou plus ainsi que le préconise Rossiter (2002) pour les construits réflectifs.

c.4. Les résultats de la seconde collecte : validité et de fiabilité de l'échelle.

La seconde collecte a eu lieu au printemps 2008. Nous avons pu analyser les résultats de 212 répondants âgés de 50 à 86 ans, avec une moyenne d'âge de 64 ans et une part de plus de 60 ans égale à 73 %. L'échantillon comptait 72% de retraités et 59% de femmes. Un recensement des codes postaux des enveloppes retours a permis de déterminer l'origine géographique de 86% des répondants. 53% de ces 86 % ont été envoyés depuis l'Ile de France (dont une moitié depuis Paris), 5 autres régions comptent chacune pour plus de 5 % des effectifs des répondants : la Lorraine, la Normandie (basse et haute), la Provence, l'Orléanais et la Picardie. L'échantillon a été recruté de façon similaire au premier échantillon : auprès de participants à des université du troisième âge (mais avec d'autres groupes d'étudiants !), d'associations et dans l'entourage des connaissances. Les deux échantillons ont donc a priori des caractéristiques très semblables.

Lors de cette seconde collecte qui a aussi servi à tester le modèle, les items sélectionnés à l'issue de la première collecte ont été mesurés sans être mélangés (voir questionnaire en annexe), cela permettait d'éviter d'introduire artificiellement de la corrélation entre variables au travers du biais de statu quo et réduisait l'effort cognitif demandé aux répondants. Pour la dimension Fin de vie, bien que nous ayons hésité sur un troisième item, nous sommes restés à une structure à deux items.

Nous présentons d'abord l'ajustement d'ensemble du modèle de mesure, puis nous regarderons pour chaque dimension les questions de fiabilité et de validité.

c.4.1. L'ajustement global du modèle de mesure et les corrélations entre dimensions.

L'analyse factorielle confirmatoire a été menée à l'aide d'AMOS 7. Elle a utilisé la méthode du maximum de vraisemblance car elle est adaptée à la taille de l'échantillon et autorise les valeurs manquantes (cependant, Kline en 1989 conseille de ne pas avoir plus de 10 % de valeurs manquantes). Cette méthode souffre de biais en cas d'absence de multinormalité de la distribution des variables, ce qui implique un minimum de normalité de chacune d'elle. Or le Test de Kolmogorov-Smirnov révèle que nos distributions diffèrent de celle de lois normales. Aussi, pour juger de l'importance éventuelle de ces biais, nous avons regardé 3 caractéristiques de la distribution des observations :

- l'asymétrie : comme nous l'avions prévu, toutes les variables sont asymétriques vers la droite avec une moyenne supérieure à 4 (point neutre de l'échelle), l'asymétrie est notamment prononcée sur les dimensions Entourage et Personnes âgées de la famille. La skewness varie de -0,5 à -1 ce qui demeure acceptable si l'on suit Roussel et al., (2002) ou Schumacker et Lomax (2004) : les premiers auteurs indiquent un seuil de 3 et les seconds un seuil approximatif allant à 1 lorsque les variables ont moins de 15 modalités.
- L'aplatissement varie de -0,2 à 1,5. Il est négatif pour les deux items de la dimension « Fin de vie », ce qui signifie une distribution moins resserrée que celle de la loi normale (car SPSS ramène à 0 la kurtosis de la loi normale). Là aussi, si l'on suit Roussel et al. (2002) ou Schumacker et Lomax (2004), les écarts par rapport à la normalité demeurent acceptables
- Nous avons enfin regardé la distance entre le mode et la moyenne. La loi normale est caractérisée par la coïncidence des deux, donc l'écart entre le mode et la moyenne paraît être un indicateur pertinent d'une violation flagrante de la normalité. Sur les douze variables manifestes, deux items de la dimension Entourage ont un mode à 7, ce qui indique plutôt une distribution en forme d'escalier. Dans ces deux cas, le mode ne correspond pas à l'arrondi de la moyenne. Pour les autres items, les modes sont à 5 (trois items) ou à 6 (sept items). Dans le premier cas, le mode correspond à chaque fois à l'arrondi de la moyenne, dans le second dernier ce n'est vrai que trois fois sur sept, pour les autres items, la moyenne est comprise entre 5 et 5,5.

Dans l'ensemble (à part deux items ayant un mode à 7), les distributions diffèrent de celles de la loi normale essentiellement par l'absence de queue à droite ce qui est peu étonnant pour des échelles dont la borne supérieure est à moins de 2 points au-dessus de la moyenne (alors que la borne inférieure est à plus de 4 points de la moyenne). Nous avons donc

considéré que les biais induits étaient assez limités pour remettre en cause le choix de la méthode d'estimation. En revanche, nous devons garder à l'esprit que ces biais pourraient faciliter le rejet du modèle même s'il s'ajuste bien aux données (Jolibert et Jourdan, 2006).

Ces réserves rappelées, il s'avère que les items chargent bien sur les dimensions de la VPF et que le modèle de mesure avec quatre dimensions indépendantes s'ajuste bien aux données :

Contributions factorielles standardisées lors de l'AFC sur la 2^{nde} collecte.

Relation (item / dimension)	Loading
VPF-E1 / VPF-E	0,788
VPF-E2 / VPF-E	0,787
VPF-E3 / VPF-E	0,821
VPF-E4 / VPF-E	0,721
VPF-E5 / VPF-E	0,856
VPF-A1 / VPF-A	0,715
VPF-A2 / VPF-A	0,621
VPF-A3 / VPF-A	0,957
VPF-FV1 / VPF-FV	0,758
VPF-FV2 / VPF-FV	0,794
VPF-PAF1 / VPF-PAF	0,921
VPF-PAF2 / VPF-PAF	0,876

L'ajustement du modèle de mesure de l'échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

Indice de la qualité d'ajustement.	Indices obtenus.	Valeurs conseillées ¹⁴⁸	Source.
Chi ² / degrés de liberté	1,551 (74,4 / 48).	< 2	Byrne (1991)
Probabilité associée au non rejet du modèle.	0,009	Non significative (> 5 %).	Roussel et al. (2002).

¹⁴⁸ Nous avons suivi l'avis de Roussel et al. (2002) selon qui les seuils à utiliser pour évaluer l'ajustement d'une mesure doivent être plus sévères que ceux utilisés pour évaluer un modèle complet.

RMSEA	0,051 avec un I.C. à 90 % entre [0,033 ; 0,067].	Très bon si proche de 0,05 ou inférieur. Bon si inférieur à 0,08.	Brown et Cudeck, (1993).
Gamma Hat	0,980	> 0,950.	Hu et Bentler (1999).
Gamma corrigé ¹⁴⁹	0,967	> 0,900.	Roussel et al. (2002).
CFI	0,975	> 0,950.	Hu et Bentler (1999).
IFI	0,959	> 0,950.	Hu et Bentler (1998)
TLI	0,975	> 0,950.	Hu et Bentler (1999).

La structure du modèle de mesure confirme celle mise en évidence lors de l'analyse factorielle exploratoire avec le 1^{er} échantillon. On note toutefois que les corrélations observées entre dimensions diminuent fortement (tableau suivant). Les résultats suggèrent que les corrélations constatées à l'issue de la première collecte sont en grande partie liées au mélange des items dans le questionnaire : un effet de statu quo a pu influencer les réponses.

Les corrélations entre dimensions de la VPF.

Corrélation entre dimensions (variables réflectives mesurées sous AMOS 7)	Valeur à la 1 ^{ere} Collecte.	Valeur à la 2 ^{nde} collecte
VPF-Entourage - VPF Acquisitive	0,292	0,043
VPF-Entourage - VPF Fin de vie.	0,272	0,008
VPF-Entourage - VPF personnes âgées de la famille.	0,489	0,365
VPF Acquisitive- VPF Fin de vie.	0,145	0,034
VPF Acquisitive - VPF personnes âgées de la famille.	0,273	0,157
VPF Fin de vie - VPF personnes âgées de la famille.	0,172	0,078

A titre indicatif, nous avons aussi réalisé une Analyse factorielle Confirmatoire sur les seules trois dimensions théoriques. Nous avons, dans ce cas précis, procédé à une estimation sans les observations ayant des valeurs manquantes (ce qui posait problème avec la dimension

¹⁴⁹ Les indices Gamma Hat et Gamma corrigé sont des indices d'ajustement absolu, substitués des indices GFI et AGFI (Roussel et al., 2002). Ils ont l'avantage de ne pas nécessiter de données sans valeur manquante.

« Personnes âgées de la famille » car l'un des deux items a 17% de valeurs manquantes¹⁵⁰).

Les principaux indicateurs sont alors les suivants :

L'ajustement du modèle de mesure des trois dimensions théoriques de l'échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

Indice de la qualité d'ajustement.	Indices obtenus. <i>(en italique avec l'échantillon complet)</i>	Indice de la qualité d'ajustement.	Indices obtenus.
Chi ² / degrés de liberté	1,353. <i>(1,725)</i>	Probabilité associée au non rejet du modèle.	0,115 <i>(0,007)</i>
RMSEA	0,044 <i>(0,059)</i>	RMR	0,043
GFI	0,963	AGFI	0,931
CFI	0,988 <i>(0,972)</i>	IFI	0,988 <i>(0,973)</i>
NFI	0,956 <i>(0,938)</i>	TLI	0,982 <i>(0,952)</i>

Les indices utilisables pour l'évaluation des quatre dimensions sont tous meilleurs. Par ailleurs, l'absence de valeurs manquantes a aussi permis de tester la multi normalité des variables. Le coefficient de Mardia est à 12,2, ce qui peut-être considéré comme un signe d'une distribution multivariée non normale puisque Bentler (1992) indique un seuil de 10. Néanmoins, on remarquera que le retrait d'un seul item de la dimension Entourage ramène le coefficient de Mardia à 10,3.

c.4.2. Fiabilité et validité des mesures.

En ce qui concerne la fiabilité et la validité convergente, nous indiquons dans le tableau suivant les alpha de Cronbach, les ρ de Joreskog et les ρ de validité convergente. Les deux derniers indices sont obtenus à partir des valeurs issues d'une analyse factorielle confirmatoire à l'aide d'AMOS 7 :

¹⁵⁰ Ce qui est notamment lié au fait que certains répondants n'ont pas de personnes âgées en vie dans leur entourage.

Indices de fiabilité et de convergences des mesures de la VPF.

Dimension	1^{ère} collecte :	2^{nde} collecte :
VPF- Acquisitive (VPF-A) 3 items.	α de Cronbach = 0,76 ρ de Joreskog = 0,772 ρ_{vc} (ρ de validité convergente) = 0,534	α de Cronbach = 0,798 ρ de Joreskog = 0,817 ρ_{vc} = 0,606
VPF- Entourage (VPF-E). 5 items	α de Cronbach = 0,85 ρ de Joreskog = 0,868 ρ_{vc} = 0,570	α de Cronbach = 0,891 ρ de Joreskog = 0,896 ρ_{vc} = 0,634
VPF-Fin de Vie (VPF-fv). 2 items (3 items ¹⁵¹)	α de Cronbach = 0,685 (0,607) ρ de Joreskog = 0,705 ρ_{vc} = 0,552	α de Cronbach = 0,745 (0,726) ρ de Joreskog = 0,790 (0,738) ρ_{vc} = 0,666 ¹⁵² (0,493)
VPF-Personnes Agées de la Famille. (VPF-PAF), 2 items. (Dimension émergente non prévue à l'origine).	α de Cronbach = 0,78 ρ de Joreskog = 0,783 ρ_{vc} = 0,644	α de Cronbach = 0,895 ρ de Joreskog = 0,895 ρ_{vc} = 0,810

Les quatre échelles sont fiables et ont une bonne validité convergente au regard des critères usuels :

- la fiabilité des échelles est assurée si l'alpha de Cronbach est supérieur à 0,7 (Nunnally et Bernstein, 1994 ; Rossiter, 2002) et par un ρ de Joreskog supérieur à 0,7 selon Fornell et Larcker (1981). L'alpha de Cronbach de la dimension Fin de vie à l'issue de la première collecte est légèrement inférieur à ce seuil, mais il faut rappeler qu'il n'a que deux items or l' α de Cronbach est un indice qui croît artificiellement avec le nombre d'items (Peterson, 1994). Par ailleurs, les dimensions Entourage et « Personnes Agées de la famille » sont à plus de 0,8, seuil considéré comme suspect par Rossiter (2002), néanmoins la procédure de génération des items assure qu'il ne s'agit pas d'items synonymes.

¹⁵¹ Une structure à trois items sera préconisée au regard des résultats de la seconde collecte mais elle n'est pas validée par la première collecte (l'AFE à l'issue de cette collecte n'indique pas d'appartenance claire du troisième item à la dimension fin de vie). Le rajout de ce troisième item ne change aucune conclusion quant à la structure de l'échelle de la VPF (corrélations entre dimensions et avec d'autres construits).

¹⁵² Dans le cas de la dimension Fin de Vie, les indices ρ de Joreskog et ρ_{vc} ont été calculés après avoir contraint à 0,05 la variance d'erreur d'un item dont l'estimation avait été négative (valeur aberrante). Cette procédure est préconisée par Roussel et al. (2002).

- Fornell et Larcker (1981) indiquent que la validité convergente est vérifiée si tous les items sont significativement liés au construit qu'ils mesurent et si la part de variance qu'ils partagent avec lui est supérieure à celle qui leur est spécifique. Cela est mesuré par le ρ de validité convergente. Il doit donc être supérieur à 0,5.

Concernant maintenant la validité discriminante et la validité nomologique, il a fallu voir les corrélations entre les dimensions de la VPF et d'autres variables supposées être proches. Si les construits théoriquement proches ont des mesures corrélées à nos construits, cela tend à assurer la validité nomologique de nos outils. Mais si cette corrélation est si élevée qu'on ne peut distinguer les différents construits par leurs mesures, alors la validité discriminante des échelles serait mise en doute.

Nous avons choisi cinq échelles dont les construits correspondants sont sensés être corrélées à au moins une dimension de la VPF :

- La dimension « Orientation vers le Futur » de l'échelle de style temporel (Usunier et Valette-Florence, 1994 ; version utilisée : celle de 2007). Cette dimension manifeste comme la dimension acquisitive de la VPF et dans une moindre mesure les dimensions « Fin de vie » et « Entourage », un intérêt pour l'avenir. Cette dimension correspondant à un construit plus abstrait que chacune des dimensions de la VPF, on peut supposer que dans l'optique du Méta Modèle Motivationnel de Mowen (1999), elle décrit une variable en amont de la hiérarchie des construits, elle devrait donc être corrélée aux trois dimensions de la VPF.
- La dimension « préférence pour un résultat rapide » de l'échelle de style temporel (Usunier et Valette-Florence, 1994 ; version utilisée : celle de 2007) devrait être négativement corrélée à la dimension acquisitive car l'une des manifestations retenue de l'importance accordée à la réalisation de projets dans le futur est la patience.
- Les dimensions « Futur affectif » et « Futur projets » de l'échelle du *système cognitif temporel* (Bergadaà, 1991) : On s'attend à une corrélation positive avec la dimension acquisitive de la VPF qui manifeste elle aussi une forme d'intérêt et d'optimisme lié à l'avenir.
- L'échelle de peur de vieillissement (Klemmack et al., 1980) choisie spécifiquement pour tester la validité nomologique de la dimension « Fin de vie » : la peur du vieillissement nécessite une réflexion sur le vieillissement, la dimension « Fin de vie » de la VPF ne peut se développer que si l'individu a réfléchi aux conséquences du vieillissement, les deux échelles devraient être corrélées.

Un construit mobilisé dans le modèle a aussi été testé dans l'optique de test de validité discriminantes et nomologique :

La composante « profondeur de l'horizon temporel » de l'échelle de La perspective future (Carstensen et Lang, 1996) : nous avons traduit l'échelle d'origine (en anglais) et ré analysé sa structure comme nous l'expliquons dans la partie suivante.

Les dimensions « acquisitive » et « Fin de vie » étant définies par des buts inscrits dans des horizons temporels de nature différente, on doit s'attendre à ce que la dimension Fin de vie soit associée à un horizon court et la dimension acquisitive à un horizon étendu.

Selon Fornier et Larcker (1981), la validité discriminante est vérifiée si le carré de la corrélation entre variables latentes est inférieur au pvc. Quant à la validité nomologique, nous l'avons considérée comme vérifiée si la corrélation entre échelles est significativement différente de 0. Les corrélations entre construits ont été mesurées dans un modèle d'équations structurelles sous AMOS 7 avec des données issues de la première collecte (car dans le questionnaire de cette collecte furent insérés toutes les échelles des variables proches de la VPF).

Corrélations (et carrés des corrélations) entre les mesures de la VPF et des échelles évaluant des construits proches (en gras : corrélations significatives au seuil de 5%).

	VPF acquisitive	VPF fin de vie	VPF Entourage
Future affectif (Bergadaà, 1991)	0,581 (0,281)	0,242 (0,059)	0,104 (0,010)
Futur projets (Bergadaà, 1991)	0,209 (0,043)	0,065 (0,004)	0,004 (0,000)
Futur (Usunier et Valette-Florence, 1994).	0,445 (0,198)	0,521 (0,271).	0,201 (0,040) ¹⁵³
Peur du vieillissement.	- 0,116. (0,012)	0,451 (0,203)	0,000 (0,000)
Horizon temporel (Carstensen et Lang, 1996).	0,246 (0,061)	-0,130(0,017)	-0,006 (0,000)
Préférence pour un résultat rapide (Usunier et Valette-Florence, 1994).	-0,098 (0,010)	- 0,280 (0,078)	- 0,044 (0,002).

¹⁵³ Corrélation significative à 5,8%.

La validité discriminante est confirmée pour les trois dimensions de la VPF puisque que le ρ_{vc} est toujours supérieur au carré de la corrélation entre les mesures. La validité nomologique est dans l'ensemble vérifiée puisqu'on a bien des corrélations élevées dans le sens attendu avec la plupart des mesures du rapport à l'avenir pour les dimensions acquiesitives et fin de vie. L'hypothèse d'un lien des trois dimensions de la VPF avec la dimension « futur » de Valette-Florence (1994) ne peut être rejetée : la significativité du test de la relation avec la dimension Entourage est proche de 5 % et ce alors que les items ont été mesurés dans un cadre exploratoire.

On notera toutefois l'absence de corrélation significative entre la dimension acquiesitive et la dimension préférence pour un résultat rapide (Usunier et Valette-Florence, 1994), cela pourrait être du au fait que cette dernière oppose le nombre de projets à leur taille et à leur durée (exemple : « Je préférerais réaliser 2 ou 3 choses rapidement plutôt qu'un grand projet sur une longue durée. » ; « Je préférerais réaliser plusieurs petits projets, qu'un seul grand projet. »).

Concernant la dimension Entourage de la VPF, aucun construit nous est apparu assez proche dans la littérature (i.e. un construit traduisant à la fois l'expression du rapport à l'avenir et des liens familiaux). Dans l'optique de la validité nomologique, il nous a paru néanmoins logique que les personnes âgées ayant un score élevé sur la dimension Entourage devaient considérer comme plus prioritaire que les autres personnes la transmission du patrimoine¹⁵⁴. Or, une comparaison de moyennes a confirmé ce lien avec un risque d'erreur inférieur à 1%.

Enfin, au sujet de la dimension « Personnes âgées de la famille », nous avons regardé si les items ne mesuraient pas uniquement le fait d'avoir des personnes âgées dans sa famille. Une ANOVA a donc été réalisée sur chacun des items avec comme facteurs, le nombre de parents en vie (0, 1 ou 2) et la structure du foyer (les personnes n'étant pas en couple ont a priori moins de personnes âgées dans leur entourage). Seul le premier facteur s'est avéré significatif : le fait d'avoir un ou deux parents en vie conduisait à une moyenne d'un point de plus sur chacun des items. Pour autant, la variance entre groupes restait 7 à 9 fois moins élevée que la variance à l'intérieur des groupes. Les items mesurent donc bien une variable distincte du seul fait d'avoir des parents âgés en vie.

¹⁵⁴ Choix de deux objectifs patrimoniaux parmi cinq possibles : rendement, disponibilité, sécurité, fiscalité, transmission.

La qualité de l'outil ayant été démontrée, il nous reste à indiquer les items retenus :

c.5. Composition de l'échelle de la VPF des personnes âgées retenue.

Nous avons considéré comme validée la structure suivante avec douze items dont dix seront utilisés pour notre recherche :

Liste des items validés de l'échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

<i>Dimension</i>	<i>Item</i>
Entourage	Dans mes objectifs pour le futur, la réalisation des projets de mes enfants tient une place très importante.
	Même si je n'en verrai peut-être pas les résultats, je trouve que ça vaut la peine d'aider mes proches à réaliser leurs projets.
	J'essaie de connaître les projets qu'ont mes enfants afin de leur donner un éventuel coup de pouce.
	L'avenir de mes enfants me préoccupe.
	Il est vraiment important pour moi d'aider mes proches à réaliser leurs projets.
Acquisitive	Quand il s'agit de réaliser un de mes buts, je suis généralement patient.
	Dans ma vie, il y a des projets dont la réalisation me tient particulièrement à cœur.
	Je suis prêt(e) à attendre le temps qu'il faut pour réaliser mes objectifs.
Fin de vie	A mon âge, « Comment va-t-on finir sa vie ? » est une question que beaucoup de personnes se posent.
	Il est important pour moi de réfléchir aux problèmes qui pourraient m'arriver quand je serai vraiment âgé(e).
Personnes âgées de la famille.	Aider les personnes âgées de ma famille à maintenir leur autonomie fait partie de mes buts actuels.
	Il y a parmi mes proches des personnes de plus de 60 ans dont j'essaie d'améliorer les conditions de vie.

Concernant la dimension « fin de vie », nous préconisons pour les prochaines recherches de recourir à un troisième item :

Je fais des efforts pour pouvoir vivre le plus longtemps possible dans les mêmes conditions qu'aujourd'hui.

En effet, cet item nous semble accroître la validité de contenu de la dimension « fin de vie » de la VPF et les indices de fiabilité et de validité à l'issue de la seconde collecte nous paraissent acceptables : la validité convergente est à presque 0,5 (0,493), le ρ de Joreskog à 0,738 et l'alpha de Cronbach à 0,726 sont satisfaisants.

Nous pensons que son rejet à l'issue de la première collecte peut être dû à des effets de status-quo dans le questionnaire (notamment lié à des items rattachés à la dimension acquisitive). Il serait alors pertinent de le garder pour de prochains usages et voir si la structure préconisée se confirme.

Le rajout d'un item supplémentaire à la dimension acquisitive a également été discuté. Il s'agit de l'item *Je donne beaucoup d'importance aux buts que je me suis fixés pour les prochaines années*. Cet item a été gardé dans la seconde collecte. Son inclusion dans l'échelle aboutit à un pvc de 0,564 (contre 0,606 sans l'item) et un ρ de Joreskog de 0,836 (contre 0,817 sans). Lors de la première collecte, la présence de l'item abaissait légèrement la fiabilité de l'échelle : l'alpha de Cronbach avec l'item était à 0,75 contre 0,76 sans. Nous ne l'avons pas retenu car la présence d'un quatrième ne paraissait pas nécessaire au regard d'un accroissement de fiabilité limité.

Finalement, nous disposons d'un outil original pour évaluer le rapport à l'avenir des personnes âgées : en sciences de gestion, le rapport à l'avenir est généralement mesuré comme un ensemble de traits personnels qui ne dépendent pas du type d'objets occupant les pensées de l'individu (la seule exception étant la mort, objet dont l'appréhension est étudiée spécifiquement). Or, notre échelle, introduit un premier niveau de distinction entre type de buts dans le rapport à l'avenir. Elle permet donc une certaine prise en compte du contenu de la Perspective Future dans l'étude du rapport à l'avenir des consommateurs.

Maintenant que nous avons vu comment mesurer les dimensions de la VPF, il nous reste à voir ce qu'il en est des mesures des autres variables du modèle à tester.

IV, Partie B : choix et caractéristiques des outils de mesure utilisés dans le questionnaire pour tester le modèle.

Cette seconde partie présente l'ensemble des choix permettant de mesurer les variables du modèle autres que la VPF. Nous présenterons d'abord :

- les choix et adaptations des mesures psychométriques préexistantes,
- les choix et constructions des mesures mono item.

Enfin, nous exposerons nos décisions relatives à l'élaboration et à la distribution du questionnaire de la seconde collecte, celle servant à tester le modèle.

a) Les choix et adaptations des mesures psychométriques pré existantes.

Notre cadre conceptuel comporte (outre la VPF) cinq construits réflectifs qui doivent être mesurés au travers de leurs manifestations :

- la profondeur de l'horizon temporel,
- le fatalisme,
- l'anxiété face à l'avenir,
- l'anxiété face à la mort,
- l'expertise perçue en matière de placements.

Pour trois de ces construits, nous disposons de mesures francophones validées. Un de ces construits nécessite une adaptation au domaine qui nous intéresse (les placements) : l'expertise perçue. Enfin, un cinquième construit dispose d'une échelle anglophone qui reste à traduire : la profondeur de l'horizon temporel.

a.1. Les mesures psychométriques ne nécessitant pas d'adaptation.

Ces choix concernent des échelles ayant été déjà validées dans un contexte français. Nous devons nous assurer que les outils sont bien fiables mais sans avoir à révéifier leur

validité. Pour déterminer les items à retenir pour tester notre modèle, nous avons choisi de rechercher une fiabilité maximale sous deux contraintes :

- un nombre d'items supérieur ou égal à trois, ce que préconise Rossiter (2002) pour mesurer des construits réfléchis.
- la présence de manifestations différentes parmi les items : la maximisation de la fiabilité pourrait conduire à ne garder que les items les plus ressemblants au risque de réduire la validité de contenu de l'échelle.

Ces choix correspondent aussi aux critères appliqués pour la sélection des items de la VPF. Dans le cas de la dimension Entourage où le nombre d'items aurait pu être diminué si l'on suit Rossiter (2002), la structure à cinq items est bien celle qui maximise la fiabilité.

a.1. Le fatalisme.

La dimension « Destin » de l'échelle du système cognitif temporel (Bergadaà, 1991) a été choisie car il s'agit d'une mesure ne nécessitant que quatre items et unidimensionnelle (alors que le lieu de contrôle est souvent mesuré par plusieurs dimensions, cf. II.1.). Les 4 items sont les suivants :

- 1) Je crois que la chance joue un rôle important dans la vie des gens.
- 2) Dans la vie, il y a les chanceux et les malchanceux.
- 3) Ce qu'on devient dans la vie dépend surtout du hasard.
- 4) Je pense qu'on a peu de contrôle sur les événements de la vie.

Par souci de cohérence avec la mesure de la VPF, cette échelle, comme toutes les autres échelles Likert des variables du modèle, a été mesurée avec sept points. L'analyse factorielle confirmatoire¹⁵⁵ indique un ρ de Joreskog de 0,76 mais avec une faible corrélation du quatrième item (coefficient de régression standardisé à 0,457 conduisant à un ρ_{vc} de 0,462). L'alpha de Cronbach avec les 4 items est à 0,766 alors que sans le dernier item il augmente à 0,773 (sachant que l'alpha de Cronbach augmente artificiellement avec le nombre d'items).

¹⁵⁵ Comme indiqué pour le développement de l'échelle de la VPF, nous avons préalablement vérifié que les distributions des items ne s'éloignaient pas trop de distributions normales. Cela vaut pour toutes les AFC nécessaires au test de fiabilité des échelles utilisées.

Cet item apparaît dans sa formulation assez original par rapport aux trois autres (il évoque le contrôle, non le hasard ou la chance) ce qui pourrait expliquer sa moindre corrélation. Nous avons estimé que son retrait ne diminuait pas la capacité de l'échelle à évaluer la croyance en l'importance de la fatalité et permettait d'accroître sa fiabilité. L'item 4 a donc été retiré.

a.2. L'anxiété face à l'avenir.

L'anxiété face à l'avenir a été mesurée à partir d'une échelle unidimensionnelle récente : celle de Zaleski (1996). Sur les 29 items initiaux, la traduction d'Urien (2000) en a retenu 13. Un examen attentif de ces items nous a conduit à la suite du pré test du questionnaire à en retirer cinq qui ne nous paraissaient pas indispensables compte tenu du nombre élevé d'items pour une recherche en marketing :

- *Je suis terrifié à l'idée que je pourrai affronter des crises et des difficultés grandissantes dans la vie* : l'item a été jugé trop anxiogène et sa sensibilité a été mise en cause par les répondants lors du pré test.

- *Je crains de ne pas être reconnu professionnellement à l'avenir* : cet item ne paraissait pas pertinent pour des personnes en fin de carrière ou retraitées.

- *Je crains que d'ici quelques années ma vie ne m'apparaisse dénuée de sens* : cet item risquait d'être perçu comme évoquant la mort par les répondants les plus âgés, or l'anxiété face à la mort est aussi mesurée, il risquait donc de ne pas charger clairement sur l'anxiété face à l'avenir.

- *Même lorsque les choses vont bien, tôt ou tard elles tourneront mal* : cet item est parmi ceux retenus par Urien (2000) celui qui chargeait le moins avec la variable latente, il nous est apparu que son caractère très général en faisait un item dont on pouvait se passer.

- *Je m'inquiète à propos de possibles mésaventures* : Les répondants lors du pré-test ont trouvé cet item « floue ».

Nous avons alors effectué une analyse factorielle confirmatoire sur les huit items suivants pour calculer le ρ de Joreskog (en gras, ceux finalement retenus pour mesurer l'anxiété face à l'avenir) :

1) J'ai peur de faire des projets pour l'avenir.

2) Je deviens mal à l'aise quand je pense à mes affaires futures.

- 3) J'ai peur de ne pouvoir surmonter des difficultés grandissantes.**
- 4) Je crains que dans l'avenir ma vie ne change pour le pire.**
- 5) J'ai bien peur que les problèmes qui me tracassent en ce moment ne durent encore longtemps.**
- 6) Je m'inquiète vraiment à l'idée qu'à l'avenir je ne serai pas capable d'atteindre mes buts.**
- 7) Je tremble de peur à l'idée de ce qui pourrait m'arriver demain, le mois prochain, l'année prochaine.**
- 8) Je m'inquiète au sujet des échecs qui m'attendent.**

Le ρ de Joreskog est alors à 0,907 et l'alpha de Cronbach à 0,908. Le retrait de l'item 1 accroît l'alpha de l'échelle à 0,909. Compte tenu du grand nombre d'items (Rossiter en conseille un maximum de 5 pour un construit réflectif), nous avons recalculé la fiabilité à 7 items : le ρ de Joreskog demeure à 0,907. Un retrait de l'item 2 abaisse légèrement l'alpha à 0,904, et fait passer le ρ de Joreskog à 0,903. Nous avons donc gardé la solution à 7 items.

a.3. L'anxiété face à la mort.

Urien (2003) a recensé six échelles évaluant l'anxiété face à la mort. Parmi elles, Urien (2001) a traduit l'échelle de Dickstein (1972). Cette échelle est bidimensionnelle : une des dimensions correspond à la « conscience de la mort », l'autre, qui nous intéresse plus, à « l'évaluation négative de la mort », ce qui correspond à l'anxiété face à la mort (Urien, 2001). Cette échelle a alors l'avantage d'être courte avec cinq items :

- 1) La perspective de ma propre mort fait naître en moi un sentiment d'anxiété
- 2) La perspective de ma propre mort me déprime.
- 3) J'envisage ma propre mort comme une expérience douloureuse *et cauchemardesque*.
- 4) J'ai peur de mourir.
- 5) Le fait d'être mort me fait peur.

L'item 3 a été modifié à la suite du pré-test : « et cauchemardesque » a été retiré de la phrase car la juxtaposition de « douloureuse » et de « cauchemardesque » paraissait inutilement agressive dans un contexte de recherche portant sur l'épargne des personnes

âgées. Les tests de fiabilité montrent que l'alpha de Cronbach à 0,910 et le ρ de Joreskog à 0,911 ne changent pas si l'on retire l'item 5. Ces indices étant biaisés vers le haut en fonction du nombre d'items, une mesure à 4 items paraît donc plus fiable.

a.2. Les mesures psychométriques nécessitant adaptation ou traduction.

Pour ces mesures utilisées pour la première fois en France, nous procédons à une analyse factorielle exploratoire (par factorisation alpha) et à une vérification de la validité convergente de l'outil.

a.2.1. L'adaptation de l'échelle d'expertise perçue.

Flynn et Goldsmith (1999) ont proposé une échelle de l'expertise perçue en 5 items. Cette échelle a été testée par les auteurs sur cinq domaines : le vin, la mode, les films, les restaurants, la musique rock. D'Hauteville et Goldsmith (1997) cités par Perrouty (2004) ont traduit cette échelle en français dans le cas du vin. Nous avons alors repris cette échelle en remplaçant « vin(s) » par « placements ». Cela donne les 5 items suivants (les items 2 et 4 sont inversés) :

- 1) Je suis quelqu'un qui s'y connaît en placements.
- 2) Les placements, c'est un sujet auquel je ne comprends pas grand-chose.
- 3) Parmi mes amis, je suis perçu comme un « expert » en placements.
- 4) Comparé aux autres, j'en connais peu au sujet des placements.
- 5) Les placements, c'est un sujet sur lequel je me sens compétent.

La factorisation alpha conduit à retirer l'item 4 dont la communauté est de 21,2% et qui est corrélé à moins de 0,5 au principal facteur.

Le test de fiabilité sur les quatre items restants indique que le ρ de Joreskog est de 0,878 et l'alpha de Cronbach à 0,871. Ce dernier augmente sensiblement lorsqu'on retire l'item 2 : il passe à 0,887. La solution factorielle à 3 items est alors évaluée : elle correspond à 74 % de la variance des items représentés par le facteur retenu. Nous avons retenu cette dernière version de l'échelle. La validité convergente semble assurée puisqu'à 4 items, le ρ de validité

convergente est à 0,646 (on ne peut la calculer avec 3 items puisque les modèles d'équations structurelles ne sont alors plus identifiés).

Il est à noter que bien que l'asymétrie et l'aplatissement des distributions demeurent inférieures à 1 pour tous les items, la distribution des trois items retenus suit une forme particulière : le mode est à 1 et les effectifs décroissent jusqu'à 3 ou 4, puis décroissent à nouveau entre 5 et 7.

a.2.2. La traduction de l'échelle de profondeur d'horizon temporel.

L'échelle de « Future Time Perspective » de Carstensen et Lang (1996) comporte à l'origine dix items en anglais (les trois derniers items sont inversés) :

- 1) Many opportunities await me in the future.
- 2) I expect that I will set many new goals in the future.
- 3) My future is filled with possibilities.
- 4) Most of my life lies ahead of me.
- 5) My future seems infinite to me.
- 6) I could do anything I want in the future.
- 7) There is plenty of time left in my life to make new plans.
- 8) I have the sense that time is running out.
- 9) There are only limited possibilities in my future.
- 10) As I get older, I begin to experience time as limited.

Pour traduire une échelle, plusieurs démarches sont possibles mais aucune n'est exempte d'inconvénients (Usunier, 1992). Nous avons pour notre part opté pour la rétro traduction car elle paraissait assurer une certaine fiabilité tout en demeurant assez simple à mettre en oeuvre. Aussi conformément aux recommandations communes (ibid.), nous avons suivi le processus suivant :

- Nous avons d'abord demandé à un professeur d'anglais de langue maternelle française (et vivant en France) de traduire de l'anglais vers le français, puis,
- nous avons demandé à un professeur de français de langue maternelle américaine (l'échelle d'origine a été développée aux Etats-Unis) de faire la rétro traduction. Ce professeur vivait en France depuis près d'un an et demi.

- Nous avons ensuite discuté avec chacun des traducteurs des différences entre la rétro traduction et l'échelle d'origine pour trancher quant à la traduction définitive.

Les deux traducteurs ont, outre cette échelle, traduit l'échelle bidimensionnelle de Perspective Future de Shell (1985). Concernant la seule échelle de Carstensen et Lang (1996), voici le résultat :

- 1) De nombreuses opportunités s'offriront à moi dans l'avenir.
- 2) Je m'attends à fixer de nombreux nouveaux objectifs dans l'avenir.
- 3) Mon avenir apparaît comme rempli de possibilités.
- 4) J'ai encore devant moi la majeure partie de ma vie.
- 5) Mon avenir me semble infini.
- 6) Je pourrai faire tout ce que je veux dans le futur.
- 7) Il me reste beaucoup de temps pour faire de nouveaux projets.
- 8) J'ai le sentiment que le temps file.
- 9) Seules des possibilités restreintes s'offriront à moi dans l'avenir.
- 10) A mesure que je vieillis, je commence à ressentir que le temps m'est compté.

Ces dix items ont été insérés dans le premier questionnaire, permettant ainsi de tester de la validité discriminante de l'échelle par rapport à d'autres construits francophones. Nous avons d'abord regardé ce qu'il en était de sa structure interne : la factorisation indique que trois facteurs ont une valeur propre supérieure à 1 et que tous les items sont corrélés à plus de 0,5 avec un moins un facteur. En outre, tous les items ou presque sont bien représentés par la solution factorielle (l'item 7 avec une communauté à 47,9% est légèrement en dessus de seuil de 50 %). Ce résultat est en contradiction avec les indications des auteurs selon qui l'échelle est unidimensionnelle. Pour comprendre le sens de ces facteurs, nous avons réalisé une rotation Oblimin (autorisant une corrélation entre facteurs). Les items 1 à 3 forment le premier facteur. Les items inversés 8 à 10 forment un second facteur mais pour l'item 10, l'écart de corrélation entre le facteur 1 et le facteur 2 demeure inférieur à 0,3. Les items 4 à 6 forment un troisième facteur et l'item 7 ne se retrouve sur aucun facteur en particulier.

Les Dimensions 1 et 3 étant fortement corrélées (0,465) alors que la dimension 2 n'est corrélée « qu'à » 0,302 et 0,306, nous avons conclu que pour ces items, il y avait un problème provenant de l'inversion des items dans la mesure où les sens de ces items étaient bien distincts. Pour trancher sur la structure de l'ensemble des items à l'endroit, nous avons remis

les sept items restants dans le questionnaire de la seconde collecte. Mais pour déterminer l'importance d'un éventuel effet de statu quo, nous avons mis l'item 2 en dernière position.

La seconde collecte a confirmé la présence de deux facteurs et l'effet de statu quo puisque l'item 2 ne ressortait plus sur la même dimension que les items 1 et 3 (qui forment un facteur à eux deux). L'item 2 étant à fois fortement corrélé au facteur 1 et au facteur 2, il a été retiré. La rotation Oblimin sur les 6 items restants amène à conclure à 2 facteurs fortement corrélés (0,568), l'un avec les items 1 et 3, l'autre avec les items 4 à 7. Pour voir si l'on ne pouvait pas avoir 2 facteurs indépendants, une rotation varimax a été essayée. Elle aboutit à la même structure sauf que l'item 7 se retrouve « à cheval » sur les deux facteurs. Dans la mesure où l'échelle de départ était supposée unidimensionnelle, la forte corrélation à l'issue de la rotation Oblimin ne nous a pas paru poser problème puisqu'une seule dimension serait utilisée dans le modèle.

Nous avons retenu comme plus représentatifs du construit de départ les items 4 à 7, les items 1 et 3 nous semblant évoquer plus une forme d'optimisme que la profondeur de l'horizon temporel considéré par l'individu. Une factorisation alpha sur ces quatre items conduit à une solution factorielle à 1 facteur représentant 51,4 % de la variance totale des items. L'analyse factorielle confirmatoire¹⁵⁶ indique une validité convergente acceptable bien que faible : le ρ de validité convergente est à 0,508 (en revanche sans l'item 7, elle s'élève à 0,522).

Pour évaluer les validités nomologique et discriminante, nous avons regardé les corrélations avec les mêmes échelles que celles vues pour la VPF :

Corrélations (et carrés des corrélations) entre l'échelle d'Horizon temporel et des échelles évaluant des construits proches (en gras : corrélations significatives à 5 %).

Construit.	Corrélation.
Future affectif (Bergadaà, 1991)	0,372 (0,14)
Futur projets (Bergadaà, 1991)	- 0,011 (0,001)

¹⁵⁶ Pour réaliser l'AFC, nous avons d'abord testé la normalité de la distribution des items. La skewness et le kurtosis sont tous deux inférieurs à 1 en valeur absolue sauf pour deux items où ils sont légèrement au-dessus (1,034 et 1,076). Par ailleurs, l'item 7 se caractérise par une forme de distribution particulière : ses deux modalités les plus élevées sont à 2 et à 5 alors que sa moyenne est à 3,47.

Futur (Usunier et Valette-Florence, 1994).	0,282 (0,080)
Peur du vieillissement.	- 0,029 (0,001)
VPF acquisitive.	0,246 (0,061)
VPF fin de vie.	-0,130 (0,017)
Préférence pour un résultat rapide (Usunier et Valette-Florence, 1994).	- 0,230 (0,053)

Ces résultats confirment d'une part la validité discriminante de l'échelle (le carré de la corrélation est toujours inférieur au ρ de validité convergente) et d'autre part supportent la validité nomologique de l'échelle : plus les gens perçoivent qu'ils ont du temps devant eux, moins ils préfèrent un résultat rapide et plus ils s'intéressent à l'avenir (dimension Futur d'Usunier et Valette-Florence, 1994).

Enfin, la fiabilité de l'échelle est bonne : l'alpha de Cronbach associé à l'échelle est de 0,801 (le retrait d'aucun item ne permet d'accroître cette valeur) et le ρ de Joreskog est à 0,803.

b) Les choix et constructions des mesures mono item.

Notre modèle nécessite neuf mesures directes de variables indépendantes ou de variables de contrôle :

- l'âge
- le sexe,
- le fait d'être retraité ou non,
- le fait d'être grand-parent ou non,
- le niveau d'études,
- le revenu,
- le revenu du conjoint,
- la possession de la résidence principale,
- l'existence d'un emprunt immobilier en cours.

Il nécessite aussi sept mesures directes de variables dépendantes :

- les arbitrages disponibilité/ rendement et sécurité/rendement.
- les parts des différents types de placements dans l'épargne totale (deux mesures).

- le fait d'envisager ou non le renouvellement de l'automobile.
- l'attitude à l'égard du crédit à la consommation.
- l'attitude à l'égard des donations.

Nous présentons d'abord les choix afférents aux neuf premières variables, puis nous expliquerons ceux liés aux mesures plus complexes des variables dépendantes.

b.1. Mesures mono item de variables indépendantes et de contrôle.

Parmi ces neuf variables, trois ont des mesures très courantes dans les recherches en marketing : l'âge, le sexe et le statut de retraité.

La première est mesurée par l'année de naissance et non directement par l'âge afin de réduire le biais de rajeunissement (indiquer une année de naissance n'implique pas de se rappeler qu'on est âgé et induit moins le besoin de se rajeunir) (Guiot, 1999). L'âge moyen ainsi calculé est de 64,44 ans et l'âge médian de 63 ans. Trois personnes n'ont pas indiqué leur année de naissance précise mais l'origine des questionnaires et les autres informations (nombre de petits-enfants, statut de retraité) sur les répondants permettaient de s'assurer qu'elles avaient bien plus de 50 ans.

La seconde et la troisième variable sont évaluées par une case à cocher (homme ou femme / Oui ou Non). L'échantillon contient 60% de femmes et 40 % d'hommes (pas de réponse manquante !). Cela correspond à une légère surreprésentation des femmes par rapport à la population étudiée (une parfaite représentativité correspondrait plutôt à 44 % d'hommes). Tamaro-Hans (2006) a observé le même phénomène dans sa thèse, comme elle le suggère, il se pourrait que les femmes de plus de 50 ans répondent plus facilement que les hommes du même âge. Par ailleurs, 28,4 % des répondants sont des actifs (les autres sont des retraités ou pour 4 cas assimilés, des « mères au foyer »). 3,4 % des répondants n'ont pas répondu à cette question.

Pour le fait d'être grand-parent, nous avons profité de la question pour avoir une information plus riche : nous avons demandé d'indiquer le nombre de petits-enfants et l'âge de l'aîné des petits-enfants. Notre échantillon comporte 8,5 % de valeurs manquantes et parmi les autres, 36,6 % (des réponses valides) n'ont aucun petit enfant. Sur tout l'échantillon, le nombre moyen de petits enfants est de 2,6.

Concernant le niveau d'études, nous avons formulé une question ouverte. Les réponses ont ensuite été recodées selon sept modalités :

- pas d'études ou aucun diplôme,
- brevet,
- diplôme professionnalisant sanctionnant des études courtes (type CAP),
- Bac, début d'études supérieures non sanctionnées par un diplôme, « niveau bac », (une expression revenue chez plusieurs répondants),
- Bac + 2 ou + 3,
- Bac + 4 ou bac + 5,
- Bac + 6 et au-delà (études de médecine et doctorat, notamment).

8 % des répondants n'ont pas répondu à cette question. Parmi les autres, les modalités les plus fréquentes sont :

- Bac + 4 ou bac + 5 : 27,8 % des réponses valides,
- Bac + 2 ou Bac +3 : 22,6 %,
- Bac et équivalent : 17,9 %.

Sachant qu'en 1970 seuls 20,1 % d'une génération obtenaient le bac (Ministère de l'Education Nationale, 2007), ces chiffres suggèrent une surreprésentation des personnes ayant fait des études supérieures.

Une question supplémentaire sur la catégorie socio professionnelle (recodage selon la nomenclature de l'INSEE) éclaire ces chiffres : Parmi les 87 % de personnes ayant répondu et dont la profession a pu être catégorisée de façon fiable, 51 % sont des cadres ou des professions intellectuelles (ou l'ont été avant la retraite) et 23 % appartiennent ou appartenaient à des professions intermédiaires. Ces deux catégories sont donc probablement surreprésentées par rapport à l'ensemble de la population active : selon l'INSEE, en 2002, la première incluait 14 % des actifs et la seconde 21 %. Il se pourrait que la part des cadres soit plus élevée en fin de carrière du fait des promotions. Il est aussi possible que les répondants tendent à rehausser leur profil socioprofessionnel. Néanmoins, ces chiffres indiquant une surreprésentation des cadres correspondent sans doutes à la forte proportion d'individus ayant fait des études supérieures dans notre échantillon.

Concernant le revenu et le revenu du conjoint, ces questions étant sensibles à cause du tabou lié à l'argent (Mossuz-Lavaud, 2008) nous avons demandé, non un revenu précis, mais de se situer parmi 8 modalités. Une des modalités devait correspondre à un cas impossible du fait du minimum vieillesse : moins de 500 € par mois. Cette modalité devait réduire le sentiment de gêne des répondants les moins aisés. Les autres modalités ont été constituées avec des intervalles croissants de 100 euros en veillant à ce qu'excepté la dernière modalité (plus de 5 000 € par mois), les chiffres « ronds » ne soient pas des seuils limites entre catégories.

Les questions sur le revenu s'avèrent sensibles : il s'agit de deux des questions avec le plus fort taux de réponses manquantes (avec certains items de l'échelle d'anxiété face à l'avenir) : 10 % pour le revenu et 32 % pour le revenu du conjoint (mais dans ce cas, cela s'explique par le fait que 25% des répondants vivent sans conjoint). Parmi ceux qui ont répondu, la tranche de revenu médiane correspond à « de 1401 € à 2100 € » à la fois pour le revenu du répondant et pour celui du conjoint.

S'agissant de la possession de la résidence principale et de l'existence d'un emprunt immobilier en cours, deux questions fermées ont été posées.

5,7 % des répondants n'ont pas répondu à la première question et 7,5 % à la seconde. Parmi ceux qui ont répondu, 85 % se déclarent propriétaires de leur résidence principale et 79 % déclarent ne pas avoir d'emprunt immobilier en cours de remboursement. La part de propriétaires dans l'échantillon correspond à un taux supérieur à la moyenne nationale sur une tranche d'âge équivalente proche puisque selon Mniodier et Rieg (2004), près de 75% des 50-80 ans posséderaient leur résidence principale. Cela confirme que nos répondants ont un profil économique plus aisé que la moyenne de leurs concitoyens du même âge.

Cette spécificité de notre échantillon nous paraît être plutôt un avantage pour notre recherche : les individus les plus aisés ont certainement une plus grande liberté de choix en matière d'épargne.

b.2. Mesures mono item des variables dépendantes.

Sept variables doivent être mesurées :

- l'arbitrage sécurité/rendement,
- l'arbitrage disponibilité /rendement,

- la part de placements en actions sur celle en livrets d'épargne,
- la part d'assurance-vie sur la part de placements en actions,
- le fait d'envisager ou non le renouvellement de l'automobile,
- l'attitude à l'égard du crédit à la consommation,
- l'attitude à l'égard des donations.

b.2.1. Les arbitrages sécurité /rendement/ disponibilité.

Pour évaluer ces deux arbitrages, nous avons utilisé des échelles bipolaires à un item. Pinson (1983) signale trois principaux problèmes au sujet du différentiel sémantique, probablement, l'échelle bipolaire la plus utilisée en marketing :

- la difficulté à avoir des termes qui s'opposent vraiment,
- l'ambiguïté du point neutre, à la fois, valeur moyenne et modalité indicatrice de la non pertinence de la question aux yeux du répondant,
- le caractère non systématique de l'égalité et la symétrie perçues des échelons.

Pour palier à ces trois limites du différentiel sémantique, nos échelles bipolaires n'ont pas de point neutre (six modalités), le support est mixte (numérique et verbal) avec des chiffres allant de 1 à 6 (il n'y a donc pas de 0) et surtout, un court texte qui explique l'opposition entre les choix imposés aux répondants : spontanément, ils déclarent vouloir une rentabilité maximale avec un placement sans risque et toujours disponible. L'opposition est donc justifiée par un court texte et une illustration avant chacune des questions. En outre, les illustrations permettent une mise en situation plus réaliste sachant que nous avons vu en II.E. (conclusion 2) que les épargnants réalisent des choix à partir de scénarii et non à partir de la seule information sur l'espérance de gain.

Nous avons cherché à avoir des illustrations simples et assez réalistes. Aussi sous contrainte d'avoir des chiffres « ronds » nous avons fondé nos exemples sur des données réelles. Les placements ont donc été caractérisés par un rendement, un risque et une durée de placement.

- Pour les valeurs de l'arbitrage rendement/sécurité, nous avons choisi un horizon de placement de deux ans : c'est un horizon de moyen terme sans avantages fiscaux particuliers

qui pourraient influencer le rendement des placements à risque, tels que les actions. Nous avons donné l'exemple de deux placements : un avec prise de risque et gain moyen relativement élevé et l'autre, sans risque mais avec un gain plus faible.

Pour établir le rendement de référence et le risque de l'exemple, nous avons regardé le rendement moyen du CAC 40 de son existence (indice 1 000 au 31/12/1987) jusqu'au 31/01/2008 : après réinvestissement des dividendes le CAC 40 était à 7285 soit 20 % de moins que son plus haut historique atteint en juin 2007 (d'après Euronexte le gestionnaire du principal marché boursier en France). On a donc sur 20 ans, un rendement annuel moyen de : 10,4 %. Néanmoins, ce chiffre ne tient pas compte de la fiscalité, soit d'un côté le prélèvement forfaitaire libératoire de près de 29 % et de l'autre la possibilité de déduire de l'Impôt sur le revenu la moitié des dividendes perçus à hauteur de 150 euros d'abattement par contribuable¹⁵⁷. Dans tous les cas, on aurait un rendement annuel net moyen supérieur à 7,5 %.

Comme en pratique l'offre de produits risqués n'inclut pas uniquement des actions mais aussi des placements à risque « modéré » (ayant par exemple comme support des obligations), nous avons pris dans notre exemple un rendement inférieur (4,88 % par an) mais compensée par une moindre volatilité soit une amplitude de près de 35 % sur deux ans (de -10% à + 25 %) alors qu'on observe des variations sur 2 ans de l'ordre 80% sur le CAC 40 au cours des 10 dernières années (de -30 % entre 2000 et 2002 à plus de 50 % entre 1998 et 2000). La réduction de l'amplitude maximale évitait en outre que des repères extrêmes ne soient perçus comme représentatifs.

Notre exemple de placement risqué correspond donc à un placement de 1 000 € sur 2 ans ayant une amplitude de résultat sur 2 ans allant de -100 € à + 250 € avec une moyenne de + 100 € (soit un rendement moyen annuel de 4,88 %). L'exemple de placement sûr correspond à un gain de 60 € à l'issue des deux ans soit, un taux annuel de 2,95 %, l'équivalent du livret A en janvier 2008 (il venait d'être augmenté).

- Pour l'arbitrage rendement/ disponibilité, nous avons donné un exemple avec deux placements sûrs (un placement risqué aurait demandé un effort de réflexion supplémentaire

¹⁵⁷ <http://invest.bnpparibas.com/fr/pid561/fiscalite-patrimoniale.html>

aux répondants). Un placement où l'argent peut être retiré sans frais à tout moment, rapportant 3 % par an et un placement sur 6 ans rapportant 5 % par an. La différence de 2 points de rendement est grosso modo imputable à la fiscalité, aux coûts de transaction et à la courbe des taux d'intérêt (en général, emprunter à long terme coûte plus cher qu'à court terme sur le marché obligataire¹⁵⁸). L'effet de la fiscalité est du au fait que selon la durée de placement (et selon le type de placement) le prélèvement forfaitaire libératoire total varie de 18,5 % à 46 % des intérêts selon la durée et date de souscription (d'après le site de la BNP¹⁵⁹). L'effet des coûts de transactions est du au fait que lorsqu'on place à court terme, on doit placer plus fréquemment ce qui peut engendrer plus de commissions et impliquer plus de périodes pendant lesquelles les placements ne sont pas rémunérés (si je place sur le livret A au 1^{er} janvier et que je retire au 31 décembre, je perds 1 mois d'intérêt).

Finalement les formulations ont été soumises à un chercheur en finance qui les a validées. Voici les deux questions telles qu'elles se présentent dans le questionnaire :

En moyenne, les placements risqués rapportent plus d'argent....mais c'est une moyenne. Par exemple, si vous placez 1 000 € sur 2 ans, vous aurez : soit 60 € garanti avec un placement sûr ; soit un résultat pouvant aller de -100 € à + 250 €, avec une moyenne de 100 €. ***Que choisiriez vous entre un placement rentable et un placement sûr ? (cochez une seule case).***

Par ailleurs, les placements ont une durée variable, plus ils sont facilement disponibles, moins ils rapportent. Par exemple, si vous acceptez de laisser votre argent bloqué pendant 6 ans, vous gagnerez 5% nets par an, alors que si vous voulez retirer votre argent à n'importe quel moment sans frais, vous ne gagnerez que 3% nets. ***Que choisiriez vous ? (cochez une seule case).***

Finalement, il demeurait 9,9 % d'observations manquantes pour l'arbitrage rendement / sécurité et 7,1 % d'observations manquantes pour l'arbitrage entre rendement et disponibilité.

¹⁵⁸ Exemple avec les bonds de l'état français :

http://www.aft.gouv.fr/aft_fr_23/dette_etat_24/principaux_chiffres_70/sur_titres_158/sur_titres_125.html

¹⁵⁹

http://www.bnpparibas.net/banque/portail/particulier/Fiche?type=fiche&identifiant=NOT_Le_prelevement_forfaitaire_liberatoire_20051214144731

b.2.2. Les parts des différentes catégories de placement.

Dans notre modèle, nous avons besoin d'évaluer les parts relatives entre les différents placements. C'est une information qui nécessite que les répondants fassent un calcul. Nous leur avons donc demandé les parts de leur épargne pour chacune des cinq catégories de placements (livrets, contrats d'assurance-vie en €, assurance-vie, contrats d'assurance-vie en unités de compte, actions et placements risqués, « autre »). Pour aider les individus à se repérer dans les catégories, des exemples et des précisions ont été donnés pour chacune des catégories, cela donne les intitulés suivants dans le questionnaire :

- Livret d'épargne (livret A, Livret Orange, Codevi, Compte épargne Logement...),
- assurance-vie : contrat en euros (rendement garanti),
- assurance-vie : contrat en unités de compte (rendement variable),
- actions, PEA, SICAV, FCP... (placements au rendement non connu à l'avance.),¹⁶⁰
- autre (dont d'éventuels bien immobiliers que vous louez).

Pour chacune de ces catégories, six modalités ont été proposées. Il nous a paru qu'en proposant des intervalles sur des parts, on réduisait la réticence des répondants à indiquer une information souvent perçue comme très personnelle.

Le choix des modalités a été guidé par la recherche d'intervalles simples et discriminants favorisant la variance des réponses. Cela semble avoir assez bien marché puisque sur les 3 principaux types de placements la modalité la plus élevée ne dépasse jamais les 40 % (27 % pour les livrets, 32,1 % pour l'assurance-vie en €, 39,6 % pour les placements en actions et assimilés)¹⁶¹.

Les modalités proposées sont les suivantes :

- Rien ou presque rien (moins de 2 %),
- une part très faible de mon épargne (moins de 10 %),
- une part Significative (10 à 25%),

¹⁶⁰ Les SICAV ou FCP peuvent être sans risque mais il nous a paru illusoire d'essayer de séparer ces placements selon leur risque précis car cela supposerait une connaissance très fine des épargnants quant aux caractéristiques des placements détenus.

¹⁶¹ Par comparaison, un découpage en 6 parts égales distantes de 17 % aurait donné pour la modalité la plus fréquente, au moins (% de modalités <10%) : 39 % pour les livrets ; 41,7 % pour l'assurance-vie en € ; 60,4 % pour les actions et placements assimilés.

- une grande partie de mon épargne (de 25 à 50 %),
- la majeure partie de mon épargne (De 50 à 90 %),
- tout ou presque (plus de 90 % de l'épargne).

Les intervalles ne sont pas réguliers mais les côtes associées (part / [1-part]) ont des valeurs moyennes régulièrement croissantes.

Concernant les valeurs manquantes, il faut distinguer deux niveaux : ligne par ligne et au niveau général. Si un répondant indique les parts de ses principaux placements et que ces parts atteignent ou approchent les 100%, l'absence de réponse sur un ou plusieurs autres types de placements signifie logiquement qu'il n'en possède pas. Le taux de réponses manquantes à ces deux niveaux est alors le suivant

Les réponses manquantes sur les parts de placements.

Catégorie de placement	% de valeurs manquantes « brut ».	% de valeurs manquantes hors cas explicables par les réponses sur les autres catégories.
Livrets.	9,4 %	7,5 %
Assurance-vie en €.	11,8 %	9 %
Assurance-vie en unités de compte.	43,4 %	28,7 %
Actions et placements assimilés.	9,4 %	7,1 %
« Autre ».	45,3 %	non interprétable.

La forte proportion d'observations manquantes dans le cas de l'assurance-vie en unités de compte provient sans doute en partie du fait que beaucoup de répondants ne savent pas ce à quoi cela correspond exactement, élément ressorti lors du pré-test.

Enfin, il est à noter que de nombreux répondants n'ont pas de totaux de parts pouvant être égaux à 100 %. Des calculs sur chacune des 50 premières observations montrent que parmi elles douze ont des totaux différents de 100 % sans risque d'ambiguïté :

- deux supérieures à 100 % (exemple : deux types de placements constituant plus de 50 % et 1 type de placement n'ayant pas une part nulle de l'épargne).

- dix inférieures à 100 % (exemple : deux types de placement entre 10 et 25 % et les 3 autres constituant chacun moins de 10% de l'épargne totale).

Nous pensons que ce phénomène est notamment dû à une certaine confusion entre parts relatives et montants car certains répondants ont laissé, au bas du tableau, des annotations du type « j'ai presque pas d'épargne » ou « rien ! » (une personne n'ayant répondu à aucune des questions sur les parts de placements).

b.2.3. Le fait d'envisager ou non le renouvellement de l'automobile.

Cette variable n'a de sens que si les individus ont au moins une voiture. Aussi, il leur était d'abord demandé le nombre de voitures possédées (question ouverte). Ensuite, nous leur avons demandé « Si vous en avez une ou plus, quand pensez-vous en remplacer une ? » La réponse était ouverte avec l'amorce et la remarque suivante : « Dans _____ (nombre d'années ou de mois ou ...**jamais**). » Cette formulation a été préférée à « Envisagez-vous le renouvellement de votre voiture ? » qui aurait focalisé les répondants sur une intention d'achat dans le court terme. En outre, l'information donnée par une question sur l'échéance est plus riche.

Sur la question du nombre d'automobiles, on note 11,8 % d'observations manquantes. Parmi ceux qui ont répondu, 5,3 % n'ont pas de voiture, 62,6 % ont en une seule, 26,7 % deux, 5,3 % trois. Lorsqu'un individu a répondu à cette question, qu'il a une au moins une voiture et qu'il a indiqué « jamais » ou n'a pas répondu à la question, nous avons considéré qu'il n'envisageait pas le renouvellement de ses automobiles. Une fois les réponses du type « je ne sais pas » ou « quand elle ne marchera plus » mises de côté, il reste 81,6 % de l'échantillon pour lequel nous disposons de réponses. On a alors 27,7 % d'individus qui n'envisagent pas explicitement le renouvellement de leur(s) véhicule(s).

b.2.4. L'attitude à l'égard du crédit à la consommation.

Cette variable a été mesurée de façon habituelle par une échelle de Likert. L'item est le suivant : « On ne devrait pas hésiter à prendre un crédit à la consommation pour financer un achat. ».

b.2.5 . L'attitude à l'égard des donations.

Cette variable a été mesurée par un item inversé avec une justification d'une attitude négative. Ce choix est a été fait pour réduire un possible biais de désirabilité sociale. L'item est donc mesuré avec une échelle de Likert par la phrase suivante : « Il est préférable de garder l'essentiel de son argent plutôt que de le transmettre : on pourrait en avoir besoin un jour. ». La justification choisie a l'avantage de souligner la distinction entre succession et donation en rappelant l'aspect temporel les différenciant.

c) Elaboration et Distribution du questionnaire servant au test du cadre conceptuel.

Une fois déterminées les mesures à mettre dans le questionnaire, il faut veiller à sa lisibilité, à son organisation et aux biais qu'il est susceptible de générer. Enfin, la distribution du questionnaire est un point qui doit aussi être prise en compte puisqu'elle affecte les caractéristiques de l'échantillon.

Outre les mesures servant à tester le modèle, nous avons rajouté d'autres mesures susceptibles d'enrichir la discussion des résultats (voir V.C. et conclusion générale).

c.1. Mesures incluses dans le questionnaire autres que celles servant à mesurer des variables du modèle.

Nous avons rajouté des mesures supplémentaires concernant :

- la tendance d'âge subjectif.
- des caractéristiques socio démographiques des répondants : Structure du ménage du répondant, existence de parents vivants, le nombre d'enfants (dont garçons et filles).
- des variables renvoyant au rapport de l'individu à l'argent et au système économique.
- les choix d'épargne.

c.1.1. : L'âge subjectif.

La mesure de l'âge subjectif a été proposée par Kestenbaum et al. (1972), modifiée successivement par Barak et Schiffman (1981) et par Guiot (2001). Elle consiste en quatre questions demandant à l'individu d'indiquer son âge :

- 1) En termes d'apparence physique, je me donne ans.
- 2) De manière générale, je fais la plupart des choses comme si j'avais ans.
- 3) J'ai les mêmes centres d'intérêts qu'une personne de ans.
- 4) Au fond de moi-même, j'ai le sentiment d'avoir ans.

La tendance d'âge subjectif se mesure par la moyenne des écarts entre l'âge chronologique (année présente - année de naissance) et l'âge indiqué à chaque item. Pour s'assurer de la qualité de l'outil sur nos données, une analyse factorielle confirmatoire a permis de calculer le ρ de Joreskog. Ce dernier est de 0,830. L'alpha de Cronbach est quant à lui de 0,810, tout retrait d'item réduit cette valeur. Les quatre items sont donc gardés.

c.1.2. : Structure du ménage du répondant, existence de parents vivants, nombre d'enfants (dont garçons et filles).

La première variable est mesurée par une question fermée à 4 modalités : *seul(e), avec votre conjoint et sans enfants, avec votre conjoint et avec des enfants, avec des enfants et sans conjoints, autre situation.*

La seconde variable est mesurée par une question ouverte. Elle sert notamment à évaluer le caractère purement situationnel de la dimension « Personnes âgées de la famille » de la VPF (certains individus ont un faible score à cette dimension pour la simple raison qu'ils n'ont pas de proches âgés en vie).

La troisième variable (nombre d'enfants) est mesurée par 3 questions ouvertes (nombre d'enfants, dont filles, dont garçons).

c.1.3. variables supplémentaires du rapport de l'individu à l'argent et au système économique.

La dimension « Rétention Temps » de l'échelle d'attitude à l'égard de l'argent de Yamauchi et Templer (1982) traduite par Urbain (2000). Deux items ne s'appliquant pas aux retraités ont été retirés, il restait alors :

- 1) *J'ai de l'argent de côté au cas où la situation se dégraderait.*

- 2) *Je gère mon argent en prévoyant mon avenir.*
- 3) *En général, je m'en tiens à un budget soigneusement préparé.*
- 4) *En général, je gère mon budget avec prudence.*

L'échelle s'est avérée plus fiable lorsqu'on retire le premier item : l'alpha de Cronbach passe de 0,818 à 0,842. Le ρ de Joreskog avec les quatre items est aussi de 0,818 et passe à 0,851 sans l'item 1. Il s'avère que le premier item renvoie à un état (« j'ai de l'argent de côté... ») tandis que les trois autres items renvoient à un comportement. Le fait d'avoir de l'argent de côté ne résultant pas forcément du comportement actuel, le retrait de l'item 1 paraît avoir un sens au regard d'un construit décrivant le rapport à l'argent à un niveau psychologique.

Enfin, en complément, le comportement d'épargne financière pouvant refléter une défiance à l'égard du capitalisme, une question quant à l'adhésion au système économique contemporain a été posée : *Je crois que le système économique actuel est mauvais pour la plupart des gens.*

c.1.3. variables supplémentaires renvoyant aux choix d'épargne.

Nous avons d'une part rajouté deux mesures de l'horizon de placement, l'une proche de celles parfois utilisées par les banques (« Quel est votre horizon votre horizon de placement ? »). L'autre, similaire mais sous un format fermé :

- question ouverte : ***Si vous en avez une idée, en général (en dehors des livrets d'épargne comme le livret A), combien de temps pensez-vous garder un placement sans y retirer de l'argent ? (Par exemple : 6 mois ; 3 ans ; 15 ans ...)***

- question fermée évaluée par une échelle de Likert en 5 points : ***Aujourd'hui, accepteriez-vous de souscrire un placement bloqué pendant 5 ans (un retrait avant les 5 ans vous ferait perdre la moitié de vos gains nets) ?***

Enfin en complément de la question sur la composition de l'épargne, nous avons posé une question ouverte au sujet des intentions actuelles en matière de placements : ***Au cours des prochains mois : Envisagez vous de rajouter ou de retirer de l'argent sur certains types de placements ? (si oui lesquels ?).***

c. 2. Organisation, lisibilité et possibles biais induits par le questionnaire.

c.2.1. Organisation du questionnaire :

En terme d'organisation du questionnaire, nous avons plusieurs contraintes :

- ne pas dépasser six pages pour que le questionnaire n'apparaisse pas trop long (le questionnaire de la première collecte faisait huit pages ce qui a paru trop long à de nombreux répondants).
- Mettre l'échelle d'anxiété face à la mort tout à la fin, pour que la lecture des items n'influence pas les autres réponses en accroissant la saillance des idées de mort.
- Eviter que l'ordre des questions ne permette au répondant de deviner les hypothèses de la recherche, situation pouvant biaiser les réponses (Herbert, 2007).

Par ailleurs, suivant les recommandations d'Evrard et al. (2003), l'ordre des questions a suivi une progression avec des questions de plus en plus difficiles et/ou sensibles. Enfin pour ne pas alourdir l'effort cognitif du répondant, nous avons essayé d'avoir une certaine cohérence dans l'ordre des questions et éviter de sauter du coq à l'âne (Jolibert et Jourdan, 2006). Aussi, le questionnaire a été divisé en quatre parties ayant chacune un titre à son début :

- « Vous, votre famille et votre activité » : questions relatives à la situation familiale et à l'âge. La mesure de l'âge subjectif terminait cette partie.
- « Parlons de vos sentiments à l'égard de l'avenir, du temps passé et de ce qui est important pour vous » : fatalisme, Horizon Temporel, dimension « rétention temps », mesure de la VPF.
- « Le renouvellement de votre voiture et Vos habitudes et vos opinions en matière d'argent ». Cette partie incluait la mesure de l'expertise perçue en placements et toutes les variables dépendantes du modèle hormis celles liées au rapport à l'avenir.
- « Les toutes dernières questions, au sujet de vos préoccupations concernant l'avenir.. » : échelles d'anxiété face à l'avenir suivie de l'échelle d'anxiété face à la mort.

c.2.2. Lisibilité du questionnaire.

Le questionnaire a été imprimé avec une police Times New Roman 12. Lors des prétests, aucun problème de lisibilité n'a été signalé. Néanmoins, les items de l'échelle d'anxiété

face à l'avenir ont été imprimés avec une police 11 pour éviter un dépassement du nombre de pages (les marges avaient été déjà rognées par rapport au 2,5 cm standard).

En revanche, comme l'a déjà signalé Tamaro-Hans (2006), certains répondants ont eu du mal à distinguer les différentes lignes des tableaux évaluant des échelles de Likert. Tamaro-Hans y a remédié en supprimant les lignes verticales. Nous avons adopté une solution moins radicale : nous avons mis les lignes verticales en pointillés.

Enfin, pour aérer un peu les questions et garder une certaine régularité entre les lignes, tous les items étaient formulés sur deux lignes (soit 2 lignes de texte, soit 1 ligne de texte et 1 ligne vide).

c.2.3. Evaluation des biais du répondant.

Herbert (2007) propose une échelle à insérer dans le questionnaire pour évaluer les différents biais du répondant. Le questionnaire compte 24 questions. Il apparaissait donc trop long. On pourrait rétorquer qu'il aurait pu remplacer les questions rajoutées qui ne sont pas nécessaires au test du modèle. Or ces dernières, outre leur intérêt propre¹⁶² ne correspondent qu'à l'équivalent de douze items. Le problème de la longueur du *questionnaire de détection du comportement de réponse* demeure donc de toutes façons.

En revanche, lors des pré-tests, nous avons demandé aux répondants d'essayer de deviner les principales hypothèses. Si la nature des variables dépendantes a bien été devinée, celle des variables indépendantes a échappé aux personnes interrogées. Si une mauvaise prédiction par le répondant de l'hypothèse du chercheur n'est pas en soi un gage d'absence de biais (ibid.), nous pensons que la longueur de notre questionnaire et la variété des variables a du décourager la plupart des répondants cherchant à deviner nos hypothèses. Quant à un éventuel biais de désirabilité sociale, nous pensons qu'il a pu exister. Pour le limiter, dans le texte introduisant le questionnaire, nous avons indiqué que « Toutes **les réponses sont anonymes**. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse dès lors que vous exprimez franchement votre opinion. ». Par ailleurs le fait que le questionnaire soit auto-administré devait aussi réduire ce biais.

¹⁶² Par exemple, la question sur la structure du foyer est nécessaire pour comprendre le taux de réponses manquantes à la question sur le revenu du conjoint.

c.3. La distribution et le recueil des questionnaires.

Comme nous l'avons indiqué au sujet du développement de l'échelle, la distribution des questionnaires a été réalisée par trois moyens :

- de proches en proches (en évitant absolument les membres de notre famille compte tenu de la sensibilité du sujet),
- en demandant à des universités du temps libre de le proposer à leurs membres,
- en demandant des associations ayant un grand nombre de personnes âgées en leur sein (associations de retraités, club de bourse).

Dans chacun des cas, des questionnaires furent donnés avec des enveloppes retour timbrées (mais certaines personnes ont préféré répondre sur un document Word qu'elles ont envoyé par courriel¹⁶³). Pour encourager les réponses, la crédibilité de la recherche fut mise en avant dans un texte introductif au début du questionnaire : « Dans le cadre d'une thèse en Sciences de gestion financée par le ministère de la Recherche (Université Paris Dauphine), j'ai élaboré un questionnaire pour mieux comprendre ce que pensent les gens de l'épargne. » .Par ailleurs, l'entête du questionnaire indiquait « Questionnaire pour une recherche doctorale » suivi d'un slogan « Bâtissons le savoir ». En cohérence avec ce slogan, le texte introductif indiquait que si l'on souhaitait être tenu au courant des résultats de la recherche, il suffisait de nous contacter.

Enfin pour encourager la prise du questionnaire, il fut indiqué de façon informelle que si des questions étaient gênantes il n'était pas nécessaire d'y répondre.

Finalement, 218 questionnaires furent renvoyés. Parmi eux, cinq étaient inutilisables :

- trois questionnaires vides ou remplis à moins de 50 %,
- deux questionnaires avec uniquement du texte (aucune case cochée).

Sur les 213 questionnaires codés, un a été retiré pour la suite des traitements car il présentait un profil atypique avec plusieurs réponses incohérentes susceptibles de biaiser l'ensemble des

¹⁶³ Cette procédure n'a été acceptée que pour des personnes sans connaissance commune avec le chercheur pour respecter l'anonymat. Sept questionnaires sont concernés. D'autre part, certaines personnes ont répondu sur ordinateur, ont imprimé le questionnaire ainsi rempli et l'ont envoyé par courrier.

CONCLUSION DU CHAPITRE IV

Ce chapitre a décrit la mise au point et les caractéristiques de toutes les mesures utilisées pour évaluer notre modèle.

Nous avons notamment développé une échelle de la Valence de la Perspective Future. Cette échelle comporte quatre dimensions, soit une de plus que prévue par notre modèle théorique. Cette dimension émergente correspond aux buts tournés vers le bien-être des personnes âgées proches. Les qualités psychométriques de l'échelle de la VPF dans le cas des personnes âgées sont satisfaisantes.

Par ailleurs, nous avons adapté en français l'échelle de Perspective Future de Carstensen et Lang (1996). De cette échelle nous avons retenu uniquement quatre des dix items initiaux permettant d'évaluer la profondeur de l'horizon temporel considéré par le répondant.

Enfin, diverses mesures de variables dépendantes ont été mises au point, dont notamment les arbitrages entre attributs des placements et les parts des catégories de placements détenus.

La mise au point des échelles et la collecte des données a été faites à l'aide de deux collectes. La seconde collecte servant à tester le modèle a permis de recueillir 212 questionnaires utilisables. C'est avec les données fournies par ces questionnaires que nous allons tester notre modèle. Le chapitre suivant va donc exposer la méthodologie d'analyse, présenter et discuter les résultats qui en découlent.

Chapitre V : Le Test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

Aime la vérité, mais pardonne à l'erreur.

Voltaire
(Dans le Discours en vers sur l'homme, 1734)

Chapitre I : Les facteurs explicatifs des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 1 : L'approche managériale des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Section 2 : Les motifs de l'arbitrage consommation / épargne / transmission chez les personnes âgées.

Section 3 : Caractéristiques des choix patrimoniaux des personnes âgées et de leur processus de décision.



Chapitre II : Le rapport à l'avenir : Significations, distinctions et particularités liées à l'âge.

Section 1 : Approches biologiques et psychologiques de l'évolution du rapport à l'avenir au cours du vieillissement.

Section 2 : Le pouvoir explicatif du rapport à l'avenir sur les comportements économiques en sciences sociales.



Chapitre III : Cadre théorique, cadre conceptuel et hypothèses.



Chapitre IV : Méthodologie de la mesure.



Chapitre V : Le test du modèle : méthodes d'analyses, résultats et discussion.

Introduction du chapitre V.

Le précédent chapitre a exposé les choix de mesures et leurs caractéristiques sur les données collectées. Ce chapitre va préciser l'usage que nous allons faire de ces mesures et interpréter les résultats qui seront issus des tests réalisés.

Pour cela, nous indiquons d'abord les méthodes d'analyse employées pour tester les hypothèses (A.a.), et évaluer les modèles (A.b.). Ensuite nous donnons le détail des résultats obtenus, hypothèse par hypothèse (B.a. et B.b.) et au niveau de l'ajustement global des modèles (B.c.). Enfin, nous approfondirons certains résultats pour enrichir la discussion sur l'apport théorique et managérial de la thèse (partie C).

Le plan de cet ultime chapitre est donc le suivant :

- Partie A : Exposé des méthodes permettant de tester les hypothèses et la qualité des modèles.
- Partie B : Résultats et Interprétations.
- Partie C : Approfondissement des résultats : qu'apporte la VPF en matière d'explication des préférences et des choix financiers des personnes âgées ?

V, Partie A : Exposé des méthodes permettant de tester les hypothèses et la qualité des modèles.

Dans le précédent chapitre nous avons indiqué que nous aurions recours à l'inférence statistique pour tester notre modèle. Or il existe plusieurs méthodes d'inférence statistique possibles et le choix d'une méthode ne suffit pas à déterminer les critères de corroboration des hypothèses. Enfin, il faut distinguer une approche reposant sur l'évaluation globale des modèles et une approche où chaque hypothèse est isolée. Nous présentons d'abord les méthodes permettant d'évaluer chacune des hypothèses (sous partie a), puis celles servant à évaluer les modèles (sous partie b).

a) La corroboration des hypothèses.

a.1. Questions générales.

Nous avons essayé d'avoir des méthodes de test permettant de prendre en compte les effets simultanés des différentes variables. Aussi, à chaque fois que c'était possible, les hypothèses ont été testées à l'aide d'un modèle d'équations structurelles. Dans la mesure où nos trois modèles s'intègrent, les hypothèses ont été testé à la fois dans leur modèle d'origine (Modèle Amont, Modèle de choix de Placements et Modèle Budgétaire) et dans un modèle intégré réunissant les trois modèles.

Cependant les modèles d'équations structurelles présupposent que l'on ait des relations linéaires entre variables métriques (Roussel et al., 2002). Trois types d'hypothèses ne peuvent être testés à l'aide de cette approche statistique :

- les hypothèses où l'on explique une variable nominale ou ordinale. C'est le cas de HB-C1 puisque la variable expliquée est le fait d'envisager ou non le rachat d'une automobile.
- les hypothèses où l'on cherche à expliquer l'effet d'une variable nominale ou ordinale. C'est le cas de HA-C1 (sexe), HA-C2 (fait d'être grand parent), HA-C3 (fait d'être retraité) et HA-C4 (niveau d'études¹⁶⁴).

¹⁶⁴ Le niveau d'études pourrait être évalué par un nombre d'années mais d'une part, ce n'est pas la mesure généralement retenue et d'autre part, dans la littérature (Bouffard et al., 1989), les chercheurs la considèrent comme une variable métrique avec 3 niveaux d'études.

- les hypothèses portant sur des relations curvilinéaires : il n'existe pas de transformation en une seule variable permettant de les tester sous forme de relation linéaire (elles nécessitent le rajout d'une seconde variable du type X^2). C'est le cas de HA-P 4b (effet de l'anxiété face à l'avenir sur la dimension « fin de vie » de la VPF).

D'autre part, une sixième hypothèse a posé un problème particulier : HB-P1. HB-P1 suppose une interaction entre la dimension Entourage et l'anxiété face à l'avenir sur l'attitude à l'égard des donations. Or, pour être testées par des équations structurelles, les relations d'interactions nécessitent soit d'avoir au moins deux sous-échantillons (un par modalité)¹⁶⁵ soit d'introduire une variable supplémentaire d'interaction ayant pour manifestations les produits des items mesurant chacune des variable (soit, dans notre cas, 25 items supplémentaires : 5 items de la dimension Entourage de la VPF * 5 items retenus de l'anxiété face à l'avenir). Mais, comme nous le verrons en sous-partie b, le rajout de 25 variables supplémentaires induit des biais au regard de la taille d'échantillon nécessaire dans une modélisation par équations structurelles. L'interaction sera donc évaluée par une régression linéaire en dehors d'un modèle d'équations structurelles.

Aussi, les hypothèses précitées ne seront pas testées dans le modèle d'équations structurelles ou ne le seront qu'en partie (HB-P1).

On notera enfin que toutes les hypothèses supposent un effet dont le sens est précisé. Aussi, nous aurons recours à des tests unilatéraux. Comme l'indiquent Wonnacott et Wonnacott (1995), lorsque la distribution est symétrique, la probabilité associée au risque de première espèce du test bilatéral est double à celle du test unilatéral (or AMOS, le logiciel utilisé, indique uniquement la probabilité associée au risque de première espèce dans le cas du test bilatéral). Plus précisément, nous retiendrons une probabilité maximale de 5 % de risque d'erreur de première espèce, le seuil habituel en marketing selon Evrard et al. (2003). Autrement dit, si par exemple, une de nos hypothèse suppose que X a un effet positif sur Y, alors, l'hypothèse ne sera considérée comme corroborée, que si plus de 95 % de l'intervalle de confiance de l'estimateur se situe sur des valeurs positives.

¹⁶⁵ La procédure consiste à tester la significativité de la différence de paramètres du modèle sur chacun des sous-échantillons.

Voyons maintenant, hypothèse par hypothèse, les modalités des tests.

a.2. Les modalités d'évaluation spécifiques de chaque hypothèse.

a.2.1. Le test des hypothèses du modèle Amont : HA-P1, HA-P2, HA-PA 3, HA-P4a, HA-P5 (effets de l'âge et des variables temporelles sur la VPF).

Ces hypothèses supposent des relations linéaires entre variables évaluées par des échelles de Likert en 7 points ou par un ratio (l'âge). Elles sont toutes testées dans un modèle d'équations structurelles.

Dans la mesure où HA-P2, HA-P3, HA-P4 et HA-P5 portent sur des effets sur la VPF et que la VPF a aussi d'autres antécédents qui ne peuvent testées dans le modèle d'équations structurelles, les variables en jeu (fatalisme, horizon temporel, anxiété face à l'avenir et anxiété face à la mort) sont aussi testées en tant que covariables dans des modèles linéaires généraux univariés où les effets des variables non métriques sont aussi pris en compte.

a.2.2. Le test des hypothèses du modèle Amont : le cas de HA-P4 b (effet de l'anxiété face à l'avenir sur la dimension « fin de vie » de la VPF).

Cette hypothèse relie des variables mesurées par échelles de Likert à sept points mais elle ne suppose pas d'effet « purement » linéaire et ne peut être en tout ou partie testée dans un modèle d'équations structurelles. HA-P4b étant une hypothèse curvilinéaire, elle sera testée dans une régression linéaire avec l'effet de l'anxiété face à l'avenir modélisé sous la forme : $b_1 * X + b_2 * X^2$, X étant le facteur issu de la factorisation des items retenus de l'échelle d'anxiété face à l'avenir. Pour tenir compte des interactions avec les autres antécédents de la VPF fin de vie, la régression inclura aussi le fatalisme, l'horizon temporel, l'anxiété face à la mort et en variables muettes (codées 0/ 1), le sexe, le fait d'être retraité et le fait d'être grand parent.

a.2.3. Le test des hypothèses complémentaires du modèle Amont.

Ces hypothèses qui portent sur des antécédents non métriques de la VPF sont testées grâce à un modèle linéaire général univarié. Ce type de modèle permet à la fois d'effectuer une analyse de variance à plusieurs facteurs et de prendre en compte l'effet des autres

antécédents (métriques) de chacune des dimensions de la VPF. Ces derniers sont considérés comme des covariables tandis que les variables nominales ou ordinales sont considérées comme des facteurs fixes (i.e. que les modalités mesurées représentent toutes les modalités pouvant être prises par la variable).

De plus, pour chaque antécédent de la VPF, nous compléterons ces tests par des ANOVA à un facteur ou un test t de comparaison de moyennes pour détecter d'éventuels effets indirects des antécédents.

a.2.4. Le test du modèle de choix de Placement : Les effets directs de la VPF (HP-P1 et HP-P2).

Il s'agit de six hypothèses reliant chacune des dimensions de la VPF à deux variables d'arbitrage mesurées par des échelles bipolaires à six points. Ces dernières échelles étant mesurées par plus de cinq points et ayant un support numérique (chiffres allant de 1 à 6), nous avons considéré qu'elles pouvaient être considérées comme des mesures d'intervalle. Les six hypothèses sont évaluées dans le modèle d'équations structurelles. Par ailleurs, les effets des dimensions de la VPF sont contrôlés par les variables économiques dans le modèle (variables de revenu, de possession de la résidence principale, existence d'emprunt immobilier et expertise en placements dans le cas de l'arbitrage rendement/sécurité). Concrètement, cela signifie que nous réalisons une régression multiple incluant outre les trois dimensions de la VPF, les variables économiques précitées.

Notons ici que les variables de revenu sont mesurées par des questions fermées avec un revenu estimé par huit intervalles (cf. IV. B). Dans la mesure où nous sommes dans une logique explicative et non prédictive, nous avons accepté d'avoir une mesure approximative des revenus et pris ces mesures comme des ratios. Pour cela, nous avons recodé les réponses en associant à chaque intervalle, sa valeur moyenne (par exemple [500 à 900 €] par mois devenait 750 € par mois).

Par ailleurs, le dernier intervalle est ouvert (plus de 5 000 € par mois), nous avons donc procédé à des extrapolations pour estimer la valeur moyenne à laquelle il fallait associer ce dernier intervalle. Les effectifs agrégés des revenus sur les 3 dernières modalités sont les suivants : 40, 25 et 16, 16 étant l'agrégation de tous les revenus supérieurs à 5 000 euros par mois. En prolongeant les intervalles, une extrapolation linéaire sur les dernières modalités

indique une répartition des 16 individus à plus de 5 000 euros en 10 individus gagnants entre 5000 et 6 200 € par mois et 6 individus gagnants entre 6 200 et 7 500 € par mois. Une extrapolation géométrique (de l'ordre de - 40 % entre chaque intervalle) conduit aussi à 10 individus entre 5000 et 6200 €, 4 entre 6200 et 7500 € et 2 entre 7500 et 8 900 € par mois. En faisant la moyenne des deux extrapolations, on aboutit à une moyenne de près de 6 200 euros¹⁶⁶.

Enfin, il s'est avéré qu'un effet log linéaire permettait de mieux modéliser l'effet du revenu. Dans le modèle, les valeurs des variables de revenus correspondent donc aux logarithmes népériens des moyennes des intervalles.

Concernant spécifiquement HP-P2a, en plus de son effet direct, la dimension acquisitive de la VPF a un effet sur l'arbitrage sécurité/rendement indirectement, via l'expertise perçue. La corroboration de l'hypothèse nécessite alors de re-tester le lien entre la VPF acquisitive et l'arbitrage sécurité/ rendement lorsqu'on retire du modèle l'effet entre l'expertise perçue et ce même arbitrage.

a.2.4. Le test du modèle Amont : test de HP-P3 (Effets des arbitrages rendement/disponibilité et rendement/sécurité sur la composition du portefeuille de placements).

Ici, ce sont les variables d'arbitrages qui expliquent les ratios de placements. Les premières sont mesurées par des échelles d'intervalles. Les seconds sont mesurés par des questions fermées à 6 modalités correspondant à des intervalles de parts de placements. Comme nous l'avons fait pour les revenus, nous avons recodé les modalités par la valeur moyenne des intervalles correspondants (par exemple : [10 à 25 %] est remplacée par 17,5 %).

Par ailleurs, l'étendue des valeurs de ratios de parts de placements va de 0,01 (1 % / 95 %) à 95 (95 % / 1%) avec des médianes proches de 1. Il en résulte une distribution très asymétrique qui écrase toute la variance, exceptée celle des valeurs très élevées. Pour résoudre ce problème, nous avons remplacé les ratios par leurs logarithmes népériens.

¹⁶⁶ La modélisation montre que les résultats des hypothèses et de l'ajustement du modèle sont très peu sensibles au codage de cette modalité : les valeurs de 5 000 € et de 7400 € ont été essayé à la place de 6200 € : cela ne modifie aucune des conclusions qui suivent quant aux résultats.

a.2.5 . Le test du Modèle Budgétaire : Le test de HB-P1 (effets de la VPF sur l'attitude à l'égard du crédit).

Ces hypothèses supposent des relations linéaires entre variables évaluées par des échelles de Likert en 7 points. Elles sont toutes testées dans un modèle d'équations structurelles (incluant certains effets découlant de HB-P2). Les effets sont contrôlés par les variables économiques de contrôle (variables de revenu, de possession de la résidence principale, existence d'emprunt immobilier).

a.2.6. Le test du Modèle Budgétaire : Le test de HB-P2 (explication de l'attitude à l'égard des donations).

HB-P2a et HB-P2b correspondent à une équation du type : Attitude à l'égard des donations = $a_0 + b_1 * X + b_2 * XY + \epsilon$, avec X, la dimension Entourage de la VPF et Y, l'anxiété face à l'avenir. L'effet de X seul (HP-P2a) est évalué dans le modèle d'équations structurelles avec ici aussi un contrôle par les variables économiques (cf. test de HB-P1). L'effet d'interaction est en revanche testé isolément dans une régression multiple incluant, outre le produit des variables VPF Entourage et Anxiété face à l'avenir, les variables économiques. Enfin, dans le modèle d'équations structurelles, un effet direct de l'anxiété face à l'avenir sur l'attitude à l'égard des donations est aussi testé puisqu'il correspond à l'effet de cette variable une fois les variations dus à la VPF Entourage prises en compte.

a.2.6. Le test du Modèle Budgétaire : Le test de HB-C1 (prévision du renouvellement d'automobile).

HB-C1 est évaluée par régression logistique binaire multiple. L'effet des dimensions de la VPF est contrôlé par le nombre d'automobiles possédées et par les variables économiques (revenus, possession de la résidence principale, existence d'un emprunt immobilier en cours de remboursement).

b) L'évaluation globale de chacun des modèles.

L'interprétation des résultats d'un modèle d'équations structurelles se fait en deux temps, d'une part au niveau de chaque paramètre (et donc de chaque hypothèse) et d'autre part, au niveau de l'ensemble du modèle (Evrard et al., 2003). Cette sous-partie vise à indiquer les critères d'évaluation à ce niveau global mais aussi et surtout à indiquer les choix précis de modélisation et d'estimation des modèles. En outre, la modélisation par équations structurelle implique certaines précisions par rapport au modèle théorique et nécessite le choix d'une méthode d'estimation à utiliser. Nous justifions d'abord la méthode d'estimation, puis nous précisons toutes les relations entre variables des modèles estimés et enfin nous regarderons ce qu'il en est des indices d'évaluation globale des modèles.

b.1. Le choix de la méthode d'estimation et son adéquation aux données

b.1.1. Le choix de la méthode d'estimation et ses conditions d'application.

Roussel et al. (2002) recensent neuf méthodes d'estimations basées sur la matrice de covariance (ML, GLS, ALS, AGLS, ARLS, WLS, ELS, ERLS et EGLS)¹⁶⁷. Ces méthodes sont destinées à évaluer des modèles issus d'une démarche hypothético-déductive (ibid.) et évite les biais dans l'estimation du modèle de mesure.

Nous avons choisi la méthode du maximum de vraisemblance (ML) car elle correspondait mieux nos contraintes :

- La taille d'échantillon recommandée est entre 200 et 300 (ibid.) avec la méthode ML.
- On peut l'utiliser sur des données contenant des observations manquantes sous AMOS (or sur certaines variables nous approchons des 10 % de valeurs manquantes).

Or, les autres méthodes nécessitent de gros échantillons et n'acceptent pas de valeurs manquantes (du moins sous AMOS 7, le logiciel utilisé).

Cependant, le recours à ML implique de respecter une distribution multi normale. Si la normalité des distributions est une des conditions nécessaire, elle n'est pas suffisante (Roussel

¹⁶⁷ ML sont les initiales de *Maximum Likelihood*, pour les autres méthodes, LS sont les initiales de *Least Squares*, on indiquera aussi que la lettre G renvoie à *Generalized*, la lettre A à *Arbitrary*, la lettre R à *Reweighted*, la lettre W à *Weighted*, la lettre E à *Elliptical* et la lettre P à *Partial*.

et al., 2002). Nous avons vu dans le chapitre précédent qu'aucun item ne violait de façon « flagrante » la normalité. Pour estimer la multinormalité, il faut estimer le coefficient de Mardia sur des données sans valeurs manquantes, ce qui limite la portée du test dans notre cas puisque nos échantillons comportent des observations ayant des valeurs manquantes. En excluant la variable « revenu du conjoint »¹⁶⁸, nous avons retiré toutes les observations ayant au moins une valeur manquante parmi les autres variables observées. Nous avons alors calculé le coefficient de Mardia sur les 123 individus restants sur le modèle intégré, modèle choisi car il avait l'avantage d'inclure toutes les relations testées dans les modèles. Nous trouvons un coefficient de 9,513. Si Roussel et al. (2002) indiquent qu'au-dessus de 3, la distribution n'est pas multinormale, Bentler (1992) cité par Pons et Nyeck (2001), suggère qu'en dessous d'un seuil de 10, on n'a affaire à une légère déviation de la multinormalité et que le recours à des statistiques « robustes » n'améliorent pas significativement la qualité d'évaluation du modèle.

D'autre part, sur le seul modèle interne (exclusion des liens entre les variables latentes et leurs manifestations), le coefficient de Mardia du modèle intégré est de 2,52, ce qui suggère que la déviation par rapport à la multi normalité proviendrait notamment de la distribution de certains items des échelles psychométriques¹⁶⁹.

Aussi, le recours à la méthode du maximum de vraisemblance ne semble pas être en mesure donner des résultats particulièrement biaisés du fait des déviations de la distribution par rapport à la normalité.

Néanmoins nos résultats sont susceptibles d'être biaisés par un autre problème : la taille des modèles au regard de la taille de l'échantillon utilisé. Il est généralement recommandé d'avoir au moins 10 ou 15 observations par variable manifeste du modèle (Grover et Virens, 2006 ; Roussel et al., 2002). Avec un échantillon de 212 individus, cela impliquerait de ne pas avoir plus de 21 variables manifestes, or nous sommes nettement au-dessus de 30 pour le modèle intégré, à 28 pour le modèle Amont, à 22 pour le modèle Budgétaire (mais à 20 pour le Modèle de Choix de Placements).

La raison de cette faiblesse de la taille d'échantillon tient au calendrier de la collecte : la collecte s'est déroulée entre mars et juin 2008. Or en septembre (les vacances d'été rendent

¹⁶⁸ Un taux élevé de valeurs manquantes est « normal » pour cette variable dans la mesure où nombre de répondants n'ont pas de conjoints.

¹⁶⁹ Pour estimer le modèle interne seul, les variables latentes sont remplacées par les facteurs correspondants.

très difficiles la collecte auprès d'institutions), il y a eu une forte chute des cours de bourse qui a probablement affecté l'attitude des personnes âgées à l'égard des placements et de leurs attributs. Cet effet d'histoire (Campbell et Stanley, 1966) aurait introduit de fait une variable supplémentaire, probablement écrasé la variance de l'arbitrage sécurité/rendement et au final, limité la validité interne de la recherche.

Aussi, face au problème de la taille d'échantillon, nous avons d'une part cherché à évaluer les effets possibles d'un tel biais et d'autre part réduit le nombre de variables manifestes du modèle sans dénaturer ce dernier.

b.1.2. L'évaluation des biais induits pas la taille du modèle au regard de celle de l'échantillon.

Dans la littérature, la nature des biais induits par la complexité des modèles est débattue (Kenny et McCoach, 2003). Sur les questions qui nous intéressent, les articles les plus récents indiquent que :

- d'une part, la qualité du RMSEA tend à être surestimée tandis que les indices incrémentaux seraient en général sous estimés dans les modèles complexes (Kenny et McCoach, 2003).
- d'autre part, les biais induits par un modèle trop complexe sont faibles au regard des autres biais connus (Jackson, 2003) : taille d'échantillon et mesures manquant de fiabilité.

Il semble par ailleurs, que l'accroissement de la taille de l'échantillon tende à accroître l'ajustement mesuré par l'ensemble des indices (Jackson, 2001). Cela pourrait expliquer la difficulté à évaluer l'effet de la complexité d'un modèle sur l'ajustement : plus un modèle est complexe, plus la taille de l'échantillon est faible au regard de ce qu'exigerait la taille du modèle, plus la qualité des indices serait sous estimée indépendamment des autres biais.

Ces conclusions conduisent alors à faire preuve de plus souplesse à l'égard des indices incrémentaux et à plus de sévérité à l'égard de la valeur du RMSEA.

Nous avons aussi voulu réduire le biais en retirant certains items lorsqu'ils n'étaient pas nécessaires.

b.1.3. Le retrait d'items.

Selon Rossiter (2002), une variable réflexive doit avoir trois à cinq items. Or, dans l'échelle d'anxiété face à l'avenir, nous avons retenu au chapitre IV, sept items. Le retrait de deux items dans le modèle paraissait alors opportun. Nous avons choisi de retirer les items les moins bien représentés dans la variable réflexive. Il s'agit des items 2 et 8 (l'item 8 a en outre plus de 10 % de valeurs manquantes).

Par ailleurs, dans le cas de l'échelle d'horizon temporel, nous avons vu au chapitre précédent que l'intégration de l'item 7 était sujette à discussion. En effet, le retrait de cet item accroît la validité convergente de la variable et sa distribution semblait dévier plus nettement que les autres de la normalité. Si on le retire, il reste trois items, ce qui est acceptable, il a donc été retiré du modèle. Après ces trois retraits, notre modèle intégré compte 38 variables observées¹⁷⁰, le modèle Amont en comporte 25 et le modèle Budgétaire 21.

b.2. Les spécifications exactes des modèles estimés et les problèmes posés par nos modèles théoriques.

Nous précisons dans cette fraction toutes les relations des modèles internes (parfois appelé « modèles structurels »). Deux points sont exposés :

- le traitement des corrélations inhérentes à la définition même de certaines variables.
- la détermination des liens entre les variables indépendantes des modèles.

b.2.1. Le traitement des corrélations inhérentes à la définition même de certaines variables.

La méthode d'estimation d'un modèle s'appuie sur la comparaison de la matrice de covariances avec les relations supposées par le modèle estimé. Aussi, l'absence de liens entre des variables corrélées affecte négativement l'évaluation de l'ajustement du modèle. Or dans le modèle de choix de Placements, nous avons deux cas de variables corrélées sans causalité.

¹⁷⁰ Bien que ce soit des variables binaires, la possession de la résidence principale et l'existence d'un emprunt immobilier en cours ont été introduits dans le modèle comme variables de contrôles. La possession n'ayant aucun effet, elle a été retirée. En revanche, l'existence d'un emprunt a un effet significatif sur la structure du portefeuille, elle a été maintenue dans le modèle à ce titre. Il s'agit de la 38^{ème} variable.

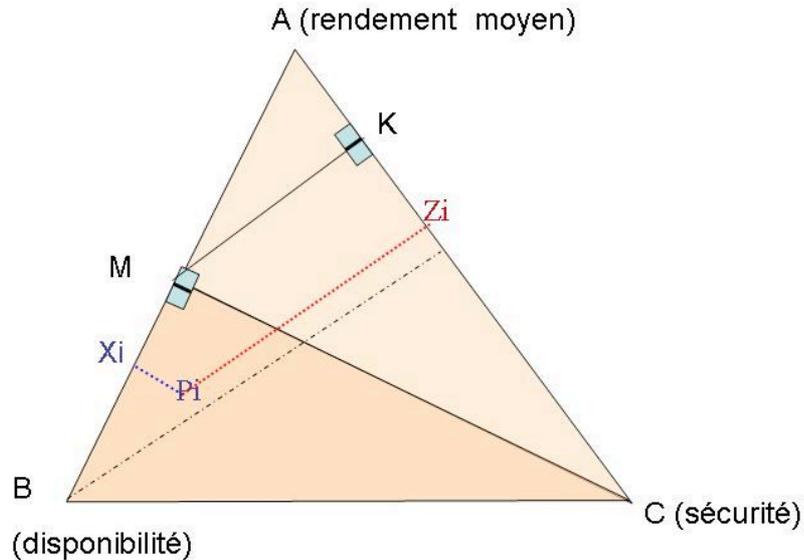
- le cas le plus simple : les ratios de placements ([Part des placements à risque / Part des livrets] et [Parts des placements à risque / part de l'assurance-vie en euros]). Ces ratios sont corrélés pour la simple raison qu'ils ont le même numérateur. Pour tenir compte de cette corrélation dans le modèle complet, nous rajoutons une variable latente dont chaque ratio est une manifestation (dans un schéma de modélisation nous avons des flèches allant de la variable latente introduite vers chacun des ratios). Cette solution permet d'expliquer la corrélation entre les variables sans introduire d'asymétrie dans la relation entre variables. Cependant, elle conduit à sous-estimer les effets des véritables antécédents des ratios. Aussi, les effets des antécédents des ratios sont calculés dans une configuration du modèle sans liens entre les deux ratios.
- Le cas un peu complexe : en matière de placements, nous avons considéré 3 attributs distincts : le rendement (espéré), la sécurité, la disponibilité. Les épargnants, implicitement, choisissent les placements en fonction de leurs arbitrages par rapport à ces trois contraintes.

Pour évaluer ces arbitrages (assimilées à un type de préférences particulières) nous n'avons évalué que deux des trois arbitrages possibles. Le triangle suivant représente les préférences d'un individu telles qu'elles sont évaluées par nos mesures (en simplifiant, car en réalité, nos mesures ne sont pas sur les côtés du triangle).

Dans le schéma, un individu i a des préférences représentées dans le triangle par le point P_i . Nous mesurons ses préférences sur deux des côtés (AB et AC) (en réalité nous les mesurons sur des parallèles à ces côtés¹⁷¹). Les coordonnées de nos mesures correspondent aux projections orthogonales de P_i sur les côtés.

¹⁷¹ Comme indiqué en IV.B. , pour l'arbitrage rendement / sécurité, la disponibilité est supposée être moyenne (placement sur deux ans) et pour l'arbitrage rendement disponibilité, le risque n'est pas précisé, il peut donc être supposé faible par le répondant.

Dépendance des scores d'un arbitrage entre trois préférences indépendantes. (Illustration dans un triangle équilatéral).



Comme on le voit, si le projeté de P_i sur AB appartient à $[MB]$, il est impossible que le projeté de P_i sur AC appartienne à $[AK]$. Concrètement, cela veut dire que si sur une échelle de 1 à 5 mesurant l'arbitrage Rendement-Disponibilité, un individu a un score supérieur à 2,5, il ne peut en toute cohérence¹⁷² avoir un score inférieur 1,25 sur l'arbitrage Rendement Sécurité (le chiffre de 1,25 provient du calcul du cosinus). Il doit en découler une corrélation entre les deux mesures d'arbitrages. Le problème alors posé est celui de l'existence d'une corrélation entre des scores de variables qui sont indépendantes entre elles (ou alors le problème est celui de la surestimation du lien lorsque certaines préférences sont effectivement plus proches entre elles par rapport à une troisième).

Dans notre cas, comme indiqué dans l'exposé du modèle (III.B), la préférence pour la disponibilité paraît impliquer une préférence pour la sécurité : vouloir disposer de son épargne à tout moment sans coût témoigne d'une crainte d'avoir besoin de l'argent placé pour faire face à un aléa. L'arbitrage pour la disponibilité apparaît alors liée à une forme extrême de préférence pour la sécurité. Aussi le problème posé serait celui de la surestimation du lien entre les deux arbitrages.

¹⁷² Dans le questionnaire, l'idée d'arbitrage entre attributs est expliquée au répondant.

Dans la mesure, où nous avons indiqué en III.B. que l'évaluation de ce lien ne présentait pas d'intérêt pour nous (puisque'il n'y a pas de lien de causalité entre les arbitrages), nous n'avons pas émis d'hypothèse sur le effets d'un des deux arbitrages sur l'autre.

Néanmoins, pour tenir compte de la probable corrélation entre les deux variables, nous évaluerons les modèles en considérant un effet de la préférence pour la disponibilité sur la préférence sur la sécurité. En revanche, pour tester les hypothèses relatives aux effets de la VPF sur l'arbitrage rendement/sécurité, nous omettons ce lien entre les deux arbitrages, procédure que nous suivons en cas de présence d'effets indirects.

b.2.2. La détermination des liens entre les variables indépendantes du modèle.

Dans le modèle théorique, seuls sont indiqués les effets d'une variable sur une autre. Le modèle d'équations structurelles étant évalué sur la base de la comparaison entre les matrices de covariance et empirique (observée), il convient d'indiquer certaines corrélations attendues entre variables explicatives. Ces corrélations correspondent aux liens entre variables explicatives exposés en III.B.e. Nous en avons déduit des corrélations et des effets. Il s'agit de corrélations dans le cas général. Mais comme dans un modèle d'équations structurelles une variable ayant un antécédent ne peut être corrélée à une tierce variable, il a fallu dans deux cas préciser le sens des effets : dans le cas de l'anxiété face à la mort et dans celui de l'expertise perçue.

L'anxiété face à la mort est supposée diminuer lorsque la dimension Entourage de la VPF est élevée. Il s'agit donc d'une variable dépendante au regard du modèle. Ses liens avec l'âge et l'anxiété face à l'avenir sont donc modélisés comme des effets provenant de ces variables.

L'expertise perçue est une variable de contrôle qui est en même temps probablement influencée par la VPF acquisitive (cf. III.B.e). Elle doit donc être aussi modélisée comme une variable dépendante dans le modèle d'équations structurelles.

Les relations présentées dans ce tableau ne sont testées que lorsque la présence de chacune des variables en jeu est justifiée dans le modèle testé.

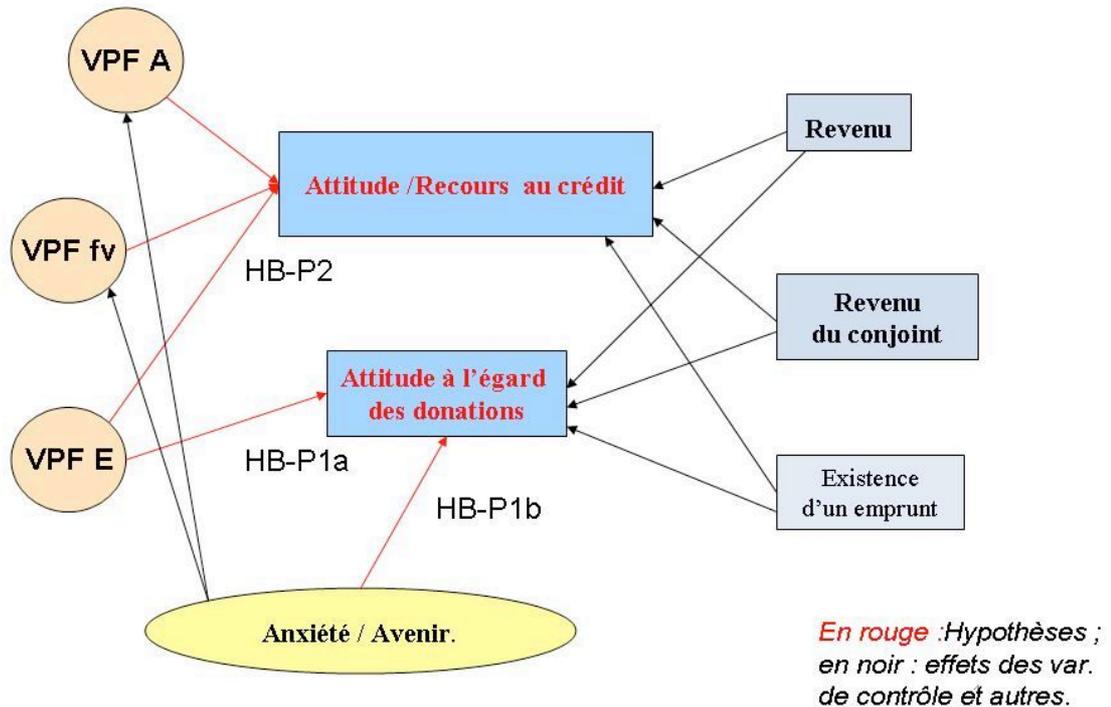
Les corrélations et les effets supposés entre variables explicatives dans les modèles hors hypothèses et effets de contrôle (case vide : pas de corrélation supposée).

Variabiles	Age	Anxiété/ Avenir	Anxiété/ Mort	Fatalisme	Revenu	Revenu du Conjoint.	Existence Emprunt.
Age	S.O. ¹⁷³	+	-	+	-.	-	-
Anxiété/ Avenir	+	S.O.	+	+	-	-	
Anxiété/ Mort	-	+	S.O.				
Fatalisme	+	+		S.O.	-	-	
Revenu.	-	-		-	S.O.	+	≠ 0
Revenu du Conjoint	-	-		-	+	S.O.	
Existence Emprunt.	-				≠ 0		S.O.
Expertise Perçue.				-	+		-

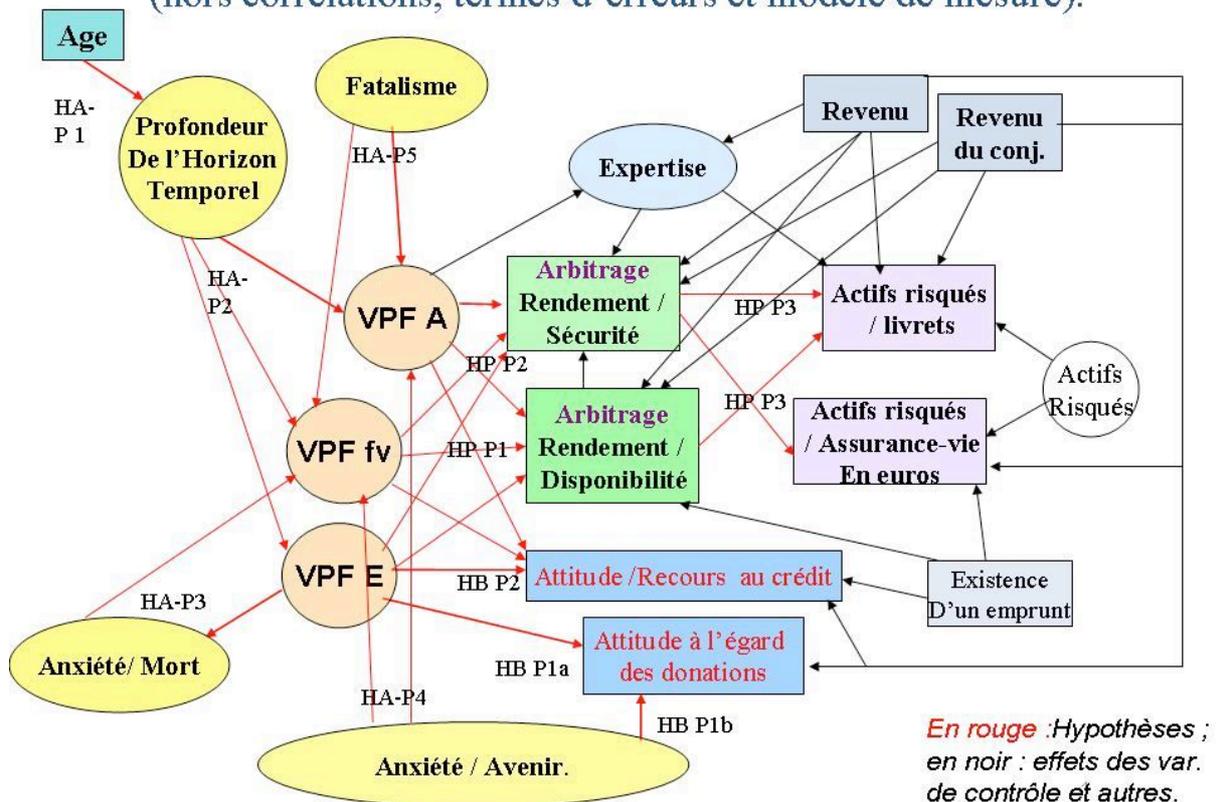
Pour compléter ces éléments, nous illustrons les quatre modèles d'équations structurelles testés par les schémas suivants (les variables latentes sont représentées dans des ovales ou dans des cercles) :

¹⁷³ Sans Objet.

Le modèle d'équations structurelles évalué pour le modèle Budgétaire (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).



Le modèle d'équations structurelles évalué pour le Modèle Intégré (hors corrélations, termes d'erreurs et modèle de mesure).



Les modèles testés ayant été décrits en détails, nous rappelons les critères d'évaluation de l'ajustement des modèles.

b.3. Les critères d'évaluation de l'ajustement du modèle.

Comme le rappellent Roussel et al. (2002), de nombreux critères ont été proposés pour évaluer les modèles. En fonction des caractéristiques de nos modèles et de notre échantillon, il convient de choisir les indices les plus adaptés.

Nous avons besoins de deux types d'indices :

- les indices absolus : ils reposent sur la comparaison du modèle testé à la matrice de covariances observée.
- les indices incrémentaux : ils reposent sur la comparaison de l'ajustement du modèle testé à celui d'un modèle où toutes les variables observées seraient supposées non corrélées (ibid.).

Enfin, il existe un troisième type d'indices dont nous ne servons pas ici : les indices de parcimonie. Ces indices servent à comparer différents modèles, or nous ne comparons pas de modèles ici. Notons, toutefois que certains indices dont le RMSEA sanctionnent le rajout de variables n'ayant pas d'effet significatifs ce qui encourage à une certaine parcimonie dans la construction des modèles.

Nous présentons nos choix d'indices absolus puis nos choix d'indices incrémentaux.

b.3.1. Choix des indices absolus.

A titre informatif nous donnons le χ^2 et sa significativité mais cet indice n'est pas considéré comme fiable du fait de sa forte sensibilité à la taille de l'échantillon et à la complexité du modèle (Roussel et al., 2002). En revanche nous considérerons le RMSEA, indice bien moins sensible à ces éléments. Brown et Cudeck (1993) indiquent qu'un modèle est acceptable en dessous de 0,08. Dans l'ensemble, concernant le choix des valeurs seuils, nous avons suivi l'avis de Roussel et al. (2002) qui conseillent d'être moins sévères pour juger d'un modèle complet qu'on ne l'est pour un modèle de mesure. Aussi, nous privilégierons dans la littérature des indices assez souples.

Par ailleurs, notre méthode d'estimation, celle du maximum de vraisemblance avec autorisation des valeurs manquantes ne permet pas d'avoir certains indices, notamment le GFI, l'AGFI, le RMR et le PNI.

Dans le cas du GFI et de l'AGFI, indices évaluant le pouvoir explicatif du modèle, ils sont remplacés par le Gamma et le Gamma corrigé, deux indices ayant l'avantage d'être moins sensibles à la complexité du modèle (Roussel et al., 2002). Pour ces indices, nous avons retenu le seuil minimal de 0,9 (Hu et Bentler, 1995).

b.3.1. Choix des indices incrémentaux.

Deux indices peu sensibles à la taille et la complexité sont retenus : l'IFI et le CFI. A titre indicatif, nous donnerons le TLI mais Roussel et al. (2002) rappellent qu'il se dégrade lorsque l'échantillon est de petite taille.

Concernant les valeurs minimales pour juger d'un bon ajustement, nous retiendrons le seuil recommandé par Jöreskog et Sörbom (1996) pour les indices incrémentaux : 0,9.

V, Partie B : Résultats et Interprétations.

La partie précédente ayant exposé les méthodes d'analyse, nous présentons les résultats. Nous exposons d'abord ceux relatifs au modèle Amont, puis ceux relatif au modèle de choix de Placements, et enfin ceux relatifs au modèle Budgétaire. Enfin, nous indiquons les résultats relatifs à l'évaluation globale des modèles (y compris le modèle intégré regroupant les trois modèles) et aux corrélations supposées entre variables explicatives. Pour chaque hypothèse nous rappelons son énoncé, donnons les principales valeurs du paramètre estimé et la significativité du lien selon le test (test unilatéral sauf si le contraire est précisé). Les valeurs des tests des hypothèses testées par équations structurelles proviennent des modèles Amont, de choix de Placement et Budgétaire et non du modèle Intégré (pour une raison de cohérence essentiellement, les valeurs des tests étant en fait très similaires).

a) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle Amont :

HA-P1 : Hypothèse de raccourcissement de l'horizon temporel considéré avec l'âge.

=> Plus un individu est âgé, plus l'horizon temporel considéré est fermé (*et donc « court »*).

Coefficient de régression. : -0,49.

Coefficient standardisé. : -0,485

T de Student : - 5,50.

Significativité du test (probabilité de rejet de l'hypothèse) : moins de 1 pour 1000.

L'hypothèse HA-P1 est corroborée.

HA-P2 : Hypothèses de l'effet de l'horizon temporel considéré sur la VPF.

HA-P2a : Plus l'horizon temporel est ouvert, plus la composante acquisitive de la VPF sera élevée.

HA-P2b : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante « Fin de vie » de la VPF sera élevée.

HA-P2c : Plus l'horizon temporel est fermé, plus la composante Entourage de la VPF sera élevée.

Résultats de HA-P2.

	<i>HA-P2a</i> (→ VPF-A)	<i>HAP-2b</i> (→ VPF-fv)	<i>HA-P2c</i> (→ VPF-E)
Coefficient de régression.	0,325	-0,344	0,136
Coefficient standardisé.	0,281	- 0,224	0,117
t de Student.	3,185	-2,645	1,408
Significativité du test.	0,0 %	0,0 %	(15,9 %) ¹⁷⁴

Les hypothèses sur l'effet de l'Horizon temporel sur les dimensions Acquisitive et Fin de vie sont corroborées. En revanche, l'effet supposé sur la dimension Entourage est clairement infirmé. Il semblerait même qu'un horizon temporel étendu ait tendance à être associé à une importance accrue des buts de l'entourage. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que l'étendue en âge (et par conséquent en horizon temporel¹⁷⁵) de notre échantillon ne suffise pas à mettre en évidence des différences assez fortes en individus : Selon Erikson (1963), la générativité qui sous-tend l'importance des buts accordés à la famille, se développe dans la quarantaine. Un maintien d'un niveau élevé avec l'âge de la générativité est trouvé par Mc Adams et al. (1993) qui n'observent pas de différences entre un groupe ayant une moyenne d'âge à 39 ans et un groupe âgé en moyenne de 70 ans.

Par contre, il est possible qu'à partir d'un certain seuil, l'horizon temporel soit si court que l'individu préfère ne pas s'intéresser aux projets de ses proches car ils impliquent qu'il réfléchisse à sa propre disparition. L'hypothèse de l'effet de l'anxiété face à la mort va nous aider à éclairer ce point.

Enfin comme signalé en partie A, HA-P2, comme les autres hypothèses principales sur les antécédents de la VPF, a aussi été testée par un Modèle Linéaire Général. Les résultats sont les mêmes que ceux issus du modèle d'équations structurelles qui sont ceux présentés.

HA-P 3 : Hypothèses de l'effet de l'anxiété face à la mort sur la VPF.

HA-P3a : Plus un individu est anxieux face à la mort, plus la composante Fin de Vie de la VPF est élevée.

¹⁷⁴ Le % donné est celui du test bilatéral car le lien trouvé est dans le sens opposé à celui supposé.

¹⁷⁵ Une analyse complémentaire indique que l'âge n'est pas non plus corrélé à la dimension Entourage de la VPF.

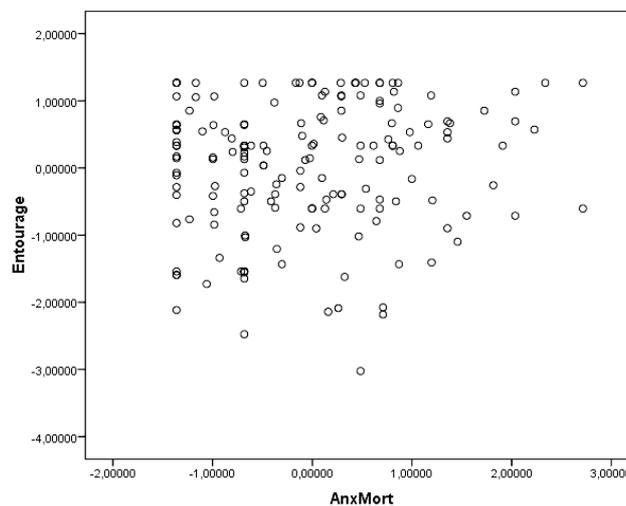
HA-P3b : Plus un individu est anxieux face à la mort, moins la composante Entourage de la VPF est élevée.

Résultats de HA-P3.

	<i>HA-P3a</i>	<i>HA-P3b</i>
Coefficient de régression.	0,243	0,086
Coefficient standardisé	0,278	0,056
t de Student.	3,480	0,712
Significativité du test.	0,0 %	(47,6%) ¹⁷⁶

HA-P3a est corroborée mais le test de HA-P3b n'est pas concluant puisque l'effet observé ne va pas dans le sens attendu. Il se pourrait en fait qu'on ait deux effets simultanés : dans un premier temps l'anxiété face à la mort lorsqu'elle est élevée pousse les individus à se préoccuper de l'avenir de leurs proches (car la peur de disparaître est aussi une peur de laisser des êtres aimés sans soutien), puis lorsque l'individu se projette pleinement dans l'avenir de ses proches, il tend à être moins anxieux. Or, la dimension Entourage n'évalue pas l'identification aux proches mais l'importance accordée à leurs buts. Cela expliquerait qu'on observerait plutôt le premier effet. D'ailleurs, en partant du graphique suivant, nos analyses vont dans le sens d'un effet positif de l'anxiété face à la mort à partir d'un seuil minimal d'anxiété face à la mort :

Lien entre anxiété face à la mort et dimension Entourage de la VPF.



¹⁷⁶ Le % donné est celui du test bilatéral car le lien trouvé est dans le sens opposé à celui supposé.

La corrélation sur l'ensemble des observations est de 0,116 (significativité à 13,8 % sur 166 observations). On retirant les observations correspondant à une très faible anxiété (inférieure ou égales à -1), on se retrouve avec 138 observations, une corrélation de 0,172 significative à 4,3 %. Il se pourrait donc que l'anxiété face à la mort influence positivement la dimension Entourage de la VPF à partir d'un niveau d'anxiété minimal. Une forte anxiété face à la mort ne paraît donc pas expliquer le léger lien négatif entre la dimension Entourage de la VPF et l'horizon temporel (d'ailleurs la corrélation entre Anxiété face à la mort et Horizon temporel n'est pas significative).

HA-P4 : Hypothèses de l'effet de l'anxiété face à l'avenir sur la VPF.

HA-P4a : Plus l'anxiété face à l'avenir est élevée moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-P4b : La composante « Fin de vie » de la VPF est maximale lorsque l'anxiété face à l'avenir est à un niveau intermédiaire.

Rappel : HA-P4a est évaluée dans le modèle d'équations structurelles, HP 4b par régression multiple avec l'ensemble des autres antécédents de la dimension Entourage de la VPF (excepté le niveau d'éducation qui, par la suite, s'avère ne pas avoir d'effet significatif sur cette variable.).

Résultats de HA-P4.

	<i>HA-P4a</i>	<i>HA-P4b</i> Effet linéaire (b_1X)	<i>HA-P4b</i> Effet quadratique (b_2X^2)
Coefficient de régression.	- 0,128	-0,021	0,069
Coefficient standardisé.	-0,159	-0,024	0,084
t de Student	-1,953	- 0,284	1,040
Significativité du test.	2,5 %	(77,7 %)	(30 %) ¹⁷⁷

L'effet de l'anxiété face à l'avenir sur la dimension acquisitive est corroboré mais son effet sur la dimension Fin de vie est clairement rejeté. Les deux variables sont indépendantes :

¹⁷⁷ Les coefficients sont dans le sens opposé à celui supposé. Les valeurs données correspondent à un test bilatéral.

face à une anxiété face à l'avenir, les individus adoptent des stratégies différentes quant à l'appréhension des problèmes qu'ils rencontreront en fin de vie. Nous avons regardé s'il était possible qu'il y ait un effet contraire à celui envisagé : une hausse de la dimension Fin de vie de la VPF à partir d'un certain niveau d'anxiété : là aussi, les résultats ne sont pas significatifs.

HA-P5 : Hypothèses de l'effet du fatalisme sur la VPF.

HA-P5a : Plus l'individu est fataliste, moins la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-P5b : Plus l'individu est fataliste, moins la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée.

Résultats de HA-P 5.

	<i>HA-P5a</i>	<i>HA-P5b</i>
Coefficient de régression.	-0,054	0,041
Coefficient standardisé.	-0,052	0,029
t de Student	-0,635	0,359
Significativité du test.	26,2 %	(71,9 %) ¹⁷⁸

Les deux hypothèses sont clairement rejetées. Le fatalisme n'a pas d'effet sur la VPF. Le fatalisme évalue une croyance très générale quant au lien entre l'action de l'individu et ce qu'il pense advenir, en même temps, les mesures de la VPF n'impliquent pas directement de comportements. Aussi l'importance accordée à un type particulier de buts ne dépendrait pas du fatalisme.

Les hypothèses complémentaires sur les antécédents de la dimension Entourage de la VPF.

HA-C1 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les femmes que chez les hommes.

¹⁷⁸ Le % donné est celui du test bilatéral car le lien trouvé est dans le sens opposé à celui supposé.

HA-C2 : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les grands-parents que chez les individus n'ayant pas de petits-enfants

HA-C3b : La composante Entourage de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.

HA-C4c : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante Entourage de la VPF est élevée.

Dans le tableau suivant, on indique la significativité des ANOVA à un facteur et celle des effets principaux. Le modèle linéaire général (MLG) testé ne comportait que des effets principaux et des effets d'ordre 2 (effet d'une interaction entre deux variables). Les effets d'ordre 2 sont signalés séparément.

Résultats de HA-C1, HA-C2, HA-C3b et HA-C4c.

	<i>HA-C1</i> (Sexe)	<i>HA-C2</i> (Grand-Parent.)	<i>HA-C3b</i> (Retraite)	<i>HA-C4c</i> (Niveau d'études)
Significativité Test t de Moyenne ou ANOVA ¹⁷⁹ .	5,0 %	9,45 %	(77,8%)	23,1 % ¹⁸⁰
Significativité MLG.	28,4 %	44,3 %	(88,5 %) ¹⁸¹	33,8 % (bilatéral)
Significativité (à 5 %) d'un effet d'ordre 2 dans le MLG ?	Aucun.	L'interaction a un effet significatif à 0,8 %.		Non

HA-C1 ne semble donc pas corroborée bien que le sexe puisse avoir des effets indirects à la vue de l'ANOVA à 1 facteur (probablement via le fait d'être retraité car les hommes sont dans l'échantillon surreprésentés parmi les retraités). Par ailleurs, HA-C2 et HA-C3b sont partiellement corroborés : le fait d'être retraité et grand parent paraît avoir un effet significatif sur la dimension Entourage de la VPF (une ANOVA complémentaire montre que la différence est significative entre les retraités grands-parents et ceux qui le sont pas).

Enfin, le niveau d'études ne paraît pas avoir d'effet, HA-C4c est rejetée (nous reviendrons sur l'absence d'effet du niveau d'études).

¹⁷⁹ L'ANOVA est réalisée pour le niveau d'étude après regroupement en trois modalités pour avoir des effectifs suffisants par modalité.

¹⁸⁰ La relation apparaît plus comme curvilinéaire mais les différences entre modalités ne sont pas significatives.

¹⁸¹ Chiffres correspond au test bilatéral car le très faible écart observé n'est pas dans le sens attendu (à la fois en ANOVA en et MLG).

Les hypothèses complémentaires sur les antécédents des dimensions acquisitive et Fin de Vie de la VPF.

HA-C3a : La composante « Fin de vie » de la VPF est plus élevée chez les retraités que chez les actifs.

HA-C4a : Plus le niveau des études est élevé plus la valeur prise par la composante acquisitive de la VPF est élevée.

HA-C4b : Plus le niveau des années d'études est élevé plus la valeur prise par la composante « Fin de Vie » de la VPF est élevée.

Résultats de, HA-C3a, HA-C4a et HA-C4b.

	<i>HA-C3a</i> (Retraite→VPF-fv)	<i>HA-C4a</i> (Etudes→VPF-A)	<i>HA-C4b</i> (Etudes→VPF-fv)
Significativité Test t de Moyenne ou ANOVA ¹⁸² .	11,1 %	37,3 %	34,9 % ¹⁸³
Significativité MLG.	18,7 %	29,9 %	33,3 %
Significativité (à 5 %) d'un effet d'ordre 2 dans le MLG ?	Aucun.	Sans Objet.	Aucun.

Les trois hypothèses sont clairement rejetées. Il est probable que l'effet de la retraite soit amoindri par d'autres événements structurants la perspective future de l'individu : grand-parenté, veuvage, départ des enfants du foyer et surtout dans le cas de la dimension Fin de vie, d'événements liés à la santé de l'individu ou celles des proches.

Quant au niveau d'études, l'ensemble de nos résultats vont à l'encontre de ce qui est suggéré par la littérature selon qui les personnes les plus éduquées sont celles qui s'intéressent le plus à leur avenir. Une des causes de cette absence d'effet observé provient peut-être du fait que notre échantillon surreprésente les personnes ayant fait de longues études (cf. IV.B) et que même parmi les personnes ayant fait peu d'études on puisse en retrouver qui aient par la suite continué d'apprendre en autodidacte :

- une partie importante de notre échantillon provient d'université du temps libre dans laquelle des personnes âgées n'ayant pas fait d'études longues peuvent s'inscrire.

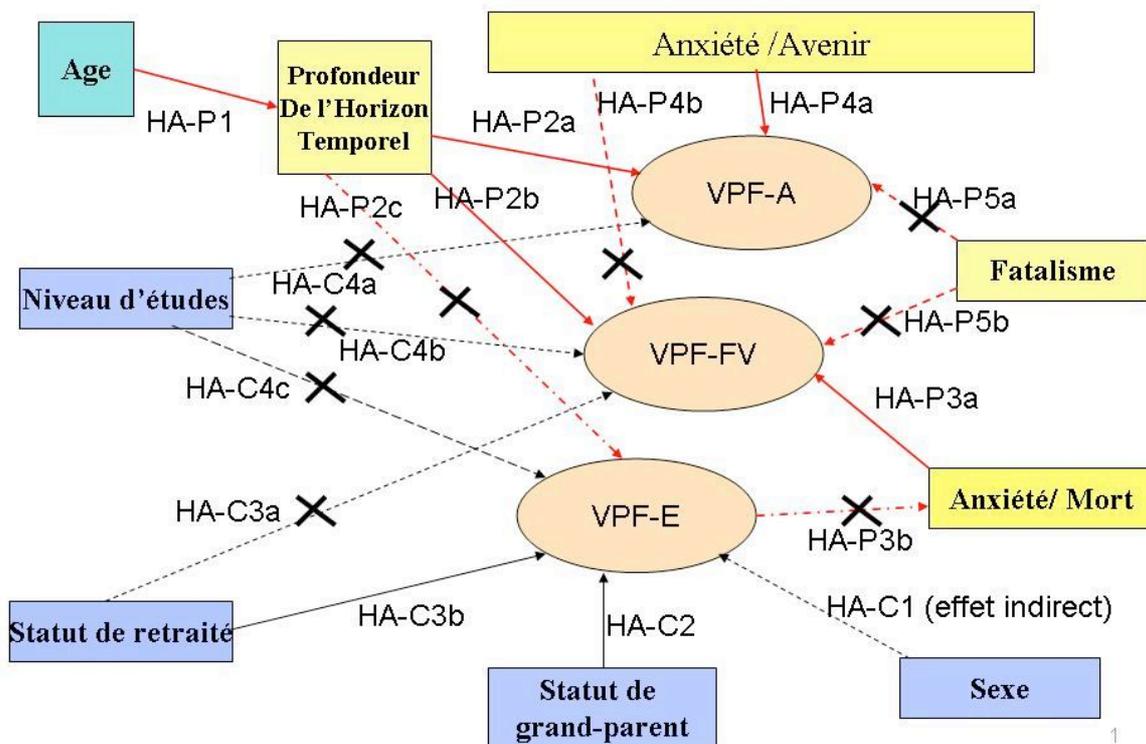
¹⁸² L'ANOVA est réalisée pour le niveau d'étude après regroupement en 3 modalités pour avoir des effectifs suffisants par modalité.

¹⁸³ La relation paraît en fait plutôt curvilinéaire.

- la nature même du questionnaire a pu induire un biais d'auto-sélection des répondants dans la mesure où parmi les individus ayant des études courtes, ceux qui s'intéressent le moins à leur avenir auraient trouvé le questionnaire ennuyeux et auraient eu tendance à ne pas répondre.

Finalement, sur les 17 hypothèses du modèle Amont, huit sont corroborées. Les résultats sont résumés dans le schéma suivant :

Les hypothèses corroborées et les hypothèses rejetées du Modèle Amont.



b) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle de choix de placement.

HP-P1 : Hypothèses de l'effet de la VPF sur l'arbitrage rendement/disponibilité.

HP-P1a : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.

HP-P1b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la disponibilité.

HP-P1c : Plus la dimension Fin de vie de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la disponibilité au détriment du rendement.

Résultats de HP-P1.

	<i>HP-P1a</i> (VPF-A →)	<i>HP-P1b</i> (VPF-E →)	<i>HP-P1c</i> (VPF-fv →)	Revenu	Revenu du conj.
Coefficient de régression.	- 0,290	0,164	0,177	-0,492	- 0,295
Coefficient standardisé.	- 0,208	0,113	0,138	-0,254	-0,190
t de Student.	- 2,889	1,594	1,750	-3,595	- 2,413
Significativité du test.	0,2 %	(11,1 %) ¹⁸⁴	4 %	0,0 %	1,6 %

Les hypothèses relatives aux effets des dimensions acquisitive et Fin de vie de la VPF sont corroborées. Par contre, l'effet de la dimension Entourage n'est pas dans le sens attendu : l'importance accordée aux buts de proches semble aller de pair avec un certain court-termisme en matière d'épargne. Il se pourrait alors que l'importance accrue des buts des proches conduit l'individu à vouloir disposer de plus de liquidités pour jouer un rôle de support familial en cas de difficultés imprévues subies par les proches. Lorsque la dimension Entourage est élevée, l'épargne de précaution serait alors destinée pour soi et aussi pour les proches.

HP-P2 : Hypothèses de l'effet de la VPF sur l'arbitrage rendement / sécurité.

HP-P2a : Plus la dimension Fin de vie de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.

HP-P2b : Plus la dimension Entourage de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie la sécurité au détriment du rendement.

HP-P2c : Plus la dimension acquisitive de la VPF est élevée, plus l'épargnant privilégie le rendement au détriment de la sécurité.

Comme indiqué dans la partie précédente, pour tenir compte de l'effet indirect de l'expertise perçue, HP-P2c est testée dans une configuration spécifique du modèle sans effet de l'expertise perçue sur l'arbitrage rendement/sécurité.

¹⁸⁴ Le % donné est celui du test bilatéral car le lien trouvé est dans le sens opposé à celui supposé.

Résultats de HP-P2.

	<i>HP-P2a</i> (VPF-fv →)	<i>HP-P2b</i> (VPF-E →)	<i>HP-P2c</i> (VPF-A →)	Revenu	Revenu du conj.
Coefficient de régression.	0,404	0,235	-0,187	- 0,429	-0,224
Coefficient standardisé.	0,334	0,170	-0,141	- 0,233	-0,151
t de Student.	3,771	2,431	-2,010	- 3,391	- 1,959
Significativité du test.	0,0 %	0,8 %	2,2 %	0,0 %	5,0 %

Les trois hypothèses sont corroborées. Il convient de souligner que dans l'ensemble, les effets de la VPF sont plus importants que ceux des revenus (voir les coefficients standardisés).

HP-P3 : Hypothèses de l'effet des préférences en matière de placement sur la structure du portefeuille de placements.

HP-P3a : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.

HP-P3b : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la disponibilité du placement, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en livrets est élevée.

HP-P3c : Plus une personne privilégie le rendement au détriment de la sécurité, plus la part de son épargne en placements risqués au regard de celle placée en assurance-vie en euros est élevée.

NB : Comme indiqué en III.B. , l'expertise perçue ne sert qu'à contrôler HP-P3a et HP-P3b (effets sur le ratio des actifs risqués sur les livrets).

Résultats de HP-P3.

	<i>HP-P3a</i>	<i>HP-P3b.</i>	<i>HP-P3c.</i>	Expertise perçue	Revenu ¹⁸⁵	Revenu du conjoint.
Coefficient de régression.	-0,253	-0,296	-0,442	0,329	0,102/ 0,023	0,078/ -0,340
Coefficient standardisé.	- 0,155	- 0,190	- 0,269	0,220	0,031/ 0,010	0,022 /-0,140
t de Student.	-2,180	-2,998	- 3,790	3,119	0,432/ 0,103	0,404/ -1,861
Significativité du test.	1,5 %	0,2 %	0,0 %	0,2 %	33,2%/ 45,9%	34,3%/ 6,3%

Les trois hypothèses portant sur les effets des arbitrages sont corroborées. En revanche, on note que les revenus n'ont pas d'effets significatifs sur la structure du portefeuille de placements alors qu'ils affectent les arbitrages. Par contre, le fait d'être emprunteur a un effet positif significatif à 3,5 % sur le ratio des placements risqués / assurance-vie en euros. Enfin, l'expertise perçue en placement conduit les épargnants à détenir plus d'actifs risqués.

Finalement, sur les neuf hypothèses du modèle de choix de budget, huit sont corroborées. Seule l'hypothèse selon laquelle la VPF Entourage conduirait à une préférence pour la rentabilité au détriment de la liquidité est rejetée.

c) Les résultats relatifs au test des hypothèses du modèle Budgétaire.

HB-P1 : Hypothèses sur l'attitude à l'égard des donations.

HB-P1a : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude favorable aux donations.

HB-P1b : La relation entre la composante Entourage de la VPF et l'attitude à l'égard de donations est d'autant plus forte que l'anxiété face à l'avenir est faible.

¹⁸⁵ Le premier chiffre renvoie à l'effet sur le ratio épargne en actions et fonds investis en placements risqués sur épargne placée en livrets est élevée, le second au ratio épargne en placements risqués sur l'épargne placée en assurance-vie en euros. Idem pour la chiffres de la colonne « revenu du conjoint ».

HB-P1a a est testé dans le modèle d'équations structurelles, HB-P1b dans une régression multiple. Seule l'interaction entre l'anxiété face à l'avenir et la dimension Entourage est calculée sous SPSS. Les autres valeurs proviennent du modèle d'équations structurelles.

Résultats de HB-P1.

	<i>HB-P1a</i> (effet de VPF Entourage).	<i>HB-P1b :</i> <i>Anxiété/</i> <i>Avenir.</i>	<i>HB-P1b.</i> <i>Anxiété *</i> <i>VPF Ent.</i>	Revenu	Revenu du conj.
Coefficient de régression.	0,266	0,173	0,092	0,353	0,537
Coefficient standardisé.	0,167	0,135	0,046	0,167	0,318
T de Student	2,297	1,671	0,506	2,124	3,971
Significativité du test.	1,1 %	(9,5 %) ¹⁸⁶	61,5 %	3,3 %	0,0 %

HB-P1a est corroborée. En revanche, l'anxiété face à l'avenir n'a pas du tout les effets attendus sur l'attitude à l'égard des donations. Non seulement, elle ne modère pas la dimension Entourage de la VPF, mais elle agit plutôt dans le sens opposé à celui attendu : elle ne décourage pas les donations. Peut-être que les individus anxieux face à l'avenir tendent à projeter leurs inquiétudes sur leurs proches et estimeraient alors utile de les aider lorsqu'ils en ont les moyens.

HB-P2 : Hypothèses sur l'attitude à l'égard du crédit à la consommation.

HB-P2a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude positive à l'égard du recours au crédit.

HB-P2b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.

HB-P2c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, plus l'individu exprime une attitude négative à l'égard du recours au crédit.

¹⁸⁶ Le % donné est celui du test bilatéral car le lien trouvé est dans le sens opposé à celui supposé.

Résultats de HB-P2 (Dans le tableau nous rajoutons les effets de variables contrôle).

	<i>HB-P2a</i> (VPF-A →)	<i>HB-P2b</i> (VPF-E →)	<i>HB-P2c</i> (VPF-fv →)	Revenu	Revenu du conj.
Coefficient de régression.	0,293	- 0,229	- 0,178	0,413	0,320
Coefficient standardisé.	0,170	-0,130	-0,114	0,176	0,170
t de Student	2,295	- 1,785	-1,423	2,444	2,148
Significativité du test.	1,1 %	3,7 %	7,8 %	0,08 %	1,6 %.

Les effets des dimensions acquisitive et Entourage sont corroborés. En revanche l'effet de la dimension Fin de vie semble incertain et moins important que celui des autres variables incluses dans le modèle. Cela pourrait s'expliquer par l'ambiguïté de l'effet de l'âge : la conclusion 1 de II.D. indiquait que *le taux d'actualisation subjectif semble augmenter avec l'âge du fait d'une plus grande probabilité de mourir (qui réduit les chances de pouvoir profiter d'une consommation future)*. Or, cela devrait conduire à une attitude plus favorable à l'égard de l'endettement à mesure qu'on vieillit (si le risque de mourir augmente, autant profiter de la vie avant). L'âge étant un antécédent indirect de la dimension Fin de vie, son effet a pu atténuer celui de cette dimension de la VPF. Une régression linéaire montre d'ailleurs que HB-P2c est corroborée dès lors qu'on introduit l'âge comme antécédent de l'attitude à l'égard du crédit.

HB-C1 : Hypothèses sur la prévision du renouvellement d'automobile.

Ces hypothèses sont testées par une régression logistique binaire multiple. Les effets de la VPF sont contrôlés par le nombre de voitures possédées, l'existence d'un emprunt immobilier, la possession de la résidence principale, le revenu et le revenu du conjoint.

HB-C1a : Plus la composante acquisitive de la VPF est élevée, plus l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

HB-C1b : Plus la composante Entourage de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

HB-C1c : Plus la composante « Fin de vie » de la VPF est élevée, moins l'individu tend à envisager le renouvellement de son automobile.

Remarque : ici, la variable codée 1 correspond au fait de ne pas envisager le renouvellement de son automobile. Pour comprendre les valeurs du tableau, l'effet d'une variable est donné par l'exponentiel de Beta. Lorsqu'elle est supérieure à 1, cela signifie que la variable accroît la probabilité que l'individu n'envisage pas de renouveler son véhicule. Si elle vaut 2, cela signifie que la variable double la probabilité de ne pas envisager le renouvellement.

Résultats de HB-C1.

	<i>HB-C1a</i> (VPF-A→)	<i>HB-C1b</i>	<i>HB-C1c</i> (VPF-fv→)	Nombre voitures.	Revenu	Revenu du conj.
Beta.	-0,120	,781	0,452	-0,749	-0,516	0,023
Exponentiel (Beta).	0,897	2,184	1,571	0,473	0,597	0,978
Significativité du test.	33,5 %	0,9 %	8,4 %	5,1 %	6 %	91,7 %

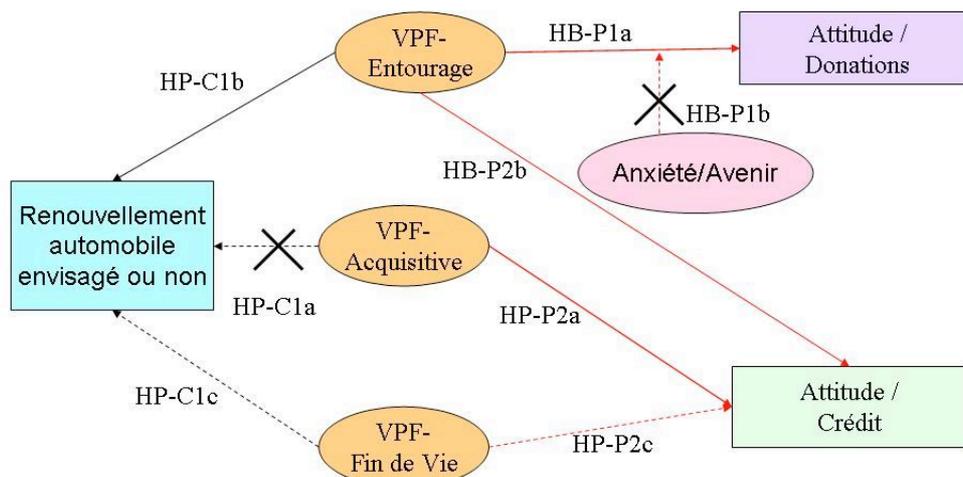
Le fait d'être emprunteur et celui de posséder sa résidence principale n'ont pas d'effets, leurs effets ne sont donc pas indiqués. On note que malgré la faiblesse du test (102 observations dont 27 correspondant à l'absence de renouvellement envisagé), l'effet de la dimension Entourage ressort nettement. Celui de la dimension Fin de vie est moins certain mais on ne peut rejeter définitivement l'hypothèse du fait, justement, de la faible puissance du test. En revanche l'hypothèse d'un effet de la dimension acquisitive paraît clairement rejetée.

La corroboration de HB-PC1b va dans le sens d'un comportement plus précautionneux en matière d'argent des personnes accordant de l'importance aux buts familiaux et ce malgré le fait que l'automobile facilite sans doutes les contacts avec les proches.

Finalement, sur les huit hypothèses du modèle, quatre sont corroborées au seuil de 5 %, deux sont clairement rejetées (hypothèse du rôle modérateur de l'anxiété face à l'avenir sur l'effet de la VPF-E sur l'attitude à l'égard des donations et hypothèse d'un effet de la dimension acquisitive de la VPF sur le fait d'envisager le renouvellement d'automobiles). Deux hypothèses sont rejetées au seuil de 5 % mais non à celui de 10%, la faible puissance des tests pourrait expliquer ce résultat qui ne permet pas de trancher clairement sur l'existence d'effets.

L'ensemble de ces résultats est résumé dans le schéma suivant :

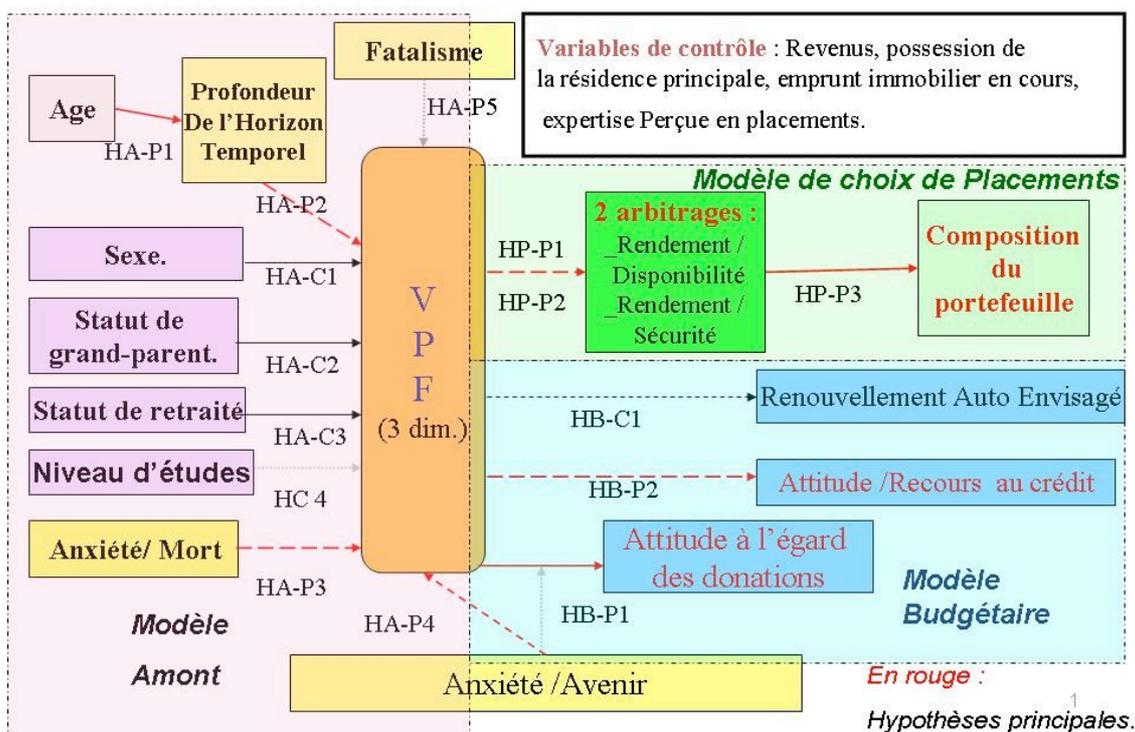
Résultats du test des hypothèses du Modèle budgétaire.



NB : les traits en pointillés non barrés correspondent aux hypothèses rejetées au seuil de 5 % mais non à celui de 10 %.

Si l'on considère maintenant les résultats au niveau de l'ensemble des trois modèles, nous pouvons les résumer dans le schéma suivant (les traits en pointillés correspondent aux hypothèses partiellement corroborées) :

Intégrations des trois modèles : résumé des résultats.



On voit alors que la plupart des variables retenues ont bien des effets significatifs, seuls le fatalisme et le niveau d'études n'ont pas du tout les effets escomptés. Une autre façon d'évaluer la qualité des modèles testés consiste à regarder des indices d'évaluation de la qualité de leur ajustement aux données :

d) L'évaluation globale des modèles.

Dans la partie précédente, nous avons retenus comme indicateurs d'ajustement pertinents, le RMSEA, le gamma, le gamma ajusté, le CFI et l'IFI. Le χ^2/ddl est le TLI sont donnés à titre indicatifs. Les modèles d'équations structurelles ont servi à évaluer presque toutes les hypothèses principales (seule une hypothèse de l'effet de l'anxiété de l'avenir sur la VPF-fv n'est pas prise en compte), ils donnent donc une bonne idée du schéma par lequel le rapport à l'avenir des personnes âgées pourrait influencer leurs choix patrimoniaux.

Tous les indices retenus paraissent satisfaisants (tableau à la page suivante). Cependant nous avons vu que pour le modèle Amont et le modèle intégré, du fait de la grande taille du modèle au regard de celle de l'échantillon, nos indices sont biaisés (Kenny et McCoach, 2003) :

- La qualité du RMSEA serait surestimée. Or, avec des RMSEA à 5,1 % et à 4,5 % nous sommes encore assez éloignés du seuil de 8 %. Donc, même si ces valeurs sont peut-être surestimées, elles sont assez faibles pour permettre de conclure à un bon ajustement.
- La qualité des indices incrémentaux serait sous-estimée. Le CFI et l'IFI étant tous deux toujours supérieurs à 0,9, le biais nous est ici favorable : il confirme la qualité d'ajustement du modèle.

Aussi, globalement, la VPF apparaît bien comme une variable médiatrice entre des variables décrivant la perception de l'avenir et des variables attitudinales liées aux choix patrimoniaux.

Par ailleurs, une comparaison des qualités d'ajustement des modèles montre que le mieux ajusté est le modèle de choix de placement, modèle qui a sans doute le plus grand intérêt managérial. Le modèle le moins bon et sans doute, le plus perfectible est le modèle Amont qui est aussi le plus complexe.

Les indices d'ajustement des modèles d'équations structurelles.

Indice de la qualité d'ajustement.	Indices obtenus. Modèle Amont.	Indices obtenus. Modèle de choix de Placements.	Indices obtenus. Modèle de Budget.	Indices obtenus. Modèle Intégré.	Valeurs conseillées ¹⁸⁷
Chi ² / degrés de liberté	1,555 (444,6 / 286)	1,317 (198,9 / 151)	1,547 (245,93/ 159)	1,433 (845,5 /590).	< 2
Probabilité associée au non rejet du modèle.	0,000	0,005	0,000	0,000.	Non significative (> 5 %).
RMSEA	0,051 avec un I.C. ¹⁸⁸ à 90 % entre [0,034 ; 0,065].	0,039 avec un I.C. à 90 % entre [0,013 ; 0,055].	0,051 avec un I.C. à 90 % entre [0,033 ; 0,065].	0,045 avec un I.C. à 90 % entre [0,025 ; 0,060].	Bon si inférieur à 0,08.
Gamma Hat	0,945	0,978	0,960	0,939	> 0,900.
Gamma corrigé ¹⁸⁹	0,933	0,969	0,948	0,927	
CFI	0,933	0,965	0,940	0,915	> 0,900.
IFI	0,934	0,966	0,942	0,918	
TLI	0,917	0,951	0,921	0,898	

Enfin en complément à tous les résultats liés à nos hypothèses, nous indiquons dans le tableau suivant les corrélations et liens trouvés entre variables indépendantes et de contrôle du modèle :

¹⁸⁷ Le choix de ses valeurs est exposé dans la partie précédente.

¹⁸⁸ Intervalle de Confiance.

¹⁸⁹ Les indices Gamma Hat et Gamma corrigé sont des indices d'ajustement absolu, substitués des indices GFI et AGFI (Roussel et al., 2002). Ils ont l'avantage de ne pas nécessiter de données sans valeur manquante.

e) Les corrélations et liens supposés entre variables indépendantes et de contrôle.

Résultats des corrélations supposées dans le modèle intégré (case vide : pas de corrélation supposée, entre parenthèses les sens attendus des corrélations, *** : corrélation significative à 1 pour 1000, ** : à 1 %, * : à 5 %).

Variabiles	Age	Anxiété/ Avenir	Anxiété/ Mort	Fatalisme	Revenu	Revenu du Conjoint.	Existence Emprunt.
Age	S.O. ¹⁹⁰	0,114 (+)	-0,054 (-)	0,002 (+)	0,111 (-)	-0,179* (-)	-0,255*** (-)
Anxiété/ Avenir	0,114 (+)	S.O.	0,262*** (+)	0,240** (+)	-0,354 *** (-)	-0,069 (-)	
Anxiété/ ¹⁹¹ Mort	-0,054 (-)	0,262*** (+)	S.O.				
Fatalisme	0,002 (+)	0,240** (+)		S.O.	-0,146* (-)	- 0,119 (-)	
Revenu.	0,111 (-)	-0,354 *** (-)		-0,146* (-)	S.O.	-0,180* (+)	0,103 (≠ 0)
Revenu du Conjoint	-0,179* (-)	-0,069 (-)		- 0,119 (-)	-0,180* (+)	S.O.	
Existence Emprunt.	-0,255*** (-)				0,103 (≠ 0)		S.O.
Expertise perçue en placements.				-0,132* (-)	0,264** * (+)		-0,176** (-)
Rappel : Variables	Age	Anxiété/ Avenir	Anxiété/ Mort	Fatalisme	Revenu	Revenu du Conjoint.	Existence Emprunt.

Sur les 17 corrélations et liens supposés, neuf correspondent à des effets significatifs au seuil de 5%, les autres sont bien dans le sens attendu sauf... la relation entre revenu et revenu

¹⁹⁰ Sans Objet.

¹⁹¹ Ici, tout comme pour l'expertise perçue, il ne s'agit pas de corrélations mais de coefficients de régression standardisés.

du conjoint. Cette dernière est significative dans le sens opposé à celui attendu ! Pour comprendre cette singularité de notre échantillon nous avons réalisé un test t pour échantillons appariés. La différence s'avère significative à 0,5 % avec un écart de l'ordre 0,67 tranche de revenu (soit de l'ordre de 20 % d'écart). Cela indique que dans les couples, les personnes ayant répondu à notre questionnaire sont en général celles qui ont le revenu le plus élevé. Ce phénomène a du être assez important pour contrebalancer l'effet de l'homogamie qui aurait du induire une corrélation positive entre revenu et revenu du conjoint.

Par ailleurs, ce phénomène suggère un biais d'auto sélection des répondants : les personnes qui ont accepté de répondre à ce questionnaire sont probablement plus que les autres intéressées par la gestion de leur argent. Dans l'absolu, un tel biais rend plus fiable les données dont nous disposons puisque les répondants devaient mieux comprendre les questions posées dans le questionnaire.

L'ensemble des résultats ayant été présentés, nous nous proposons maintenant de les analyser un peu plus en profondeur et de discuter de l'intérêt de la VPF.

V, Partie C : Approfondissement des résultats : qu'apporte la VPF en matière d'explication des préférences et des choix financiers des personnes âgées ?

Statistics are no substitute for judgment.

Henry Clay

(Homme politique américain, 1777-1852)

Cette dernière partie vise d'abord à évaluer l'apport possible de la Valence de la Perspective Future (VPF). Dans cette optique, elle approfondit l'analyse des modèles testés et les complète par une étude typologique.

L'approfondissement des résultats des modèles s'appuie sur la déconstruction des modèles afin de voir si la VPF en plus de son rôle médiateur apporte un supplément à la compréhension des choix patrimoniaux des personnes âgées. Cela constituera notre première sous-partie.

Ensuite, en nous appuyant sur la définition de la VPF comme variable de profils, nous partirons des résultats des modèles testés pour voir si la VPF peut aider à définir des profils d'épargnants âgés. Cela constituera notre seconde sous-partie.

Partant de ces deux analyses nous concluons sur l'usage possible des variables mobilisées dans la modélisation. Nous discuterons alors des usages des variables temporelles et de leur mesure. Cela constituera notre troisième sous-partie.

a) Analyse de la variance expliquée des variables dépendantes.

Dans ce premier point, nous essayons d'évaluer, au-delà de la significativité des effets testés, le potentiel explicatif des variables de notre modèle. En ce sens, nous suivons l'avis de Ho et al. (2006) selon qui les recherches en marketing ne doivent pas se contenter de la significativité des effets et doivent aussi regarder leur importance. Pour cela nous allons notamment regarder la variance expliquée par les dimensions de la VPF et celle expliquée par les arbitrages rendement/sécurité et rendement/disponibilité.

a.1. La variance expliquée par la VPF.

Les effets des dimensions de la VPF sont supposés expliquer

- l'arbitrage rendement / sécurité.
- l'arbitrage rendement / disponibilité.
- L'attitude à l'égard des donations.
- L'attitude à l'égard du crédit.
- Le fait d'envisager le renouvellement de l'automobile.

Pour cette dernière variable, la faible puissance du test statistique ne rendait pas pertinent une analyse de la variance. Pour les autres, nous avons comparé les SMC (*Squared Multiple Correlation*, carré des corrélations multiples) des variables expliquées avec et sans effets de la VPF.

a.1.1. Les arbitrage rendement/ sécurité/ disponibilité.

Nous avons d'abord évalué les SMC avec des variables dont peuvent aisément disposer les managers : l'âge, le sexe, le revenu, le revenu du conjoint, le fait d'avoir un emprunt immobilier en cours (mais pas la possession de la résidence principale car, sur notre échantillon, elle n'a pas d'effets).

On trouve alors que seules 5,8 % de la variance de l'arbitrage rendement/ sécurité et 8,9 % de la variance de l'arbitrage rendement/disponibilité sont expliquées. Lorsqu'on rajoute les 3 dimensions de la VPF, ces chiffres passent respectivement à 24,9 % et 17,9 %.

On peut donc avancer qu'ajoutée aux variables sociodémographiques basiques, la VPF améliore l'explication des préférences en matière de produits financiers.

Cependant ces chiffres soulèvent deux questions :

- Comment expliquer les plus de 75 % de variance restantes ?
- Pourquoi l'effet de la VPF est-il plus élevé concernant l'arbitrage rendement/ sécurité comparé au rendement/ disponibilité (+ 19,1 % contre + 9%) ?

Pour répondre à la première question, nous avons de façon incrémentale regardé la variance expliquée à chaque rajout d'un antécédent potentiel et lors du retrait de la VPF. Les résultats sont résumés dans le tableau suivant (* : effet significatif à 5 %) :

**Comparaisons des SMC (*Squared Multiple correlation*) des arbitrages
rendement/sécurité/disponibilité.**

	Rendement Sécurité/ rendement	Rendement Rentabilité / Disponibilité.
Modèle de base avec la VPF.	24,9 %	17,9 %
Rajout de l'horizon temporel.	23,6 %	18,2 %
Rajout de l'expertise perçue.	25,1 %*	18,7 %
Rajout de la dimension Rétention- Temps de l'échelle MAS ¹⁹²	30,5 %*	18,3 %
Rajout de l'anxiété face à l'avenir.	30,1 %	19,2 %*
Rajout de l'anxiété face à la mort.	30,2 %	19,4 %
Rajout du Fatalisme.	33,1 %*	20,3 %
Retrait de la VPF.	26,9 %	15,5 %
Retrait de l'anxiété face à la mort et de l'horizon temporel¹⁹³.	26,4 %	15,1 %
Rajout de la VPF.	32,3 %	20,2 %

Les SMC calculés par le modèle d'équations structurelles malgré une précision limitée due à la nature même des mesures utilisées, donnent une idée de l'apport des variables. Ils montrent d'abord les limites des données dont nous disposons puisqu'on ne peut expliquer la majeure partie de la variance des deux variables d'arbitrages. Cela est du, d'une part au caractère approximatif (échelles à six ou sept points) des mesures utilisées mais aussi, sans doutes, à l'existence d'autres variables notamment liées aux spécificités des expériences de chaque épargnant.

On voit que la principale variable susceptible de compléter notre modèle est la dimension rétention Temps de l'attitude à l'égard de l'argent (exemples. d'items : « en général, je m'en tiens à un budget soigneusement préparé » ou « je gère mon argent avec prévoyance »). Cette variable renvoie à la fois au rapport à l'avenir et à l'attitude à l'égard de l'argent, élément probablement lié à l'éducation (cf. I.D.).

¹⁹² Echelle de Yamauchi et Templer (1982) traduite par Urbain en 2000.

¹⁹³ Ne restent que les variables socio- démographiques et les 4 variables ayant des effets significatifs sur un des arbitrages.

La comparaison des variances expliquées par différents modèles après retrait et rajout de la VPF suggère que la VPF capte une part de la variance de l'anxiété face à l'avenir (antécédent de la dimension acquisitive), et une part de la dimension Rétention-temps (dimension fortement corrélée à la dimension Fin de vie de la VPF) et une part spécifique de la variance des variables d'arbitrage. On ne peut dire en revanche qu'elle capte une part de l'effet du fatalisme puisque nous avons trouvé que l'effet de cette variable sur la VPF n'était pas significatif.

Par ailleurs, la VPF acquisitive ayant pour conséquence l'expertise perçue, il est probable qu'elle capte une part de sa variance. La part de variance spécifique expliquée par la VPF se retrouverait alors dans l'effet de la dimension Entourage sur l'arbitrage rendement / risque et dans la dimension fin de vie concernant l'effet sur l'arbitrage rendement/ disponibilité.

La réponse à la seconde question renvoie au problème du lien conceptuel entre les deux variables d'arbitrage (le rendement espéré est un pôle des deux arbitrages). Un moyen de mieux analyser les spécificités de chacune des variables a consisté à les transformer en variables indépendantes. Pour cela nous avons « reconstruit » les variables par une rotation Varimax sur deux facteurs issus de ces deux variables. Nous avons ensuite forcé la solution à deux facteurs (analyse en composantes principales).

On obtient alors un premier facteur représentant 68,4 % de la variance des deux variables et un second représentant le reste, soit 31,6 %. Après rotation, on interprète les deux facteurs en fonction de leurs corrélations avec les variables. On obtient un facteur évaluant la préférence pour la disponibilité (corrélé à 0,982 avec l'arbitrage rendement/ sécurité et à 0,187 avec l'arbitrage rendement/ disponibilité) et un second facteur évaluant la préférence pour la sécurité (avec les mêmes corrélations mais dans l'ordre inverse, par construction puisqu'il y a autant de facteurs que de variables initiales).

On se rend alors compte d'un contraste quant à l'effet des antécédents des arbitrages :

- La dimension acquisitive, le revenu, le revenu du conjoint ont un effet significatif à moins de 2 % sur le facteur lié à la disponibilité. En revanche, la dimension acquisitive de la VPF et le revenu du conjoint n'ont pas d'effets sur le facteur lié à la sécurité. Le revenu a un effet plus faible sur ce dernier facteur que sur le facteur lié à la disponibilité.

- Le revenu et les dimensions Entourage et Fin de vie expliquent bien le facteur lié à la sécurité (effets significatifs respectifs 1% à 2,1 % et 0 %). En revanche les dimensions Entourage et Fin de vie n'expliquent pas le facteur lié à la disponibilité.

Il semblerait donc que la préférence pour la disponibilité des placements dépende d'abord de la situation économique de l'individu (ce que confirme un test t de comparaison de moyennes entre propriétaires et non propriétaires de leur résidence principale). Par contre, l'importance accordée à la sécurité des placements semble plus liée à la VPF puisqu'elle est influencée par deux de ses trois dimensions. Cela expliquerait que l'introduction de la VPF dans le modèle bénéficie surtout à l'explication de l'arbitrage rendement/sécurité.

La dimension acquisitive ayant un effet principal sur le facteur associé à la disponibilité, on peut se demander si elle n'est pas elle-même liée aux variables économiques. D'ailleurs, nous avons vu (en II.D.) que l'aisance matérielle conduisait les individus à se tourner vers le futur et à faire preuve de plus de patience.

Or l'étude des corrélations entre les dimensions de la VPF, le revenu et le revenu du conjoint montrent une absence de corrélation avec la dimension acquisitive ! Par contre les dimensions Fin de vie et Entourage sont significativement et positivement corrélées au revenu du conjoint (corrélations respectives de 0,189 et de 0,184). Reste à savoir si cela suggère que les personnes qui se préoccupent de l'avenir de leurs proches et de la fin de vie cherchent un conjoint aisé ou bien si l'aisance du conjoint conduit à élargir le champ de ses préoccupations concernant l'avenir...

a.1.2. Les attitudes à l'égard des donations et du crédit.

Le modèle permet d'expliquer 15,2% de la variance de l'attitude à l'égard des donations et 11,7 % de l'attitude à l'égard du crédit. Si on y rajoute l'âge et le sexe, on passe à 14,4 % et à 14,6 %. Lorsqu'on retire les effets de la VPF ces chiffres sont alors de 14,2 % et à 5,7 %. On en déduit que l'apport de la VPF Entourage pour expliquer l'attitude à l'égard des donations est marginal alors que l'apport de la VPF (dimension acquisitive notamment) est conséquent pour expliquer l'attitude à l'égard du crédit.

Dans l'ensemble, ces chiffres sont assez faibles. Nous avons rajouté les effets de la dimension Rétenion Temps de l'échelle d'attitude à l'égard de l'argent (Yamauchi et Templer, 1982) puis l'anxiété face à l'avenir (sur la seule attitude à l'égard du crédit

puisque'elle est déjà dans le modèle sur l'attitude à l'égard des donations) et enfin l'horizon temporel. Enfin, nous avons retirés l'effet de la VPF.

Comparaisons des SMC des attitudes à l'égard des donations et du crédit à la consommation.

	Attitude à l'égard des donations	Attitude à l'égard du crédit à la consommation.
Modèle de base avec la VPF, l'âge et le sexe.	14,2 %	14,6 %
Rajout de la dimension Rétention-temps.	14,7 %	17,5 %*
Rajout de l'anxiété face à l'avenir.	14,6 %	17,4 %
Rajout de l'horizon temporel.	14,4 %	22,2 %*
Retrait de la VPF.	13,8 %	19,8 %
Retrait de la dimension Rétention-temps.	13,9 %	17,5 %

Remarque : les effets du fatalisme et l'anxiété face à la mort ne sont pas signalés car ils ne sont pas significatifs.

Ces chiffres montrent d'abord que l'explication de ces deux attitudes demeure assez limitée. Ensuite ils confirment concernant l'attitude à l'égard des donations, le faible impact de la dimension Entourage de la VPF. Cela pourrait s'expliquer par le fait que cette dimension ne traduit pas seulement de l'altruisme mais aussi de l'attachement à la famille. Or l'attachement peut traduire une crainte des aînés d'un éloignement relationnel de leurs proches. Une parade à un tel détachement serait de garder le patrimoine comme moyen de pression sur les descendants. On est là proche de l'idée de legs stratégique (Bernheim et al., 1985) qui explique la préférence pour la succession au détriment de la donation (cf. I.B.). Par ailleurs, si on considère que la dimension Entourage évalue autant un attachement et une crainte d'isolement qu'un altruisme « pure », on explique alors aussi la faible différence entre hommes et femmes alors que la littérature suggère une proximité relationnelle plus forte des femmes avec les descendants. En effet, les hommes pourraient chercher à compenser une

certaine distance relationnelle en s'intéressant d'avantage aux projets et à l'avenir de leurs descendants.

Enfin, les chiffres suggèrent que concernant l'attitude à l'égard du crédit, l'effet de la VPF provient de l'horizon temporel (antécédent des dimensions acquisitive et fin de vie), cette dernière ayant même un meilleur pouvoir explicatif. On accepterait donc de recourir au crédit à la consommation parce qu'on estimerait avoir encore la vie devant soi. Il demeure une part de variance spécifique expliquée par la VPF : celle provenant de la dimension Entourage (qui a un effet significatif sur l'attitude à l'égard du crédit).

a.2. La variance expliquée par les arbitrages rendement/ sécurité / disponibilité.

Notre modèle explique 18 % de la variance du ratio des placements risqués / livrets et 9,5 % de la variance du ratio des placements risqués / assurance-vie en euros. Le fait de ne pas avoir rajouté l'arbitrage rendement/ disponibilité et l'expertise perçue comme antécédents du ratio placements risqués / assurance-vie en € s'avère être un choix assez juste : leur rajout accroît très peu la variance expliquée : à peine 1 % de variance expliquée en plus.

Lorsqu'on retire les arbitrages rendement/ sécurité et rendement/ disponibilité les chiffres du modèle descendent à 12,4 % et à 3,9 %. Concernant l'arbitrage rendement / sécurité le retrait de l'expertise perçue en placements réduit le chiffre à 3,4 % (il reste alors les revenus et l'existence d'un emprunt immobilier).

Le pouvoir explicatif des arbitrages et de l'expertise perçue est donc significatif mais limité notamment concernant le ratio placements risqués / assurance-vie en euros. Cela provient sans doutes du moindre contraste qui existe entre ces deux types de placements.

Nous avons ensuite voulu voir si le rajout de certains antécédents permettait de mieux expliquer les ratios de placements. Le rajout de l'âge et de la dimension Rétention-Temps de l'attitude à l'égard de l'argent n'a aucun effet. Le rajout du fatalisme et de l'anxiété face à l'avenir n'a pas non plus d'impact (effets non significatifs). En revanche, l'horizon temporel a un effet significatif sur le ratio placements risqués (actions et assimilés) / assurance-vie en euros. Le SMC passe alors 9,5 % à 13 %. L'anxiété face à la mort a quant à elle un effet sur le ratio des placements risqués sur les placements en livrets : le SMC passe de 18% à 20,3 %.

Enfin, nous avons testé trois modèles « desintermédiés » pour voir si la VPF avait un effet direct (indépendamment des arbitrages et de l'expertise perçue) sur les ratios de

placements et si ses antécédents de la VPF eux-mêmes pouvaient avoir des effets directs sur ces mêmes variables de ratio.

Un premier modèle « desintermédié » avec les dimensions de la VPF indique un net recul du pouvoir explicatif du modèle concernant le ratio placements risqués / livrets (SMC de 4,5 %). D'autre part, seule la dimension acquisitive a des effets significatifs (sur les deux ratios de placements).

Un second modèle a considéré les seuls effets des antécédents supposés de la VPF : horizon temporel, anxiété face à l'avenir, anxiété face à la mort et fatalisme. Deux de ces quatre variables ont des effets significatifs :

- l'anxiété face à la mort : plus elle est élevée moins le ratio placements risqués / livrets est élevé.
- l'horizon temporel a un effet positif sur le ratio placements risqués / assurance-vie en €.

Un troisième modèle a permis de savoir si la VPF captait une part spécifique de la variance des ratios de placements. Dans ce modèle, outre les quatre variables précédemment testées, on a rajouté la VPF. Il ressort alors que la VPF n'a plus d'effets significatifs mais que les effets de l'anxiété face à la mort et de l'horizon temporel demeurent significatifs. Ces résultats sont en partie intrigants :

- L'horizon temporel n'a pas d'effets sur une différence de placements se distinguant par leur horizon temporel (les placements risqués et les livrets) mais affecte un ratio des placements se distinguant par leur niveau de risque. L'effet pourrait s'expliquer par un optimisme associé à un horizon étendu, l'optimisme associé à l'horizon temporel semble en effet conduire à prendre plus de risques en matière de placements (Malas et Safraou, 2008).
- L'anxiété face à la mort traduit certes une forme de peur de l'avenir mais elle paraît impliquer moins d'effets comportementaux que l'anxiété face à l'avenir. Du moins, il est difficile de percevoir en quoi le fait de détenir de l'épargne liquide permet de répondre à l'anxiété face à la mort.

Ces résultats conduisent à relativiser la capacité prédictive de la VPF en matière de structure du stock d'épargne détenue. Néanmoins, la VPF apporte des éclairages nouveaux sur les préférences en matière de caractéristiques des placements. Ce résultat est confirmé par l'analyse typologique que nous allons maintenant développer :

b) Un usage particulier de la VPF : l'indentification de profils d'épargnants.

b.1. Présentation de la procédure effectuée.

La typologie est une méthodologie descriptive reposant généralement sur une approche empirique. Elle permet de rassembler les individus en groupes homogènes. Elle permet ensuite de classifier l'ensemble de la population dans les groupes précédemment définis.

Du fait de son caractère empirique, le nombre de groupe n'est souvent pas déterminé à l'avance. Néanmoins, dans notre cas, la définition de la VPF comme variable de profils (i.e. une variable rassemblant des dimensions indépendantes) nous a conduit à étudier une typologie a priori avec huit dimensions.

La VPF a trois dimensions indépendantes. Pour chaque dimension, nous avons des individus ayant des scores relativement faibles et des individus ayant des scores relativement élevés. En considérant alors deux modalités par dimension et en les combinant entre elles, on obtient huit profils a priori (2 modalités de VPF-A * 2 modalités de la VPF-E * 2 modalités de la VPF-FV).

Concernant le nombre de variables à inclure dans la typologie, outre la VPF, nous avons choisi les deux variables pour lesquels la VPF avait l'effet le plus net : l'arbitrage rendement/sécurité et l'arbitrage rendement/disponibilité. Nous avons aussi rajouté trois variables communes connues des banquiers : l'âge, le sexe et le revenu. Nous avons donc au final huit variables.

Nous avons procédé à une classification par nuées dynamiques. La classification par nuées dynamiques est une méthode non hiérarchique constituant un cas particulier de la méthode des k-moyennes : au lieu de calculer des barycentres, elle procède par calcul de « noyaux » de plusieurs points représentatifs de chaque groupe. Cette méthode a été choisie car elle donne des résultats directement interprétables et permet de voir quelles sont les variables qui différencient les groupes à l'aide d'une analyse de variance. En outre, elle est conseillée par le manuel de SPSS 13 lorsqu'on a un échantillon de taille moyenne et que l'on connaît d'avance le nombre de groupes (Norusis, 2004). Enfin la méthode des nuées dynamiques permet par son caractère itératif d'aboutir à des groupes stables, générant ainsi une certaine fiabilité des résultats.

b.2. Résultats.

Après dix itérations sur un échantillon de 159 individus (élimination des observations ayant des valeurs manquantes), on obtient une typologie pour laquelle la dimension Fin de Vie de la VPF s'avère ne pas avoir d'effet significatif sur la formation des groupes. En regardant les liens entre cette variables et les autres construits, on se rend compte que cette variable est en partie redondante par rapport à l'âge (un de ses antécédents) et avec le sexe. Elle est significativement corrélée à la première (coefficient de Pearson à 0,163 significatif à 1 %). Par ailleurs il s'avère que le sexe est lié significativement à la dimension fin de vie : ce lien non prévu peut en fait s'expliquer par la plus grande probabilité des femmes d'être veuves et de vivre à des âges très élevés, situations susceptibles d'accroître les préoccupations à l'égard de la fin de vie.

Plutôt que de retirer la dimension fin de vie de la VPF, nous avons pensé plus intéressant de retirer l'âge de la typologie, ainsi nous gardions nos huit groupes fondés sur les combinaisons théoriques des modalités des dimensions de la VPF. En outre l'effet de l'âge est probablement surestimé par la méthode des nuées dynamiques car il s'agit d'une variable ayant une étendue de modalités très élevée et que la méthode ne s'appuie pas sur des valeurs réduites. Après le retrait de l'âge, toutes les variables contribuent significativement à la formation des groupes :

ANOVA sur les variables de l'analyse typologique

	Classe		Erreur		F	Signification
	Moyenne des carrés	ddl	Moyenne des carrés	ddl		
VPF-Acquisitive	5,277	7	,720	151	7,331	,000
VPF-Entourage	3,084	7	,796	151	3,875	,001
VPF-Fin de Vie	4,578	7	,602	151	7,604	,000
Renta./Sécurité	24,617	7	,667	151	36,895	,000
Renta./Disponibilité	30,676	7	,649	151	47,252	,000
Revenu	57,928	7	,672	151	86,243	,000
Sexe	1,450	7	,195	151	7,447	,000

On obtient alors les groupes suivants :

Centres de classes finaux de la typologie par nuées dynamiques après retrait de l'âge

	Les groupes et leur taille.							
	1 n = 23	2 n = 20	3 n = 38	4 n = 10	5 n = 17	6 n = 18	7 n = 35	8 n = 14
VPF-Acquisitive	-,21904	-,23056	-,34913	-,48841	,20738	,69266	,43067	1,27195
VPF-Entourage	,03105	,50290	,22974	-,78836	-,45631	-,12867	,27502	-,54751
VPF-Fin de Vie	,39757	-,03093	-,32654	-,87880	,60169	-,44997	,40473	-,58878
Renta./Sécurité	5,48	5,05	3,95	3,30	5,09	2,64	4,10	1,78
Renta./Disponibilité	5,26	5,35	3,92	2,25	1,88	3,64	3,60	2,00
Revenu	4,78	2,00	4,55	7,10	3,35	3,22	7,00	5,56
Sexe ¹⁹⁴	,52	,05	,61	,90	,24	,17	,71	,56

En essayant d'associer les huit groupes obtenus aux huit cas théoriques, on se rend compte que deux cas théoriques ne correspondent à des groupes « empiriques » :

- Le cas où la VPF Fin de Vie est faible tandis que les deux autres dimensions sont à un niveau élevé : le groupe 6 s'en rapproche un peu à la différence que la dimension Entourage au lieu d'être à un niveau élevé est à un niveau moyen.
- Le cas où seule la dimension Fin de Vie est à un niveau élevée. Le groupe 1 s'en rapproche dans la mesure où la VPF Entourage au lieu d'être à un niveau faible est à un niveau moyen.

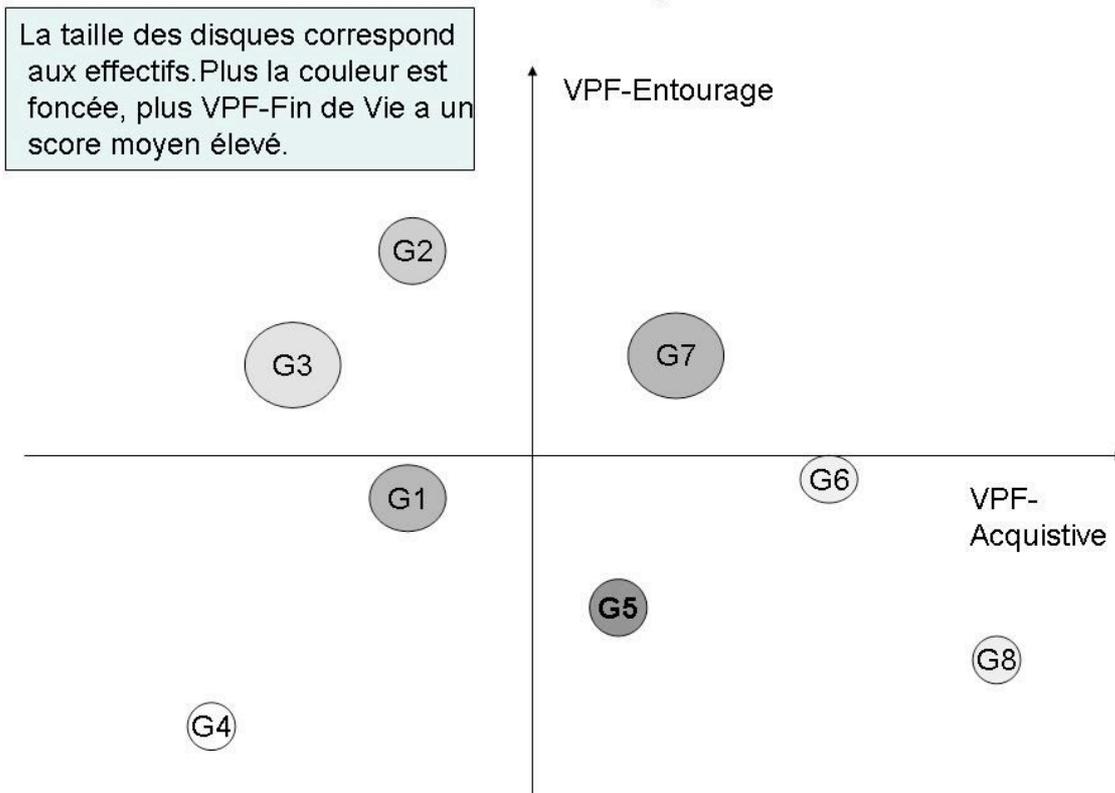
Les groupes formés en fonction des dimensions de la VPF.

		VPF-A faible	VPF-A élevée
VPF-E élevée	VPF-FV élevée	Groupe 1 (voire groupe 2)	Groupe 7
	VPF-FV faible	Groupe 3 (voire groupe 2).	<i>Aucun</i> (voire groupe 6).
VPF-E faible	VPF-FV élevée	<i>Aucun</i> (voire groupe 1)	Groupe 5
	VPF-FV faible	Groupe 4	Groupe 8 (voire groupe 6)

Si on précise ce schéma sur un graphique, nous obtenons le suivant :

¹⁹⁴ Le chiffre indique la proportion d'hommes dans le groupe.

Les groupes issus de la typologie par nuées dynamiques en fonction de leur VPF moyenne.



En développant cette description des groupes et en y ajoutant l'âge moyen des groupes, nous proposons les huit profils suivants d'épargnants âgés :

Groupe 1 : Les « préventifs soucieux ». (14 % de l'échantillon, âge moyen : 64,8 ans).

Ce groupe rassemble des individus qui recherchent une épargne sûre et disponible. Cela s'explique en partie par leurs préoccupations vis-à-vis de la vieillesse et dans une moindre mesure par leurs inquiétudes concernant l'avenir de leurs proches. Ni leur âge, ni leur revenu, moyens, ne les distinguent des autres groupes.

Groupe 2 : Les « familiaux pauvres ». (13 % de l'échantillon, âge moyen : 63,4 ans).

Ce groupe très féminin est nettement plus pauvre que les autres. Il réunit des personnes pour qui l'avenir des membres de la famille est central même s'ils se soucient aussi un peu des problèmes posés par le vieillissement. En raison sans doute de leur faible revenu, les

membres de ce groupe semblent éviter de prendre des risques et placer leur argent à court terme.

Groupe 3 : Les « tout famille ». (24 % de l'échantillon, âge moyen : 63,7 ans).

Ce large groupe comprend des personnes dont le revenu est moyen mais qui se démarquent du reste de la population par le fait qu'ils ne se préoccupent que de l'avenir de leurs proches. Ils acceptent probablement de prendre un peu de risque quand il s'agit de placer leur argent et de bloquer une partie limitée de leur épargne.

Groupe 4 : Les « riches détachés du futur ». (6 % de l'échantillon, âge moyen : 65,1 ans).

Plus petit des groupes, il rassemble essentiellement des hommes nettement plus riches que la moyenne et qui sont caractérisés par un désintérêt déclaré à l'égard des trois catégories de buts futurs représentés par la VPF. Ils sont un peu moins averses au risque que la moyenne et ont tendance à placer leur argent sur du long terme. Ce groupe est le « faux jumeau » du groupe 7.

Groupe 5 : les « soucieux peu portés sur l'avenir familial ». (11% de l'échantillon, âge moyen : 63,5 ans).

Ce groupe rassemble surtout des femmes qui déclarent se préoccuper relativement peu de l'avenir de leurs proches mais pensent à leur fin de vie. Les membres de ce groupe ont un revenu moyen et se caractérisent par une combinaison originale en terme de préférence concernant les placements : ils sont très averses au risque mais acceptent de bloquer leur épargner pour avoir un rendement plus élevé. Ce groupe est le « faux jumeau » d'un autre groupe très féminin : le groupe 6.

Groupe 6 : Les « acquisitifs modérés ». (11% de l'échantillon, âge moyen : 63,8 ans).

Ce groupe a les mêmes caractéristiques sociodémographiques que le groupe 5. Il s'en distingue par une combinaison de la VPF opposée : ses membres se préoccupent peu de la fin de vie, en revanche, ils sont motivés pour réaliser certains projet nouveaux et s'intéressent aux

buts de leurs proches. La prédominance d'un horizon ouvert les conduit à une acceptation du risque financier.

Groupe 7 : Les « large spectre de buts futurs ». (22 % de l'échantillon, âge moyen : 66,4 ans).

Large groupe nettement masculin, il se caractérise aussi par des revenus nettement plus élevés que la moyenne et un âge un peu plus élevé. Ses membres se distinguent de ceux du groupe 4 par l'importance qu'ils accordent aux trois catégories de buts futurs. En termes de préférences concernant les placements, il s'agit d'un groupe médian tant en matière de réticence à bloquer leur argent qu'en termes d'aversion au risque. Il est probable que leur revenu élevé leur permette de concilier des buts concurrents.

Groupe 8 : les « hyper acquisitifs preneurs de risques ». (9 % de l'échantillon, âge moyen : 61,7 ans).

Ce groupe relativement jeune est marqué par une très forte motivation acquisitive alors que la fin de vie et l'avenir des proches passent nettement au second plan. Ses membres, un peu plus aisés que la moyenne, sont les moins averses au risque et sont parmi les plus patients quand il s'agit de placer l'épargne.

Cette description des profils montre que la VPF peut servir parfois à distinguer des groupes entre eux là où les variables sociodémographiques usuelles (âge, revenu et sexe) ne permettent pas d'expliquer les différences en matières de préférences des attributs des placements. Ainsi, les groupes 4 et 7 ont des caractéristiques très proches en terme d'âge moyen, de revenu et de sexe-ratio mais le groupe 4 est moins aversé au risque et moins réticent à bloquer son épargne. Cela s'explique notamment par des positions diamétralement opposés en terme de profils de VPF. De même les groupes 5 et 6 se différencient sur leurs VPF moyennes et sur leur aversion au risque mais non sur les variables sociodémographiques.

c) Discussion sur les usages des variables temporelles et de leurs mesures.

Nous allons partir des résultats précédents pour réfléchir aux usages des variables traitant du rapport à l'apport. Nous le ferons de deux points de vue : théorique et managérial.

c.1. Contributions de la VPF à l'explication des choix financiers des personnes âgées ?

A première vue, le pouvoir explicatif de la VPF en terme de comportement est limité puisqu'en fin de compte elle n'explique pas mieux que l'horizon temporel la structure du portefeuille de placements et qu'une seule des trois dimensions a un effet significatif sur la structure du portefeuille. Nous objecterons trois arguments à cet avis.

D'une part, la structure du patrimoine évaluée ne correspond pas aux choix et buts actuels mais à ceux du passé. Choix qui résultent de préférences passées et surtout de situations économiques différentes et d'influences extérieures. Les liens entre les arbitrages et la structure du portefeuille sont alors vus comme des preuves de la validité nomologique des mesures d'arbitrages utilisées.

D'autre part, nous avons rappelé dans l'introduction, qu'en matière de conseils de placements, les banques avaient été critiquées pour leur manque d'écoute des besoins des clients. Aussi, une corrélation limitée entre la structure de l'épargne et les préférences individuelles peut être le signe d'une inadéquation entre l'offre proposée par les banques et les attentes des clients. A la vue de ces deux premiers points, l'enjeu théorique principal paraît être d'abord lié à l'explication des préférences actuelles plutôt que dans celle des comportements passés.

Enfin, il convient de distinguer un résultat obtenu par déduction théorique d'un autre issu d'une approche principalement empirique. Comme nous l'avons vu avec l'effet significatif de l'anxiété face à la mort, ce dernier type de résultats est parfois difficile à expliquer et peut résulter d'une coïncidence statistique.

Si l'explication de la structure du « stock » d'épargne ne peut suffire à juger de l'intérêt de la VPF, on peut tout de même se demander, à la vue des précédents résultats, si la VPF n'est pas une variable temporelle de plus en marketing et qui ne fait que recouvrir les autres. Les analyses précédemment réalisées montrent que c'est en partie vrai, d'ailleurs le tableau suivant résume les possibles substitutions observées des différentes variables par la VPF sur les deux arbitrages étudiés et sur l'attitude à l'égard du crédit à la consommation :

Les variables que remplacent les dimensions de la VPF.

Variable liée au temps ou à l'argent.	Dimension de la VPF qui s'y substitue en partie.
Dimension Rétention-Temps de l'échelle de MAS.	Dimension Fin de Vie.
Horizon Temporel	
Anxiété face à l'avenir	Dimension acquisitive.
Expertise perçue en placement.	
(rien)	Dimension Entourage.

Bien entendu, ces recouvrements sont partiels. Cependant dans certains cas, les parts de variances expliquées perdues en cas de remplacement des variables par la VPF sont nettement plus faibles que celles perdues en cas d'omission de la VPF (cas des arbitrages).

En plus, la VPF apporte une plus grande homogénéité théorique par rapport au recours des quatre variables précitées. Enfin, la VPF paraît plus stable que la dimension rétention-temps ou que l'expertise en matière de placement : Un modèle linéaire général montre que la dimension rétention-temps et l'expertise en placements dépend du revenu et du fait d'être retraité. Nous avons aussi vu que l'expertise en placements était liée au revenu et au fait d'avoir un emprunt immobilier en cours. En revanche, la dimension acquisitive de la VPF ne dépend d'aucune de ses variables, et les dimensions Entourage et fin de vie ne sont significativement liées qu'au revenu du conjoint. Les dimensions de la VPF paraissent donc moins sensibles aux changements de situation économique, ce qui suggère que bien qu'elles soient supposées varier au cours de la vie, elles évaluent des caractéristiques individuelles relativement générales et stables. L'étude typologique a confirmé cet intérêt de la VPF en montrant qu'elle permet d'établir des groupes qui ne recourent pas les groupes issus des variables sociodémographiques et que ces groupes diffèrent aussi en terme d'attitude à l'égard des attributs des placements.

La VPF a donc un double-intérêt théorique : elle synthétise dans un cadre cohérent les effets d'autres variables temporelles et elle rajoute un pouvoir explicatif spécifique.

c.2. Portée managériale des mesures du rapport à l'avenir.

La directive sur les Marchés d'Instruments Financiers (dite « MiFi ») est entrée dans la législation française le 1^{er} novembre 2007. Parmi ses nombreuses implications, elle requière des intermédiaires financiers qu'ils évaluent les caractéristiques et les attentes de leurs clients avant de leur proposer une offre en matière d'épargne. A notre connaissance et après consultation de conseillers en patrimoine et du site de l'Institut pour l'Education Financière du Public¹⁹⁵, peu a encore été fait pour développer des mesures fiables des attentes des épargnants. La partie I.A. dédiée aux pratiques managériales nous avait déjà indiqué que les professionnels avaient une approche très empirique de l'évaluation des profil psychologiques des épargnants. Par souci de comparaison, nous avons dans notre questionnaire, deux questions simples sensées évaluer l'horizon temporel des épargnants :

- une question ouverte sur l'horizon de placement.
- une question sous forme d'échelle de Likert sur l'acceptation d'un placement bloqué pendant 5 ans.

La question ouverte s'avère n'être corrélée ni avec les mesures d'arbitrages, ni avec les mesures de la structure du portefeuille. La question mesurée par une échelle de Likert est elle bien corrélée aux mesures d'arbitrage et au ratio de placements risqués/ livrets mais à un moindre niveau que les variables d'arbitrages bien qu'elle soit située dans le questionnaire juste avant la question sur la structure du placement. Par ailleurs, des régressions linéaires montrent que cette variable est significativement explicable par le revenu et par la dimension acquisitive de la VPF (mais pas par l'horizon temporel considéré ou par l'âge).

Nous pensons donc que nos mesures d'arbitrages et de la VPF peuvent servir de points de départ pour développer des mesures utilisables pour les banques afin d'évaluer les profils de leurs clients en matière de placements.

Par ailleurs, dans une optique plus relationnelle, il nous semble que les mesures de la VPF et dans une moindre mesure de l'horizon temporel pourraient servir aux banques à mieux connaître les besoins de leurs clients. On aurait là les variables « qualitatives » évoquées par Gatfaoui (2007). Dans le cas des personnes âgées, ces variables décrivent les principales préoccupations des épargnants âgés quant à l'avenir (VPF) et leur attitude à l'égard de leur avenir personnel (horizon temporel). Surtout, à partir des résultats que nous avons obtenus,

¹⁹⁵ <http://www.lafinancepourtous.com/>

elles peuvent permettre de mieux cibler les offres d'épargne. Par exemple, des individus ayant un faible score sur la dimension Entourage et un score élevé sur la dimension acquisitive seront probablement réceptifs à des placements risqués sur un horizon long.

CONCLUSION DU CHAPITRE V

Ce chapitre a décrit les méthodes d'analyses des données, indiqué les résultats et discuté de leurs significations.

Dans l'ensemble, la plupart des hypothèses ont été corroborées et le modèle d'équations structurelles est apparu assez satisfaisant. Pour autant, certains effets ont été invalidés et nous ont poussé à de plus fines analyses ou réflexions.

Au final, nos résultats montrent bien comment le rapport à l'avenir peut traduire le vieillissement subjectif et affecter les choix relatifs à l'épargne. Ces choix concernent aussi bien les arbitrages entre caractéristiques des placements que des arbitrages entre consommation, endettement et épargne. Dans ce cadre, la Valence de la Perspective Future s'est avérée être une variable assez intéressante car elle permettait de résumer les effets de plusieurs variables liées à l'horizon temporel, à la prévoyance et à l'anxiété face à l'avenir. Par ailleurs, au travers de la dimension Entourage, elle semble refléter un nouvel aspect du rapport à l'avenir des individus.

Les résultats nous ont aussi montré les limites de notre modélisation notamment en terme de capacité prédictive. Ils ont alors permis d'entrevoir de nouvelles questions de recherches liées à la faiblesse observée de certaines relations supposées, notamment en lien avec la dimension Entourage,

- Le faible pouvoir explicatif de cette variable en matière d'attitude à l'égard des donations.
- Son absence de lien avec l'horizon temporel et avec l'âge.
- Son effet inattendu sur l'arbitrage rendement / disponibilité.

Conclusion générale.

La conclusion de la thèse est d'abord une respiration qui résume le travail de recherche mené et indique ses principales contributions. Ensuite, elle donne l'occasion d'une prise de recul permettant d'appréhender les limites du travail réalisé et de suggérer des voies de recherche futures. Regardant le travail fait, nous résumerons d'abord les contributions de cette thèse (sous-partie a), puis nous indiquerons les limites actuelles et les recherches qu'elles impliquent (sous-partie b), enfin, en nous tournons vers l'avenir, nous proposerons trois prolongements à cette thèse pour de futures recherches (sous-partie c).

a) Synthèse et contributions de la thèse.

Cette thèse a eu pour but d'éclairer la compréhension des choix patrimoniaux des personnes âgées en mettant en exergue le rôle du rapport à l'avenir. A la suite du premier chapitre nous avons décidé de nous focaliser sur les choix financiers, à savoir les choix ayant pour seule finalité le transfert de revenus dans le temps. Nous avons donc exclu de notre champ d'investigation les choix immobiliers.

Parmi les choix financiers, le chapitre I a distingué les choix budgétaires et les choix de placements. Les choix budgétaires relèvent d'un arbitrage entre épargne, consommation et transmission. Ils répondent à la question « Combien placer ? ». Les choix de placements relèvent principalement d'un arbitrage entre rendement, sécurité et disponibilité de l'épargne. Ils répondent à la question « Dans quoi placer ? ». Le chapitre I a également montré la pluralité et la complexité des déterminants des choix patrimoniaux : variables économiques, sociodémographiques et psychologiques. Il a aussi souligné la nécessité de faire une distinction entre les préférences et les décisions. Nous avons porté l'essentiel de notre attention sur les premières car les décisions sont plus difficiles à appréhender notamment parce qu'elles peuvent être très rares dans le cas des personnes âgées.

La suite de la thèse s'est attachée à un type de variables psychologiques particulières : les variables décrivant le rapport à l'avenir et son évolution au cours du vieillissement.

Nous avons alors été amenés à définir une variable de profils *la Valence de la Perspective Future* dont les dimensions varient selon l'âge. Dans le cas des personnes âgées, nous l'avons défini comme la *prédisposition de la personne âgée à accorder de l'importance à ses buts personnels qui concernent :*

- *ses projets individuels définis dans un horizon ouvert (dimension Acquisitive),*
- *la préservation de ses capacités jusqu'à sa fin de vie (dimension Fin de vie)*
- *l'avenir de ses proches (dimension Entourage).*

Autour de cette variable, nous avons construit trois modèles :

- Un modèle « Amont » qui vise à expliquer les dimensions de la VPF.
- Un modèle de « choix de placements » qui explique les préférences en matière de placements et relie ces préférences à la structure du portefeuille de placements.
- Un modèle budgétaire qui explique certaines caractéristiques de l'arbitrage consommation/épargne /transmission.

Le test de ces modèles a impliqué des adaptations d'outils de mesure et le développement d'une échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées. Par la suite les analyses ont mis en évidence des effets des variables sociodémographiques, de la profondeur de l'horizon temporel considéré, des anxiétés face à l'avenir et face à la mort sur les dimensions de la VPF. Ils ont aussi montré les effets de la VPF sur les préférences en matière de placements, d'attitude à l'égard du crédit à la consommation et des donations et du renouvellement envisagé des automobiles.

Des analyses plus poussées ont montré que les effets de la VPF permettaient de résumer les effets d'autres variables temporelles par les dimensions acquisitive et fin de vie. Du plus, elle ajoutait un pouvoir explicatif spécifique par la dimension Entourage. Enfin, il s'est avéré que la VPF avait une capacité prédictive satisfaisante dans le cas de l'arbitrage rendement/sécurité, arbitrage reflétant l'aversion au risque.

Plus précisément, nous pouvons résumer cette thèse par ses principaux apports :

a.1. Contributions théoriques.

Lunt et Livingstone (1991) avaient montré la complexité de l'explication des choix patrimoniaux. Nous espérons y avoir apporté quelques éclaircissements en démêlant certains

fil dans le cas particulier des personnes âgées. Cela est d'abord permis par nos deux premières contributions théoriques :

- La première repose sur un travail de clarification des concepts décrivant le rapport à l'avenir.
- La seconde correspond à l'intégration de champs disciplinaires différents pour expliquer la transmission patrimoniale des personnes âgées.

Ces deux formes de remise en perspective de la littérature ont été des préalables à la troisième contribution, la plus importante : l'apport de la thèse dans l'explication de l'effet du rapport à l'avenir comme déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

a.1.1. La clarification des concepts décrivant le rapport à l'avenir.

La difficulté à se repérer face à la multiplicité des concepts a été soulignée à la fois en psychologie (Thiébaud, 1998) et en marketing (Bouder-Pailler et Le Doeuff, 2000). Le second chapitre a dressé une « carte » des variables mobilisées en psychologie, en marketing et en économie ; il a indiqué les proximités, les différences et les liens probables entre elles. Ce travail a permis de distinguer les aspects perceptuels, attitudeux, motivationnels et conatifs du rapport à l'avenir. Par rapport aux recherches précédentes en marketing, il a également permis de souligner, d'une part, le rôle du vieillissement, et d'autre part, l'importance du contenu des objets et des événements représentés dans le rapport à l'avenir. La redéfinition de la Valence de la Perspective Future par catégories de buts est l'aboutissement de cet accent mis sur le contenu de la perspective Future.

En complément, la modélisation et le développement d'échelle de la VPF a donné l'occasion de tester un certain nombre de liens entre variables décrivant le rapport à l'avenir : horizon temporel, orientation future des pensées, délai de gratification (« préférence pour un résultat rapide »), anxiétés face à l'avenir et face à la mort, fatalisme, Valence de la Perspective Future. Les résultats indiquent notamment des liens entre l'étendue de l'horizon temporel dans lequel on considère l'avenir, l'intérêt général porté à l'avenir, la patience et la nature des buts auxquels on accorde de l'importance. Par ailleurs, l'anxiété face à l'avenir paraît liée à l'anxiété face à la mort et au fatalisme.

a.1.2. L'intégration de champs disciplinaires différents pour expliquer la transmission patrimoniale.

La transmission du patrimoine, constitue un objet d'étude complexe, phénomène économique majeur mais reposant sur des motivations a priori altruistes. Le premier chapitre offre une synthèse interdisciplinaire de la multiplicité des explications de la transmission de patrimoine. Cette synthèse repose non seulement sur les sciences sociales mais aussi sur la psychologie développementale et la psychologie évolutionniste. Ces deux dernières disciplines enrichissent la compréhension des motivations purement altruistes alors que les sciences sociales tendent à se focaliser sur leurs conséquences plutôt que sur leurs causes.

a.1.3. L'explication de l'effet du rapport à l'avenir comme déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Il s'agit du premier objectif de notre thèse. Le chapitre V portant sur les résultats de la modélisation a montré que la perception du futur (horizon temporel), l'anxiété face à l'avenir et les motivations à l'égard du futur (résumées par les dimensions de la VPF) affectaient à la fois des choix budgétaires (donations, recours au crédit, renouvellement d'automobile) et des préférences en terme d'attributs des placements. Ces effets sont particulièrement nets concernant les arbitrages rendement / sécurité et disponibilité des placements.

Plus précisément, l'âge affecte deux dimensions de la VPF au travers de l'horizon temporel considéré : la dimension Fin de Vie et la dimension acquisitive. La première favorise la recherche de sécurité et de disponibilité. La seconde pousse à une quête du rendement au prix d'une prise de risque et d'acceptation du blocage de l'argent placé. Enfin, la dimension Entourage conduit à une recherche de plus de sécurité.

Paradoxalement, la profondeur de l'horizon temporel considéré n'affecte pas l'horizon de placement et la préférence pour la disponibilité. Il en découle que l'effet de la VPF est bien plus fort sur l'arbitrage sécurité/ rendement que sur celui entre rendement et disponibilité. Finalement, en matière de placements des personnes âgées, le rapport à l'avenir affecte plus l'aversion au risque que l'horizon de placement, attribut qui paraît plus répondre à des contraintes économiques.

Enfin, il apparaît que l'orientation future et la préférence pour le futur au sens économique n'induisent pas toujours une motivation d'accumulation patrimoniale et la prudence en matière de placements (ce lien est une des fréquentes conclusions de la littérature

en gestion et en économie) : dans le cas des personnes âgées, qui ont souvent déjà accumulé un capital non négligeable, la focalisation sur l'avenir considéré dans un horizon ouvert (dimension acquisitive de la VPF) peut conduire les individus à être plus optimistes concernant l'avenir et à mieux évaluer les opportunités futures de consommation. Le premier effet favorise certainement une acceptation de la prise de risques, tandis que le second conduit à relativiser la nécessité d'épargner pour mieux profiter du temps de vie autonome restant.

a.2. Contributions managériales et sociétales.

Nos contributions managériales et sociétales sont de trois ordres :

- Définition et mise au point de mesures pouvant aider les banques à évaluer des caractéristiques « qualitatives » motivationnelles de leurs clients.
- Préconisations pour prédire et influencer les choix de placements des épargnants âgés.
- La mise en évidence de la faible intensité du lien entre les préférences des épargnants et la structure de leur portefeuille de placements.

a.2.1. Définition et mise au point de mesure pouvant aider les banques à évaluer des caractéristiques « qualitatives » motivationnelles de leurs clients.

Gatfaoui (2007) a préconisé la mesure de variables « qualitatives » évaluant les caractéristiques psychologiques des clients bancaires. Nous pensons que la VPF avec ses trois dimensions dans le cas des personnes âgées, aide à formaliser des informations sur les clients dans le cadre d'une approche globale en matière de conseils patrimoniaux. Elle constitue ainsi une réponse à la préconisation de Gatfaoui.

Elle pourrait servir à compléter les mesures d'objectifs patrimoniaux à long terme en se basant sur des construits plus en amont et plus stables.

A côté des mesures de la VPF, les mesures que nous avons développées pour évaluer les arbitrages entre rendement / sécurité et disponibilité, paraissent constituer des outils valides susceptibles de servir de base au profilage des clients en terme d'aversion au risque et d'horizon de placement. Ce profilage servirait à affiner la segmentation développée de la clientèle âgée comme l'a illustrée la typologie montrée en V.C.

a.2.2. Préconisations pour prédire et influencer les choix de placements des épargnants âgés.

Le montant et la structure de l'épargne des personnes âgées sont des enjeux politiques majeurs car ils déterminent le financement des entreprises et la largeur de l'assiette des prélèvements fiscaux et parafiscaux spécifiques à cette population.

Sur la question de la structure de l'épargne, une épargne investie à long terme sur des placements risqués apporte un rendement moyen plus élevé et réduit la dépendance des entreprises européennes à l'égard des capitaux extérieurs (Landier et Thesmar, 2005). Le fait que les personnes qui accordent beaucoup d'importance aux buts de leurs proches soient réticentes à investir dans des placements risqués et à long terme pose un problème dans cette perspective. Une solution possible serait de développer des messages qui mettent l'accent sur le lien entre long terme et famille, dans une optique acquisitive : au lieu de protéger les proches, il faudrait les aider à se constituer un patrimoine. Par ailleurs, pour changer la perception du risque financier, il serait possible d'évoquer le risque de perte relative : ne pas investir en bourse, c'est prendre le risque de laisser les autres s'enrichir à votre place (logique des biens positionnels et de la richesse relative vues en I.D.)

Sur la question du taux d'épargne des personnes âgées, il s'agit de voir si cette épargne pourrait financer une éventuelle quatrième branche de la sécurité sociale, branche dédiée au risque de dépendance (Le Monde, 2008). Les principales pistes pour financer ce risque reposent sur le patrimoine des personnes âgées, notamment sur les sommes laissées après leur mort (cela aurait l'avantage d'atténuer le caractère désincitatif des prélèvements). Nos résultats indiquent qu'avec le vieillissement, les individus tendent à être plus conscients des potentielles dépenses liées à la fin de vie, et suggèrent qu'ils seraient plus enclins à préserver leur épargne. Le vieillissement de la population devrait donc assurer le maintien, voire le développement, d'un « vivier » de ressources taxables pour mutualiser auprès des personnes concernées le financement du risque de dépendance.

a.2.3. La mise en évidence du faible lien entre les préférences des épargnants et la structure de leur portefeuille de placements.

Nos résultats (V.B. et V.C) montrent qu'il y a un faible lien entre les préférences déclarées quant aux attributs des placements et la structure effective des placements détenus.

Au-delà de l'aspect approximatif de nos mesures, cette faiblesse des liens suggère trois possibles phénomènes sous-jacents :

- L'inadéquation entre l'offre proposée aux clients âgés et les préférences de ces derniers. Autrement dit, il existerait une nette marge de progression dans l'écoute des besoins des clients des intermédiaires financiers.
- L'inertie des portefeuilles de placements. Une réallocation plus fréquente des actifs serait une solution. Il est probable que les clients âgés soient réticents à de tels changements par prudence ou par manque d'expertise, ce qui rejoint le troisième point :
- La méconnaissance relative des caractéristiques des placements, y compris de ceux détenus, élément que suggère le fort taux de réponses manquantes concernant l'assurance-vie en unités de compte.

a.3. Contributions méthodologiques.

Nos principales contributions méthodologiques portent sur des questions de mesures et sont de quatre ordres :

- Adaptation de l'échelle d'expertise perçue.
- Traduction de l'échelle d'horizon temporel de Carstensen et Lang (1996).
- Développements de mesures originales pour évaluer les préférences entre attributs des produits d'épargne.
- Développement d'une échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

a.3.1. Adaptation de l'échelle d'expertise perçue.

Nous avons adapté au domaine des placements financiers l'échelle d'expertise perçue de Flynn et Goldsmith (1999). L'échelle adaptée s'est avérée fiable et valide du point de vue de la convergence avec une structure à trois items (après retrait des items inversés).

a.3.2. Traduction de l'échelle d'horizon temporel de Carstensen et Lang (1996).

Nous avons traduit l'échelle d'horizon temporel de Carstensen et Lang (1996). Cela nous a conduit à analyser sa structure précise et à montrer que cette échelle mesurait à la fois un aspect attitudinal (optimisme à l'égard de l'avenir) et un aspect perceptuel, qui nous

semble plus intéressant et plus conforme aux travaux théoriques dont cette échelle est issue : la profondeur de l'horizon temporel dans lequel l'individu considère son futur. Pour mesurer ce construit, nous avons retenu quatre items et indiqué que trois pouvaient suffire.

a.3.3. Développements de mesures originales pour évaluer les préférences entre attributs des produits d'épargne.

Les produits d'épargne sont des instruments qui visent à atteindre plusieurs objectifs désirés par tous les individus : rentabilité, sécurité, disponibilité, facilité d'usage, utilité sociale... Les mesures bipolaires que nous avons développées pour les trois premiers objectifs intègrent l'incompatibilité partielle entre ces objectifs et semblent décrire de façon réaliste les contraintes auxquelles sont effectivement soumis les épargnants. En outre, nous avons proposé des solutions originales pour évaluer simultanément ces arbitrages malgré le lien engendré par une polarité commune, lien qui à lui seul crée une corrélation entre les mesures des préférences financières.

a.3.4. Développement d'une échelle de la Valence de la Perspective Future dans le cas des personnes âgées.

Cette échelle a été développée comme un instrument original ayant la facilité d'usage des échelles psychométriques de type Likert tout en gardant une partie de la richesse potentielle des mesures semi-ouvertes telles que la Méthode d'Induction Motivationnelle. L'échelle de la Valence de la Perspective Future que nous avons développée distingue ce construit selon la nature des buts considérés. Pour chacune des trois dimensions théoriques, on dispose d'un outil fiable et valide ayant entre deux et cinq items.

L'ensemble de ces apports nous encourage à poursuivre nos efforts sur les chemins tracés par cette recherche, à la fois pour l'enrichir et pour pallier à ses limites :

b) Les limites du travail actuel et les recherches qu'elles impliquent.

Nous reprenons ici le même ordre que pour la précédente sous-partie. Nous exposons d'abord les limites théoriques de la thèse et les recherches qu'elles impliquent. Puis, nous

verrons ce qu'il en est des limites managériales. Enfin, nous nous intéresserons aux aspects méthodologiques. A chaque fois nous partirons des limites du travail actuel pour proposer des voies de recherche futures qui y pallient.

b.1. Les limites théoriques et les recherches qu'elles impliquent.

Nous avons dénombré quatre principales limites théoriques à notre travail :

- L'absence de la tendance d'âge subjectif dans le modèle Amont.
- L'absence de variables complémentaires dans l'explication des choix patrimoniaux.
- La limitation du nombre de dimensions de la VPF.
- Le choix d'une approche du rapport à l'avenir au travers de variables décrivant des dispositions plutôt que des variables situationnelles.

b.1.1. L'absence de la tendance d'âge subjectif dans le modèle Amont.

Pour ne pas alourdir le modèle Amont, nous avons uniquement considéré l'âge chronologique. Or, la littérature indique que les individus se perçoivent à un âge distinct de la réalité. On parle alors d'âge cognitif (Barak et Schiffman, 1981) et de tendance d'âge subjectif (Guiot, 2001). Aussi, au lieu de supposer un lien entre l'âge chronologique et la profondeur de l'horizon temporel considéré, il aurait pu être envisagé de supposer en plus un effet de la tendance d'âge subjectif. Or, nous avons étudié ce possible lien dans un test ad hoc. Nous avons alors testé l'hypothèse selon laquelle plus la tendance d'âge subjectif était au rajeunissement, plus l'individu percevait son horizon temporel comme étant ouvert. L'hypothèse a été corroborée au seuil de significativité de 0,9 %.

Néanmoins, il convient de noter que l'effet est beaucoup plus faible que celui de l'âge chronologique : le coefficient standardisé associé à la tendance d'âge subjective est près de 2,5 fois moins élevé que celui associé à l'âge chronologique (0,167 contre 0,428). On s'est alors interrogé sur la possibilité d'un lien de modération de la tendance d'âge subjectif sur l'effet de l'âge chronologique plutôt qu'un effet additif. Les résultats ne permettent pas de trancher : les deux modélisations aboutissent à des effets comparables, avec un R^2 de 17,2 % dans le cas du premier modèle (modèle avec effet de modération de la tendance d'âge subjectif) et un R^2 de 17,4 % dans le cas d'un effet purement additif de la tendance d'âge subjectif sur l'âge chronologique.

b.1.2. L'absence de variables complémentaires dans l'explication des choix patrimoniaux.

La partie C du chapitre V montre que nous ne pouvions qu'expliquer qu'une part limitée de la variance des préférences en matière de placement ou des attitudes à l'égard des donations et du crédit. Or la littérature (chapitre I) indique que certaines variables non prises en compte devraient jouer un rôle.

Il serait donc opportun que des recherches futures intègrent les effets des influences sociales, des expériences de placement passées et des perceptions des risques liés à la santé, risques dont la perception conduit probablement à une plus grande prudence (Wu, 2004). Concernant les influences sociales, les résultats associés à la dimension Entourage de la VPF suggèrent que l'intérêt porté aux projets des descendants pourrait traduire une certaine dépendance des personnes âgées à l'égard de leurs proches. Il faudrait voir si la réceptivité à l'influence des proches croît avec la dimension Entourage de la VPF.

b.1.3. La limitation du nombre de dimensions de la VPF.

Nous avons délibérément limité à trois le nombre de dimensions étudiées. Nous avons vu qu'avait émergé une dimension familiale liée aux personnes âgées de la famille. Cette dimension pourrait être conceptualisée et utilisée dans l'étude des comportements spécifiques aux « jeunes seniors ». Par ailleurs, les entretiens avaient mis en évidence une préoccupation pour l'avenir des jeunes générations au-delà des seuls membres de la famille. Il serait donc pertinent d'intégrer à la VPF une dimension générative extra-familiale.

Une telle dimension servirait notamment à comprendre les comportements pro-sociaux des personnes âgées. Dans le cas des choix financiers, cela permettrait d'expliquer l'attitude à l'égard des produits d'épargne solidaire, domaine où il semble que les personnes âgées soient en retard par rapport au reste de la population (IPSOS, 2004) et ce alors qu'ils sont les principaux contributeurs individuels du financement du secteur caritatif.

Enfin, d'autres dimensions pourraient être développées pour comprendre les motivations par catégories de buts d'autres populations. Ainsi, une VPF des jeunes adultes pourrait être développée avec par exemple, une dimension instrumentale (buts professionnels et financiers notamment), une dimension générative familiale (qui dans ce cas serait tournée vers la fondation ou l'essor d'une famille et de ses jeunes membres), une dimension hédonique liée à l'accumulation d'expériences.

b.1.4. Le choix d'une approche du rapport à l'avenir au travers de variables décrivant des dispositions plutôt que des variables situationnelles.

Dans cette thèse, les variables décrivant le rapport à l'avenir ont été considérées comme des caractéristiques individuelles relativement stables. Or la littérature suggère qu'elles sont en partie influençables par la situation. Ainsi, dans un cadre expérimental, Williams et Drolet (2005) ont manipulé l'horizon temporel considéré par des messages publicitaires.

Des recherches futures pourraient évaluer les effets des manipulations des antécédents temporels de la VPF et voir si, in fine, elles peuvent changer des prises de décisions. Des manipulations directes de la VPF pourraient aussi être tentées pour changer l'attitude des personnes âgées à l'égard des actifs financiers risqués par exemple.

b.2. Les limites managériales et sociétales ainsi que les recherches qu'elles impliquent.

Les limites managériales et sociétales peuvent être résumées en trois points :

- L'absence d'étude du lien entre les préférences et les intentions voire les décisions récentes.
- L'absence d'une évaluation de la perception par les épargnants de « vrais » placements.
- Le choix d'une mesure fermée de la VPF.

b.2.1. L'absence d'étude du lien entre les préférences et les intentions voire les décisions récentes.

Si notre recherche étudie le lien entre les préférences en matière de placements et la structure des placements, elle n'évalue ni les intentions ni les décisions récentes. Nous avons bien introduit dans le questionnaire final une question ouverte sur les intentions de réallocation, mais le faible taux de réponse n'autorise pas une analyse rigoureuse des réponses.

Il serait donc utile qu'une recherche recoupe les mesures attitudinales que nous avons utilisées avec des données de transactions provenant d'organismes financiers. Cela permettrait d'accroître la validité externe de nos résultats et aiderait à mieux évaluer en pratiques les effets du rapport à l'avenir.

b.2.2. L'absence d'une évaluation de la perception par les épargnants de « vrais » placements.

Dans notre thèse, les arbitrages entre rendement, sécurité et disponibilité sont évalués en comparant des placements ayant des caractéristiques assez réalistes mais qui demeurent hypothétiques. De plus, la présentation qui en est faite ne correspond pas au contexte habituel de promotion des placements (brochures détaillées par exemple). Une recherche ayant un objectif plus managérial devrait reposer sur une simulation de situation de choix plus réaliste avec une brochure détaillée présentant plusieurs placements existant sur le marché.

Il serait alors intéressant de voir si les descriptions faites dans les brochures conduisent à une évaluation adéquate par les prospects des caractéristiques des offres (ou si, par exemple, certains actifs sans risque sont perçus comme risqués). La sensibilité des choix à la conjoncture serait également un élément qu'il serait utile d'étudier dans une optique « hyper réaliste ».

b.2.3. Le choix d'une mesure fermée de la VPF.

Cette limite pourrait apparaître comme méthodologique, en fait, pour une modélisation théorique, cela constitue une limite secondaire. En revanche, pour les intermédiaires financiers, dans le cadre d'une approche globale du client (cf. partie I.A. sur les pratiques managériales), il pourrait être intéressant d'avoir une procédure plus coûteuse en temps mais plus fine qui ne nécessite pas de regrouper les buts futurs par catégories. Les clients n'ont pas toujours d'idées claires de leurs buts dans la vie. Aussi lorsqu'ils ont beaucoup d'argent, un intermédiaire financier pourrait leur proposer de structurer leurs buts à l'aide d'une méthode proche de celle de Little (1983) : définir des buts ultimes et imaginer ensuite les buts intermédiaires et voir la cohérence de l'ensemble. L'intermédiaire financier indiquerait alors les stratégies patrimoniales adéquates. La construction des choix financiers se ferait alors en même temps que l'individu précise et enrichit la perception de son futur.

b.3. Les limites méthodologiques et les recherches qu'elles impliquent.

Nous avons dénombré trois types de limites méthodologiques :

- Limites liées aux mesures utilisées concernant les revenus et les placements détenus.
- Limites liées à la taille et à la structure de l'échantillon final.

- Limites liées au possible effet non mesuré de tierces variables de biais de réponse.

b.3.1. Limites liées aux mesures utilisées concernant les revenus et les placements détenus.

Pour évaluer les revenus et la composition de l'épargne, les mesures utilisées reposent uniquement sur du déclaratif. Or, comme nous l'avons vu (IV.B), il s'agit de questions sensibles, souvent perçues comme intrusives dans un pays marqué par un tabou à l'égard de l'argent. Cela a conduit à un taux assez élevé de non-réponse (près de 10 % pour le revenu) et à des réponses parfois incohérentes concernant la structure de l'épargne. Sur ce dernier point, un problème apparu est celui de la connaissance limitée qu'ont les épargnants de leurs placements. Cela a notamment conduit à renoncer à distinguer l'assurance-vie en unités de compte et celle en euros, ce qui a limité l'étude de l'interaction entre horizon de placement et aversion au risque.

Une solution consisterait à mener une collecte de données en collaboration avec un réseau bancaire. Ce réseau pourrait nous donner de façon relativement précise les informations sur la situation patrimoniale des répondants, ainsi que sur l'épargne détenue. En outre, cela éviterait d'avoir à poser les questions aux répondants et donc in fine, d'avoir un taux de réponse plus élevé sur l'ensemble du questionnaire.

b.3.2. limites liées à la taille et à la structure de l'échantillon final.

Nous avons déjà évoqué les problèmes posés par la taille relativement modeste de l'échantillon final au regard de la complexité du modèle Amont et du modèle Intégré. Il en résulte que certains effets demeurent incertains.

Par ailleurs la taille de l'échantillon ne permet pas une analyse plus fine de l'effet du vieillissement : nous avons considérés des effets linéaires sur une population allant de 50 à plus de 80 ans. Or, il se pourrait que certains effets changent d'intensité voire de sens dans cet intervalle.

Enfin, nous avons vu que dans sa composition, notre échantillon final sur-représentait les catégories sociales les plus riches et les plus éduquées. Il manque aussi d'hommes actifs et de jeunes hommes ce qui a pu perturber la mesure des effets du sexe (la moyenne d'âge des femmes est de deux ans plus faible que celles des hommes dans l'échantillon final).

Il serait donc intéressant pour de futures recherches d'avoir des échantillons plus larges et plus représentatifs de la population française.

b.3.3. Limites liées au possible effet de tierces variables de biais de réponse non mesurés.

Le biais d'acquiescence et le biais de désirabilité sociale affectent à des degrés différents les personnes interrogées (Podsakoff et al., 2003). Or à la vue des résultats on peut se demander si ce type de biais n'a pas pu affecter nos résultats : sur les 13 hypothèses nécessitant de corrélérer des scores obtenus uniquement sur des échelles de Likert, quatre supposaient que les personnes qui répondent positivement aux items d'une variable, répondent favorablement aux items de l'autre variable. Ces quatre hypothèses ont été corroborées. Neuf hypothèses impliquaient que ceux qui répondent positivement aux items de la variable explicative, répondent négativement aux items de la variable expliquée. Or sur ces neuf hypothèses, six n'ont pas été corroborées.

On s'est donc demandé si sur l'ensemble du modèle, une variable tierce n'avait pas influencé l'ensemble des résultats. Cette variable conduirait certains individus à répondre systématiquement plus à droite ou plus souvent d'accord sur les échelles de Likert. Un tel phénomène faciliterait la corroboration des hypothèses « positives » et jouerait contre les hypothèses « négatives ». Il enflerait aussi la corrélation entre items des échelles mais conduirait à éliminer les items inversés (ce que nous avons observés) et perturberait les structures factorielles de second ordre des construits.

Nous avons d'abord essayé de voir si le phénomène est statistiquement significatif, en le définissant le plus largement possible puisque ne nous ne connaissons pas sa nature précise, et qu'il faut le plus grand nombre possible de cas pour faire un test de Khi^2 . Nous avons alors rajouté à notre investigation deux liens supposés par le modèle et reposant sur des échelles de Likert : le lien entre VPF-A et l'expertise perçue, et le lien entre le fatalisme et l'expertise perçue. Nous avons aussi rajouté les six hypothèses entre des échelles de Likert et des échelles bipolaires évaluant les arbitrages entre rendement, sécurité et disponibilité. Pour ces hypothèses, on a considéré que pouvait jouer un effet de « réponse à droite » commun aux hypothèses testées avec uniquement des échelles de Likert. Au final, on a 21 relations supposées, huit sont « positives » et sont toutes corroborées, treize sont « négatives » dont huit corroborées et sept non corroborées. L'effectif théorique des hypothèses non corroborées est insuffisant (3,5 par case au lieu de 5). Malgré cela, le test de Khi^2 est significatif à 1,1 %. Il se pourrait donc qu'une « tendance à répondre plus ou moins à droite » biaise nos résultats.

La nature de ce biais nécessite de regarder d'un peu plus près les hypothèses concernées. N'ayant pas utilisé d'échelles spécifiques évaluant les biais possibles, nos réponses ne peuvent être que spéculatives. Le biais de désirabilité sociale ne nous paraît pas en jeu : sur les six hypothèses non corroborées entre variables mesurées par des échelles de Likert, nous pensons que pour quatre d'entre elles, le biais de désirabilité sociale aurait dû favoriser leur corroboration :

- Une faible anxiété face à la mort et une forte VPF-E devraient être toutes deux socialement désirées, or on observe une relation positive bien qu'on ait supposé une relation négative.
- Une attitude favorable aux donations et une faible anxiété face à l'avenir paraissent toutes deux socialement désirables or nous avons vu que l'anxiété face à l'avenir n'était pas négativement corrélée à une attitude favorable aux donations (relation liée à l'hypothèse de modération de l'anxiété face à l'avenir sur l'effet de la VPF-E).
- Une VPF-A et une VPF-fv élevées nous semblent socialement désirables (marques d'un intérêt pour l'avenir) tandis que le fatalisme ne nous paraît pas dans le contexte français, socialement désirable. Aussi, la corroboration des hypothèses d'une relation négative entre le fatalisme et chacune de ses dimensions de la VPF aurait dû être favorisée par le biais de désirabilité sociale.

Le biais d'ancrage s'il affecte différemment les individus pourrait en théorie avoir un effet conduisant à faciliter les hypothèses « positives ». Mais dans notre cas, aucune des hypothèses rejetées ne relie deux variables dont les mesures sont situées sur la même page du questionnaire.

En considérant uniquement les principaux biais identifiables, il reste alors la possibilité d'un biais d'acquiescence (Martin, 1964). Pourtant d'après Meisenberg et Williams (2008) ce biais est plus faible chez les personnes ayant un niveau d'éducation élevé. Or notre échantillon sur-représente cette catégorie. De plus, parmi les hypothèses impliquant une échelle bipolaire, la seule hypothèse rejetée est aussi une hypothèse « négative ». On peut donc se demander si chez les personnes âgées, il n'existerait pas un biais consistant à répondre systématiquement à gauche ou à droite notamment lorsque la longueur du questionnaire rend l'effort cognitif plus élevé. Du fait du sens de la lecture, répondre systématiquement sur la droite éviterait d'avoir à revenir en arrière lorsque l'individu choisit de cocher une case, cela vaudrait pour la première question d'un tableau, mais un effet de status quo garderait la trace de cet effet initial. Répondre systématiquement à gauche a aussi un avantage : cela évite de se tromper de ligne dans un tableau de questions (mais dans notre

questionnaire final, les traits horizontaux sont plus marqués que les traits verticaux, ce qui aide le lecteur à ne pas se tromper de ligne).

Il nous paraît alors intéressant pour de futures recherches, de mener une expérience consistant à mesurer une même variable par quatre formats différents : Likert avec degré d'accord croissant de gauche à droite, Likert avec degré d'accord décroissant de gauche à droite, échelle bipolaire avec items positifs à gauche et échelle bipolaire avec items négatifs à gauche (et items positifs à droite). On verrait alors si on a un biais visuel en plus du biais d'acquiescence. Cette expérience serait menée auprès de jeunes et de personnes âgées pour voir si le vieillissement affecte les éventuels biais.

Enfin, plutôt que d'évaluer spécifiquement les biais (Amine et Forgue, 2003, Herbert, 2007) ou d'introduire des variables latentes dans les modèles d'équations structurelles (Podsakoff et al., 2003), une solution possible serait de corriger les scores individuels par un estimateur calculé avec les réponses aux échelles ayant des items inversés : lorsque des items sont inversés on doit s'attendre à une symétrie entre le score aux items « à l'endroit » et les items inversés. La différence entre le score moyen aux items à l'endroit et celui aux items inversés pourrait être un estimateur de la tendance à répondre positivement ou « à droite » aux échelles de Likert. Cet estimateur propre à chaque répondant pourrait ensuite être soustrait à toutes les réponses du répondant. Dans le cas de notre thèse, on dispose de deux échelles ayant des items inversés : l'échelle d'attitude à l'égard de l'argent et l'échelle d'expertise perçue en placements.

A côté des recherches futures directement liées aux limites du travail mené, trois grandes voies de recherches se dégagent comme autant de prolongements possibles de la thèse :

c) Trois possibles prolongements pour de futures recherches.

Notre thèse visait à comprendre le rapport à l'avenir des personnes âgées en vue de mieux expliquer leurs choix financiers. Il s'agit donc d'une approche positive, centrée sur les individus et focalisant sur un pôle particulier de la flèche du temps : le futur. Or d'autres approches complémentaires peuvent aussi être envisagées. Prolongeant l'approche positive et s'appuyant sur ses découvertes, nous pourrions travailler dans une optique normative (fraction

c.1) ; élargissant l'objet d'étude de l'individu au groupe et à la culture, une étude du rapport collectif à l'avenir s'avérerait sans doute pertinente dans une démarche prospective ou historique (fraction c.2) ; enfin, une mise en perspective du rapport à l'avenir devrait conduire à s'intéresser à son lien avec le rapport au passé (fraction c.3.).

c.1. Du Positif au Normatif...

Pour Walter Benjamin « *Toute connaissance d'un objet est simultanément le propre devenir de cet objet lui-même*¹⁹⁶. ». Cela est sans doute encore plus vrai en sciences sociales et à fortiori en sciences de gestion, car le discours scientifique y influence directement les pratiques managériales (David et al. 2008). Cette influence peut se faire soit au travers de l'enseignement qui s'inspire de la recherche, soit plus directement, par le biais de dispositifs de recherche ayant explicitement une portée normative ou du moins un objectif d'application pratique.

Notre thèse s'est attelée à travail de description et d'analyse. Les résultats obtenus peuvent servir afin de mieux identifier les attentes des clients. Mais dans certains cas, si les intermédiaires financiers se contentent de s'adapter parfaitement aux préférences et aux besoins déclarés de leurs clients, ils risquent d'avaliser des choix sous-optimaux voire néfastes à long terme (notamment parce qu'ils peuvent conduire certains clients à un manque de ressources dans le futur).

Dans un cadre pluridisciplinaire, il serait utile de participer à des recherches mêlant des aspects normatifs et des approches descriptives du rapport à l'avenir et des choix patrimoniaux : il s'agirait d'une part de mettre en place des procédures aidant les clients à identifier et à structurer leurs buts futurs (cf. b.2.3. et l'usage possible de la méthode de Little) et d'autre part d'aboutir à un modèle de conseil en gestion du patrimoine, modèle visant à proposer une offre à la fois adaptée aux préférences déclarées mais aussi aux contraintes prévisibles que l'individu n'intègre pas forcément. Ce dernier point rejoint la question de l'éducation financière des particuliers, question non abordée par la thèse mais que nous avons entraperçue avec le rôle de l'expertise perçue en placements, résultat indirect de l'éducation financière.

¹⁹⁶ Dans *Le Concept de Critique esthétique dans le romantisme allemand*, page 100.

c.2. De l'individuel au collectif...

Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction de la section 2 du chapitre II, le rapport individuel à l'avenir a une dimension historique. En réduisant l'incertitude, les institutions et les technologies modernes nous ont permis de nous projeter plus loin et plus concrètement dans l'avenir (Peretti-Wattel, 2000). Le rapport à l'avenir a donc une dimension historique. Par ailleurs, selon la culture, différentes conceptions du temps vont prévaloir (Hall, 1983) et le futur y est sera relié différemment à l'action (Oettingen, 1997). Le rapport à l'avenir a donc une dimension culturelle.

Ces dimensions collectives du rapport à l'avenir entretiennent sans doute des liens avec la perception individuelle de l'avenir : l'étude de la chute de l'URSS a montré les changements de comportements et de perception induits par le passage d'une ère marquée par l'économie planifiée à une période de grands bouleversements (Slapentokh, 2005). Sur le moyen terme, Gong (2006) a quant à lui expliqué que l'inflation, en créant plus d'incertitude sur l'évolution des prix, conduit les individus à moins penser à l'avenir et à moins épargner.

Un des prolongements de cette thèse pourrait donc reposer sur l'introduction d'une dimension collective. Il devrait alors se traduire par l'étude des différences culturelles et des différences inter-générationnelles, deux types de différences liées à l'éducation et à la variété des expériences ayant forgé le rapport individuel à l'avenir. Nous pourrions donc nous atteler à des recherches visant à comprendre les différences individuelles à partir de l'appartenance des individus à des cultures ou à des cohortes différentes.

D'autre part, le lien entre rapport individuel et rapport collectif à l'avenir correspond au lien entre des comportements économiques individuels tels que les choix financiers et des perceptions de l'avenir s'inscrivant dans le champ politique. Les sociétés contemporaines font face à des risques collectifs (réchauffement climatique, virus, risques liés aux O.G.M...) contre lesquels des protections individuelles sont peu pertinentes (Beck, 1992 ; Ewald, 1996). Il serait donc opportun de regarder si la perception des risques collectifs influence le rapport individuel à l'avenir et les choix économiques réalisés : la peur de menaces collectives conduit-elle à plus de prudence en matière de placements et à plus d'épargne ? Les personnes les plus averses au risque sont-elles plus attachées que les autres au principe de précaution ?

c.3. Du rapport à l'avenir au apport au passé...

Dans son échelle évaluant le rapport au temps du consommateur, Bergadaà (1991) avait mis en évidence une dimension «*Past Experience*», cette dimension décrivait la tendance à s'appuyer sur les expériences passées pour agir dans le présent...et pour le futur. On y donc retrouve l'idée selon laquelle la vision de l'avenir repose sur celle du passé (Karniol et Ross, 1996).

D'autre part, l'une des idées majeures de notre thèse est que le rapport à l'avenir de l'individu peut s'inscrire dans un horizon temporel qui dépasse sa propre existence en accolant à son futur celui de ses proches et notamment ses descendants. On devrait alors s'attendre à ce que symétriquement, le rapport au passé des individus puisse se prolonger dans un passé qui est celui de leurs parents et de leurs ancêtres. Si notre passé et notre futur peuvent se prolonger par nos ancêtres et pas nos descendants, on peut se demander comment relier les deux perspectives temporelles qui dépassent l'existence individuelle ?

Attias-Donfut et al. (2002) suggèrent une réponse par le lien qu'elles observent entre le fait de regarder vers ses aïeux et de se tourner vers ses descendants : ce lien est le sentiment d'appartenir à une lignée.

Le sentiment d'appartenance à une lignée constitue certainement une voie d'exploration du rapport au passé et du rapport à l'avenir dans sa dimension familiale. On se rapprocherait alors des travaux de Zouaghi (1996) qui avait déjà évoqué le rôle du sentiment d'appartenance à un groupe familial et ses effets sur la consommation.

L'étude du sentiment d'appartenance à une lignée permettrait de relier nos recherches à des travaux en comportement du consommateur s'inscrivant dans des courants pouvant apparaître comme très distincts :

- les analyses de la nostalgie (Divard et Robert- Demontrond, 1997),
- les études de la consommation liée à la mort (Bonsu et Belk, 2003),
- les recherches sur l'attitude face à la mort et le désir d'immortalité (Urien et Guiot, 2007),
- les travaux sur les biens inaliénables (Curasi et al. 2004).

Enfin, en élargissant l'horizon disciplinaire de nos recherches, la notion d'appartenance à une lignée devrait aussi trouver un écho dans les recherches étudiant les stratégies des entreprises familiales, et plus particulièrement celles qui se focalisent sur leur horizon temporel (Harvey, 1999 ; Anderson et Reeb, 2003 ; Garaudel, 2003).

En espérant avoir montré que la présente recherche avait de l'avenir, j'espère que malgré le temps qu'il y a passé, le lecteur ne regrettera pas son investissement

Fin.

Bibliographie.

A

- Ainslie, G. et Haendel, V. (1983), The Motives of the Will, in Gottheil, E. et al. (eds.) *Etiologic Aspects of Alcohol and Drug Abuse*, Springfield, Charles C. Thomas, 119-140.
- Ajzen, I. et Fishbein K. (1970). The prediction of behaviour from Attitudinal and Normative variables, *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466-87.
- Ajzen, I. (1985), From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action Control : From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- Alba J.W. et Hutchinson J.W. (1987), Dimensions of expertise, *Journal of Consumer Research*, 13, 411-454.
- Albertini, M., Kohli, M., Vogel, C. (2007), Intergeneratioanal transfers of time and money in European families: *Journal of European Social Policy*, 17, 319-334.
- Aldlaigan, A.H. et Buttle, F.A. (2001), Consumer Involvement in Financial Services: an empirical test of two measures, *International Journal of Bank Marketing*, 19, 6, 232-245.
- Allais, M. (1999), *La Crise mondiale d'aujourd'hui. Pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*. Paris, Clément Juglar.
- Allègre, G. (2007), Les inégalités en héritage, *Lettre de l'OFCE*, 284, 1-4.
- Ameriks, J., Caplin, A. et Leahy, J. (2003), Wealth Accumulation And The Propensity To Plan, *The Quaterly Journal of Economics*, 118-3, 1007-1047.
- Ameriks, J. et S. Zeldes, (2005), How Do Household Portfolios Vary with Age?, Mimeo, *Columbia University*.
- Amihud, Y. et Mendelson H.(1986), Asset Pricing and the Bid-Ask Spread, *Journal of Financial Economics* 17, 223-249.
- Amine, A. et Forgues, B. (1993), Vers une mesure de la désirabilité sociale dans les réponses aux questionnaires, Ds. D. Merunka (Coord.), *Congrès International de l'Association Française du Marketing*, 9, 109-128.
- Amir, O. et Levav, J. (2008), Preference construction versus choice construction: The instability of preferences learned in context, *Journal of Marketing Research*, 45, 2, 145-158.
- Amyx, D. et Mowen, J.C. (1995), Advancing Versus Delaying Payments and Consumer Time Orientation: A Personal Selling Experiment, *Psychology and Marketing*, 12, 4, 243-264.
- Anderson, K. G., Kaplan, H. et Lancaster, J.B. (2007), Confidence of paternity, divorce, and investment in children by Albuquerque men, *Evolution and Human Behavior*, 28, 1-10.
- Anderson R. et Reeb D. (2003), Founding-family ownership, corporate diversification, and firm leverage, *Journal of Law and Economics*, 46, 2, 653-684.

Ando, A., et Modigliani, F. (1963), The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, *American Economic Review*, 53, 35-62.

Apicella, C. L., Dreber, A., Campbell, B., Gray, P. B., Hoffman, M., et Little, A. C. (2008), Testosterone and financial risk preferences, *Evolution and Human Behavior*, 29, 6, 384-390.

Arrondel L. et Masson A. (2009), L'efficacité économique peut-elle justifier l'augmentation des droits de succession ?, dans A. Quéniart et R. Hurtubise (coord.) *La question de l'intergénérationnel*, Éditions EHESP, Collection « Lien social et Politiques », 69-86. Disponible sur le site : www.laviedesidees.fr

Arrondel L., Masson, A. et Verger, D. (2003). Comportements face au risque et à l'avenir et accumulation patrimoniale : Bilan d'une expérimentation, *INSEE, Série des Documents de travail*, No C0201.

Arrondel L., Masson, A. et Verger, D. (2004), Préférences de l'épargnant et accumulation patrimoniale : Les comportements de l'épargnant à l'égard du risque et du temps, *Economie et Statistique*, 374-375, 9-19.

Arrondel, L., Masson, A. et Verger, D. (2005), Préférences face au risque et à l'avenir : types d'épargnants, *Revue Economique*, 2005, 56, 2, 393-416.

Atance, C.M. et Meltzoff, A.N. (2005), My future self: Young children's ability to anticipate and explain future states, *Cognitive Development*, 20, 341-361.

Attali, J. (2007), premières propositions sur le pouvoir d'achat, *Commission pour la libération de la Croissance Française* (présidé par J. Attali). <http://www.liberationdelacroissance.fr/>

Attias-Donfut, C. (1988), *Sociologie des générations. L'empreinte du temps*, Paris, Presses universitaires de France.

Attias-Donfut, C., Segalen, M., (1998), *Grands-parents : La famille à travers les générations*, Paris, Odile Jacob.

Attias-Donfut, C., Lapierre, N, Segalen, M. (2002), *Le nouvel Esprit de famille*, Paris, Odile Jacob.

Aurier P. (1993), Analyse de la structure des marchés : le point sur les modèles, *Recherche et Applications en Marketing*, 8, 2, 79-104.

Austad S.N. (1997), *Why we age: what science is discovering about the body's journey through life*, New York, John Wiley & Sons.

Averill, J. R. Catlin, G, et Chon, K. K. (1990), *Rules of hope*. New York: Springer-Verlag.

B

Bachelier, L. (1900), *Théorie de la spéculation*, réédité par J. Gaby, Paris.

Badoc, M. (2005), Entretien avec Sandrine L'Herminier, *Banque et Informatique*, n°149, 22-23.

Badoc, M. (2006), Le CRM dans la banque et l'assurance : des réalités d'aujourd'hui aux défis de demain, *Banque Stratégie*, 233, 3-6.

- Bagozzi, R. P. et Dholakia, U.M. (1999), Goal setting and goal striving in consumer behaviour, *Journal of Marketing*, 63, 19-32.
- Baker, R.J., Laury, S.K., et Williams, A.W. (2004), Comparing Group and Individual Behavior in Lottery-Choice Experiments, Working paper, *Indiana University*.
Papier disponible sur : <http://www.iub.edu/~caep/RePEc/PDF/2007/CAEPR2007-018.pdf>
- Baltes, P. B., et Baltes, M. M. (1990), Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. In P. B. Baltes et M. M. Baltes (Coord.), *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences*, New York: Cambridge University Press, 1-34.
- Bandura, A. (1977), Self efficacy: towards a unifying theory of behavioural change, *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1993), La théorie sociale-cognitive des buts, *Revue québécoise de psychologie*, 14, 2, 43-83.
- Barak, B., et Schiffman, L.G. (1981), Cognitive Age: A Nonchronological Age Variable, *Advances in Consumer Research*, 7, J. Olson, ed., Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research, 602-606.
- Barak, B., et Gould, S. (1985). Alternative age measures: a research agenda. In E. Hirshman, & M. B. Holbrook (Eds.), *Advances in consumer research*, vol. 12 (pp. 53 – 58). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Bardin, L. (1993), *L'Analyse de contenu*, PUF.
- Barro, R.J. (1974), Are Government Bonds Net Wealth ?, *Journal of Political Economy*, 82, 6, 1095-1117.
- Barus-Michel, J. (1999), L'argent ou la magie de l'imaginaire, dans Bouilloud, J.-P. et Guienne, V. (Coord.), *Questions d'Argent*, Desclée de Brouwer, 65-74.
- Bhaumik, S.K. et Nugent, J.B. (2005), Does Economic Uncertainty Affect the Decision to Bear Children? Evidence From East and West Germany, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, IZA Discussion Paper No. 1746.
- Bearden, W. O., Netemeyer, R. G. et Teel, J. E., (1990), Further Validation of the Consumer Susceptibility to Interpersonal Influence Scale, *Advances in Consumer Research*, 17, 770-776.
- Beauvois, J-L, et Le Poutier, F. (1986). Norme d'internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie française*, 31, 2, 100-108.
- Beck A. T., Weissman A., Lester D. et Trexler L. (1974), The measurement of pessimism: The Hopelessness Scale, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 861-865.
- Beck, U. (1992), *Risk Society, Towards a new modernity*, Sage, London.
- Becker, G. S. et Mulligan, C. B. (1997), The Endogenous Determination of Time Preference, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 3, 729-56.
- Belk R. W. (1985), Materialism : Trait Aspects of Living in the Material World, *Journal of Consumer Research*, 12, 265-280.
- Belk, R. W. (1988), Possessions and the extended self, *Journal of Consumer Behavior*, 15, 139-168.

- Bellante, D. et Green C.A. (2004), Relative risk aversion among the elderly, *Review of Financial Economics*, 13, 269–281.
- Benamour, Y. et Prim, I. (2000), Orientation relationnelle versus transactionnelle du client : développement d'une échelle dans le secteur bancaire français, *Actes du XIV^{ème} Congrès de l'Association Française de Marketing*, Montréal, Canada, 16, 2, 1111-1123.
- Benamour, Y., (2000), *Confiance interpersonnelle et confiance institutionnelle dans la relation client - entreprise de service : Une application au secteur bancaire français*, Thèse de Doctorat, Université de Paris IX Dauphine.
- Ben Miled-Chérif, H. (2001), L'implication du consommateur et ses perspectives stratégiques, *Recherche et Applications en Marketing*, 16,1, 65-85.
- Benjamin, W. (1920 ; 1986), *Le concept de critique esthétique dans le romantisme allemand*, Flammarion.
- Bentler, P. (1992), *EQS : Structural equations program manual*, Los Angeles : BMDP Statistical Software.
- Bergadaà, M. (1987), Le rôle du temps dans l'action du consommateur, Thèse de Doctorat, Université du Québec.
- Bergadaà, M. (1991), Cognitive temporal system of the consumer: structures and organizations, *Cahiers CERESSEC*, DR n°91023.
- Bergadaà, M. et Urien, B. (2008), La personne âgée : son attitude face à l'idée de mort, le cadre temporel de son action et son sens de l'objet, *2^{ème} Conférence Internationale sur le temps : « Rupture, finitude, mort et management »*, Brest, 25 et 26 juin 2008.
- Bergson, H. (1888), *Essai sur les données immédiates de la conscience*, thèse pour le doctorat présentée à la Faculté des lettres de Paris, version disponible en ligne sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/bergson_henri/essai_conscience_immediate/conscience_imm.html
- Berl, E. (1938), *Frères bourgeois, mourrez-vous ? ding ! ding ! dong !*, Grasset. Réédité en 1988.
- Bernheim, B.D. (1991), How strong are bequest motives ? Evidences based on estimates of the demand for life insurance and annuities, *Journal of political economy*, 99, 899-927.
- Bernheim, B.D., Shleifer, A., Summers, L.H., (1985), The strategic bequest motive., *Journal of Political Economy*, 93, 1045–1076.
- Bettman, J.R., Luce, M.F. et Payne, J.W. (1998), Constructive consumer choice processes, *Journal of Consumer Research*, 25, 3, 187-217.
- Blondel, E. (2007), *Hegel, la raison dans l'Histoire*, Hatier.
- Bodie Z., Kane A., Marcus A. (1989), *Essentials of Investments*, Irwin /Mac Graw-Hill.
- Bodie, Z, Merton, R. C., Samuelson, W. F. (1992): Labor supply flexibility and portfolio choice in a life-cycle model, *National Bureau of Economic Research*, paper 3954.
- Bodier, M. (1999), Les effets d'âge et de génération sur le niveau et la structure de la consommation, *Economie et Statistique*, N° 324-325, 163-180.

- Bois, J.-P. (2006), Age, pauvreté ou richesse, observation historique sur la question des vieux et de l'argent, *Gérontologie et société*, 117,15-30.
- Bond, M.J. et Feather, N.T. (1988), Some correlates of structure and purpose in the use of time, *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 2, 321-329.
- Bone, J, Hey J. et Suckling J., (1999), Are Groups More or Less Consistent Than Individuals, *Journal of Risk and Uncertainty*, 8, 63-81.
- Bonnet, C., Gobillon, L., Laferrère, A. (2007), Un changement de logement suite au décès du conjoint ? *Gérontologie et Société*, 121, 195-210,
- Bonsu, S.H., Belk, R.W. (2003). Do not go cheaply into that good night : Death-Ritual Consumption in Asante, Ghana, *Journal of Consumer Research*, 30, 41-55.
- Bouder-Pailler D. et Le Doeuff C. (2000), Conception individuelle du temps et souscription d'abonnement de spectacles vivants : mesure de l'influence, *Actes du 16^{ème} Congrès International de l'AFM*, Montréal.
- Bouffard, L., Lens, W. et Nuttin, J.R. (1983), Extension de la perspective temporelle future en relation avec la frustration, *International Journal of Psychology*, 18, 429-442.
- Bouffard, L. (1993), Présentation : Buts et Perspective future, *Revue québécoise de psychologie*, 14, 1, 61-68.
- Bouffard, L. et Bastin, E. (1993), Les hauts et les bas des perspectives d'avenir au cours de la vie. *Revue québécoise de psychologie*, 4, 3, 53-76.
- Bouffard, L., Lapierre, S. et Bastin, E. (1989). Extension temporelle des projets au cours de la vieillesse, *International Journal of Psychology*, 24, 265-291.
- Boyd, R., Richerson, P., (2002). Group beneficial norms can spread rapidly in a structured population, *Journal of Theoretical Biology* 215, 287-296.
- Boyd, J. N., et Zimbardo, P. G. (1997), Constructing time after death: The transcendental-. future time perspective, *Time and Society*, 6, 35-54.
- Bradley, C.L. (1997), Generativity-Stagnation : Developement of a status-model, *Developmental review*, 17, 262-290.
- Brendl, C.M., Markman, A.B. et Higgins, E.T. (2000). La comptabilité mentale comme autorégulation : représentativité pour les catégories dirigées par un but. *Recherche et Applications en Marketing*, 15, 1., 81-96.
- Brenner, L., Rottenstreich, Y., Sood, S., et Bilgin, B. (2007), On the psychology of loss aversion: Possession, valence, and reversals of the endowment effect, *Journal of Consumer Research*, 34, 369-376.
- Brier, D.J. (2005), Marking the future: a review of time horizons, *Futures*, 37, 8, 833-848.
- Brown, U. S. et O'Cass, A. (2005), Willingness To Buy Gm Food Products: The Role Of Uncertainty Orientation, Consumer Risk Perceptions And Information Search In Consumers From Australia, *ANZMAC Conference*, 31-36.

Bruininks P. et Malle B.F. (2005), Distinguishing Hope from Optimism and Related Affective States, *Motivation and Emotion*, 29, 4, 327-355.

Buehler, R. et Griffin, D. (2003), Planning, personality, and prediction: The role of future focus in optimistic time predictions, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 92, 80-90.

Bujold, C. et Ginras, M. (2001), *Choix professionnels et développement de carrière*, Gaëtan Morin Editeur.

Buss, D. M. (1995), Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science, *Psychological Inquiry*, 6, 1-30.

Buss, D. M. (1999), *Evolutionary psychology: The new science of the mind*, Needham Heights : Allyn & Bacon.

Byrne, B. M. (1991), The Maslach Burnout Inventory: validating factorial structure and invariance across intermediates, secondary, and university educators, *Multivariate Behavioral Research*, 26, 4, 583-605.

Byrne, B. M. (2001), *Structural Equation Modeling with AMOS*, Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.

C

Camerer, C. et Loewenstein, G. (2003), *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, Mimeo, Carnegie Mellon University (introduction for *Advances in Behavioral Economics*).

Campbell, D.T. et Stanley, J.C. (2002), *Experimental and Quasi Experimental Designs for Research*, Chicago, Rand Mac Nally.

Caron, M. (2005), *Introduction à Heidegger*, Ellipses.

Carroll, C. (2001), A Theory of the consumption function, with and without liquidity constraints, *Journal of Economic Perspectives*, 15, 3, 23-45.

Carstensen, L. L., (1991), Selectivity theory: Social activity in life-span context. *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, 11, 195-217.

Carstensen, L. L. et Fredrickson, B.(1998), Influence of HIV status and age on cognitive representations of others, *Health Psychology*, 17, 494-503.

Carstensen, L.L. et Löckenhoff, C.E. (2003), Aging, Emotion and Evolution: The Bigger Picture. in P. Ekman, J.J. Campos, R.J. Davidson, & F.B.M. de Waal (coord.) *Emotions Inside Out: 130 Years after Darwin's The Expression of the Emotions in Man and Animals*, Vol. 1000 of the Annals of the New York Academy of Sciences.

Carstensen, L.L., Isaacowitz D.M. et Charles S.T. (1999), Taking Time Seriously: A Theory of Socioemotional Selectivity, *American Psychologist*, 54, 165-181.

Carstensen, L. L. et Lang, F. R. (1996), *Future Time Perspective Scale*, Unpublished manuscript. Stanford University.

Castano, E., Yzebyt V., Paladino M-P., Sacchi S. (2002), I belong, therefore, I Exist : Ingroup Identification, Ingroup Entitativity, and Ingroup Bias. *Personality and social psychological Bulletin*, 2, 135-143.

CERPhi (2007), *La générosité des Français ? , douzième édition*, étude réalisée en partenariat avec l'Association Française des Fundraisers, novembre.

Chandran, S., et Menon, G. (2004), When a day means more than a year: Effects of temporal framing on judgments of health risk, *Journal of Consumer Research*, 31, 375–389.

Chang, E.C., Maydeu-Olivares, A. et D'Zurilla, T.J. (1997), Optimism and pessimism as partially independent constructs: Relationship to positive and negative affectivity and psychological well-being, *Personality and Individual Differences*, 23, 3, 433-440.

Chassagne F., Ferrand-Eynard J.-B., Grandjean, H., Noville V. (2005), Les valeurs mobilières détenues par les Français en mars 2005, *Bulletin de la Banque de France*, 145, 65-69.

Chasseigne G., Mullet E. et Stewart T. R. (1997), Aging and Multiple Cue Probability Learning: The Case of Inverse Relationships, *Acta Psychologica*, 15, 1-18.

Chauvel, L., (2002), *Le Destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XXe siècle*, Presses universitaires de France.

Chevalier, C. (2003), The stakes in the over 50s market for financial institutions in France, *Journal of Financial Services Marketing*, 8, 2, 1, 145-151.

Chrastil, E. R., Getz, W. M., Euler, H. A., et Starks, P. T. (2006), Paternity uncertainty overrides sex chromosome selection for preferential grand-parenting, *Evolution and Human Behavior*, 27, 206-223

Churchill, G.A. (1979), A paradigm for developing better measures of marketing constructs, *Journal of Marketing Research*, 16, 1, 64-73.

Clark, A. et Sénik, C. (2008), La croissance rend-elle heureux ?, in D. Cohen et P. Askenazy eds, *27 questions d'économie contemporaine*, Albin Michel.

Crépon, M. (2007), Vivre avec les images et la pensée de la mort, *Esprit*, Juillet, pp.138-154.

Coff, R.W., Laverty, K.J., (2001), Roadblocks to competitive advantage: how organizational constraints and individual decision biases hinder investments in strategic assets, *The Journal of High Technology Management Research*, 12, 1, 1-24.

Cohen, M.D., Axelrod, R. et Riolo, R. (2004), Must there be human genes specific to prosocial behavior, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53, 1, 49-51.

Coleman, P.G. (2005), Spirituality and ageing: the health implications of religious belief and practice, *Age and Ageing*, 34, 318–319.

Collin, D. (2000), *La théorie de la connaissance chez Marx*, l'Harmattan.

Comte, A. (1844), Discours sur l'esprit positif. Disponible en ligne sur : classiques.uqac.ca/classiques/Comte_auguste/comte.html

Cottle, T. J. (1967), The circle test: an investigation of perception of temporal relatedness and dominance, *Journal of Projective Techniques and Personality Assessment*, 33, 81-93.

Cox, E.P. (1975), Family purchase decision making and the process of adjustment, *Journal of Marketing Research*, 12, 189-95

Cox, D et Stark, O., (1996), *Intergenerational transfers and the demonstration effect*, Mimeo, Department of Economics, Boston College.

Crockett, J. et Friend, I (1988), Dividend policy in perspective: can theory explain behaviour ? *The review of economics and statistics*, 70, 603-613.

Curasi, C., Price, L.L., Arnould, E.J. (2003), Understanding the intergenerational transmission of cherished possessions, *Journal of financial services marketing*, 7, 4, 369-383.

Curasi, C., Price, L., Arnould, E.J. (2004), How Individuals' Cherished Possessions Become Families' Inalienable Wealth, *Journal of Consumer Research*, 609-622.

D

D'Hauteville, F. et Goldsmith, R. (1997), Measuring Cross Cultural Acceptance of an Innovation : The Case of Low Alcohol Wine, Dans *New Developments and Approaches in Consumer Behaviour Research*, Potsdam, Mc.Millan-Schaëffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, et Mc Millan Press, London, 289-306.

Dao, T. (2004), Importation du sentiment d'efficacité personnelle en comportement du consommateur, *Actes du XXe congrès AFM*, St Malo, 1-27.

Daly, M. et Wilson, M. (1988), The Darwinian psychology of discriminative parental solicitude, *Nebraska Symposium on Motivation*, 35, 91-144.

Daly, M.; Wilson, M. (1997). Crime and Conflict : Homicide in Evolutionary Psychological Perspective, *Crime and Justice, A Review of Research*, 22, 51 -100.

Daly, M. et Wilson, M. (2005), The "Cinderella Effect": Elevated Mistreatment of Stepchildren in Comparison to Those Living with Genetic Parents, *Trends in Cognitive Sciences*, 9, 507-508.

Darpy, D. et Volle, P. (2003). *Comportements du Consommateur*. Dunod.

Darpy, D. (1997) Une variable médiatrice du report d'achat : La procrastination. *DMSP, Cahier n°255 et 13ème Congrès International de l'AFM*.

Darwin, C. (1859), *On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life*, John Murray, disponible en ligne sur : <http://www.talkorigins.org/faqs/origin.html>

David, A., Hatchuel, A. et Laufer, R. (2008), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Vuibert.

Davis, J. N., et Daly, M. (1997). Evolutionary theory and the human family, *Quarterly Review of Biology*, 72, 407-435.

Dauriol, J. (2005), *Le passage à la retraite des Papy Boomers et leurs comportements d'épargne*, thèse de doctorat en sciences économiques de l'Université Paris Dauphine.

Dawes, J. (2008), Do Data Characteristics change according to the number of scale points used ? An experiment using 5-point, 7-point and 10-point scales, *International Journal of Market Research*, 50, 1, 61-77.

- Deaton, A. S. et Paxson, C. H., (1994), Intertemporal choice and inequality, *Journal of Political Economy*, 10, 437-467.
- Deci E. L. et Ryan R. M. (1985), *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, Plenum, New York.
- Dechow, P. et Sloan, R.G., (1991), Executive incentives and the horizon problem, *Journal of Accounting and Economics*, 14, pp.51-89.
- Defaix, J.-J. et Michel, T. (2005), *Affaire La Poste contre Les épargnants, Les secrets du plan harpon, de bénéféc et autres produits financiers*, Chatou, Carnot.
- Dekay, W.T. (1995), Grandparental Investment and the Uncertainty of Kinship. Paper presented at the 7th Annual Meeting of the Human Behavior and Evolution Society, Santa Barbara, California.
- Delbès, C. et Gaymu, J. (2003), Passé 60 ans: de plus en plus souvent en couple?, *Population et Sociétés*, 389, 1-4.
- Delmas-Marsalet, J. (2005), *Rapport relatif à la commercialisation des produits financiers*, rapport remis eu ministre de l'économie et des finances le 21 novembre 2005. Rapport disponible sur : www.finances.gouv.fr/directions_services/dgtpe/epargne/rap_commercialisation.pdf
- Delumeau, J. (1989), *Rassurer et Protéger, le sentiment de sécurité dans l'Occident d'autrefois*, Fayard.
- Dember, W. N., Martin S., Hummer, M. K., Howe S. et Melton, R. (1989), The measurement of optimism and pessimism, *Current Psychology: Research and Reviews*, 8, 102-119.
- Denoux, P. et Macaluso, G. (2006), Stress et vieillissement. Un développement contre-culturel du lieu de contrôle et des stratégies d'adaptation chez les sujets âgés, *Psychologie et neuropsychiatrie du vieillissement*, 4, 4, 287-297.
- Depondt, A. (1998), *Les techniques de gestion de patrimoine*, Maxima.
- De Volder, M. M. (1979), Time orientation: A review, *Psychologica Belgica*, 19, 61-79.
- De Volder, M.L. et Lens, W., (1982), Academic achievement and future time perspective as a cognitive-motivational concept, *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 3, 566-571.
- Dickstein, L. (1972), Death Concern: Measurement and Correlates, *Psychological Reports*, 30, 563-571.
- Dimson, E. et Hanke, B.(2004), The Expected Illiquidity Premium: Evidence from Equity Index-Linked Bonds, *Review of Finance*, 8, 1, 19-47.
- Disney, R. (1996). Aging and Saving, *Fiscal Studies*, 17, 2, 83-101.
- Divard R. et Robert-Demontrond P. (1997), La nostalgie : un thème récent dans la recherche marketing, *Recherche et Applications en Marketing*, 12, 4, 41-61.
- Divard, R. (1997), La dynamique décisionnelle dans le couple, *Recherche et Applications en Marketing*, 12, 1, 69-88.
- Dortier, J-F. (2004), *L'homme, cet étrange animal...*, Sciences Humaines Eds.

Dosik, W. (2005), *Le conseil en gestion de patrimoine : Tout savoir sur la méthode de l'approche globale*, Gualino Editeur.

Drolet, A. L. et Morrison, D.G. (2001), Do We Really Need Multiple-Item Measures in Service Research?, *Journal of Service Research*, 3, 3, 196-204.

Dubé M., Bouffard L. et Lapierre S. (2005), La santé mentale par la gestion des projets personnels: une intervention auprès de jeunes retraités, *Santé mentale au Québec*, 30, 2, 321-344.

Durkheim, E. (1894), *Les règles de la méthode sociologique*, paru en 1967 aux Presses universitaires de France, (16^{ème} édition), disponible en ligne sur :
http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim_emile/regles_methode/regles_methode.html

Dusenberry, J.S., (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge Massachusetts: Harvard University Press.

Dynan, K. E., Skinner, J. et Zeldes, S.P., (2002), The importance of bequests and life-cycle saving in capital accumulation: A new answer, *American Economic Review*, 92, 2, 274-278.

E

Eagly A. et Chaiken S. (1993), The Nature of Attitudes, *The psychology of Attitudes*, Harcourt Brace Jovanovitch College Publishers, 1993, 1-21.

Easterlin, R. (2001), Income and Happiness: Towards a Unified Theory, *The Economic Journal*, 111,473, 465-484.

Eaton, J. et Rosen, H.S. (1983), Agency, delayed compensation, and the structure of executive compensation, *Journal of Finance*, 38, 5, 1489-1505.

Ebner, N. C., Freund, A. M., et Baltes, P. B. (2006), Developmental changes in personal goal orientation from young to late adulthood: From striving for gains to maintenance and prevention of losses, *Psychology and Aging*, 21, 664-67.

Eckel, C.C. et Grossman, P.J. (2002), Sex differences and statistical stereotyping in attitudes toward financial risk, *Evolution and Human Behavior*, 23, 281-295.

Eddington, A.S. (1927 ; 2005), *The Nature of the Physical World*, Kessinger Publishing.

Elder H. W., et Rudolph, P. M. (2003). Who makes financial decisions in the household of older Americans? *Financial Services Review*, 12, 4, 293-308.

Ellsberg, D., (1961), Risk, ambiguity, and the Savage axioms, *Quarterly Journal of Economics*, 75, 643-669.

El-mekkaoui de Freitas, N., Lavigne, A., et Mathieu, R. (2001), La détention d'actifs risqués selon l'âge: une étude économétrique, *Revue d'économie politique*, Hors-série, 59-80.

Enriquez, E. (1999), L'argent fétiche sacré, dans Bouilloud, J.-P. et Guienne, V. (Coord.), *Questions d'Argent*, Desclée de Brouwer, 47-63.

Epp, A.M. et Price, L.L., (2008), Family Identity: A Framework of Identity Interplay in Consumption Practices, *Journal of Consumer Research*, 35,1, 50-70.

Erikson, E.E. (1950), *Childhood and society*, New York: Norton.

Euler, H. A., et Weitzel, B. (1996), Discriminative grandparental solicitude as a reproductive strategy, *Human Nature*, 7, 39-59

Evain, F. et Amar, M. (2006), Les indépendants, *INSEE première*, 1084, 1-4.

Evrard, Y., Pras B. et Roux E. (2003), *Market. Etudes et Recherches en Marketing*, Dunod, Paris.

Ewald, F. (1996), La philosophie de la précaution, *L'année sociologique*, 46,2, 383-412.

F

Farnham-Diggory, S. (1966), Self, Future, and Time: A Developmental Study of the Concepts of Psychotic, Brain-Damaged, and Normal Children, *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 31, 1, 56-63.

Faure, E. (1977), *La banqueroute de Law*, Paris, Gallimard.

Ferraro, R., Shiv, B et Bettman, J.R. (2005), Let us eat and drink, for tomorrow we shall die: effects of mortality salience and self-esteem on self-regulation in consumer choice, *Journal of Consumer Research*, 32, 1, 65-75.

Fingerman, K. L. (2000), "We had a nice little chat": Age and generational differences in mothers' and daughters' descriptions of enjoyable visits, *Journals of Gerontology: Psychological Sciences*, 55, 95-106.

Finke, M. S., (2005), Time orientation and economic decision making, Dans A. Stratman et J. Joireman (Coord.), *Understanding behavior in the context of time: Theory, research and applications*, Lawrence Erlbaum Associates, 109-123.

Finn, A. et Kayande, U. (2005), How fine is C-OAR-SE? A Generalizability Theory Perspective on Rossiter's Procedure, *International Journal of Research in Marketing*, 22,1, 11-21.

Flynn L. R. et Goldsmith R. E. (1999), A Short, Reliable Measure of Subjective Knowledge, *Journal of Business Research*, 46, 57-66.

FNACI (Fédération Nationale des Clubs d'Investissement), AMF (Autorité des Marchés Financiers), Euronext, (2004), *7^{ème} enquête nationale sur les clubs d'investissement*.

Fornell C., et Larcker D.F (1981), Evaluating structural equations models with Unobservable Variables and Measurement Error, *Journal of Marketing Research*, 18, 39-50.

Fortner, B.V. et Neimeyer, R.A. (1999), Death anxiety in older adults: A quantitative review, *Death studies*, 23, 387-411.

Fraisse, P. (1984), Perception and Estimation of Time, *Annual Review of Psychology*, 35, 1-36.

Frank, R. (1999), *Luxury Fever*, Free Press.

Franklin, B. (1748), *Advice to a Young Tradesman*, texte disponible sur : <http://www.historycarper.com/resources/twobf2/advice.htm>.

Frederick, S., Loewenstein, G. et O'Donoghue, T., (2002), Time Discounting and Time Preference : A Critical Review, *Journal of Economic Literature*, vol. 40, 2, 351-401.

Freud, S. (1914). *Pour introduire le Narcissisme*. Disponible en ligne : <http://www.sospsy.com/Bibliopsy/Biblio13/016index.htm>

Freund, A. M. (2006), Age-differential motivational consequences of optimization versus compensation focus in younger and older adults, *Psychology and Aging*, 21, 240–252.

Freund, A. M. et Baltes, P. B. (1998), Selection, optimization, and compensation as strategies of life management: Correlations with subjective indicators of successful aging, *Psychology and Aging*, 13, 531–543.

Freund, A. M., et Baltes, P. B. (2002), Life-management strategies of selection, optimization, and compensation: Measurement by self-report and construct validity, *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 642–662.

Friedman, M. (1953), *Essays in Positive Economics*, University. of Chicago Press.

Fromage, B. (1991), *Le temps et la personne âgée*, Thèse de Doctorat en Psychologie, Université de Caen.

Fontaine, M. (1998). *Notions Fondamentales de Droit*, Paris, Foucher.

Fournel, H. (1831), *Questions sur le droit d'hérédité spécialement considéré dans la monarchie et dans la pairie par M. le baron Massias*. Paris, Imprimerie de Guirandet. Parues dans *Le Globe*, 26 juin, 26 août et 27 septembre 1831. Articles disponibles auprès de la BNF : <http://gallica2.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k85490q.r=fournel.langFR>

Fry, P.S. (1990), A factor analytic investigation of home-bound elderly individuals' concerns about death and dying, and their coping responses, *Journal of Clinical Psychology*, 46, 6, 737-748.

Fung, H. H., Lai, P., et Ng, R. (2001). Age differences in social preferences among Taiwanese and Mainland Chinese: The role of perceived Time. *Psychology and Aging*, 16, 351-356.

G

Garaudel, P. (2003), *Court-termisme et gouvernance d'entreprise, l'influence stratégique du contrôle des dirigeants*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Paris I.

Gatfaoui, S. (2007), Comment développer une relation bancaire fondée sur la confiance ? *Décisions Marketing*, 46, 91-103.

Gatti, R. (2005), Family Altruism and Incentives, *The Scandinavian Journal of Economics*, 107, 1, 67-81.

Gatz, M., et Karel, M. J. (1993), Individuals change in perceived control over 20 years. *International Journal of Behavioral Development*, 16, 305-322.

Gaulejac, V. de (1999), Argent, estime de soi et dignité dans Bouilloud, J.-P. et Guienne, V. (Coord.), *Questions d'Argent*, Desclée de Brouwer, 91-100.

Gaullier, X. (1990), Emploi, politiques sociales et gestion des âges, *Revue française des affaires sociales*, 4, 109-125.

- George, L.K. (1993), Sociological perspectives on life transitions, *Annual Review of Sociology*, 19, 353-373.
- Gentry, J.W., Ko, G. et Stoltman, J.J. (1991), Measures of Personal Time Orientation, *VIIIth John-Labatt Marketing Research Seminar*, Montréal, Québec.
- Gest, I. et Grandjean, H. (2005), Le patrimoine en valeurs mobilières des personnes physiques à fin décembre 2004, *Bulletin de la Banque de France*, 142, 75-84.
- Gibbs P.T. (1998), Time, Temporality and Consumer Behaviour: A Review of the Literature and Implications for Certain Financial Services, *European Journal of Marketing*, 32, 11/12, 993-1007.
- Giddens, A. (1994), *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan.
- Gilbert, D.T., J. Gill, M.J. et Wilson, T.D. (2002). The future is now : temporal correction in affective forecasting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 1, 430-444.
- Gilboa, I. et Schmeidler, D. (1995), Case-Based Decision Theory, *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 605-639.
- Gilly, M. et Ennis, B. (1982), Recycling the family life cycle: A proposal for redefinition, in *Advances in Consumer Research*, Vol 9, ed, Mitchell, A. Ann Arbor, MI, Association for Consumer Research, 271-276.
- Girard, R. (1961), *Vérité Romanesque, mensonge romantique*, Grasset.
- Gierveld, J., et Dykstra P.A. (1993), Life transitions and the network of personal relationships: Methodological and theoretical issues. In W.H. Jones & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships*, 4, 195-227, London: Kingsley.
- Gjesme, T. (1979), Future Time Orientation as a Function of Achievement Motives, Ability, Delay of Gratification, and Sex, *The Journal of Psychology*, 101, 173-188.
- Glyn, D. (1996), *A History of money from ancient times to the present day*, Cardiff: University of Wales Press.
- Gobillon L. et Laferrère A. (2006), Le choix de logement des personnes âgées, *Revue française d'économie*, 20, 115-151
- Gobillon L. et Laferrère A. (2007), Les choix de logement des personnes âgées : consommation et épargne. In : Bonvalet C., Drosso F., Benguigui F., Mai Huynh P. *Vieillesse de la population et logement*, La Documentation Française,
- Godbout, T. et Caillé, A. (1992), *L'esprit du don*, La Découverte, Paris.
- Goldberg, M.E. (2009), Consumer decision making and aging: A commentary from a public policy/marketing perspective, *Journal of Consumer Psychology*, 19, 28-34.
- Gollier, C. (1995), The Comparative Statics and Changes in Risk Revisited, *Journal of Economic Theory*, 66, 2, 522-535.
- Gollier, C. (2002), Time diversification, liquidity constraints, and decreasing aversion to risk on wealth, *Journal of Monetary Economics*, 49, 1439-1459.

- Gollier, C., (2004), Misery loves company: Equilibrium portfolios with heterogeneous consumption externalities, *International Economic Review*, 45, 1169-1192.
- Gollier, C. (2006), Psychologie et économie du risque : vers de nouveaux paradigmes de comportement face au risque ? *Risques, Les cahiers de l'assurance*, 67, disponible en ligne sur : http://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/html/Risques_067_0018.htm
- Gollier C. et Pratt, J. W. (1996), Risk vulnerability and the tempering effect of background risk, *Econometrica*, 64, 1109-1123.
- Gollier, C. et Zeckhauser, R. J., (2002), Horizon Length and Portfolio Risk, *Journal of Risk and Uncertainty*, 24, 3, 195- 212.
- Gollwitzer, P. M. (1999), Implementation intentions: Strong effects of simple plans, *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gong, L. (2006), Endogenous Time Preference, Inflation, and Capital Accumulation, *Journal of economics*, 87, 3, 241-255.
- Gosseries, A. P. (2001), What do we owe the next generation(s)?, *Loyola of Los Angeles Law Review*, 35, 1, 293-354.
- Gotman, A. (1989), “Le vase, c’est ma tante”, De quelques propriétés des biens hérités, *Nouvelle revue d’ethnopsychiatrie*, 14, 125-150.
- Graham R.T. (1981), The role of perception of time in consumer research, *Journal of Consumer Research*, 7, 335-342.
- Graham, J.R. et Kumar, A. (2006), Do Dividend Clienteles Exist ? Evidence on Dividend Preferences of Retail Investors, *The Journal of Finance*, 61-3, 1305-1336.
- Graham, J. F., Stendardi Jr., E. J., Myers, J. K., et Graham, M. J. (2002), Gender Differences in Investment Strategies: An Information Processing Perspective, *International Journal of Bank Marketing*, 20, 1, 17-26.
- Greenberg J., Pyszczynski T. et Solomon S. (1986), The causes and consequences of a need for self-esteem: A terror management theory, dans R. F. Baumeister (coord.), *Public self and private self*, New York: Springer-Verlag, 189-212.
- Greenleaf, E. et Lehmann, D. (1995), Reasons for Substantial Delay in Consumer Decision Making. *Journal of Consumer Research*, 22, 86-199.
- Grönroos, C. (1990), *Service Management and Marketing*. Lexigton Books.
- Grover, R et Vriens, M. (2006), *The Handbook Of Marketing Research: Uses, Misuses, And Future Advances*, Sage.
- Gourdon, V. (2001), *Histoire des grands-parents*, Paris, Perrin.
- Gourevich, D. (2002), *Quand les Romains maltrahaient les enfants*, L’Histoire, 261, 82-87.
- Guillemard, A-M. (1971), La détermination des pratiques sociales en situation de retraite, *Sociologie du travail*, 3, 282-307.

Guiot, D. (2001), Tendance d'âge subjectif : quelle validité prédictive ?, *Recherche et Applications en Marketing*, 16, 1, 25-43.

Guiot, D. (2006), Un Cadre d'Analyse du Processus de Vieillesse et de son Influence sur le Comportement d'Achat du Consommateur Agé, *Recherche et Applications en Marketing*, 21, 1, 57-79.

Guiot, D. (2007), Comment la presse magazine peut-elle cibler les 15-24 ans qui se perçoivent plus jeunes ou plus âgés? *Décisions marketing*, 45, 21-33.

Guiot D. et Urien B. (2001), Le temps, de nouvelles variables explicatives du comportement des seniors en matière de services financiers in *Le Management des Services*, 173-188, Presses de l'Université d'Angers.

Guiso, L., Haliassos, M. et Jappelli, T. (2003), Household stockholding in Europe: where do we stand and where do we go ?, *Economic Policy*, 18, 36, 123-170.

H

Hall, E.T. (1959), *The silent language*, Gardern city, NY: Double day & Company, Inc.

Hall, E.T. (1983), *La danse de la vie : temps culturel, temps vécu*, Le Seuil.

Hall, R.E. (1978), Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence, *Journal of Political Economy*, 86, 6, 971-87.

Hamilton, W.D. (1964), The genetical evolution of social behaviour I and II, *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-16 et 17-52.

Hamilton, R.W. et Biehal, G.J. (2005), Achieving Your Goals or Protecting Their Future? The Effects of Self-View on Goals and Choices, *Journal of Consumer Research*, 32, 277-283.

Hamon, J. (2005), *Bourse et gestion de portefeuille*, Economica.

Harrisson, T. (2002), Consumer empowerment in financial services: Rhetoric or reality? *Journal of Financial Services Marketing*, 7, 1, 6-9.

Halbwachs, M. (1912), *La classe ouvrière et les niveaux de vie, Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines*, Paris, Félix Alcan. Disponible en ligne sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Halbwachs_maurice/classe_ouvriere/classe_ouvriere.html

Harvey J., (1999), Owner as manager, extended horizons and the family firm, *International Journal of the Economics of Business*, 6, 1, 41-55.

Hayashi, T. (2008), Regret aversion and opportunity dependence, *Journal of Economic Theory*, 139, 1, 242-268.

Healey, K. et Hasher, L. (2009), imitations to the deficit attenuation hypothesis: Aging and decision making, *Journal of Consumer Psychology*, 19, 17-22.

Heckhausen H. et Kuhl J. (1985), From wishes to actions: The dead ends and short cuts on the long way to action. In M. Frese & J. Sabini (eds.), *Goal-directed Behavior: The concept of action in psychology*, Erlbaum : N.J.

- Hegel, G. F. W., (1821 ; 2003), *Principes de la philosophie du droit*, Presses Universitaires de France.
- Henrich, J. (2004), Cultural group selection, evolutionary processes and large scale cooperation, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 53, 3-35.
- Herbert, M., (2007), Que se passe-t-il lorsque les répondants à un questionnaire tentent de deviner l'objectif de recherche ? Le biais du répondant : conceptualisation, mesure et étude d'impact, *Actes du XXIII^{ème} congrès international de l'Association Française du Marketing*, Aix les Bains.
- Hershey, A.D. et Chase, M. (1952), Independent functions of viral protein and nucleic acid in growth of bacteriophage. *Journal of General Physiology*, 36, 39-56.
- Hershey, D. et Mowen, J.C. (2000), Psychological Determinants of Financial Preparedness for Retirement, *The Gerontologist*, 6, 40, 687-697.
- Hirsh, F. (1976), *Social Limits to Growth*, Harvard University Press.
- Ho, T.H., Noah, L. et Camerer, C.L. (2006), How Psychological Should Economic and Marketing Models Be? *Journal of Marketing Research*, 43, 3, 341-344.
- Hoffstede, G. (1997), *Cultures and organizations: Software of the minde*, New York: Mc Graw-Hill.
- Hogan, D.P., Eggerbeen, D.J. et Clogg, C.C. (1993), The structure of Intergenerational Exchanges in American Families, *American Journal of Sociology*, 98, 6, 1428-1458.
- Hornik, J. et Schlinger, M.J. (1981), Allocation of time to the mass media, *Journal of Consumer Research*, 7, 343-355.
- Huberman, A.M. et Miles, M.B. (1991). *Analyse des données qualitatives. Recueil de nouvelles methodes*. De Boeck.
- Hsieh, C. (2005), Age and relative importance of major life domains, *Journal of Aging Studies*, 19, 503-512.
- Hu, L.T. et Bentler, P. M. (1995). Evaluating model fit. In R. H. Hoyle (Ed.), *Structural Equation Modeling, Concepts, Issues, and Applications*, London: Sage, 76-99.
- Hu, L.T. et Bentler, P. M. (1998), Fit indices in covariance structure modeling sensitivity to underparametrized model misspecification, *Psychological Methods*, 3, 4, 424-453
- Hu L.T. et Bentler P.M. (1999), Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: conventional criteria versus new alternatives, *Structural Equation Modelling*, 6, 1, 1-55.
- Hugonot, R. (2006) Maltraitements financiers, *Gérontologie et Société*, 117, 239-244.
- Hunter, E.H. et Rowle, G.D. (2005), Leaving a legacy: Toward a typology, *Journal of Aging Studies*, 19, 3, 327-347.
- Hurd, M. (2002), Portfolio Holdings of the Elderly,. In Luigi Guiso, Michael Haliassos, and Tullio Jappelli (Eds), *Household Portfolios*. Cambridge, MA : MIT Press.
- Hussman, J. et Shell, D.F. (2008), Beliefs and perceptions about the future: A measurement of future time perspective, *Learning and Individual Differences*, 18, 2, 166-175.

Huxley, T. H. (1863), *Evidence as to Man's place in nature*, London: Williams & Norwood.
Disponible en ligne sur : <http://www.gutenberg.org/etext/2931>

I

IPSOS (2004), *Epargne solidaire : un intérêt à consolider*, sondage disponible en ligne sur :
<http://www.ipsos.fr/CanalIpsos/articles/1458.asp>

IPSOS (2008), *Les investisseurs individuels des marchés financiers*, sondage disponible en ligne sur : <http://www.ipsos.fr/canalipsos/poll/8555.asp>

J

Jackson, D. L. (2001), Sample Size and Number of Parameter Estimates in Maximum Likelihood Confirmatory Factor Analysis: A Monte Carlo Investigation, *Structural Equation Modeling*, 8, 2, 205-223.

Jackson, D. L. (2003), Revisiting Sample Size and Number of Parameter Estimates: Some Support for the N:q Hypothesis, *Structural Equation Modeling*, 10, 1, 128-141.

Jacoby J., Szybillo G. J. et Berning C. K. (1976), Time and Consumer Behavior: an interdisciplinary Overview, *Journal of Consumer Research*, 2, 4, 320-339.

Jang, K. L., Livesley, W., Angleitner, A., Riemann, R., et Vernon, P. A. (2002), Genetic and environmental influences on the covariance of facets defining the domains of the five-factor model of personality, *Personality and Individual Differences*, 33, 83-101.

Jang, K. L., McCrae, R. R., Angleitner, A., Riemann, R., et Livesley, W. J. (1998), Heritability of facet-level traits in a cross-cultural twin sample: support for a hierarchical model of personality, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1556-1565.

Jarvis, C.B., Mackenzie, S.B. et Podsakoff, P.M. (2002), A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research, *Journal of Consumer Research*, 30, 190-218.

Jensen, M.C. et Meckling, W.H. (1976), Theory of the firm, managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.

Jolibert, A. et Jourdan, P. (2006), *Marketing research*, Dunod, Paris.

Jöreskog, K. G. (1969), Efficient estimation in image factor analysis, *Psychometrika*, 34, 51-75.

Jöreskog, K.G, et Sörbom, D. (1996), *LISREL 8 User's Reference Guide*, Chicago, Scientific Software International.

Jourdan, P. (2008), Le capital marque : en quoi la catégorie de produit influence-t-elle le rôle de la marque dans le choix du produit ?, *Revue française du marketing*, 216, 25-42.

K

Kahneman, D. et Tversky, A. (1979), Prospect theory: An analysis of decisions under risk, *Econometrica*, 47, 313-327.

- Kahneman, D., Slovic, P., et Tversky, A. (1982), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, New York: Cambridge University Press.
- Kaiser, H. et Caffrey, J. (1965), Alpha factor analysis, *Psychometrika*, 30, 1-14.
- Kamptner, N. L. (1989), Personal Possessions and Their Meanings in Old Age, in *The Social Psychology of Aging*, Shirlynn Spacapan and Stuart Oskamp, Newbury Park, CA: Sage, 165-196.
- Kamptner, N. L. (1991), Personal Possessions and Their Meanings: A Life Span Perspective, *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 209-228.
- Kanazawa, S. (2006), "First, Kill All the Economists...": The Insufficiency of Microeconomics and the Need for Evolutionary Psychology in the Study of Management, *Managerial and Decision Economics*, 27, 95-101
- Kaplan, H., et Hill, K. (1985), Hunting ability and reproductive success among male Ache foragers: preliminary results, *Current Anthropology*, 26, 131-133.
- Karniol, R. et Ross, M. (1996), The motivational impact of temporal focus: Thinking about the future and the past, *Annual Review of Psychology*, 47, 593-620.
- Kastenbaum, R. (1961), The dimensions of future time perspective, an experimental analysis, *The Journal of General Psychology*, 65, 203-218.
- Kastenbaum, R., Derbin V., Sabatini P. et Arrt S. (1972), The Ages of me toward personal and interpersonal definitions of functional aging, *Aging and Human Development*, 3, 2, 197-21.
- Katona, G., (1975), *Psychological economics*, New York: Elsevier.
- Kaufman, G. et Elder G. H. (2003), Grandparenting and Age Identity, *Journal of Aging Studies*, 17, 3, 269-282.
- Kenny, D.A. et McCoach D.B. (2003), Effect of the Number of Variables on Measures of Fit in Structural Equation Modeling, *Structural Equation Modeling*, 10, 3, 333-351
- Kim, J. et Mueller, C.W., (1978), *Factor analysis: Statistical methods and practical issues*, Newbury Park, CA : Sage Publications.
- Kimball, M. (1993), Standard risk aversion, *Econometrica*, 61, 3, 589-611.
- King, M.A., Leape, J.I. (1984), Wealth and Portfolio Composition: Theory and Evidence, *NBER, Working Paper*, n° 1468.
- Kinsey, J. et Collins, M. I. (1994), Index of consumer expectations: Food price effects and durable goods expenditures, *The Journal of Consumer Affairs*, 28, 2, 255-277.
- Klemmack, D. L., R. M. Durand, et L. L. Roff (1980), Re-examination of the relationship between age and fear of aging, *Psychological Reports*, 46, 1320.
- Kline, R. B. (1998), *Principles and practice of structural equation modelling*, New York, Guilford Press.
- Kni-Andersen, M. (2003), Banks: Advisers or sellers of mortgage loans? *Journal of Financial Services Marketing*, 17, 1, 15-24.

Knight, F. H., (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, disponible en ligne sur : <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>

Ko, G. et Gentry, J. W. (1991), The development of time orientation measures for use in cross-cultural research, *Advances in Consumer Research*, 18, 135-142.

Kotler, P. et Dubois, B. (1997), *Marketing Management*, 9^{ème} édition, Paris : Publi-Union.

Kotre, J. N. (1984), *Outliving the self: Generativity and the interpretation of lives*, Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Kotre, J. (1996). *Outliving the self: How we live on in future generations*. New York: Norton.

Kraus, A. et Litzenberger, R.H., (1976), Skewness preference and the valuation of risk assets, *Journal of Finance*, 31, 1085-1100.

Kreitler, S. et Kreitler, H. (1972), *Psychology of the arts*, Durham, N.C., Duke University Press.

Kreitler, S. et Kreitler, H. (1993), L'approche fonctionnelle des buts, *Revue québécoise de psychologie*, 14-2, 85-113.

Krisjanous, J. (2001), The End of a Few Good Years: Redefining the Household Lifecycle Classification for the Elderly in the 21st Century, Papier présenté à l' *ANZMAC Conference*, Brisbane.

Kruger, D.J., (2003), Evolution and altruism: Combining psychological mediators with naturally Selected tendencies, *Evolution and Human Behavior*, 24, 118-125.

Kuhl, J., (1986). Human motivation: From decision making to action control. In B. Rehmer, B.Jungermann, P. Laures & G. Sevon (Eds.), *New directions in research on decision making* (pp. 5-28). Amsterdam: North-Holland.

Kuhl, J., (1986), Motivation and Information processing: a new look at decision making, dynamic change and action control. *Handbook of Motivation and Cognition: foundations of social behavior...* Guildford Press, New York, 404-434.

Kuhlen, R. (1964), Developmental changes in motivation during the adult years, in J. Birren (coord.), *Relations of development and aging*, 209-246.

L

L'expansion (2005), La Poste rappelée aux mauvais souvenirs de Bénéfic, article paru le 28 novembre 2005 disponible en ligne sur : http://www.lexpansion.com/economie/actualite-entreprise/la-poste-rappelee-aux-mauvais-souvenirs-de-benefic_112168.html

Labelle, M.-J., Colombel, et L., Perrien, J. (2003), Le processus décisionnel du consommateur en matière de produits et services financiers, *Actes des 8^{èmes} Journées de Recherche en Marketing de Bourgogne*, 139-157.

Laham, S. M., Gonsalkorale, K., et von Hippel, W. (2005). Darwinian grandparenting: Preferential investment in more certain kin, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 63-72.

Lahaye, W., Pourtois, J.-P., Desmet, H. (2007), *Transmettre : d'une génération à l'autre*, Paris : Presses universitaires de France.

Lamarck, M. de (1815-1822), *Histoire naturelle des animaux sans vertèbres*, ouvrages disponibles en ligne sur le site : <http://www.lamarck.cnrs.fr>

Lambert-Pandraud, R. (2000), Le rachat de la marque précédente par les consommateurs âgés : une synthèse des recherches en marketing, en psychologie sociale et cognitive, et en gérontologie, *Recherche et Application en Marketing*, 15, 4, 21-42.

Lambert-Pandraud, R., Lapersonne, E., Laurent, G., (2005), Repeat purchasing of new automobiles by older consumers: empirical evidence and interpretations, *Journal of Marketing*, 69, 1, 97-113.

Landier, A. et Thesmar, D. (2005), Quel patriotisme économique au XXI^{ème} siècle ? *Amicus curiea de l'Institut Montaigne*, décembre 2005.

Lang, F.R. et Carstensen, L.L. (2002), Time Counts: Future Time Perspective, Goals, and Social Relationships. *Psychology and Aging*. 17-1. 125-139.

Lapierre, S., Bouffard, L et Bastin, É. (1990) Contenu de la perspective future de la personne âgée. In P.P. Puliafito (Ed.). *Actes du colloque de la 3e conférence internationale sur la science des systèmes dans le domaine des services sociaux sanitaires pour les personnes âgées ou handicapées*, pp. 761-766, Avril, Bologne : Italie.

Lasane, T. P. et O'Donnell (2005), Time Orientation Measurement: A conceptual Approach, Dans A. Stratman et J. Joireman (Coord.), *Understanding behavior in the context of time: Theory, research and applications*, Lawrence Erlbaum Associates, 11-30.

Laverty, K.J., (1996), Economic "short-termism": the debate, the unresolved issues, and the implications for management practice and research, *Academy of Management Review*, 21, 3, 825-860.

Law, K.S., Wong, C.S. et Mobley, W.H. (1998), Toward a taxonomy of multidimensional constructs, *Academy of Management Review*, 23, 741-755.

Le Blanc, D. et Lagarenne, C. (2004), Owner-Occupied Housing and the Composition of the Household Portfolio: the Case of France, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 29, 3, 259-275.

L'écuyer, R., (1978), *Le concept de soi*, PUF, Paris.

Lederhaus, M.A. et King, R.L. (1981), Decision-making influence of husbands and wives within older family dyads : A study of the decision to purchase vacation travel. In *Developments in marketing science proceedings*, 4, 37-41, Muncie, IN, Ball State University and the Academy of Marketing Sciences.

Lee, E., Moschis, G.P, Mathur, A. (2001), A study of life events and changes inn patronange preferences. *Journal of Business Research*. 84, 5-39.

Legris, B et Lollivier, S. (1996), Le niveau de vie par génération, *INSEE Première*, 423, 1-4.

Le Moigne, J.-L. (1995), *Les épistémologies constructivistes*, collection Que sais-je, Paris : PUF.

Le Monde (2007), Gilgamesh l'immortel, article de S. Foucart paru le 13 août 2007, disponible en ligne : http://www.lemonde.fr/aujourd-hui/article/2007/08/13/gilgamesh-l-immortel_944006_3238.html

Le Monde (2008), Le patrimoine des personnes âgées pourrait financer les risques liés à la dépendance, article de A. Chemin paru le 30 mai 2008, en ligne sur : http://www.lemonde.fr/politique/article/2008/05/30/le-patrimoine-des-personnes-agees-pourrait-financer-les-risques-lies-a-la-dependance_1051812_823448.html

Les échos, (2007), Les personnes âgées accèdent enfin au crédit, article d'Anne Drif paru 13 novembre, en ligne sur <http://www.lesechos.fr/patrimoine/banque/300217751.htm>.

Lennings C. J. (2000), Optimism satisfaction, and time perspective in the elderly. *International Journal of Aging and Human Development*, 51, 167-181.

Lens, W., (1993), La signification motivationnelle de la perspective future, *Revue Québécoise de Psychologie*, 14, 1, 69-83.

Lens, W., (2006), Etudiez bien à l'école, c'est important pour votre avenir: conséquences motivationnelles de la perception de l'utilité, *Revue Québécoise de Psychologie*, 27, 117-133.

Les Echos (2005), Retraites : les cadres surestiment le taux de remplacement de leur salaire, article paru le 10 octobre 2005 : <http://www.lesechos.fr/patrimoine/retraite/200055457.htm>

Leroy, J. (2007), Adoption d'un nouveau bien de réseau : une étude exploratoire au travers du concept de sentiment d'efficacité personnel dans l'achat, *6^{èmes} Journées Normandes de la Consommation*, 19 et 20 mars 2007, Rouen.

Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41, 397-404.

Levinson, D. J. (1978), *Seasons of a man's life*, New York: Knopf.

Lewin, K. (1951), *Field theory in social science; selected theoretical papers*, D. Cartwright (ed.), New York: Harper & Row.

Lewis, O. (1969), *On understanding poverty: perspectives from the social sciences*, New York, Basic Books.

Lieberman, N. et Trope, Y. (1998), The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory, *Journal of Personality and Social Psychology* 75, 1, 5-18.

Little, B.R. (1983), Personal Projects: A rationale and method for investigation. *Environnement and Behavior*, 15, 273-309.

Little, B.R. (1989), Personal Projects Analysis, Trivial Pursuits, magnificent obsessions, and the search of coherence. In D. Buss et N. Cantor, (Coord.), *Personality Psychology: Recent Trends and Emerging Directions*, New York, Springer-Verlag.

Liu, W. et Aaker, J. (2007), Do you look to the future or focus on today? The impact of life experience on intertemporal decisions, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 212-225.

Loroz, P.S. (2004), Golden-age gambling: Psychological benefits and self-concept dynamics in aging consumers' consumption experiences, *Psychology and Marketing*, 21, 5, 323 -349.

Loewenstein, G. (1987), Anticipation and the valuation of delayed consumption, *Economic Journal*, 97, 666-684.

Lunt, P.K. et Livingstone, S.M. (1991), Psychological, social and economic determinants of saving: comparing recurrent and total savings, *Journal of Economic Psychology*, 12, 621- 41.

Lusardi, A. (2004), Savings and the Effectiveness of Financial Education', in Olivia Mitchell and Stephen Utkus (Coord.), *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*. Oxford: Oxford University Press, 157-184.

Lusardi, A. et Mitchell, O.S. (2007), Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth, *Journal of Monetary Economics*, 54, 205-224.

Lye, D.N. (1996), Adult child-parent relationships, *Annual Review of Sociology*, 22, 79-102.

M

McAdams, D.P., et de St. Aubin, E. (1992), A theory of generativity and its assessment through self-report, behavioral acts, and narrative themes in autobiography, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 1003-1015.

McAdams, D., de St. Aubin, E., et Logan, R. (1993), Generativity among young, midlife, and older adults, *Psychology and Aging*, 8, 221-230.

Mc Dermott, R., Fowler, J. H. et Smirnov, O. (2008), On the Evolutionary Origin of Prospect Theory Preference, *Journal of Politics*, 70, 2, 335-350.

Mc Donald, W. J. (1994), Time Use in Shopping: The Role of Personal Characteristics, *Journal of Retailing*, 70, 4, 345-365.

Mac Innis, D. J. et de Mello, G. (2005), The Concept of Hope and its Relevance to Product Evaluation and Choice, *Journal of Marketing*, 69, 1-14.

Machina, M.J. (2005), Choice under Uncertainty in *Encyclopedia of Cognitive Science*, ed. by Lynn Nadel, New York, N.Y.: Wiley InterScience.

Maignan, C. (2000), Risk behaviour, age and households characteristics, The seventh meeting of the [TMR research project on Savings, Pensions, and Portfolio Choice](#), University of Mannheim, 6-9 avril 2000.

Malas, Z. et Guiot, D. (2007), La Perspective future : essai de clarification des construits et utilisations possibles en comportement du consommateur, *6^{èmes} journées normandes de la consommation*, Rouen, 19 et 20 mars 2007.

Malas, Z. et Guiot, D. (2008), L'étude du rapport à l'avenir en marketing chez les plus de 50 ans : Différences conceptuelles et mesures alternatives, *Congrès de l'Association française du Marketing*, Paris.

Malhotra, N.K., (1993), *Marketing Research: An Applied Orientation*, Prentice Hall, International Edition, New Jersey.

Marbot, E. (2001), *Le sentiment de fin de vie professionnelle : définition, mesure et déterminants*, sous la direction du professeur Jean Marie Peretti.

Markowitz, H. M. (1952), Portfolio Selection, *Journal of Finance* 7, 1, 77-91.

Markus, H., et Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954-969.

- Markus, H. et Ruvolo, A. (1989). Possible Selves: personalized representations of goals. In Pervin, L.A. (Ed.), *Goal Concepts in Personality and Social Psychology*, Hillsdale, N.J., Earlbaum, 211-241
- Martin, C.R. (1975), A transgenerational comparison: the elderly fashion consumer, *Proceedings of the Association for Consumer Research*, 453-6.
- Martin, J., (1964), Acquiescence—measurement and theory, *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 3, 216–225.
- Martz, E. et Livneh, H. (2003), Death anxiety as a predictor of future time orientation among individuals with spinal cord injuries, *Disability And Rehabilitation*, 25, 18, 1024–1032.
- Marx, K., (1844), *Manuscripts de 1844*, in Oeuvres, Economie, II, Paris, Gallimard, la Pléiade.
- Marx, K. (1849), *Travail salarié et capital*, chapitre IV, La Pléiade.
- Mathur, A., Moschis, G.P., Lee, E. (1999), Stress and consumer behaviour; Coping Strategies of older adults. *Journal of Marketing Practice*, 6/7/8, 33-247.
- Meisenberg, G. et Williams, A. (2008), Are acquiescent and extreme response styles related to low intelligence and education? *Personality and Individual Differences*, 44, 1539-1550.
- Mendel, J.G. (1866), Versuche über Pflanzenhybriden, *Verhandlungen des naturforschenden Vereines in Brünn, Bd. IV für das Jahr, 1865*, Abhandlungen, 3-47. Traduit en anglais : Druery, C.T and William Bateson (1901), Experiments in plant hybridization, *Journal of the Royal Horticultural Society*, 26, 1-32. Disponible en ligne sur : <http://www.esp.org/graphics/main3.html>
- Mendoza N. A. et Pracejus J. W. (1997), Buy now, pay later: Does a future temporal orientation affect credit overuse?, *Advances in Consumer Research*, 24, 499-503.
- Meurs, D. et Ponthieux, S. (2006), L'écart des salaires entre les femmes et les hommes peut-il encore baisser ?, *Économie et Statistique*, 398-399, 99-129.
- Miller, A.S. et Hoffman, J.P. (1995), Risk and religion: An explanation of gender differences in religiosity, *Journal for the Scientific study of religion*, 34, 63-75.
- Milnor, J., (1954), Games against Nature. In R. Thrall, C. Coombs and R. Davis (Eds), *Decision Processes*, London: John Wiley, 49-60.
- Minkin M.D et Wright C.V. (1997), *What Every Woman Needs to Know about Menopause: The Years Before, During, and After*, Yale University Press.
- Ministère de l'Éducation Nationale (2007), Résultats, diplômes, insertion, *Repères et références statistiques*, 234-235.
- Minodier, C. et Rieg, C. (2004), Le patrimoine immobilier des retraités. *INSEE Première*, 984, 1-4.
- Mischel, W. (1981). Objective and subjective rules for delay of gratification. In G.d'Ydewalle and W. Lens (Coord.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven and Hillsdale, NJ, Leuven University Press & Erlbaum, pp. 33-58.
- Mishra, H., Mishra, A. et Nayakankuppam, D., (2006), Money: A bias for the whole, *Journal of Consumer Research*, 23, 4, 541-549.

Modigliani, F. (1988), The role of intergenerational Transfers and Life cycle Saving in the accumulation of Wealth, *Journal of Economic Perspectives*, 2, 2,15-40.

Mooradian, A. D. et Korenman, S.G. (2006), Management of the cardinal features of andropause, *American Journal of Therapy*, 13, 2, 145-160.

Mossuz-Lavau, J. (2008), L'argent et nous : l'effet famille, *Dialogues*, 181, 3, 15-24

Mowen, J. C. (1999), *The 3M Model of Motivation and Personality: Theory and Empirical Applications to Consumer Behavior*, Springer.

Mowen, J. C. et Mowen, M. M. (1991), Time and outcome valuation; implications for marketing decision making, *Journal of Marketing*, 55, 4, 54-62.

Mowen, J.C et Voss, K.E. (2008), On building better construct measures: Implications of a general hierarchical model, *Psychology and Marketing*, 25, 6, 6, 485-505.

Munier, B. (1991), Market Uncertainty and the process of Belief Formation, *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, 233-250.

Mayr, E. (1991), *One Long Argument: Charles Darwin and the Genesis of Modern Evolutionary Thought*, Cambridge, Harvard University Press.

N

Nagarajan, N.J., Sivaramakrishnan, K. et Shridar, S.S.,(1995), Managerial entrenchment, reputation and corporate investment myopia, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 10, 3, 65-585.

Nenkov, G.Y, Inman, J.J et Hulland, J. (2008), Considering the Future: The conceptualization and measurement of Elaboration on Potential Outcomes, *Journal of Consumer Research*, 35, 126-141.

Nesse, R. M. et G. C. Williams (1994), *Evolution and Healing: The new science of Darwinian medicine*, London, Phoenix.

Neugarten, B. (1968), *Middle age and aging*, University Press, Chicago.

Norusis, M. (2004), *SPSS 13.0 Statistical Procedures Companion*. Upper Saddle-River, N.J.: Prentice Hall, Inc.

Novemsky, N. et Kahneman, D. (2005a), The Boundaries of Loss Aversion, *Journal of Marketing Research*, 42, 119-128.

Novemsky, N. et Kahneman, D. (2005b), How Do Intentions Affect Loss Aversion ?, *Journal of Marketing Research*, 42, 139-40.

Novy-Marx, R. (2004), On the excess returns to illiquidity. Draft, April 8, 2004, *University of Chicago*. Article disponible à l'adresse suivante : <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/finance/papers/excess%20returns.pdf>

Núñez, R. (1999). Could the Future Taste Purple ? Reclaiming Mind, Body and Cognition, *Journal of Consciousness Studies*, 6, 41-60.

Nunnally, J.C. et Bernstein, I.H. (1994), *Psychometric Theory*, 3eme édition, Mc Grow Hill.

Nussbaum, S., Trope, Y., et Liberman, N. (2003), Creeping dispositionism: The temporal dynamics of behavior prediction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 485–497.

Nurmi, J.-E. (1989), Adolescent' Orientation to the Future. Development of Interests and Plans, and Related Attributions and Affects, in the Life-Span Context. The Finnish Society of Sciences and Letters, *Commentationes Scientiarum Socialium* 39, Helsinki.

Nurmi, J.-E. (1992), Age differences in adult life-goals, concerns and their temporal extension : A life course approach to future-oriented motivation. *International Journal of Behavioral Development*, 15, 487-508.

Nurmi, J.-E. (1993), Adolescent development in an age-graded context : The role of personal beliefs, goals, and strategies in the tackling of developmental tasks and standards., *International Journal of Behavioral Development*, 16, 169-189.

Nurmi, J.-E. (2005), Thinking about and acting upon the future: Development of future orientation across the life-span. In A. Stratman & J. Joireman (Coord.), *Understanding behavior in the context of time: Theory, research and applications*, Lawrence Erlbaum Associates.

Nuttin, J.R. (1980), *Motivation et perspective d'avenir*, Belgique: Presses universitaires de Louvain.

Nuttin J.R. (1984), *Motivation, Planning and Action: A Relational Theory of Behavior Dynamics*, Leuven: Leuven University Press and Lawrence Erlbaum.

O

Observatoire de la Caisse d'Épargne, (2004), *Seniors : Parcours de vie, parcours d'épargne*. Caisse D'Épargne.

OCDE, (2007), Pallier les insuffisance des retraites : le rôle des pensions privées. *Synthèses*, octobre 2005.

Odean, T. (1998), Are investors reluctant to realize their losses ?, *Journal of Finance*, 53, 5, 1775-1798.

Oettingen, G. (1997), Culture and future thought. *Culture & Psychology*, 3, 353-381.

Ofori-Dankwa, J. et Julian, S.D., (2001), Conflexifying organizational theory: illustrations using time research, *Academy of Management Review*, 26, 3, 415-430.

ONU, (2005), Perspectives démographiques mondiales, La Révision de 2004, *Nations Unies*, New York.

Option Finance, (2006), Une gestion plus sophistiquée pour la clientèle privée, article de V. Riochet, 885, 46-48.

Option Finance, (2006), Le family office, un service difficile à démocratiser, article de L. Garnaud, 885, 54.

P

Paquerot, M., (1997). Stratégie d'enracinement des dirigeants, performance de la firme et structure de contrôle , in *Le gouvernement des entreprises*, Charreaux G. (ed.), Economica.

- Paraschiv, C. et L'haridon, O. (2008), Aversion aux pertes : origines, composantes et implication marketing, *Recherche et Application en Marketing*, 23,2, 67-84.
- Pastor, L. et Stambaugh, R. F. (2003), Liquidity Risk and Expected Stock Returns, *Journal of Political Economy*, 111, 642-685.
- Payne, J., Bettman, J. et Johnson, E. (1993), *The Adaptive Decision Maker*, Cambridge University Press.
- Perret, V. et Séville, M. (2003), Fondements épistémologiques de la recherche, dans *Méthodes de recherche en management*, 2^{ème} édition, Dunod, 13-33.
- Peretti-Wattel, P. (2000), *Sociologie du risque*, Paris, Ed. Armand Collin.
- Peretti-Wattel, P. (2005), La culture du risque, ses marqueurs sociaux et ses paradoxes : Une exploration empirique, *Revue économique*, 56, 2, 371-392.
- Perrien, J., Filiatrault, P., et Ricard, L. (1993), The implementation of relationship marketing in commercial banking, *Industrial Marketing Management*, 22, 2, 141-148.
- Perrouty, J.-P., D'Hauteville, F. et Lockshin, L. (2004), Impact des interactions entre marques et régions d'origine sur la valeur perçue d'un vin: proposition de prise en compte de l'expertise perçue du consommateur, *Actes du XX^{ème} Congrès de l'AFM*.
- Peterson, R.A. (1994), A meta-analysis of Chronbach's coefficient alpha, *Journal of Consumer Research*, 21, 2, 381-391.
- Pettit, R.R. (1977), Taxes, Transactions Costs, and the Clientele effect of dividends. *Journal of Financial Economics*, 5, 419-436.
- Piaget J. (1958), *Logic and Psychology*. New York: Basic Books, Inc.
- Pinker, S. (2002), *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*, Penguin Putnam.
- Pinson, C. (1983), Pour une étude critique du différentiel Sémantique, *Revue Française du Marketing*, 9, 4, 3-23.
- Pison, G. (2005). France 2004: l'espérance de vie franchit le seuil de 80 ans. *Population et Sociétés*, 410.
- Planiol, M. (1899), *Traité Élémentaire De Droit Civil*, Paris : LGDJ.
- Platek, S. M., Burch, R. L., Panyavin, I. S., Wasserman, B. H., & Gallup, G. G. (2002). Reactions to children's faces Resemblance affects males more than females. *Evolution and Human Behavior*, 23, 159-166.
- Platek, S. M., Raines, D. M., Gallup, G. G. Jr., Mohamed, F. B., Thomson, J. W., Myers, T. E., Panyavin, I. S., Levin, S. L., Davis, J. A., Fonteyn, L. C. M. et Arigo, D. R. (2004). Reactions to children's faces: Males are more affected by resemblance than females are, and so are their brains. *Evolution and Human Behavior*, 25, 394-405.
- Prigogine, I et Stengers, I. (1986), *La Nouvelle alliance*, Paris, Ed. Gallimard.

Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Lee, J.Y., et Podsakoff, N.P. (2003), Common method Biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies, *Journal of Applied Psychology*, 88, 5, 879-903.

Pollack, J.M. (1979), Correlates of death anxiety: A review of empirical studies, *Omega*, 10, 97-121.

Pons, F. et Nyeck, S. (1998), Orientation des consommateurs par rapport aux événements sportifs (OES) : proposition et validation d'un outil de mesure, *Actes du 15^{ème} congrès de l'association française de marketing*, Bordeaux

Popper, K. (1963), *Conjectures and Refutations*, Routledge.

Popper, K. (1978), Natural selection and the emergence of mind, *Dialectica*, 32, 339-355.

Poterba, J.M. (1998), Population age structure and asset returns: an empirical investigation, *NBER*, Working Paper n°6774.

Prime N., (1994), *Culture, temps et négociation commerciale : le cas des représentations sociales du temps et de la négociation des délais de livraison dans cinq pays (Allemagne, Corée, Etats-unis, France, Tunisie)*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, École Supérieure des Affaires (ESA), Université des Sciences Sociales - Grenoble 1.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., et Solomon, S. (1997), Why do we need what we need? A terror management perspective on the roots of human social motivation, *Psychological Inquiry*, 8, 1-20

Q

Quivy, R. et Van Campenhoudt, L., (1995), *Manuel de Recherches en Sciences Sociales*, Dunod, Paris, 1995.

R

Rakowski, W. (1979), Future time perspective in late adulthood: Review and research directions. *Experimental Aging Research*, 5, 1, 43-88.

Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press. Tr. française, *Théorie de la justice*, Le Seuil, 1987.

Regeth, R. A. (1996), A measurement of future time perspective, *XXVI International Congress of Psychology*, Montréal, Canada.

Rentz, J.O., Reynolds, F.D. (1991), Forecasting the effects of an aging population on product consumption: an age-old-period-cohort framework, *Journal of Marketing Research*, 28, 355-60.

Retraite.gouv.fr (2007) :

<http://www.fonctionpublique.retraites.gouv.fr/data/Public/lexique/10512826661227.html#mot46>

Richins, M. L. (1994a), Special Possessions and the Expression of Material Values, *Journal of Consumer Research*, 21, 522-533.

Richins, M. L. (1994b), Valueing Things: The Public and private meanings of possessions, *Journal of Consumer Research*, 21, 3, 504-522.

Richins M. L. et Dawson S. (1992), A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement : Scale Development and Validation, *Journal of Consumer Research*, 19, 303-316.

Rietz, A. T., Daly, M. et Wilson, M. (1998), Sensation and Risk Seeking: A Interdisciplinary Study Comparing Psychological, Simple Gamble and Market Measures. Article en cours disponible sur : <http://www.biz.uiowa.edu/faculty/trietz/papers/zpaper03.pdf>

Robert-Bobée, I. (2006), Projections de population pour la France métropolitaine à l'horizon 2050, La population continue de croître et le vieillissement se poursuit, *INSEE première*, 1089.

Roberts, W. A. (2002). Are animals stuck in time? *Psychological Bulletin*, 128, 473-489.

Rockenbach, B., Sadrieh, A. et Mathauschek, B. (2007), Teams take the better risks, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 63, 3, 412-422.

Rogers, A.R. (1994), Evolution of time preference by Natural Selection, *The American Economic Review*, 84, 3, 460-481.

Rosen, H.S. et Wu. S. (2004), Portfolio choice and health status, *Journal of Financial economics*, 72, 457-484.

Rossiter, J. (2002), The C-OAR-SE Procedure for Scale Development in Marketing, *International Journal of Research in Marketing*, 19, 305-335.

Rossiter, J. et Percy, L. (1987), *Advertising and promotion management*, New York : McGraw-Hill.

Rotter, J. B. (1966), Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychological Monographs*, 8 (Whole No. 609).

Roussel, P., Durrieu, F., Campoy, E. et El Akremi, A. (2002), *Méthodes d'équations structurelles et Recherche en Gestion*, Economica, Paris.

Routledge, C et Arndt, J. (2005), Time and Terror: Managing Temporal Consciousness and the Awareness of Mortality, in Joireman, J. et Strathman, A.: *Understanding Behavior In The Context Of Time: Theory, Research, And Application*, Lawrence Erlbaum Associates.

Roux-Lanier, C., Besnier, J.-M., Jolly, J.-J., Pimbé, D., Trouso, A. (1995), *Le temps des philosophes*, Hatier.

Rubens, J., Bond, M., Webb, J. (1989), The inflation-hedging effectiveness of real estate, *Journal of Real Estate Research*, 4, 45-56.

S

Saad, G. (2007), *The Evolutionary Bases of Consumption*, Lawrence Erlbaum Associates.

Saad, G. et Peng, A., (2006), Applying Darwinian Principles in Designing Effective Intervention Strategies: The Case of Sun Tanning, *Psychology & Marketing*, 23, 617-638

Safraou, I. (2008), Besoin de cognition et besoin d'émotion: des variables individuelles stables ou des construits dynamiques variant en fonction de l'âge chronologique, 7th *International Conference on Marketing Trends*, Venice.

- Sarabia-Sanchez, F-J. (2005), Consumer attitudes towards the future and some purchase patterns, *Journal of Consumer Behaviour*, 4, 6, 407-419.
- Savage, L. J. (1951), The Theory of Statistical Decision, *Journal of American Statistical Association*, 46, 55-67.
- Savage, L., (1954), *The Foundations of Statistics*, New York., NY: Wiley.
- Saint-Augustin, A. (396-397; 1964), *Les Confessions*, traduit par J. Trabucco, Paris, Garnier-Flammarion.
- Samuelson, P. (1963), Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers, *Scientia*, 98, 108-113.
- Sarabia-Sanchez, F-J. (2005), Consumer attitudes towards the future and some purchase patterns, *Journal of Consumer Behaviour*, 4, 6, 407-419.
- Schaninger, C.M. et Danko, W.D. (1993), A Conceptual and Empirical Comparison of Alternative Household Life Cycle Models, *Journal of Consumer Research*, 19, 580-594.
- Scheier, M. F. et Carver C. S. (1985), Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies, *Health Psychology*, 4, 3, 219-247.
- Schiffman, L.G. (1971), Sources of Information for the Elderly, *Journal of Advertising Research*, 1, 33-3.
- Schiffman L.G. (1972), Perceived Risk in New Product Trial by Elderly Consumers, *Journal of Marketing Research*, 9, 106-108.
- Schindler, R.M. et M.B. Holbrook (1993), Critical Periods in the Development of Men's and Women's Tastes in Personal Appearance, *Psychology & Marketing*, 10, 549-564.
- Schlegelmilch, B. B. (1988), Targeting of fund-raising appeals – how to identify donors, *European Journal of Marketing*, 22, 1, 31-40.
- Schmeidler, D. (1989), Subjective probability and expected utility without additivity, *Econometrica*, 57, 571-587.
- Schroeder, J.E., Balazs, A.L., Venkatesan, M., Anderson B.B. (2001), Time perception and age: a cross-cultural perspective, in *Time and management*, D. Casey, (ed), Palermo: ISIDA, 435-446.
- Schumacker, R. E. et Lomax, R. G. (2004), *A beginner's guide to structural equation modeling, Second edition*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Searle, J. (1995), *The Construction of Social Reality*, Free Press.
- Sénat (1999), Rapport d'information de Yann Gaillard, *Marché de l'Art : les chances de la France*, disponible en ligne sur : <http://www.senat.fr/rap/r98-330/r98-330.html>
- Serrière, F. (2006), *Conquérir le marché des baby-boomers* (2^{ème} édition), Village mondial.
- Settle, R.B., Alreck P. et Glasheen J.W. (1978), Individual Time Orientation and Consumer Life Style, *Advances in Consumer Research*, 5, 315-319.
- Shafir, P. Diamond et Tversky, A. (1997), Money illusion, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 2, 341-374.

Sharpe, W. F. (1964), Capital Asset Prices - A theory of market equilibrium under conditions of risk, *Journal of Finance*, XIX, 3, 425-442.

Sheaves, D.E. et Barnes, J.G. (1996), The Fundamentals of Relationships: An Exploration of the Concept to Guide Marketing Implementation, *Advances in Services Marketing and Management*, 5, 215-245.

Shefrin, H. M et Thaler, R. H, (1988), The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economic Inquiry*, 26, 4, 609-643.

Shefrin, H. M.. et Thaler, R.H. (1992). Mental Accounting, Saving, and Self-Control, in G. Loewenstein and J. Elster, eds., *Choice Over Time*, New York: Russell Sage Foundation Press.

Shell, D. F. (1985), *Achievement motivation: Interactive effects of locus of control, expectancy attribution, self-efficacy, goal-setting ,and future time perspective on academic performance*. Unpublished masters thesis, University of Nebraska, Lincoln.

Shell, D. F. et Hussman, J. (2001), The Multivariate Dimensionality of Personal Control and Future Time Perspective Beliefs in Achievement and Self-Regulation, *Contemporary Educational Psychology*, 26, 481-506.

Shiller, R.J (1998), *Market Volatility*, MIT press.

Sherman, E. et Newman, E.S. (1977-1978), The Meaning of Cherished Personal Possessions for the Elderly, *Journal of Aging and Human Development*, 8,181-192.

Shirai T. (1996), Terminology of Time Perspective and its measurement, *XIVth biennial ISSBD conference*, ville de Quebec, 15 et 16 août 1996.

Shmotkin, D. et Eyal, N. (2003), Psychological Time in Later Life: Implications for Counseling. *Journal of Counseling and Development*. 81-3. 259-267.

Silverstein, M. et Bengtson, V. L. (1997), Intergenerational solidarity and the structure of adult child-parent relationships in American families, *American Journal of Sociology*, 103, 2, 429-460.

Simons, J, Vansteenkiste M., Lens, W. et Lacante, M. (2004), Placing Motivation and Future Time Perspective Theory in a Temporal Perspective, *Educational Psychology Review*, 16, 2, 121-139.

Slapentokh, V. (2005), The short time horizon in the Russian mind, *Communist and Post-Communist Studies*, 38, 1-24.

Sleiman, R. (2002), Projections démographiques de quelques pays de l'union Européenne (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni, Pays-Bas, Suède), *CEPII*, Document de travail n° 2002-13.

Smith A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*, disponible en ligne sur : <http://metalibri.wikidot.com/title:an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations:smith-a>

Smith, J. B. et Bristo, J. M.(1994), Uncertainty Orientation: Explaining Differences in Purchase Involvement and External Search , *Psychology and Marketing*, 1, 6, 587-606.

Snyder, C. R. Sympson S. C., Ybasco F. C., Borders T. F., Babyak, M. A., et Higgins, R.L. (1996), Development and validation of the State Hope Scale, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 321-335.

Solomon, S., Greenberg, J., et Pyszczynski, T. (1991), A terror management theory of social behavior: The psychological functions of self-esteem and cultural worldviews in M.P. Zanna (Coord.): *Advances in experimental social psychology*, 24, Academic Press, 93-159.

Sombart, W. (1913), *le bourgeois, Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Traduction française du Dr. S. Jankélévitch en 1928, en ligne sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/sombart_werner/le_bourgeois/le_bourgeois.html

Sorrentino, R. M., Short, J. C., et Raynor, J. O. (1984), Uncertainty orientation: Implications for affective and cognitive views of achievement behaviour, *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 189- 206.

Sorrentino, R.M. Roney, C.J., et Hanna, S.E. (1992), Uncertainty orientation in C. Smith (Ed.), *Motivation and Personality: Handbook of thematic context analysis*. 419-427. Cambridge, Cambridge University Press

Sorrentino, R. M., et Hewitt, E. C. (1984), The uncertainty-reducing properties of achievement tasks revisited, *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 884-899.

Starck, R.(2002), Physiology and faith: Addressing the universal gender difference in religious commitment, *Journal for the scientific study of religion*, 41, 495-507.

Stawski, R., Hershey, D. A. et Jacobs-Lawson J. M., (2007), Goal clarity and financial planning activities as determinants of retirement savings contributions, *International journal of aging & human development*, 64, 1, 1 3-32.

Sternthal, B. et Bonezzi, A. (2009), Consumer decision making and aging: A commentary, *Journal of Consumer Psychology*, 19, 23-27.

Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S., et Edwards, C. S. (1994). The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behaviour, *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 742-752.

Stroud, D., (2007), *The 50-plus market: why the future is age neutral when it comes to marketing & branding strategies*, London Sterling, VA : Kogan Page.

Szpiro, D. (1995), La diffusion des produits financiers en France, *Economie et Statistique*, 281, 41-68.

T

Tabatoni, P. et Jarniou, P. (1975), *Les systèmes de gestion : politiques et structures*, Paris : Presses universitaires de France.

Tamaro-Hans, A. (2005), Incidence des événements de vie sur les activités de la consommation, Application au départ à la retraite. Thèse de Doctorat, Université de Paris IX Dauphine.

Tarondeau, J.C., Naccache, P. (2001), Introduction, dossier le temps en gestion, *Revue française de gestion*, 132, 58-62.

Taylor, F. (1911), *The Principles of Scientific Management*, disponible en ligne sur : <http://www.eldritchpress.org/fwt/t1.html>.

Thaler, R. H. (1985), Mental accounting and consumer choice, *Marketing Science*, 4, 199-214.

- Thaler, R.H. et Johnson, E.J. (1990). Gambling with the house money and trying to break event: the effects of prior outcomes on risky choice, *Management science*, 36, 643-660.
- Theys, J. (1991), Postface à l'ouvrage collectif *Conquête de la sécurité, gestion des risques*, Paris, L'Harmattan.
- Thiébaud, E. (1998), la perspective temporelle, un concept à la recherche d'une définition opérationnelle, *L'année psychologique*, 98, 101-125.
- Thiébaud, E. (2000), Perspective Future, stratégies d'adaptation et planification: un modèle de mesure, *Revue européenne de psychologie appliquée*, 50, 205-216.
- Tian, K. T., Bearden, W. O. et Hunter, G. L. (2001), Consumers' Need for Uniqueness: Scale Development and Validation, *Journal of Consumer Research*, 28, 50-66.
- Timmer, E., Steverink, N., Stevens, N., Dittmann-Kohli, F. (2003), Personal concepts of stability in the second half of life, *Journal of Aging Studies*, 17, 427-443
- Tocqueville, A., (1835-1840 ; 1981), *De la démocratie en Amérique*, GF Flammarion, Paris, 1981. Ouvrage initialement paru en deux livres, en 1835 et 1840.
- Tongren, H. N. (1988), Determinant Behavior Characteristics of Older Consumers, *Journal of Consumer Affairs*, 22-1, 136-157
- Tonn, B., Hemrick, A. et Conrad F. (2006), Cognitive representations of the future: Survey results, *Futures*, 38, 810-829.
- Tourani-Rad, A. et Kirkby, S. (2005), Investigation of Investors' Overconfidence, Familiarity and Socialization, *Accounting and Finance*, 45, 2, 283-300.
- Tréguer, J.-P (1998), *Le Senior Marketing : Vendre et communiquer aux générations de plus de 50 ans*, Dunod.
- Trivers, R. (1971), The evolution of reciprocal altruism, *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Trivers, R.L. (1972), Parental investment and sexual selection. In B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man: 1871-1971*, 136-179, Chicago, IL: Aldine.
- Trope, T., Liberman, N. et Wakslak, C. (2007), Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior, *Journal of Consumer Psychology*, 17, 2, 83-95.
- Tse, D.K., Lee, K.H., Vertinsky, I., Wehrung, D.A. (1988), Does culture matter? A cross culture study of executives' choice, decisiveness and risk adjustment in international marketing, *Journal of Marketing*, 53, 81-95.
- Tucker, L.R. et MacCallum, R. C. (1997), *Exploratory Factor Analysis*, disponible en ligne sur : <http://www.unc.edu/~rcm/book/factornew.htm>
- Tversky, A. et Fox, C.R. (1995), Weighing risk and uncertainty, *Psychological Review*, 102, 269-283.

U

Urien, B. (1998), Tentative d'interprétation temporelle du comportement exploratoire du consommateur, Thèse de doctorat, Université de Rennes 1.

Urien, B. (2000), Validation d'une échelle de mesure d'une nouvelle dimension temporelle en comportement du consommateur : l'anxiété face à l'avenir, Première Conférence sur les tendances marketing en Europe, 24-25 novembre, ESCP-EAP - Università Ca'Foscari, Venise, Italie.

Urien, B. (2001), L'influence de l'anxiété face à la mort sur le comportement exploratoire du consommateur, *Actes du 17^{ème} congrès international de l'AFM*.

Urien, B. (2003), L'anxiété face à la mort et son influence sur le comportement du consommateur, *Recherche et applications en Marketing*, 18, 4, 23-41.

Urien, B. (2007), Selfless Time: From life space to death anticipation, *Time and Society*, 6, 2-3, 367-386.

Urien, B. et Guiot, D. (2007), Attitude face à la mort et comportement d'ajustement des consommateurs âgés : Vers L'élaboration d'une réponse marketing, *Décisions Marketing*, 46, 23-35.

Usunier, J-C. (1992), *Commerce entre cultures, une approche culturelle du marketing international*, collection Gestion, PUF.

Usunier, J-C., et Valette-Florence, P. (1994), Perceptual Times patterns ('time styles'), A psychometric scale, *Time and Society*, 3, 2, 219-241.

Usunier, J-C. et Valette-Florence, P. (2007), The Time Styles Scale: A review of developments and replications over 15 years, *Time and Society*, 6, 2-3, 333-336.

V

Vanderschelden, M. (2006), Homogamie socioprofessionnelle et ressemblance en termes de niveau d'études : constat et évolution au fil des cohortes d'unions, *Economie et Statistique*, 398-399, 33-58.

Vargo, S.L. et Lusch, R.F. (2004), Evolving To a New Dominant Logic for Marketing, *Journal of Marketing*, 68, 1, 1-17.

Västfjäll, D., Peters, E. et Slovic, P. (2008), Affect, risk perception and future optimism after the tsunami disaster, *Judgment and Decision Making*, 3, 1, 64-72

Vaudour-Lagrance, C. (2008), *Effets de la relation intergénérationnelle sur l'influence exercée par l'enfant adulte sur la prise de décision des seniors*, recherche présentée au séminaire du DMSP, Université Paris Dauphine.

Veld, C. et Veld-Merkulova, Y.V. (2008), The risk perceptions of individual investors, *Journal of Economic Psychology*, 29, 226-252.

Vernette, E. et Giannelloni, J.L., (2004), L'auto-évaluation du leadership en marketing : nouvelles investigation psychométrique, *Recherche et Applications en Marketing*, 19, 4, 65-87.

Volle, P. (1995), Le concept de risque perçu en psychologie du consommateur : antécédents et statut théorique, *Recherches et Applications en Marketing*, 10, 1, 39-56.

Volle, P. (2007), Les arbitrages budgétaires des consommateurs : bilan critique des connaissances et perspectives de recherche, *Actes du Congrès de l'Association Française du Marketing*.

W

Wallace, A.R. (1858), On the Tendency of Varieties to Depart Indefinitely From the Original Type, *Proceedings series of the Linnean Society of London*, 3, 53-62.

Walsh, P.A. (2005), The impact of Temporal orientation on Higher Order choices: A phenomenological Investigation, *Advances in Consumer Research*, 22, 311-318.

Walsh, P.A. et Spiggle, S. (1994), Consumer Spending Decisions: Dimensions and Dichotomies, *Advances in Consumer Research*, 21, 35-40.

Weathers, D., Subhash S. et and Niedrich, R.W. (2005), The impact of the number of scale points, dispositional factors, and the status quo decision heuristic on scale reliability and response accuracy, *Journal of Business Research*, 58, 1516-1524.

Weber, M. (1905), *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, texte disponible en ligne en français sur : http://classiques.uqac.ca/classiques/Weber/ethique_protestante/Ethique.html.

Weber, E. U., Blais, A.R., Betz, A.E. (2002), A Domain-specific Risk Attitude scale : Measuring Risk Perception and Risk Behavior, *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 263-290.

Webster, G. D., Bryan, A., Crawford, C. B., McCarthy, L., et Cohen, B. H. (2008), Lineage, sex, and wealth as moderators of kin investment: Evidence from inheritances, *Human Nature*, 29, 189-210.

Weinstein, N. (1980), Unrealistic optimism about future life events, *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.

Weismann, A.(1893), *The Germ-Plasm: A Theory of Heredity*, New York: Charles Scribner's Sons. Disponible en ligne sur : <http://www.esp.org/books/weismann/germ-plasm/facsimile>

Wells, J. C., (2006), The evolution of human fatness and susceptibility to obesity: an ethological approach, *Biological reviews*, 81, 2, 183-205.

Wells, W et Gubar, G. (1966), Life-cycle concept in marketing, *Journal of Marketing Research*, 3, 355-63.

Wicksteed, P.H. (1910). *The Common Sense of Political Economy: Including a Study of the Human Basis of Economic Law*, London: Macmillan.

Wilkie, W. (1994), *Consumer Behavior*, New York: Wiley.

Williams, B. (1970), The Self and the Future, *The Philosophical Review*, 79, 2, 161-180.

Williams, P. et Drolet, A.L. (2005), Age-Related Differences in Responses to Emotional Advertisements, *Journal of Consumer Research*, 35, 3, 343-354.

Wilson, M., et Daly, M. (1997), Life expectancy, economic inequality, homicide, and reproductive timing in Chicago neighbourhoods, *British Medical Journal*, 314, 1271-1274.

Wink, P et Dillon, M. (2003), religiousness, Spirituality and Psychological Functioning in Late Adulthood: Findings From a Longitudinal Study, *Psychology and Aging*, 18, 4, 916-924.

Winnicott, D., (1969), The use of an object, *International Journal of Psychoanalysis*, 50, 711-716.

Wright, P. et Weitz, B. (1977), Time horizon effects on product evaluation strategies, *Journal of Marketing Research*, 14, 429-443.

Y

Yonnet, P. (2005), *Famille : Tome 1, Le recul de la mort - L'avènement de l'individu contemporain*, Gallimard.

Yoon, C., Cole, C.A. et Lee, M.P. (2009), Consumer decision making and aging: Current knowledge and future directions, *Journal of Consumer Psychology*, 19, 2-16.

Z

Zaleski, Z. (1993), Attitudes face à l'avenir, espoir et anxiété, *Revue québécoise de psychologie*, 14, 1, 85 -111.

Zaleski, Z. (1996), Future Anxiety: concept, measurement, and preliminary research, *Personality and Individual Differences*, 21, 2, 165 – 174.

Zaleski, Z. (2005), Future Orientation and Anxiety, Dans A. Stratman et J. Joireman (Coord.), *Understanding behavior in the context of time: Theory, research and applications*, Lawrence Erlbaum Associates, 125-142.

Zaleski, Z., Chlewinski, Z. et Lens, W. (1994), Importance of and optimism-pessimism in predicting solutions to world problems: an intercultural study. In Z. Zaleski (Coord.) *Psychology of Future Orientation*, Lublin, Pologne : TN KUL, 207-228

Zelinski, E. M., et Burnight, K. P. (1997), Sixteen-year longitudinal and time lag changes in memory and cognition in older adults. *Psychology and Aging*, 12, 503–513.

Zelizer, V.A. (2005), *La signification sociale de l'argent*, Paris, le Seuil. Edité à l'origine en anglais en 1994 sous le titre *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Basic Books

Zhou, R. et Tuan Pham, M. (2004), Promotion and Prevention Across Mental Accounts: When Financial Products Dictate Consumers' Investment Goals, *Journal of Consumer Research*, 31, 1, 125-135.

Zimbardo, P.G., Boyd, J.N. (1999). Putting time in perspective: a variable, reliable individual-differences metric, *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 6, 1271-1288.

Zollinger, M. et Lamarque, E. (1999), *Marketing et Stratégie de la banque*. 3^{ème} édition. Dunod.

Zouaghi, S. (1996), *Du concept de soi au concept de nous : développement d'une échelle de mesure et implications en matière de préférences de produits*, Thèse de doctorat, Université Paris Dauphine.

Zuckerman, M. (1979), *Sensation seeking: beyond the optimal level of arousal*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Zuckerman, M. (1994), *Behavioral expression and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.

ANNEXES

Sommaire des annexes :

Glossaire.	411
Guide d'entretien sur le rapport à l'avenir.	412
Le courriel envoyé aux experts avec les items soumis.	414
Les échelles ayant servi à tester la validité discriminante de la VPF.	423
Le questionnaire ayant servi à la première collecte.	425
Le questionnaire ayant servi à la seconde collecte. ¹	436
Explication des subdivisions de la thèse.	445

¹ Les questionnaires originaux étaient imprimés sur des feuilles ayant des marges moins étendues que celles de ce document, ce qui explique quelques décalages dans la version présentée ici.

Glossaire : sigles fréquemment utilisés et termes peu usuels.

Acquistif(s), acquisitive(s) : anglicisme, en psychologie, adjectif qualifiant un but tourné vers un gain (qui peut notamment être un objet, un savoir ou une expérience nouvelle). On distingue les buts acquisitifs des buts préventifs (ou « aversifs ») qui visent à la préservation d'un acquis ou à l'évitement d'un danger.

Age chronologique : l'âge au sens commun (nombre d'années écoulées depuis la naissance de l'individu).

AMOS : logiciel d'analyse statistique utilisé pour étudier des modèles d'équations structurelles (technique de modélisation statistique particulière).

Echelle : ensemble de phrases ou d'amorces de phrases (items) permettant de mesurer une variable psychologique chez les répondants.

Item : phrase ou amorce de phrase servant à mesurer une variable.

PF : initiales de *Perspective Future*, le concept le plus courant en psychologie dans l'étude du rapport des individus à l'avenir. On parle aussi parfois de *Perspective Temporelle Future*.

Point (d'une échelle) : modalité de réponse fixée à l'avance dans un questionnaire. Le nombre de points à une question correspond au nombre de possibilités parmi lesquelles on doit choisir pour répondre à la question (exemple : « plutôt d'accord » ; « tout à fait d'accord » ...).

SPSS : logiciel d'analyse statistique servant à la plupart des analyses sans effets indirects.

Valence (de la Perspective Future) : une des caractéristiques de la Perspective Future en psychologie, elle renvoie à l'importance, au poids des buts futurs pour l'individu. Elle n'évoque donc pas ici le sens (positif ou négatif) d'une variable, autre usage du terme que l'on trouve dans la littérature.

Définition et mesure d'un Horizon de soi individuel et familial² : Projet de guide d'entretien.

Préalable : questions sur le statut marital, l'âge du conjoint et celui des enfants.

Introduction

L'avenir : c'est quelque chose d'important dans votre vie actuelle ?

...Donc, vous y pensez souvent / très rarement ?

Y a-t-il des choses dans l'avenir dont vous êtes particulièrement curieux(se) ?

Extension future de soi, Fréquence et Localisation de la perspective temporelle :

Y a-t-il des personnes dont l'avenir compte à vos yeux ?



Vos enfants ? Vos petits-enfants ? Votre conjoint ?

Et vous pensez souvent à leur avenir ?

Il s'agit d'un avenir proche, lointain ?

Est-ce que vous pensez qu'en un sens, votre avenir est lié au leur ?

(Exemples d'événements auxquels vous pensez ?)

Quand vous pensez à leur vie dans le futur : vous la voyez très différente de leur vie actuelle ?

Est-ce que vous pensez à leur avenir une fois que vous n'y serez plus ?

Est-ce que vous pensez à la vie de vos enfants lorsqu'ils auront le même âge que vous ?

Pensez-vous qu'à terme, vous serez amené à remettre en cause votre mode de vie actuel ?

Quel est l'événement le plus éloigné du présent auquel il vous arrive de penser ?

(→ Si réponse = mort) Et quand vous parlez de la mort : vous pensez aux dernières années, aux derniers mois de votre vie ou bien c'est juste l'idée de l'arrêt de la vie ? Et il ne vous arrive jamais de penser à ce que ce se passera après ?

Vous avez une idée de ce que vous allez faire dans 6 mois ?

² Nom initial de la variable avant son rattachement à la Valence de la Perspective Future.

Dans un an ?

Vous imaginez votre vie dans 3 ou 5 ans ?

→Vous faites des projets pour cette période de votre vie ?

Ca vous arrive de penser ou de rêver à ce que pourrait être votre vie dans 10 ans, quand vous aurez n ans ?

→Vous faites des projets pour cette période de votre vie ?

(Eventuellement, Ca vous arrive de penser à ce que pourrait être votre vie dans, quand vous aurez n+5 ans ?)

Vous arrive-t-il de penser à ce qui se passera dans ce monde quand vous n'y serez plus ?



Dans ces cas, vous pensez à des personnes ou des choses particulières ?

(si oui, proposez des événements concernant les enfants et les petits enfants : mariages, enfantements, fin d'études, retraite).

Mode de construction de la perception de l'avenir

Vous vous appuyez sur quoi pour imaginer votre futur : ce qu'on dit dans les médias, vos parents, des proches ?

Et quand vous imaginez l'avenir de vos enfant : vous penser à votre vie quand vous étiez plus jeunes ?

Conclusion

Donc, si on vous parle de votre avenir dans n ans (approximation de l'extension maximale de l'horizon temporel + 5 ans) ça n'a pas de sens ?

Si je vous parle de l'avenir de vos enfants dans n ans (approximation de l'extension maximale de l'horizon temporel + 5 ans) ça n'a pas de sens ?

Si je vous parle de l'avenir de vos petits- enfants dans n ans (approximation de l'extension maximale de l'horizon temporel + 5 ans) ça n'a pas de sens ?

Difficulté à parler de l'avenir lors d'un entretien

Y a t il des questions auxquels vous auriez préféré répondre de façon anonyme par écrit : pour avoir plus de temps, ou bien parce que vous les avez trouvez gênantes ?

Courriel envoyé aux experts pour évaluer les items de l'échelle de la VPF des personnes âgées.

Avis sur la construction d'une échelle destinée à évaluer la Valence de la Perspective Future chez les personnes d'âge avancé.

Afin d'étudier le rôle du rapport à l'avenir dans les choix de consommation et d'épargne des retraités de plus de 60 ans, je m'appuie sur la Perspective Future que Nuttin (1980) définit comme : "ce qui est formé par l'ensemble des buts de l'individu distribués dans le temps." Cette perspective future inclut une dimension « dynamique » appelée valence (De Volder et Lens, 1982).

Pour prendre en compte les spécificités des personnes âgées, mises en évidence par différents courants de recherche, il s'avère utile de distinguer au sein de la valence trois différentes dimensions à priori :

_ Une valorisation des buts futurs de façon générale, avec des buts personnels du même type que ceux des personnes plus jeunes (hormis les buts professionnels et ceux situés sur le long terme qui ne peuvent s'appliquer à cette population de la même façon).

_ Une valorisation des buts se référant à la fin de vie (la perspective future considérée est alors définie par son antériorité à la mort et non par sa postériorité au présent).

_ Une valorisation des buts futurs des membres de la famille (avec une possible distinction entre les descendants, la famille en général et l'ensemble formé par les ascendants, conjoints et collatéraux).

En conséquence, nous définissons la valence de la perspective future des personnes âgées comme *la tendance de la personne âgée à accorder de l'importance aux buts **personnels** dans le futur, ces buts étant relatifs :*

- à l'avenir de l'individu en général,

-à sa fin de vie,

-aux membres de la famille.

En vue de vous éclairer sur la définition et sur son lien avec les items générés, j'expose ci-dessous les quatre types de manifestations que j'ai retenues pour la « *la tendance de la personne âgée à accorder de l'importance aux buts **personnels** dans le futur* ». La manifestation A peut être considérée comme une manifestation directe, les individus déclarant accorder de l'importance aux buts futurs, tandis que les manifestations B, C et D peuvent être considérées comme des manifestations indirectes, les sujets déclarants consentir un effort prouvant l'importance qu'ils accordent aux buts futurs.

Manifestation A : Importance déclarée des buts futurs :

Il s'agit de la reconnaissance explicite par l'individu de l'importance qu'il accorde à ses buts futurs.

Manifestation B : Faire preuve de patience vis à vis d'un but futur :

Le temps d'attente accepté par l'individu pour la réalisation de son but futur est ici considéré comme une forme de sacrifice qui traduit l'importance accordée au but.

Manifestation C : Consacrer du temps à imaginer son avenir.

Le fait d'utiliser la « ressource temps » pour penser à son avenir manifeste l'intérêt qu'on y porte. Nous associons à cet investissement cognitif en temps, la curiosité envers l'avenir qui témoigne d'une plus grande disposition à engager ce type d'efforts.

Manifestation D : déclarer faire ou être prêt à faire, un effort dans le cadre d'une action particulière pour favoriser la réalisation d'un but futur.

Des prédispositions comportementales peuvent témoigner d'une tendance à accorder de l'importance aux buts futurs.

Tableau d'évaluation des items : Pour chaque item, je vous serais grée d'indiquer si vous estimez qu'il correspond à la définition du construit. N'hésitez pas à faire part de vos éventuels commentaires.

N°	Item (et manifestation A, B, C ou D ; Inv : items inversé)	Adéquation à la définition (Oui, Non, Doute)
Items à 1 à 12 : avenir de l'individu de façon générale		
1	<i>Je pense souvent à ce que je pourrai faire dans l'avenir. (C)</i>	
Commentaire :		
2	<i>Je donne beaucoup d'importance aux buts que je me suis fixés pour les prochaines années. (A)</i>	
Commentaire :		
3	<i>Je tiens à réaliser certains projets au cours des prochaines années. (A)</i>	
Commentaire :		

4	<i>Je suis prêt à attendre le temps qu'il faut pour réaliser mes objectifs. (B)</i>	
Commentaire :		
5	<i>En général, je suis quelqu'un de patient. (B)</i>	
Commentaire :		
6	<i>En général, j'accepte d'attendre pour avoir ce que je veux. (B)</i>	
Commentaire :		
7	<i>A mon âge, le mieux, c'est de profiter du moment présent plutôt que de penser à l'avenir. (C, Inv)</i>	
Commentaire :		
8	<i>Je pense que même à mon âge il faut avoir des projets pour l'avenir. (A)</i>	
Commentaire :		
9	<i>A choisir, je préfère avoir quelque chose d'important pour le futur que</i>	

	<i>d'avoir quelque chose dont j'ai envie aujourd'hui. (D)</i>	
Commentaire :		
10	<i>Je suis curieux de savoir à quoi pourrait ressembler ma vie dans les prochaines années. (C)</i>	
Commentaire :		
11	<i>je ne me projette pas tellement dans l'avenir. (C, Inv)</i>	
Commentaire :		
12	<i>J'imagine assez souvent ma vie dans le futur. (C)</i>	
Commentaire :		
Items 13 à 24 : Fin de vie		
13	<i>Il m'arrive de penser à ce que sera ma vie quand j'aurai 85 ou 90 ans. (C)</i>	
Commentaire :		
14	<i>Je préfère ne pas trop penser à ma fin de vie. (C, Inv)</i>	
Commentaire :		

15	<i>je pense parfois aux problèmes susceptibles de m'arriver dans le futur. (C)</i>	
Commentaire :		
16	<i>Concernant mon avenir, je n'accorde de l'importance qu'aux bonnes choses. (A ; Inv)</i>	
Commentaire :		
17	<i>Il m'arrive de penser aux conditions dans lesquelles je finirai mes jours. (C)</i>	
Commentaire :		
18	<i>Il est important pour moi de maintenir mon mode de vie actuel le plus longtemps possible. (A)</i>	
Commentaire :		
19	<i>Je fais attention à ma santé pour rester en forme le plus longtemps possible. (D)</i>	
Commentaire :		
20	<i>Il est important pour moi de réfléchir aux problèmes qui pourraient m'arriver quand je</i>	

	<i>serais vraiment vieux/ vieille. (A, C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
21	<i>Il m'arrive d'imaginer ma vie à un âge très avancé. (C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
22	<i>Je prends au sérieux l'éventualité d'avoir un jour à aller en maison de retraite. (A)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
23	<i>Il faut mettre de l'argent de côté au cas où il arriverait un problème de santé. (D)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
24	<i>La fin de vie est quelque chose d'important quand je pense à mon avenir. (A)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
Items 25 à 39 : futur relatif aux tiers familiaux		
25	<i>L'avenir des mes enfants et de mes petits-enfants me préoccupe. (A et C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		

26	<i>Les projets de mes enfants et petits-enfants me tiennent à cœur. (A)</i>	
Commentaire :		
27	<i>Je me soucie de ce que feront mes petits-enfants dans 10 ou 20 ans. (A et C)</i>	
Commentaire :		
28	<i>Je ne réfléchis pas trop à ce que feront mes enfants dans l'avenir : ils sont assez grands pour se prendre en main. (A et C, Inv)</i>	
Commentaire :		
29	<i>J'essaie de connaître les projets qu'ont mes enfants pour l'avenir.(C)</i>	
Commentaire :		
30	<i>A mes yeux, l'avenir de mes enfants et petits-enfants est plus important que le mien. (A)</i>	
Commentaire :		
31	<i>Il est important de penser à ce que</i>	

	<i>deviendront les gens qu'on laissera quand on ne sera plus là. (A, C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
32	<i>J'essaie d'aider mes proches dans les projets qu'ils font pour l'avenir. (D)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
33	<i>Les projets des personnes qui me sont très proches sont aussi importants que les miens. (A)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
34	<i>J'essaie d'aider les membres de ma famille à réaliser leurs projets. (D)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
35	<i>Même si je n'en verrai peut-être pas les résultats, je pense souvent aux projets que peuvent avoir mes proches. (B et C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
36	<i>Je m'intéresse aux projets de certains de mes proches plus âgés ou du même âge que moi. (A, C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		

37	<i>Il y a parmi mes proches des personnes de plus de 60 ans dont l'avenir me préoccupe. (A, C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
38	<i>Je pense souvent à l'avenir des gens de ma famille de ma génération ou de celle de mes parents. (C)</i>	
<i>Commentaire :</i>		
39	<i>J'essaie d'aider les personnes âgées de ma famille à maintenir leur autonomie. (D)</i>	
<i>Commentaire :</i>		

Echelles utilisées pour tester la validité discriminante de l'échelle de la VPF :

Outre l'échelle de « Time Perspective » de Carstensen et Lang (cf. partie B du chapitre IV), 3 échelles ont été utilisées (en tout ou partie) :

Echelle du système temporel cognitif (Bergadaà, 1991).

Futur Affectif.

J'aime beaucoup penser à mon avenir.

Je suis très attiré par le futur.

Je suis toujours en train de préparer l'avenir.

Destin.

Dans la vie il y a les chanceux et les malchanceux.

Je crois que la chance joue un rôle important dans la vie des gens.

Ce qu'on devient dans la vie dépend surtout du hasard.

Je pense qu'on a peu de contrôle sur les événements de la vie.

Futur Projets.

Il est inutile de faire des projets très précis.

Quand on fait des projets trop précis, on a des chances d'être déçus.

Je n'aime pas faire des projets trop longtemps à l'avance.

Echelle de styles temporels (Usunier et Valette-Florence, 1994).

Orientation vers le Futur.

Je passe du temps à penser à ce que mon futur pourrait être

Je pense souvent aux choses que je vais faire dans le futur

Je pense beaucoup à ce que ma vie sera un jour

Préférence pour un résultat rapide.

Je préférerais réaliser 2 ou 3 choses rapidement plutôt qu'un grand projet sur une longue durée.

Je préférerais faire un projet très important que plusieurs petits projets

Je préférerais réaliser plusieurs petits projets, qu'un seul grand projet

Temps économique (planification temporelle quotidienne).

Je planifie mes activités de façon déterminée dans la journée

J'aime avoir un emploi du temps précis et m'y tenir

J'aime organiser minutieusement mes activités quotidiennes

Klemmack, Durand, et Roff (peur du vieillissement, 1980).

Je crains d'être mis(e) à l'écart quand je serais vieux / vieille.

J'ai peur d'être délaissé(e) quand je serai vieux / vieille.

J'appréhende la solitude quand je serai vieux / vieille.

Université du Droit et de la Santé de Lille 2 :

Questionnaire pour une recherche doctorale.



Dans le cadre d'une thèse en Sciences de gestion financée par le ministère de la Recherche, j'ai élaboré un questionnaire qui permettra de mieux comprendre certaines décisions économiques des épargnants.

Je vous remercie d'avance de bien vouloir consacrer quelques minutes pour répondre aux différentes questions posées (en cochant les cases ou en indiquant un chiffre le cas échéant).

Toutes les réponses sont anonymes. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse dès lors que vous exprimez franchement votre opinion.

1. Vous et votre famille :

Année de naissance : 19 ____

Nombre d'enfants : ____

Etes-vous :

Une femme :	<input type="checkbox"/>
Un homme :	<input type="checkbox"/>

Age de l'aîné : ____

Age du plus jeune : ____

Actuellement, vous vivez :

Nombre de petits-enfants : ____

Seul(e)	<input type="checkbox"/>	Avec des enfants et sans conjoint.	<input type="checkbox"/>
Avec votre conjoint et sans enfants.	<input type="checkbox"/>	Autre situation (veuillez préciser) :	<input type="checkbox"/>
Avec votre conjoint et avec des enfants.	<input type="checkbox"/>		

Age du plus âgé des petits-enfants : ____

Age du plus jeune des petits-enfants : ____

Vivez-vous chez un de vos enfants / petits-enfants/ neveux ou nièces ?

Oui	<input type="checkbox"/>
Non	<input type="checkbox"/>

Activité professionnelle avant la retraite :

Agriculteur	<input type="checkbox"/>	Employé	<input type="checkbox"/>
Artisan, commerçant ou chef d'entreprise.	<input type="checkbox"/>	Cadre supérieur ou profession libérale.	<input type="checkbox"/>
Ouvrier.	<input type="checkbox"/>	Profession Intermédiaire (comptable, contremaître, infirmière, instituteur, technicien...).	<input type="checkbox"/>
Autre (veuillez préciser) :			<input type="checkbox"/>

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

ATTENTION : document imprimé sur les 2 côtés (RECTO-VERSO)

2. Vos pensées concernant l'avenir.

<i>Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord...D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante. (le tableau continue sur la page suivante).</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord.	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
J'aime beaucoup penser à mon avenir.							
Je crois que la chance joue un rôle important dans la vie des gens.							
Il m'arrive d'imaginer ma vie à un âge très avancé.							
Je pense beaucoup à ce que sera ma vie un jour.							
Il m'arrive de penser aux conditions dans lesquelles je finirai mes jours.							
Je crains d'être mis(e) à l'écart quand je serais vieux / vieille.							
Dans la vie, il y a les chanceux et les malchanceux.							
Je suis toujours en train de préparer l'avenir.							
J'ai peur d'être délaissé(e) quand je serai vieux / vieille.							
Il m'arrive de penser à ce que sera ma vie quand j'aurai 85 ou 90 ans.							
Je pense souvent aux choses que je vais faire dans le futur.							
Ce qu'on devient dans la vie dépend surtout du hasard.							
Je pense parfois aux problèmes susceptibles de m'arriver dans le futur.							
Je passe du temps à penser à ce que mon futur pourrait être.							

Je pense qu'on a peu de contrôle sur les événements de la vie.									
J'appréhende la solitude quand je serai vieux / vieille.									
Je suis très attiré(e) par le futur.									

3. Votre organisation du temps.

<i>Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord...D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante. (le tableau continue sur la page suivante).</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
J'aime organiser minutieusement mes activités quotidiennes.							
Je préférerais faire un projet très important que plusieurs petits projets.							
Quand on fait des projets trop précis, on a des chances d'être déçu.							
Je préférerais réaliser plusieurs petits projets, qu'un seul grand projet.							
Ce sont les petites mesures que l'on prend aujourd'hui qui déterminent notre sécurité future.							
J'aime avoir un emploi du temps précis et m'y tenir.							
On devrait prendre des mesures aujourd'hui afin de faciliter la réalisation des objectifs futurs.							
Il est important de tenir compte de ce qui se passera dans le futur lorsque l'on décide des mesures à prendre aujourd'hui.							
Il est inutile de faire des projets très précis.							

Il est important de se fixer des objectifs afin d'être là où l'on souhaite être dans 5 ou 10 ans.								
Ce que l'on fait aujourd'hui n'a vraiment pas beaucoup d'incidence sur le long terme.								
Je n'aime pas faire des projets trop longtemps à l'avance.								
Je planifie mes activités de façon déterminée dans la journée.								
Je préférerais réaliser 2 ou 3 choses rapidement plutôt qu'un grand projet sur une longue durée.								

4. Ce qui est important pour vous :

<i>Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord...D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante. (le tableau continue sur la page suivante).</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
Je pense souvent à ce que je pourrai faire dans l'avenir.							
Concernant mon avenir, je n'accorde de l'importance qu'aux choses qui me sont agréables.							
Aider les personnes âgées de ma famille à maintenir leur autonomie fait partie de mes buts actuels.							
Je donne beaucoup d'importance aux buts que je me suis fixés pour les prochaines années.							
Je préfère ne pas trop penser à la fin de ma vie.							
Je fais des efforts pour pouvoir vivre le plus longtemps possible dans les mêmes conditions qu'aujourd'hui.							
A mes yeux, l'avenir de mes enfants et petits-enfants est plus important que le mien.							

Dans ma vie, il y a des projets dont la réalisation me tient particulièrement à cœur.									
Je suis prêt(e) à attendre le temps qu'il faut pour réaliser mes objectifs.									
Dans mes objectifs pour le futur, la réalisation des projets de mes enfants, tient une place très importante.									
Dans mes objectifs pour le futur, la réalisation des projets de mes petits-enfants, tient une place très importante.									
Je préfère faire quelque chose d'important pour mon avenir que d'avoir quelque chose dont j'ai envie aujourd'hui.									
A mon âge, « Comment va-t-on finir sa vie ? » est une question que beaucoup de personnes se posent.									
Il y a parmi mes proches des personnes de plus de 60 ans dont j'essaie d'améliorer les conditions de vie.									

Pause ! Une question moins sérieuse... : Vous arrive-t-il de consulter votre horoscope ? Jamais Moins d'une fois par mois Une à trois fois par mois Au moins une fois par semaine Tous les jours ou presque.

<i>Continuons... Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord... D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante. (Le tableau continue sur la page suivante).</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
Il est vraiment important pour moi d'aider mes proches à réaliser leurs projets.							
Je pense que même à mon âge, on peut avoir des projets pour l'avenir.							
Les projets des personnes qui me sont très proches sont aussi importants que les miens.							

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

J'essaie de connaître les projets qu'ont mes enfants afin de leur donner un éventuel coup de pouce.									
Rappel : 1 = Pas du tout d'accord... 4 = neutre... 7 = Tout à fait d'accord.	1	2	3	4	5	6	7		
Quand il s'agit de réaliser un de mes buts, je suis généralement patient.									
Pour mon avenir, je tiens compte des projets de mes proches plus âgés ou du même âge que moi.									
A mon âge, il faut veiller à ce que feront ses petits-enfants dans 10 ans.									
A mon âge, le mieux, c'est de profiter du moment présent plutôt que de penser à l'avenir.									
J'essaie de mettre de l'argent de côté au cas où il arriverait un problème de santé.									
En général, j'accepte d'attendre pour avoir ce que je veux.									
Aujourd'hui, je me préoccupe de ce que deviendront les gens qu'on laissera lorsqu'on ne sera plus là.									
Il est important pour moi de réfléchir aux problèmes qui pourraient m'arriver quand je serais vraiment âgé(e).									
L'avenir de mes <u>enfants</u> me préoccupe.									
L'avenir de mes <u>petits-enfants</u> me préoccupe.									
Je ne me projette pas souvent dans l'avenir.									
Je prends au sérieux l'éventualité d'avoir un jour à aller en maison de retraite.									
Je ne réfléchis pas trop à ce que feront mes <u>enfants</u> dans l'avenir : ils sont assez grands pour se prendre en main.									
Je ne réfléchis pas trop à ce que feront mes <u>petits-enfants</u> dans l'avenir : ils sont assez grands pour se prendre en main.									
Je fais très très attention pour rester en bonne santé le plus longtemps possible.									

Même si je n'en verrai peut-être pas les résultats, je trouve que ça vaut la peine d'aider mes proches à réaliser leurs projets.

5. Le temps qui passe...

Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord... D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante.

	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d' accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord	5 Assez d' accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
De nombreuses opportunités m'attendent dans l'avenir.							
Je pense me fixer de nombreux nouveaux objectifs dans l'avenir.							
Mon avenir apparaît comme rempli de possibilités.							
J'ai encore devant moi la majeure partie de ma vie.							
Mon avenir me semble infini.							
Je pourrai faire tout ce que je veux dans le futur.							
Il me reste beaucoup de temps dans ma vie pour faire de nouveaux projets.							
A mesure que je vieillis, je commence à ressentir que le temps m'est compté.							
J'ai le sentiment que le temps file.							
Seules des possibilités restreintes s'offriront à moi dans l'avenir.							
J'ai de bonnes chances de vivre en bonne santé durant les 10 prochaines années.							

6. Vos habitudes en matière d'argent :

<i>En matière de placement, vous décidez : (Indiquez votre degré d'accord avec chacune de ces phrases)</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
Seul(e)							
En consultant votre conjoint(e)							
Vous laissez votre conjoint(e) décider.							
En demandant conseil à un proche.							
En demandant conseil à votre banquier.							

Indiquez pour chacun des placements suivants la part de votre épargne que vous envisagez d'y placer ou d'y maintenir :

<i>En matière de placement, vous décidez :</i>	1 Rien	2 Une part très faible de mon argent	3 Une part significative	4 Une grande partie de mon argent	4 La majeure partie de ma richesse personnelle.
Livret d'épargne (livret A, Codevi, Compte épargne Logement) :					
Assurance-vie :					
Plan d'Épargne et Actions détenues hors d'un Plan D'Épargne Action					
Autre :					

Avez-vous déjà eu recours à des crédits lors des 5 dernières années ? Etes-vous propriétaire de votre résidence principale ?

.....Jamais Une fois Quelques fois Souvent.

Oui	
Non	

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Quand vous choisissez un placement, vous regardez d'abord (1 ou 2 réponses possibles) :

- Si la valeur du placement est garantie Si l'argent est toujours disponible Ce que le placement est censé rapporter.
- Si le placement vous permet de payer moins d'impôts. Si le placement facilite la transmission de votre patrimoine à vos proches.

Voilà, c'est fini ! (n'oubliez pas de poster le questionnaire avec l'enveloppe fournie)

Je vous remercie chaleureusement pour cette aide précieuse. Si vous souhaitez être tenu au courant des résultats de cette recherche, il suffit de m'écrire par courrier à : *Ziad. MALAS, 2 rue de Crimée 59000 Lille* ou bien de m'envoyer un email à malasmal@free.fr.

Z . MALAS.

Questionnaire pour une recherche doctorale.

Bâtissons le savoir.

Dans le cadre d'une thèse en Sciences de gestion financée par le ministère de la Recherche (Université Paris Dauphine), j'ai élaboré un questionnaire pour mieux comprendre ce que pensent les gens de l'épargne.

Je vous remercie d'avance de bien vouloir consacrer quelques minutes pour répondre aux différentes questions posées (en cochant les cases ou en indiquant un chiffre le cas échéant).

Toutes **les réponses sont anonymes**. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse dès lors que vous exprimez franchement votre opinion.

Remarque : Si vous souhaitez être tenu au courant des résultats de cette recherche, il suffit de m'écrire par courrier à : *Ziad MALAS, 41 rue La Quintinie 75015 Paris* ou bien de m'envoyer un e-mail à ziad.malas@dauphine.fr

1. Vous, votre famille et votre activité :

Année de naissance : 19 ____

Etes-vous :

Une femme :	
Un homme :	

Quelles est votre métier actuel ou votre ancien métier si vous êtes retraité ?

Actuellement, vous vivez :

Seul(e)		Avec des enfants et sans conjoint.	
Avec votre conjoint et sans enfants.		Autre situation (veuillez préciser) :	
Avec votre conjoint et avec des enfants.			

Etes-vous retraité ?

Oui	
Non	

Si vous êtes retraité, avez-vous une activité professionnelle en plus ? (Laquelle ?)

Quel est votre niveau d'études ?

Vos parents sont-ils encore en vie ? _____

Nombre d'enfants : ____

Nombre de petits-enfants : ____

Dont filles : ____ Dont garçons : ____

Age du plus âgé des petits-enfants : ____

AUTO PORTRAIT

Voici 4 affirmations ou questions permettant de caractériser votre âge ressenti. Pour chacune d'entre elles, indiquez l'âge précis avec lequel vous vous identifiez la plupart du temps:

- 1) En termes **d'apparence physique**, je me donne ans
- 2) De manière générale, **je fais la plupart des choses** comme si j'avais ans
- 3) J'ai les mêmes **centres d'intérêts** qu'une personne de ans
- 4) Au fond de moi-même, j'ai le **sentiment** d'avoir ans

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

ATTENTION : document imprimé des 2 côtés : Pensez à remplir le verso de chaque feuille.

2. Parlons de vos sentiments à l'égard de l'avenir, du temps qui passe et de ce qui est important pour vous :

<i>Pour chacune des opinions suivantes indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord...D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante.</i>	1 Pas du tout d'accord	2 Pas d'accord	3 Plutôt pas d'accord	4 Ni d'accord, ni pas d'accord.	5 Assez d'accord	6 D'accord	7 Tout à fait d'accord
Je crois que la chance joue un rôle important dans la vie des gens.							
Dans la vie, il y a les chanceux et les malchanceux.							
Ce qu'on devient dans la vie dépend surtout du hasard.							
Je pense qu'on a peu de contrôle sur les événements de la vie.							
De nombreuses opportunités m'attendent dans l'avenir.							
Mon avenir apparaît comme rempli de possibilités.							
J'ai encore devant moi la majeure partie de ma vie.							
Mon avenir me semble infini.							
Je pourrai faire tout ce que je veux dans le futur.							
Il me reste beaucoup de temps dans la vie pour faire de nouveaux projets.							
Je pense me fixer de nombreux nouveaux objectifs dans l'avenir.							
Je crois que le système économique actuel est mauvais pour la plupart des gens.							
J'ai de l'argent de côté au cas où la situation se dégraderait.							
Je gère mon argent en prévoyant mon avenir.							
En général, je m'en tiens à un budget soigneusement préparé.							
En général, je gère mon budget avec prudence.							

Continuons...	1) Pas du tout d'accord	2) Pas d'accord	3) Plutôt pas d'accord	4) Ni d'accord, ni pas d'accord	5) Assez d'accord	6) D'accord	7) Tout à fait d'accord
Quand il s'agit de réaliser un de mes buts, je suis généralement patient.							
Dans ma vie, il y a des projets dont la réalisation me tient particulièrement à cœur.							
Je suis prêt(e) à attendre le temps qu'il faut pour réaliser mes objectifs.							
Je donne beaucoup d'importance aux buts que je me suis fixé pour les prochaines années.							
A mon âge, « Comment va-t-on finir sa vie ? » est une question que beaucoup de personnes se posent.							
Il est important pour moi de réfléchir aux problèmes qui pourraient m'arriver quand je serai vraiment âgé(e).							
Je fais des efforts pour pouvoir vivre le plus longtemps possible dans les mêmes conditions qu'aujourd'hui.							
J'essaie de mettre de l'argent de côté au cas où il m'arriverait un problème de santé.							
Je fais des exercices physiques pour rester en bonne santé le plus longtemps possible.							
J'entraîne souvent ma mémoire pour rester en bonne santé le plus longtemps possible.							
Dans mes objectifs pour le futur, la réalisation des projets de mes enfants tient une place très importante.							
Même si je n'en verrai peut-être pas les résultats, je trouve que ça vaut la peine d'aider mes proches à réaliser leurs projets.							
J'essaie de connaître les projets qu'ont mes enfants afin de leur donner un éventuel coup de pouce.							
L'avenir de mes enfants me préoccupe.							
Il est vraiment important pour moi d'aider mes proches à réaliser leurs projets.							
Aider les personnes âgées de ma famille à maintenir leur autonomie fait partie de mes buts actuels.							

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

1) Sans hésiter, un placement rentable.	2) Préférence pour un placement rentable.	3) Plutôt un placement rentable.	4) Plutôt un placement sûr.	5) Préférence pour un placement sûr.	6) Sans hésiter, un placement sûr.

Par ailleurs, les placements ont une durée variable, plus ils sont facilement disponibles, moins ils rapportent. Par exemple, si vous acceptez de laisser votre argent bloqué pendant 6 ans, vous gagnerez 5% nets par an, alors que si vous voulez retirer votre argent à n'importe quel moment sans frais, vous ne gagnerez que 3% nets. **Que choisiriez vous ? (cochez une seule case).**

Un placement qui rapporte et qui est bloqué.		← →		Un placement disponible et qui rapport peu.	
=> <i>Cochez l'une des cases 1, 2 ou 3.</i> / => <i>Cochez l'une des cases 4, 5 ou 6.</i>					
1) Sans hésiter, un placement qui rapporte.	2) Préférence pour un placement qui rapporte.	3) Plutôt un placement qui rapporte.	4) Plutôt un placement disponible.	5) Préférence pour un placement disponible.	6) Sans hésiter, un placement disponible.

Si vous en avez une idée, en général (en dehors des livrets d'épargne comme le livret A), combien de temps pensez-vous garder un placement sans y retirer de l'argent ? (Par exemple : 6 mois ; 3 ans ; 15 ans ...) _____

Aujourd'hui, accepteriez-vous de souscrire un placement bloqué pendant 5 ans (un retrait avant les 5 ans vous ferait perdre la moitié de vos gains nets) ?

Non, certainement pas.	C'est peu probable.	Je ne sais pas trop.	C'est possible.	Oui, sans problème.

Indiquez la part de votre épargne que vous avez sur chacun des types de placements suivants :

	Rien ou presque (< 2 %).	Une part très faible de mon épargne. (moins de 10 %).	Une part significative (10 à 25%).	Une grande partie de mon épargne (de 25 à 50 %).	La majeure partie de mon épargne. (De 50 à 90 %).	Tout ou presque (plus de 90 % de l'épargne).
Livret d'épargne (livret A, Livret Orange, Codevi, Compte épargne Logement...).						
Assurance-vie : contrat en euros (rendement garanti).						
Assurance-vie : contrat en unités de compte (rendement variable).						
Actions, PEA, SICAV, FCP... (placements au rendement non connu à l'avance.)						
Autre (dont d'éventuels bien immobiliers que vous louez) :						

Au cours des prochains mois : Envisagez vous de rajouter ou de retirer de l'argent sur certains types de placements ? (si oui lesquels ?) _____

Avant de payer vos impôts, à quel niveau situez-vous le niveau de votre revenu personnel ?

Moins de 500 € par mois.	De 500 € à 900€ par mois.	De 901 € à 1400 € par mois.	De 1401 € à 2100€ par mois
De 2101 € à 2900 € par mois.	De 2901 € à 3900 € par mois.	De 3901 € à 5000 € par mois.	Plus de 5000 € par mois.

Et le niveau des revenus de votre conjoint ?

Moins de 500 € par mois.	De 500 € à 900€ par mois.	De 901 € à 1400 € par mois.	De 1401 € à 2100€ par mois
De 2101 € à 2900 € par mois.	De 2901 € à 3900 € par mois.	De 3901 € à 5000 € par mois.	Plus de 5000 € par mois.

Etes-vous propriétaire de votre résidence principale ?

Oui Non

Etes-vous actuellement en train de rembourser l'achat d'un bien immobilier ?

Oui Non

4. Les toutes dernières questions, au sujet de vos préoccupations concernant l'avenir...Merci !

(=> ***N'oubliez pas de poster le questionnaire avec l'enveloppe fournie***)

Pour chacune des opinions suivantes, indiquez votre degré d'accord (Pas du tout d'accord, Pas d'accord... D'accord, Tout à fait d'accord) en cochant la case correspondante.

J'ai peur de faire des projets pour l'avenir								
Je deviens mal à l'aise et tendu quand je pense à mes affaires futures.								
J'ai peur de ne pouvoir surmonter des difficultés grandissantes.								
Je crains que dans l'avenir ma vie ne change pour le pire.								
J'ai bien peur que les problèmes qui me tracassent en ce moment ne durent encore longtemps								
Je m'inquiète vraiment à l'idée qu'à l'avenir je ne serai pas capable d'atteindre mes buts.								
Je tremble de peur à l'idée de ce qui pourrait m'arriver demain, le mois prochain, l'année prochaine.								
Je m'inquiète au sujet des échecs qui m'attendent.								
La perspective de ma propre mort fait naître en moi un sentiment d'anxiété								
La perspective de ma propre mort me déprime.								
J'envisage ma propre mort comme une expérience douloureuse.								

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

J'ai peur de mourir.									
Le fait d'être mort me fait peur.									

Fin du questionnaire.

Explication des subdivisions de la thèse.

La thèse se divise en une Introduction générale, une Conclusion générale et cinq chapitres reconnaissables à leur numérotation latine (I, II, III, IV, V).

Chaque chapitre a lui-même une introduction et une conclusion (sauf le chapitre III où elle est remplacée par deux tableaux récapitulant les hypothèses). Il est également divisé en deux à sept « parties » notées par des lettres majuscules (de A à G). Dans les seuls cas des chapitres I et II, leur longueur a conduit à introduire des subdivisions intermédiaires : les « sections », notées 1, 2 ou 3. Les sections ont comme les chapitres, une introduction et une conclusion (sauf la section 1 du chapitre I qui n'a pas d'introduction). Les sections permettent de regrouper deux ou trois parties sauf la section 1 qui ne correspond qu'à une seule partie (ce qui explique qu'une introduction ne fut pas nécessaire).

Chaque partie est divisée en sous parties notées par des lettres minuscules et dont le titre apparaît en gras dans le corps du texte (exp. : **c) Le rôle des variables démographiques.**). Les sous parties peuvent à leur tour être découpées en fractions, notées par la lettre minuscule de leur sous partie et un chiffre arabe. Leur titre est en gras italique (exemple : *.c.1. : Les effets de l'âge.*). L'introduction générale et la conclusion générale sont divisées de façon similaire à une partie.

Dans certains cas, les fractions sont divisées en sous fractions notées avec un chiffre supplémentaire en plus de celui de leur fraction et de la lettre de leur sous partie. Leur titre est en italique (exemple : *c.1.1. : Les effets directs de l'âge* qui serait suivi d'un *c.1.2. : Les effets indirects de l'âge.*).

Pour résumer, en dehors de l'introduction et de la conclusion générales, on a toujours : des chapitres (de **I** à **V**) contenant une introduction, une conclusion et des parties (**A**, **B**, **C**...) subdivisées en sous parties (**a**), **b**), **c**)).

Souvent, on a des fractions (**a.1.**, **a.2.**, ...), parfois des sous fractions (*a.1.1.*, *a.1.2.*, ...). Pour les seuls chapitres **I** et **II**, on regroupe les parties en deux ou trois sections qui ont toujours une introduction et une conclusion, sauf la section 1 du chapitre **I** qui n'a pas d'introduction.

Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées.

Résumé:

Cette thèse met en évidence l'effet du rapport à l'avenir sur les choix patrimoniaux des personnes âgées. Elle s'appuie d'une part sur l'exploration de la littérature sur leurs motivations en matière d'épargne et d'autre part sur une analyse des différentes conceptualisations du rapport à l'avenir et de ses effets observés sur les choix financiers dans les précédents travaux. Cela nous amène à redéfinir une variable issue de la psychologie : La Valence de la Perspective Future (VPF). Nous avons montré l'intérêt de considérer et de mesurer la VPF avec trois horizons temporels motivant chacun différemment les personnes âgées. La VPF a donc trois dimensions : la dimension *Acquisitive* liée à un horizon ouvert, la dimension *Fin de vie* qui se focalise sur la limite de l'horizon et la dimension *Entourage* qui élargit l'horizon temporel grâce à l'avenir des proches. A partir d'une modélisation intégrant la VPF, ses déterminants et ses effets, nous montrons que l'influence de l'âge sur les dimensions *Acquisitive* et *Fin de Vie* ainsi que l'impact des trois dimensions de la VPF sur les choix de placements financiers et les arbitrages budgétaires des personnes âgées (recours au crédit, rachat d'automobile, donations). Enfin, des analyses supplémentaires démontrent que, comparée à d'autres variables explicatives communes, la VPF permet de mieux expliquer les préférences financières des personnes âgées.

Mots clefs : marketing bancaire, épargne, personnes âgées, Perspective Future.

Relation to the future of older adults: variables to explain their financial choices.

Abstract:

This doctoral research underlines the importance of older adults' relation to the future when it comes to explain their financial choices. It's based on a deep examination of the literature dealing with the motivations and savings choices of the elderly. It has also foundations in a review of the different conceptualisations of individuals' relation to the future and its effect on financial choices. These two preliminary works led to redefine Future Time Perspective Valence (FTPV) as a profile variable including three different motivational dimensions: an *acquisitive* one related to an open time perspective, an "*end of life*" one focusing on the limits of the perceived time perspective and an *Entourage* one, widening individuals' time perspective by including relatives' future. Afterward, models including FTPV, its determinants and its effects, point out the influence of ageing on the *Acquisitive* and the *End of Life* dimensions. Furthermore, it appears that in the case of older adults FTPV dimensions impact financial choice and household's budgetary tradeoffs (through attitudes related to consumer credit, downward transfers and the purchase of a car). Eventually, additional analyses show that compared to other time variables and basic variables used in bank marketing; FTPV enables a better understanding of older adults' financial preferences.

Key words: bank marketing, savings, older consumers, Future Time Perspective.