



**S'enrichir selon ses moyens
Les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine
au Canada de 1999 à 2012**

Thèse

Mathieu Lizotte

**Doctorat en sociologie
Philosophiae doctor (Ph. D.)**

Québec, Canada

© Mathieu Lizotte, 2017

Résumé

La présente étude s'intéresse aux effets de l'endettement des ménages canadiens sur les inégalités de patrimoine de 1999 à 2012. Elle s'inscrit au cœur même de tout ce débat sur l'endettement des ménages qui oppose ceux qui voient la hausse d'endettement comme une détérioration de la situation financière des ménages et ceux qui soutiennent que les ménages demeurent tout à fait solvables. Reconnaissant d'emblée que l'endettement est un phénomène qui est situé à l'intersection du marché du travail et du marché financier, nous dégageons les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à deux échelles : i) la distribution de patrimoine; et ii) les classes socioéconomiques. Cela est accompli notamment par une étude approfondie des deux principales composantes du patrimoine – les actifs et les passifs – que nous avons décomposées selon une classification que nous avons élaborée. L'étude des finances des ménages selon la stratification sociale permet d'expliquer exactement ce que l'explication principale de l'endettement des ménages, l'hypothèse des cycles de vie de Modigliani, ne peut pas : la hausse spectaculaire d'endettement des ménages canadiens de 1999 à 2012. L'étude de l'endettement par le prisme des inégalités sociales permet de mettre en évidence un effet jusqu'ici peu souligné : les inégalités de patrimoine reflètent forcément des différences marquées des capacités d'emprunt. Les résultats indiquent que la hausse d'endettement que nous avons observée de 1999 à 2012, aussi remarquable soit-elle, n'est pas due à la détérioration généralisée de la situation financière des ménages, mais, au contraire, à la croissance des inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques. Les résultats nous invitent à concevoir le crédit à la fois comme une facette de l'épargne moderne, un facteur d'inégalité et une forme d'exclusion sociale.

Table des matières

Résumé.....	iii
Table des matières.....	v
Liste des tableaux.....	ix
Liste des figures	xi
Remerciements	xix
INTRODUCTION	1
Des visions opposées de l'endettement : le discours alarmiste versus le discours modéré.....	3
Quelle est la profondeur de la partie immergée de l'iceberg?.....	4
Objectif de l'étude	6
Plan de thèse.....	8
CHAPITRE 1. Le patrimoine dans l'étude de la stratification sociale et l'enjeu de l'endettement.....	13
1.1 Les traces du patrimoine chez Marx, Weber et Durkheim.....	15
1.2 Les approches contemporaines sur les inégalités de patrimoine : le marché du travail et le marché financier.....	22
1.3 Comment expliquer l'intérêt tardif qui a été accordé au patrimoine dans les études de la stratification sociale en dépit de l'attention initiale dans les ouvrages classiques?.....	34
1.4 Pourquoi l'incorporation du patrimoine dans l'étude de la stratification sociale s'impose de plus en plus?	41
1.5 L'accumulation du patrimoine et l'enjeu de l'endettement : l'hypothèse du cycle de vie et le cycle du surendettement.....	47
Le recours normal au crédit : l'hypothèse du cycle de vie et sa principale limite.....	48
Le cycle du surendettement	51
Sommaire.....	55
Conclusion	56
CHAPITRE 2. Le crédit et la société de consommation : regards théoriques et bilan empirique sur l'endettement des ménages canadiens	59
2.1 Qu'avons-nous reçu? L'éthique de la dette et l'individu moderne	60
2.2 La dette et la morale : du modèle de la double responsabilité au modèle de la responsabilité multiple	65
2.3 Les perspectives ambivalentes sur le crédit : la déchéance morale versus une nouvelle norme sociale	71
2.4 Le mythe de la vertu économique perdue : cigales insouciantes ou fourmis au temps de l'abondance ?	78
2.5 Dettes et pouvoir : transformation du dispositif de contrôle	84
2.6 Sociographie de l'endettement des ménages canadiens de 1970 à 2012	90
Conclusion	99

CHAPITRE 3. Mesures du patrimoine, des inégalités de patrimoine et des classes socioéconomiques	103
3.1 L'enquête sur la sécurité financière	103
3.2 Comment mesurer le patrimoine?	106
La classification des actifs et des passifs	110
Une mesure du patrimoine sans échelle d'équivalence	113
3.3 Mesures des classes socioéconomiques et portrait de l'évolution des classes socioéconomiques des ménages canadiens de 1999 à 2012	115
Stabilité des rangs des classes socioéconomiques canadiennes de 1999 à 2012	119
3.4 Mesures des inégalités et méthode de décomposition du coefficient de Gini ..	120
3.4.1 Le coefficient de Gini	120
3.4.2 La décomposition du Gini par sources	121
3.4.3 Mesure des inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques	127
3.5 Pondération et qualité des données	128
L'estimateur de la variance « bootstrap »	129
La fiabilité des données	130
Conclusion	132
CHAPITRE 4. L'évolution des passifs des ménages canadiens de 1999 à 2012	133
Section 4.1 La composition du total des passifs des ménages canadiens et sa répartition selon les classes socioéconomiques	134
La contribution des types de passifs à la croissance du total des passifs de 1999 à 2012	138
La répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	141
Le recours au crédit selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	143
Section 4.2 L'évolution de la composition des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	145
La composition des passifs des ménages canadiens à l'échelle fédérale de 1999 à 2012	146
L'évolution des valeurs médianes des types de passifs des ménages canadiens 1999 à 2012	147
Le recours inégal au crédit selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	149
La composition des passifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012	152
La composition des passifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012	155
La composition des passifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012	156
La composition des passifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012	158
La composition des passifs de la classe aisée de 1999 à 2012	159
Sommaire	161
Conclusion	162
CHAPITRE 5. L'évolution des actifs des ménages canadiens de 1999 à 2012	167
Section 5.1 La composition du total des actifs des ménages canadiens et sa répartition selon les classes socioéconomiques	168
La contribution des types d'actifs sur la croissance du total des actifs	173
La répartition du total des actifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	174
Sommaire	175

Section 5.2 L'évolution de la composition des actifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	177
L'évolution des actifs à l'échelle des ménages canadiens de 1999 à 2012.....	178
Les inégalités des actifs à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012	180
La composition des actifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012.....	182
La composition des actifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012.....	184
La composition des actifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012.....	185
La composition des actifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012.....	187
La composition des actifs de la classe aisée de 1999 à 2012	188
Sommaire	191
Conclusion	192
CHAPITRE 6. Les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012.....	197
Section 6.1 Les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012	200
Les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012	204
Pourquoi les inégalités de patrimoine n'ont pas varié de 1999 à 2012 en dépit de la croissance du total des passifs?	207
Section 6.2 La décomposition des inégalités de patrimoine des ménages canadiens selon la source des actifs et des passifs de 1999 à 2012	210
6.2.1 La décomposition du coefficient de Gini par source de 1999 à 2012	211
6.2.2 Les changements dans la contribution proportionnelle de 1999 à 2012.....	215
6.2.3 L'examen des courbes de concentration.....	218
Sommaire	246
Section 6.3 Les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012	248
La répartition inégale du patrimoine selon les classes socioéconomiques 1999 à 2012	248
L'évolution du patrimoine total en termes absolus selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012.....	252
Stagnation et croissance du patrimoine médian selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012	254
Une forte hétérogénéité du patrimoine à l'intérieur des classes socioéconomiques : les inégalités intraclasses	257
Sommaire	259
Conclusion	261
CONCLUSION.....	265
Les capacités financières comme moteur des inégalités de patrimoine.....	266
Les capacités financières et l'exclusion sociale	269
Les enjeux de l'immobilier : l'accès à la propriété et la stabilité des prix	271
Le crédit comme une facette de l'épargne moderne	273
Bibliographie	277

Liste des tableaux

TABLEAU 1.2.1 LES DIFFÉRENCES CONCEPTUELLES ENTRE LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET LE MARCHÉ FINANCIER	25
TABLEAU 3.1.1 LA TAILLE DE L'ÉCHANTILLON ET LE TAUX DE RÉPONSE DES TROIS CYCLES DE L'ENQUÊTE SUR LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE.....	106
TABLEAU 3.3.1 LES RANGS DES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 (EN POURCENTAGES)	120
TABLEAU 4.1.1 LA DÉCOMPOSITION DU TOTAL DES PASSIFS DES MÉNAGES CANADIENS SELON LA CLASSIFICATION DES PASSIFS EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015	136
TABLEAU 4.1.2 LA CONTRIBUTION DE LA CROISSANCE DU TOTAL DES PASSIFS EN POURCENTAGE SELON LA CLASSIFICATION DES ACTIFS EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	139
TABLEAU 4.1.3 LES DETTES GARANTIES ET NON-GARANTIES DU TOTAL DES PASSIFS DE 1999 À 2012 EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	140
TABLEAU 4.1.4 LE TOTAL DES PASSIFS DÉTENU PAR LES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 (EN POURCENTAGE).....	142
TABLEAU 4.1.5 LA PROPORTION DES MÉNAGES CANADIENS ENDETTÉS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012.....	144
TABLEAU 4.2.1 LA COMPOSITION DES PASSIFS À L'ÉCHELLE CANADIENNE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	147
TABLEAU 4.2.2 DETTE TOTALE MÉDIANE DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES ET POURCENTAGES DES MÉNAGES DÉTENANT UNE DETTE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	150
TABLEAU 4.2.3 LES ÉCARTS DE LA DETTE TOTALE MÉDIANE ENTRE CERTAINES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS 2015	152
TABLEAU 4.2.4 LA COMPOSITION DES PASSIFS DE LA CLASSE POPULAIRE INFÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	153
TABLEAU 4.2.5 LA COMPOSITION DES PASSIFS DE LA CLASSE POPULAIRE SUPÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	156
TABLEAU 4.2.6 LA COMPOSITION DES PASSIFS DE LA CLASSE MOYENNE INFÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	157
TABLEAU 4.2.7 LA COMPOSITION DES PASSIFS DE LA CLASSE MOYENNE SUPÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	159
TABLEAU 4.2.8 LA COMPOSITION DES PASSIFS DE LA CLASSE AISÉE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	160
TABLEAU 5.1.1 LA DÉCOMPOSITION DU TOTAL DES ACTIFS DES MÉNAGES CANADIENS SELON LA CLASSIFICATION DES ACTIFS EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015	170
TABLEAU 5.1.2 LA CONTRIBUTION DE LA CROISSANCE DU TOTAL DES ACTIFS EN POURCENTAGE SELON LA CLASSIFICATION DES ACTIFS EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	174
TABLEAU 5.1.3 LE TOTAL DES ACTIFS DÉTENU PAR LES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 (EN POURCENTAGE).....	175
TABLEAU 5.2.2 LA VALEUR MÉDIANE DU TOTAL DES ACTIFS DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	181
TABLEAU 5.2.3 LES ÉCARTS DE LA MÉDIANE DU TOTAL DES ACTIFS ENTRE CERTAINES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	182
TABLEAU 5.2.4 LA COMPOSITION DES ACTIFS DE LA CLASSE POPULAIRE INFÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	183
TABLEAU 5.2.5 LA COMPOSITION DES ACTIFS DE LA CLASSE POPULAIRE SUPÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	185
TABLEAU 5.2.6 LA COMPOSITION DES ACTIFS DE LA CLASSE MOYENNE INFÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	186
TABLEAU 5.2.7 LA COMPOSITION DES ACTIFS DE LA CLASSE MOYENNE SUPÉRIEURE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	188

TABLEAU 5.2.8 LA COMPOSITION DES ACTIFS DE LA CLASSE AISÉE DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	190
TABLEAU 6.1.1 LE TOTAL DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 À 2012, DÉCOMPOSÉ PAR LA CLASSIFICATION DES ACTIFS ET DES PASSIFS EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	203
TABLEAU 6.2.1 DÉCOMPOSITION PAR SOURCE DU COEFFICIENT DE GINI DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES TYPES DE PASSIFS ET D'ACTIFS, 1999.....	213
TABLEAU 6.2.2 DÉCOMPOSITION PAR SOURCE DU COEFFICIENT DE GINI DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES TYPES DE PASSIFS ET D'ACTIFS, 2005.....	214
TABLEAU 6.2.3 DÉCOMPOSITION PAR SOURCE DU COEFFICIENT DE GINI DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES TYPES DE PASSIFS ET D'ACTIFS, 2012.....	215
TABLEAU 6.2.4 CONTRIBUTIONS DES SOURCES ISSUES DE LA DÉCOMPOSITION DU COEFFICIENT DE GINI DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES TYPES DE PASSIFS ET D'ACTIFS DE 1999 À 2012.....	216
TABLEAU 6.3.1 RÉPARTITION EN POURCENTAGES DU TOTAL DU PATRIMOINE, DU TOTAL DES PASSIFS ET DU TOTAL DES PASSIFS DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012	250
TABLEAU 6.3.2 RAPPORT DE LA PROPORTION DE LA POPULATION À LA PART DU TOTAL DU PATRIMOINE SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012.....	252
TABLEAU 6.3.3 LE PATRIMOINE TOTAL SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANT DE 2015	253
TABLEAU 6.3.4. LE PATRIMOINE MÉDIAN DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES, AINSI QUE LE POURCENTAGE DES MÉNAGES AYANT UN PATRIMOINE NÉGATIF DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	254
TABLEAU 6.3.5 LES ÉCARTS DE LA MÉDIANE DU PATRIMOINE TOTAL ENTRE CERTAINES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES DE 1999 À 2012 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	256

Liste des figures

FIGURE 2.6.1 LA DETTE TOTALE MOYENNE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1973 À 2009 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	91
FIGURE 2.6.2 LE RATIO MOYEN DE LA DETTE AU REVENU DISPONIBLE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1970 À 2009	93
FIGURE 2.6.3 LE RATIO MOYEN DE LA DETTE AUX ACTIFS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1990 À 2014.....	95
FIGURE 2.6.4 L'ÉVOLUTION DU RATIO DU SERVICE DE LA DETTE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1990 À 2014.....	97
FIGURE 2.6.5 LE TAUX DIRECTEUR DE LA BANQUE DU CANADA DE 1970 À 2014.....	98
FIGURE 4.1.1 L'ÉVOLUTION DU TOTAL DES PASSIFS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1990 À 2013 EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	134
FIGURE 5.1.1 L'ÉVOLUTION DU TOTAL DES ACTIFS ET DES PASSIFS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1990 À 2013 EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	168
FIGURE 6.1.1 L'ÉVOLUTION DU TOTAL DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 À 2012 EN MILLIARDS DE DOLLARS CONSTANTS DE 2015.....	202
FIGURE 6.1.1 COURBE LORENZ DU PATRIMOINE DES MÉNAGES CANADIENS, COMPARAISON DE 1999 À 2012.....	206
FIGURE 6.2.1 LES COURBES DE CONCENTRATION DE L'IMMOBILIER DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	219
FIGURE 6.2.2 LES COURBES DE CONCENTRATION DES RÉGIMES ENREGISTRÉS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	221
FIGURE 6.2.3 LES COURBES DE CONCENTRATION DU CAPITAL GARANTI À RENDEMENT FIXE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	222
FIGURE 6.2.4 LES COURBES DE CONCENTRATION DU CAPITAL GARANTI À RENDEMENT VARIABLE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.	224
FIGURE 6.2.5 LES COURBES DE CONCENTRATION DU CAPITAL NON GARANTI À RENDEMENT FIXE DE 1999 ET 2012.....	225
FIGURE 6.2.6 LES COURBES DE CONCENTRATION DES BIENS PERSONNELS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	227
FIGURE 6.2.7 LES COURBES DE CONCENTRATION DE LA VALEUR DES VÉHICULES DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	228
FIGURE 6.2.8 LES COURBES DE CONCENTRATION DE LA VALEUR DES TITRES D'ENTREPRISES DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	230
FIGURE 6.2.9 LES COURBES DE CONCENTRATION DES PRÊTS PERSONNELS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	231
FIGURE 6.2.10 LES COURBES DE CONCENTRATION DES PRÊTS PERSONNELS DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	232
FIGURE 6.2.11 LES COURBES DE CONCENTRATION DE L'HYPOTHÈQUE PRINCIPALE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	234
FIGURE 6.2.12 LES COURBES DE CONCENTRATION DE L'HYPOTHÈQUE SECONDAIRE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	235
FIGURE 6.2.13 LES COURBES DE CONCENTRATION DU PRÊT SUR LA VALEUR IMMOBILIÈRE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	237
FIGURE 6.2.14 LES COURBES DE CONCENTRATION DES LIGNES DE CRÉDIT DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	239
FIGURE 6.2.15 LES COURBES DE CONCENTRATION DES CARTES DE CRÉDIT DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	241
FIGURE 6.2.16 LES COURBES DE CONCENTRATION DU PRÊT AUTOMOBILE DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	242
FIGURE 6.2.17 LES COURBES DE CONCENTRATION DU PRÊT ÉTUDIANT DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	244

FIGURE 6.2.18 LES COURBES DE CONCENTRATION DES AUTRES DETTES DES MÉNAGES CANADIENS DE 1999 ET 2012.....	245
FIGURE 6.3.1 LES BOÎTES À MOUSTACHES DU PATRIMOINE TOTAL DES MÉNAGES CANADIENS SELON LES CLASSES SOCIOÉCONOMIQUES EN DOLLARS CONSTANTS DE 2015	258

Les abréviations

CANSIM	Canadian Socio-economic Information Management System [aucune traduction officielle]
EPA	Enquête sur la population active
ESF	Enquête sur la sécurité financière
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques

Au créancier cosmique, qu'il soit singulier ou pluriel, féminin, masculin ou autre, qui lie tous les créatures, éléments et atomes de l'univers, et à qui, avec chaque respiration, je rembourse ma dette ontologique.

La Cigale, ayant chanté
Tout l'été,
Se trouva fort dépourvue
Quand la bise fut venue :
Pas un seul petit morceau
De mouche ou de vermisseau.
Elle alla crier famine
Chez la Fourmi sa voisine,
La priant de lui prêter
Quelque grain pour subsister
Jusqu'à la saison nouvelle.
« Je vous paierai, lui dit-elle,
Avant l'août, foi d'animal,
Intérêt et principal. »
La Fourmi n'est pas prêteuse :
C'est là son moindre défaut.
« Que faisiez-vous au temps chaud ?
Dit-elle à cette emprunteuse.
— Nuit et jour à tout venant
Je chantais, ne vous déplaise.
— Vous chantiez ? J'en suis fort aise.
Eh bien ! Dansez maintenant. »

- Jean de La Fontaine, *La cigale et la fourmi*

Remerciements

« La gratitude n'est pas seulement la plus grande des vertus, elle en est aussi la mère. »

-Cicéron

L'on ne s'en sort pas du dédale d'une thèse de doctorat sans encourir certaines dettes morales envers les êtres chers qui nous accordé leur aide en cours de route. D'emblée, je tiens à remercier chaleureusement Simon Langlois qui a su me guider tout au long de mon doctorat. L'inspiration de ma thèse m'est venue lors d'une conférence qu'il a donnée sur l'état des classes moyennes québécoises. Je lui suis grandement reconnaissant de la liberté intellectuelle et de la confiance qu'il m'a accordées. Des nombreuses leçons que j'ai apprises sous sa direction, le discernement dans l'analyse des phénomènes sociaux et la discipline de travail comptent certes parmi les plus importantes. Si la carrière qu'il a eue m'a semblé parfois, dans des moments sombres, comme une ombre, dans la mesure où je ne saurai jamais l'égaler, au final, elle m'a toujours poussé à me dépasser.

Son offre d'enseigner le cours sur la formation et le développement du Québec contemporain m'a permis de renouer en profondeur avec mes racines québécoises, après avoir passé la majorité de ma vie en Colombie-Britannique – un temps qui, malgré sa richesse et ses merveilleux souvenirs, m'a parfois semblé comme un exil. L'histoire de la diaspora canadienne-française et son rétrécissement en communautés linguistiques isolées en est une que j'ai vécue personnellement.

Je remercie chaleureusement Charles Fleury, mon codirecteur, qui a su me sortir à plusieurs reprises de certaines apories théoriques. Pointilleux, exigeant, critique, mais toujours constructif. Il a su m'encourager tout au long et il a eu le bon sens de me décourager lorsque j'empruntais de mauvaises pistes. Que je lui remette un brouillon ou un énième jet, il avait toujours des suggestions à me faire pour améliorer mes textes. À chaque nouvelle idée que j'ai eue, son principal critère était toujours le suivant : « je ne demande qu'à être convaincu ». Il m'a aussi rappelé, à un moment opportun, que le raffinement des méthodes quantitatives ne peut se faire qu'à condition qu'on ne perde pas de vue la réflexion sociologique.

Je tiens aussi à remercier Gérard Duhaime qui a dirigé mon mémoire en sociologie. Si je tiens à le faire ici, c'est surtout parce que j'ai le sentiment de ne pas avoir été assez reconnaissant envers lui à l'époque pour les opportunités qu'il m'a offertes. Je lui suis très reconnaissant pour toutes les leçons qu'il m'a apportées sur le plan professionnel et personnel. Rares sont ceux qui excellent dans leur propre domaine. Encore plus rares ceux qui excellent dans plusieurs. En mes yeux, Gérard a l'admirable, l'on pourrait même dire l'irritante, qualité d'exceller non seulement en sociologie mais dans la littérature et le théâtre. Des domaines dans lesquels j'aurais aimé avoir du talent, mais donc j'ai dû renoncer toutes aspirations – ou même prétention d'aspiration – pour éviter de ne devenir un dilettante dans ma propre discipline.

S'il faut tout un village pour élever un enfant, comme dit le dicton africain, apocryphe ou non, il n'en prend pas moins pour former un sociologue. Je dois un remerciement à Andrée Fortin qui m'a offert mon premier contrat d'auxiliaire d'enseignement au laboratoire de recherche. Je lui souhaite une retraite des plus enrichissantes. J'ai souvent blagué que ce fut un emploi salutaire pour terminer mon mémoire, car, pour ne pas commettre une hypocrisie, j'ai dû apprendre à être aussi strict avec moi-même qu'avec les étudiants que j'assistais. J'ai toujours gardé ses conseils de réserver le temps en avant-midi pour l'écriture.

Je remercie Madeleine Pastinelli qui m'a offert ma première occasion d'enseignement à titre de chargé de cours. Les mois que j'ai travaillés dans le laboratoire de recherche sont certainement parmi les plus mémorables et épuisants de mon parcours. Il m'a d'ailleurs pris plusieurs années pour perdre les quelques livres de masse adipeuse que j'ai accumulées dans cette courte période. Merci pour la confiance que tu as eue en moi. De même, un grand merci à Sylvie Lacombe pour avoir réitéré cette confiance et m'avoir inspiré par sa rigueur et son dévouement.

Bien qu'il soit quelque peu maladroit de les opposer ainsi, je tiens à remercier Mircea Vultur de m'avoir enseigné l'humanisme de la droite, et Gilles Gagné de m'avoir rappelé celui de la gauche. Si celui de la droite est plus difficile à saisir, celui de la gauche est

plus difficile à retenir avec l'âge, au fur et à mesure que le refrain de la chanson « Les bourgeois » de Jacques Brel adopte un tout autre sens.

Je tiens à remercier Dominique Morin pour les sages conseils qu'il m'a donnés et les occasions qu'il m'a offertes lors de mon doctorat. Je garderai toujours de bons souvenirs des voyages à Montréal pour les réunions de l'ACSAFL.

Je tiens à remercier Stéphane Crespo pour l'amitié qu'il m'a témoignée et sa générosité. Je me souviendrai toujours de nos échanges de courriels nocturnes sur les manières de décomposer le coefficient de Gini et autres soucis méthodologiques. Sa rigueur méthodologique est tout à fait effroyable.

Je tiens à remercier Roberson Édouard pour les nombreux conseils qu'il m'a donnés au fil des années. Maintenant que ma thèse est déposée, j'aurai enfin le temps et le plaisir de lire son dernier livre.

Je tiens à remercier Richard Ogmundson qui a dirigé ma thèse d'honneur au baccalauréat. Il s'agit d'un personnage en lequel la mélancolie est seulement égalée par sa pensée critique et son intégrité. Des nombreuses leçons qu'il m'a apprises, celle qui me vient le plus vite à l'esprit est le prix à payer de la non-conformité. N'admirons-nous pas les qualités chez autrui qui nous échappent et que l'on convoite? Je pense que la qualité qu'il admire chez moi lui aurait moins servi que si je possédais celle que j'admire chez lui.

Je tiens à remercier mon premier professeur de sociologie, Roger Albert, qui a partagé avec moi l'étincelle « prométhéenne » de la réflexion sociologique. C'est toujours un plaisir pour moi de recevoir les mises à jour de son blogue par courriel.

Une mention spéciale à Scott Milligan, à qui je souhaite de réaliser le vœu qu'on s'était donné dans nos années de jeunesse; un vœu que j'estime qui est plus à sa portée qu'à la mienne.

Je tiens à remercier les nombreux thésards que j'ai côtoyés au cours de mon programme. Au-delà des comparaisons sans cesse, de la compétition féroce et parfois même des jalouxies, n'oublions pas qu'il y a aussi une véritable confrérie.

Je remercie le CRSH, le FRQSC et le CIQSS pour l'appui qu'ils m'ont accordé. Je remercie Michel Forsé d'avoir accepté de m'accueillir au Centre Maurice Halbwachs à Paris (ENS, EHESS, CNRS) pour un stage postdoctoral.

Je tiens à remercier Hubert Doyon et David Gaudreault pour l'excellent travail qu'ils ont accompli dans l'équipe de recherche de Simon Langlois. Avec eux, j'estime que la relève sociologique est en bonnes mains.

Je tiens à remercier mes sympathiques collègues chez Statistique Canada, notamment Barbara Sérandour et Jean Poirier.

Salutations à Adrian Burrus, Amanda Pezzutto et Jorge Prieto.

Il peut sembler une injustice ou une ingratITUDE de remercier les personnes les plus chères en derniers. L'expression *les derniers mais non les moins* n'est pas qu'une formule convenue. Je tiens à remercier Isabelle B. Couture qui embellit ma vie au quotidien. Je suis d'accord avec ton amie qui te complimentait récemment d'être aussi belle à l'intérieur qu'à l'extérieur. Sache que je t'admire et que je suis honoré que tu m'aises dit « oui » sur la plage de l'île Miscou.

Les remerciements les plus difficiles à faire sont adressés à mes parents, Nancy Boyte et Jean-Claude Lizotte, car ce sont eux envers qui je détiens une dette impayable. Je tiens à ce que vous sachiez que ces longues années éloignées de vous m'ont pesé lourdement.

INTRODUCTION

L’endettement accru des ménages est un phénomène observé dans la vaste majorité des pays de l’OCDE depuis environ quatre décennies (Debelle 2004; Crawford et Faruqui 2012).¹ Cette tendance a fait couler beaucoup d’encre dans les médias et dans la littérature scientifique, plusieurs s’inquiétant à juste titre de la solvabilité des ménages, c’est-à-dire de la possibilité qu’un nombre alarmant de ménages soient en train de vivre « au-dessus de leurs moyens » (Sullivan, Warren, Westbrook 1999; Barba et Pivetti 2009; Porter 2012). Cette inquiétude est d’autant plus fondée que l’endettement accru des ménages s’est amorcé principalement au début des années 1980, dans une conjoncture difficile caractérisée par des taux d’inflation, de chômage et d’intérêt élevés, en plus de certaines périodes de croissance des inégalités de revenu (Picot et Myles 2005). Les ménages canadiens n’ont pas fait exception à cette tendance internationale de la croissance de la dette (Hurst 2011; Chawla et Uppal 2012). Plus récemment, à partir des années 2000, le niveau d’endettement des ménages canadiens a connu une accélération marquée en raison d’une hausse des prix sur le marché immobilier de concert avec la baisse des taux d’intérêt (Hurst 2011; Crawford et Faruqui 2012). De surcroît, les inquiétudes suscitées par cette hausse se sont accentuées lorsque la crise financière des « subprimes » a éclaté aux États-Unis en 2008 – une période où approximativement 18 % des hypothèques à risque dans ce pays étaient en défaut de paiement.² Bien que l’industrie du crédit au Canada ait toujours été plus conservatrice que celle des États-Unis, face à une crise de cette ampleur, les risques associés à un krach éventuel du marché immobilier canadien ne pouvaient être ignorés et certaines mesures politiques ont été prises par le gouvernement fédéral pour les prévenir.

¹ <https://data.oecd.org/hha/household-debt.htm> (consulté le 16 décembre 2016).

² L’on peut traduire la crise des « subprimes » comme la crise des hypothèques à risque, car sa cause est liée à l’octroi d’hypothèques à des ménages qui comportaient un risque élevé d’insolvabilité (Carruthers et Kim 2011).

³ Il s’agit de l’Enquête sur les avoirs et les dettes.

⁴ <https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/br01819.html> (consulté le 27 janvier 2017).

⁵ Le degré de correspondance entre le revenu et le patrimoine, ou à l’inverse de non-correspondance, a été étudié pour la société québécoise en 2012 à l’aide d’une matrice composée des quintiles de revenu et des

² L’on peut traduire la crise des « subprimes » comme la crise des hypothèques à risque, car sa cause est liée à l’octroi d’hypothèques à des ménages qui comportaient un risque élevé d’insolvabilité (Carruthers et Kim 2011).

Nous nous interrogeons dans cette thèse sur l'impact de l'endettement des ménages canadiens sur leur bien-être matériel dans la période de 1999 à 2012. Bien qu'il n'existe pas d'emprunt qui se fasse sans risques, il existe toutefois des contextes, des situations et des raisons plus appropriés que d'autres pour emprunter. Soulignons d'embleé que l'endettement n'est pas problématique en soi pourvu que les ménages demeurent solvables, c'est-à-dire qu'ils aient les moyens financiers de rembourser leurs dettes. Autrement dit, la hausse de l'endettement des ménages canadiens ne mène pas forcément à une proportion accrue de ménages surendettés. Le surendettement est généralement défini comme une situation dans laquelle un acteur social ne peut respecter ses engagements financiers avec les revenus ou les épargnes dont il dispose (Raijas, Lehtinen et Leskinen 2010; Vandone 2009). Grâce à des études qualitatives (Caplovitz 1963; Sullivan, Warren et Westbrook 1999; Duhaime 2003), nous en connaissons énormément sur la condition du surendettement. Si l'on associe souvent le surendettement aux catégories les plus pauvres de la société, les études montrent que ce problème concerne aussi les plus riches. À notre connaissance, l'étude de Duhaime (2003) demeure à ce jour la plus détaillée sur le surendettement. Le surendettement, soutient-il, est un cycle qui comporte trois phases. Dans la première phase, celle de l'accumulation, l'individu recourt au crédit de plus en plus par rapport à sa capacité de revenu – il emprunte, il achète et il continue jusqu'à ce qu'il atteigne la phase critique, c'est-à-dire le point où il se fait refuser des prêts, où il n'est plus capable d'assumer ses paiements mensuels sans accepter un degré de privation matérielle, où il ne peut plus assumer ses paiements tout en épargnant de l'argent pour financer de futurs projets, comme un logement, une voiture, la retraite, etc. C'est pendant cette phase critique que de dures décisions doivent être prises pour éviter la faillite, notamment par la consolidation des dettes, la vente des biens et la liquidation des actifs financiers. S'il n'est pas trop tard pour éviter la faillite, l'individu entre alors dans la phase de rémission où il s'acquitte graduellement de ses dettes. Si les circonstances dans lesquelles les surendettés varient, tout comme les raisons de s'endetter et les parcours individuels, ultimement, il n'y a que deux sorties possibles du cycle du surendettement : la phase de rémission ou la faillite.

Des visions opposées de l'endettement : le discours alarmiste versus le discours modéré

Il existe différentes interprétations du phénomène de l'endettement accru dans l'espace public. Si les partisans du discours alarmiste considèrent la hausse de l'endettement comme une détérioration généralisée de la situation financière des ménages, ceux plus modérés n'y voient que le recours normal et rationnel au crédit en vertu de la baisse des taux d'intérêt. Percevant l'endettement accru comme une « quasi-épidémie », le discours alarmiste a tendance à confondre l'endettement avec le surendettement. Il présume que l'endettement accru a été si spectaculaire qu'il est virtuellement impossible qu'il n'ait pas mené à une hausse d'insolvabilité. À son meilleur, ce discours soulève les dangers d'un krach du marché immobilier, tandis qu'à son pire, il réfère à cette possibilité comme un événement inéluctable. Le discours alarmiste ne présume pas toujours que la majorité des ménages soit insolubles, mais il donne souvent cette impression. Deux variantes principales se dégagent du discours alarmiste tout en partageant la même position de base : l'endettement accru a mené à une détérioration du bien-être matériel des ménages et de l'état de l'économie en général. Cependant, ils diffèrent en ce qui concerne la cause de cette dette accrue. La première variante l'attribue au caractère essentiellement irrationnel et téméraire des individus. Il s'agit d'une variante du discours alarmiste particulièrement moralisatrice qui accuse les individus de vivre au-dessus de leurs moyens. Il s'agit aussi d'une croyance très répandue dans l'imaginaire collectif, comme nous le verrons lorsque l'on discutera de la thèse de Calder (1999) sur le mythe de la vertu économique perdue (section 2.4). La deuxième variante, quant à elle, considère aussi que les ménages sont de plus en plus surendettés, mais elle en attribue la cause à une contradiction du capital (Barba et Pivetti 2009). L'argument le plus répandu est que l'économie est « dopée » par la dette des ménages et que le surendettement accru met en péril la demande effective – et donc ultimement la croissance économique.

À l'inverse, le discours « modéré » nuance l'endettement des ménages (Girouard, Kennedy et André 2006). Tout en reconnaissant la hausse spectaculaire de l'endettement au cours des années 2000, il souligne que la majorité des passifs est constituée de dettes hypothécaires qui contribuent à l'accumulation du patrimoine des ménages au cours de la vie active. Le

discours modéré tient pour acquis que la vaste majorité des individus s'endettent de manière rationnelle afin d'accéder à la propriété et plus généralement, en ce qui concerne le crédit à la consommation, afin de financer une norme de consommation basée sur l'anticipation des futurs revenus. Bien que le discours modéré reconnaissse le danger du surendettement, il a tendance à l'associer à une proportion marginale de la population ou à certains groupes sociaux comme les retraités et les étudiants. Préoccupé par cette minorité de surendettés, le discours suggère généralement des programmes d'intervention étatique, notamment la promotion de l'éducation financière. En anglais, on parle en fait de « financial literacy » que l'on traduirait par l'« alphabétisation » des connaissances financières. La connotation est que le savoir financier fait maintenant partie des compétences de base que le sujet contemporain doit maîtriser (Langley 2006).

Même si le discours modéré reconnaît le danger d'une bulle immobilière sur le marché canadien, il souligne que les critères d'emprunt au Canada sont néanmoins plus conservateurs que ceux aux États-Unis. Sans attribuer la cause de l'endettement accru à un groupe plus qu'à un autre, il met plutôt de l'avant la responsabilité respective de l'ensemble des acteurs concernés. Alors que les banques ne devraient accorder de prêts qu'à des individus qui en ont les moyens; ceux-ci devraient s'endetter de façon rationnelle; tandis que le gouvernement devrait réguler l'industrie du crédit tout en assurant des protections justes à la fois pour les créanciers et les débiteurs. Le discours modéré promeut donc une forte régulation du crédit dans l'économie. C'est ainsi que les politiques qui visent à resserrer les critères d'accès à la propriété sont généralement bien vues.

Quelle est la profondeur de la partie immergée de l'iceberg?

La question importante qui persiste dans la littérature scientifique est celle qui consiste à quantifier le phénomène de l'endettement. À l'époque où Duhaime (1997) a réalisé son étude, il n'existe pas de microdonnées sur les finances des ménages canadiens qui auraient permis de donner une idée sur l'ampleur du phénomène. La dernière enquête de Statistique

Canada qui portait sur les finances des ménages remontait à 1984.³ De plus, le premier cycle de l’Enquête sur la sécurité financière (1999), reprenant le mandat de l’Enquête sur les dettes et les actifs de 1984, n’était pas encore disponible aux chercheurs académiques. À défaut d’avoir accès à des données fiables et récentes sur les finances des ménages, il n’était donc pas possible de documenter à quel point le surendettement était répandu comme problème. S’agissait-il d’un phénomène marginal qui impliquait moins de 5 % de la population, ou d’un phénomène fortement répandu qui affectait possiblement 10 %, 25 %, ou même 50 % de la population? De plus, à défaut de pouvoir le mesurer, comment peut-on déterminer si le problème empire ou s’améliore dans le temps? Combien de ménages surendettés se situent à l’heure actuelle dans la phase d’accélération, la phase critique ou la phase de rémission? La situation de surendettement typique est-elle relativement de courte durée ou est-elle chronique?

Depuis l’étude de Duhaime (1997; 2003), les microdonnées sur les finances des ménages canadiens sont de plus en plus accessibles, notamment grâce à l’Enquête sur la sécurité financière (ESF) qui compte présentement trois cycles (1999, 2005, 2012). Bien que la disponibilité des données sur les finances des ménages ne constitue plus un enjeu pour les chercheurs grâce à cette enquête, celui de la quantification du phénomène persiste. En effet, le phénomène s'est avéré particulièrement difficile à opérationnaliser (Commission Européenne 2010). Considéré comme le meilleur indicateur de l’endettement des ménages, le taux d’effort, soit la proportion des paiements d’intérêt sur le revenu mensuel, ne peut pas être mesuré à partir des données de l’ESF. Par la suite, il y a le ratio de la dette au revenu qui relativise la dette au revenu, mais cet indicateur ne permet pas de mesurer le surendettement. De plus, le surendettement est un phénomène qui ne se mesure pas seulement selon des indicateurs financiers, mais selon le stade de vie. Par exemple, on ne peut pas classer dans la même catégorie un ménage retraité et un étudiant en médecine ayant tous les deux un patrimoine négatif de 40 000 \$. Le premier risque de demeurer endetté jusqu’à la fin de ses jours sans toutefois devenir insolvable (cela dépendant de ses

³ Il s’agit de l’Enquête sur les avoirs et les dettes.

sources de revenu), tandis que le deuxième pourrait rembourser ses dettes facilement au cours de ses premières années de travail.

Idéalement, la question de l'endettement pourrait être réglée en mesurant le taux de surendettement dans la population canadienne, en mesurant les tendances, en faisant des analyses par cohortes, en identifiant les catégories à risque, etc. Le problème est qu'il n'existe aucune manière, à l'heure actuelle, de mesurer adéquatement le surendettement dans toute sa complexité, c'est-à-dire en couvrant les trois phases décrites par Duhaime (2003). Il est possible, cependant, de mesurer son stade le plus avancé : la faillite. Dans la mesure où celle-ci représente le dernier recours des surendettés, il constitue en quelque sorte un « baromètre » par lequel on peut quantifier les cas les plus sévères. L'analogie qui revient le plus souvent pour décrire le surendettement est celle de l'iceberg dont la partie émergée représente la faillite, car celle-ci est visible et mesurable, alors que la partie immergée représente les degrés invisibles de surendettement. La faillite peut donc servir de jauge pour signaler les cas les plus graves, sans pouvoir évaluer la « profondeur » du surendettement. Le problème qui demeure est celui d'estimer la proportion de ménages surdettés selon le nombre annuel de faillites. Même si le taux de faillite a connu une baisse nette de 1999 à 2015, étant passé de 3,1 % en 1999 à 2,3 % en 2015, notons qu'il a atteint un sommet élevé de 4,5 % en 2009 (Bureau du surintendant des faillites du Canada 2017).⁴

Objectif de l'étude

À défaut de pouvoir mesurer le surendettement dans ses trois phases, nous estimons qu'il sera d'une immense valeur de comprendre l'effet de l'endettement accru sur le patrimoine des ménages de 1999 à 2012. Le principe derrière cette question est qu'il existe un recours normal au crédit et un recours excessif (chapitre 1, section 1.5). La croissance de la dette au cours de cette période n'est pas problématique en soi pourvu que la dette accrue ait été contractée par les ménages qui en ont les moyens et que cela n'ait pas nui à l'accumulation du patrimoine. Dans un sens, l'insolvabilité et le patrimoine sont *deux facettes* du bien-être

⁴ <https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/br01819.html> (consulté le 27 janvier 2017).

matériel des ménages. L'insolvabilité est la facette du bien-être matériel selon la gestion des flux monétaires, c'est-à-dire la perspective où le roulement des revenus doit permettre d'assumer les dépenses courantes et le service à la dette. Le patrimoine, cependant, est la facette du bien-être matériel du point de vue de l'épargne et donc de la capacité des ménages à répondre à leurs besoins au long terme. Plus un individu subit des périodes d'insolvabilité durant sa vie active et sa retraite, et plus ces périodes sont graves et qu'elles perdurent, plus les conséquences sur le patrimoine s'avéreront négatives. La hausse de l'endettement est bien documentée, mais il n'est pas clair si elle s'est traduite par une détérioration, une stagnation, ou même une amélioration du patrimoine des ménages.

C'est dans cette perspective que nous justifions notre ambition de déterminer à quel point l'endettement accru au cours de la période de 1999 à 2012 est problématique non pas à l'aune du surendettement, mais à l'aune du patrimoine. Il existe bien sûr différentes manières de mesurer les effets de l'endettement sur le patrimoine des ménages. Ultimement, l'approche qui est privilégiée dépend des objectifs de recherche. Ainsi, cherchant à comprendre les différences d'endettement entre les catégories socioéconomiques et sociodémographiques, Hurst (2011) a fait des analyses, entre autres, selon les catégories d'âge et la composition du ménage. Lafrance et Larochelle-Côté (2012) ont utilisé la méthode des cohortes synthétiques pour étudier l'endettement et le patrimoine selon le cycle de vie. Ces deux approches ont certes leur mérite. Cependant, dans le cas de la présente étude, ce sont les effets de l'endettement sur le patrimoine des ménages par le prisme de la stratification sociale qui nous intéressent tout particulièrement. Le champ de la stratification sociale souligne d'emblée qu'il existe une grande hétérogénéité de richesse économique entre les classes et les groupes sociaux. Or, il nous importe de comprendre comment la dette accrue s'est répartie selon les inégalités économiques, telles que conçues par les dimensions du revenu *et* du patrimoine. Nous postulons que l'endettement est un phénomène qui est situé à l'intersection du marché du travail et du marché financier (Elmelech 2008), car les capacités financières des ménages, c'est-à-dire leur capacité à assumer des dettes, dépendent notamment de leur niveau de revenu et de patrimoine. De plus, nous concevons le revenu et le patrimoine comme les deux principales dimensions des inégalités économiques. En raison de la non-congruence entre le revenu et le patrimoine,

c'est-à-dire la situation où la position occupée par un ménage selon la distribution de revenu ne concorde pas forcément avec celle qu'il occupe sur la distribution de patrimoine, il importe d'étudier l'effet de l'endettement sur ces deux échelles d'analyse.⁵ C'est par l'ensemble de ces raisons que nous cherchons à comprendre comment la dette accrue a été assumée selon la distribution de revenu et selon la distribution de patrimoine. Pour ce faire, nous proposons d'examiner concrètement l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à ces deux échelles. Plus explicitement, la question à laquelle cette thèse entend répondre s'énonce ainsi : *quels sont les effets de l'endettement des ménages canadiens de 1999 à 2012 sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques?*

Plan de thèse

Le premier chapitre a pour objectif de discuter les manières dont le patrimoine est théorisé dans le champ de la stratification sociale et de souligner l'enjeu que l'endettement pose au patrimoine des ménages. Nous évoquons le patrimoine chez les classiques (section 1.1) et chez les contemporains (section 1.2). Nous explorons aussi les raisons pour lesquelles les inégalités du marché financier n'ont pas été aussi étudiées que celles du marché du travail (section 1.3). Nous soulignons aussi les transformations sociales au cours du 20^e siècle qui font ressortir l'importance accrue du patrimoine dans le champ des inégalités sociales (section 1.4). Enfin, nous précisons l'enjeu que le surendettement pose sur le patrimoine des ménages en mettant l'accent sur la distinction entre le recours normal au crédit et le cycle du surendettement (section 1.5).

Le deuxième chapitre a pour objectif d'approfondir notre compréhension du crédit en abordant différentes facettes du phénomène. D'emblée, nous discutons des manières dont la dette monétaire, qui constitue l'objet principal de cette thèse, est reliée plus

⁵ Le degré de correspondance entre le revenu et le patrimoine, ou à l'inverse de non-correspondance, a été étudié pour la société québécoise en 2012 à l'aide d'une matrice composée des quintiles de revenu et des quintiles de patrimoine (Lizotte et Crespo 2015). Bien qu'il existe une forte correspondance entre le revenu et le patrimoine, l'on retrouve néanmoins un degré important d'hétérogénéité de revenu dans les quintiles de patrimoine ainsi qu'un degré important d'hétérogénéité de patrimoine dans les quintiles de revenu.

fondamentalement à la dette familiale et à la dette morale par le concept du *rapport créancier-débiteur primitif* (section 2.1) élaboré par Sarthou-Lajus (1997). Par la suite, nous discutons des différents discours moraux qui sont généralement évoqués en discutant de la dette afin de faire ressortir le modèle de la responsabilité multiple (section 2.2). Cela dit, nous tentons de comprendre pourquoi le crédit est un objet aussi approuvé que critiqué (section 2.3). D'une part, de nombreux auteurs reconnaissent son rôle dans le développement de la société de consommation. D'autre part, de nombreux auteurs associent la généralisation du crédit à la déchéance morale du sujet contemporain. Les deux positions sont parfois même défendues par les mêmes auteurs! À l'instar de Baudrillard (1970) et de Calder (1999), nous souscrivons à la position que le crédit s'est généralisé au cours du 20^e siècle non par manque de discipline économique, mais justement parce que le crédit est une facette de l'épargne moderne (section 2.4). Pour renforcer ce point sur la discipline économique, nous discutons des manières dont les comportements économiques des individus sont régulés dans une perspective foucaldienne (section 2.5). Enfin, nous arrêtons notre discussion théorique sur l'objet afin de brosser un portrait empirique de l'endettement accru des ménages canadiens au cours des quatre dernières décennies (section 2.6).

Le troisième chapitre porte sur les questions méthodologiques. Nous précisons l'enquête à laquelle nous avons eu recours pour étudier le phénomène (section 3.1). Nous discutons ensuite des différentes manières d'opérationnaliser le patrimoine et précisons celle que nous avons privilégiée (section 3.2). Par la suite, nous discutons des classes socioéconomiques, c'est-à-dire le concept par lequel nous analyserons l'évolution du patrimoine selon la distribution de revenu (section 3.3). Ensuite, nous détaillons les méthodes que nous avons utilisées pour mesurer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques (section 3.4). Enfin, nous précisons l'estimateur de la variance que nous avons utilisé pour calculer la qualité des estimations et les tests de différence (section 3.5).

Afin de répondre à notre question de recherche qui vise à comprendre les effets de l'endettement accru de 1999 à 2012 sur les inégalités de patrimoine à deux échelles, nous avons formulé une série de sous-questions qui forment la structure de la thèse. Le

patrimoine étant lui-même composé de la différence des actifs et des passifs, nous proposons d'examiner ses deux composantes séparément avant de l'aborder directement.

Le chapitre 4 porte sur l'évolution des passifs des ménages canadiens de 1999 à 2012. En ce qui concerne les passifs, il s'agira de répondre aux trois sous-questions suivantes :

1. À quelles catégories de passifs peut-on attribuer la hausse de l'endettement des ménages canadiens? S'agit-il, par exemple, d'une hausse alimentée principalement par les hypothèques, les cartes de crédit ou les prêts étudiants, etc.?
2. Comment le total des passifs se distribue-t-il selon les classes socioéconomiques? Par exemple, quel pourcentage du total des passifs est détenu par la classe aisée comparativement à la classe populaire inférieure? La dette accrue a-t-elle été assumée majoritairement par la classe aisée, les classes moyennes ou les classes populaires?
3. Comment les montants médians des différentes catégories de passifs ont-ils évolué de 1999 à 2012 selon les classes socioéconomiques? Remarque-t-on une croissance particulière de certains passifs chez certaines classes? Par exemple, il se peut qu'on observe un recours accru aux cartes de crédits par les classes populaires ou les classes moyennes, etc.

Le chapitre 5 porte sur l'évolution des actifs des ménages canadiens de 1999 à 2012. En ce qui concerne les actifs, il s'agira de répondre aux trois sous-questions suivantes :

1. À quelles catégories d'actifs peut-on attribuer la hausse du total des actifs? Par exemple, s'agit-il d'une hausse principalement alimentée par l'immobilier, les régimes de pension ou les actions boursières?
2. Comment le total des actifs se distribue-t-il selon les classes socioéconomiques? Par exemple, quel pourcentage du total des actifs est détenu par la classe aisée comparativement à la classe populaire inférieure? La croissance des actifs de 1999 à 2012 a-t-elle été accaparée principalement par les classes moyennes ou la classe aisée?
3. Comment les montants médians des différentes catégories d'actifs ont-ils évolué de 1999 à 2012 selon les classes socioéconomiques?

Le sixième chapitre porte directement sur le patrimoine des ménages canadiens en répondant aux deux sous-questions suivantes :

1. Comment les inégalités de patrimoine ont-elles évolué au cours de cette période et quel a été l'effet de l'endettement accru sur cette variation? Le principe d'analyse ici est le suivant : si davantage de ménages ont un recours excessif au crédit, excessif dans le sens où il aurait réduit le patrimoine, nous nous attendons à ce que cela s'observe dans la variation des inégalités de patrimoine. Trois principaux scénarios se dessinent :

- a. Un surendettement marqué chez les ménages les plus pauvres en patrimoine aurait pour effet de réduire leur patrimoine; on devrait alors observer une hausse des inégalités de patrimoine.
 - b. À l'inverse, un recours excessif au crédit chez les ménages les plus riches aurait pour effet de réduire leur patrimoine. Par conséquent, on devrait observer une baisse des inégalités.
 - c. Enfin, il y a la possibilité que les inégalités de patrimoine n'aient pas varié au cours de la période. Dans ce cas-ci, nous considérerons que la dette accrue a été assumée principalement par les ménages qui en avaient les moyens – du moins selon leur patrimoine.
2. À l'échelle des classes socioéconomiques, selon les médianes, comment le patrimoine des ménages a-t-il évolué de 1999 à 2012? En dépit de la dette accrue, observe-t-on une détérioration, une stagnation ou une amélioration du patrimoine des différentes classes? Observe-t-on un écart grandissant entre les classes et quelle est son ampleur?

Au-delà de notre question de recherche, soulignons que cette thèse s'intéresse plus largement à la manière sociologique d'étudier les finances des ménages. Bien que l'endettement des ménages soit le point de départ de notre réflexion, il est notre souhait que cette thèse se lise avant tout comme un plaidoyer en faveur de l'étude approfondie du patrimoine dans le champ de la stratification sociale.

CHAPITRE 1. Le patrimoine dans l'étude de la stratification sociale et l'enjeu de l'endettement

Pour analyser l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine, il est nécessaire de discuter au préalable du problème que le patrimoine pose dans l'étude des systèmes de stratification sociale, et ensuite cerner les enjeux de l'endettement sur l'accumulation du patrimoine des ménages. Il s'agit ici du patrimoine au sens strictement monétaire ainsi que de ses nombreux synonymes ou quasi-synonymes, dont l'argent, la richesse, la fortune, l'héritage et la propriété, etc. Ces deux objectifs seront poursuivis en cinq étapes. Dans la première, nous retracons la question du patrimoine chez les auteurs classiques Marx, Weber et Durkheim. Puis, nous discutons des approches contemporaines des inégalités du patrimoine en mettant l'accent sur la distinction entre le marché du travail et le marché financier et les travaux récents de Thomas Piketty. En troisième lieu, nous abordons les raisons qui expliquent ce qui est souvent perçu comme un « *hiatus* » entre les sociologues classiques et contemporains dans l'étude des inégalités de patrimoine. Par la suite, nous nous intéressons aux principales mutations sociétales du 20^e siècle qui concernent le patrimoine, l'héritage et leurs conséquences sur la stratification sociale. Enfin, nous discutons l'enjeu que l'endettement des ménages pose sur l'accumulation du patrimoine.

D'emblée, nous avons adopté la définition de la stratification sociale de Bosc (2011) qui souligne les deux sens du terme. « Dans son sens le plus large, la stratification sociale peut se définir comme l'ensemble des formes de différenciation sociale engendrée par les inégalités de position et de pouvoir, de richesse et de prestige que l'on observe dans différentes sociétés » (Bosc 2011 : 11). Bien que la stratification sociale et les inégalités sociales soient souvent utilisées de manière interchangeable, selon cette définition, les inégalités sont à l'origine de la différenciation sociale. De façon générale, cependant, le champ de la stratification sociale et celui des inégalités sont essentiellement les mêmes. Le sens large de la stratification sociale, par contre, peut porter à confusion avec son sens étroit si l'on n'est pas conscient de la distinction. Tandis que le sens large réfère à l'ensemble des différenciations sociales, le sens étroit désigne un classement des acteurs sociaux selon une caractéristique autour de laquelle se situe une distribution inégale de pouvoir, de droits, de priviléges, ou de légitimité (par exemple, le sexe, l'ethnicité, l'orientation sexuelle, le

revenu, le prestige, le patrimoine, etc.). Pour éviter cette confusion, Bosc (2011) a suggéré de privilégier le terme différentiation sociale lorsqu'on fait référence au sens large. « L'ambigüité du terme stratification devrait amener à lui substituer celui de différentiation sociale quand on l'utilise dans son sens large » (Bosc 2011 : 15). Cependant, malgré sa propre recommandation, Bosc (2011) ne l'applique pas dans ses travaux et le terme dans son sens précis n'a pas connu une grande popularité.

Précisons-le d'emblée, il est de notre opinion que le champ de la stratification sociale doit être rattaché à une sociologie générale, car toute question qui porte sur les inégalités sociales est ultimement une question de philosophie politique et morale (Rousseau 2012 [1755]; Rawls 1971; Forsé et Galland 2011; Dubet 2011). C'est ainsi que nous partageons la position de François Dubet que toute tentative d'étudier les inégalités sociales doit être ultimement reliée à une sociologie générale :

Le danger induit par cette saisie strictement descriptive des inégalités est de faire de la sociologie une sorte de collection, de botanique sociale dans laquelle chaque chercheur devient le spécialiste, sinon le propriétaire d'une inégalité sociale. Risque d'autant plus fort que la condamnation morale des inégalités dans les sociétés démocratiques peut aisément faire office de théorie sociologique : révéler et décrire une inégalité, c'est presque faire œuvre théorique par la grâce de la dénonciation. À ce propos, ne perdons pas de vue que les inégalités entre les pays sont souvent beaucoup plus fortes que les inégalités internes à chaque société et qu'elles mériteraient bien plus notre indignation. Pour résister à une tentation purement descriptive, il est nécessaire d'inscrire la sociologie des inégalités dans une sociologie générale visant à proposer quelques analyses, interprétations ou explications, de mécanismes et/ou de formes de conscience et d'action dont les inégalités sont, à la fois, les causes, les cadres et les buts. (Dubet 2011 : 1-2).

Pour lier les études empiriques portant sur les inégalités, Dubet (2011) propose une sociologie générale qui regroupe quatre thèmes : i) quels sont les régimes d'inégalités? ii) comment se produisent et se reproduisent les inégalités dans des sociétés qui, généralement, les refusent? iii) Parmi l'éventail des inégalités sociales, pourquoi certaines semblent *injustes* et intolérables alors que d'autres sont parfaitement acceptées? (Forsé et Galland 2011). Par extension, pourquoi l'expérience cognitive et normative des inégalités n'est-elle pas le « reflet » des inégalités réelles? iv) Quelles sont les conceptions dominantes des inégalités, c'est-à-dire les formes de « contrat social », dans la philosophie politique et

morale? Bien que notre question de recherche soit de déterminer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine, ce qui nous intéresse ultimement est de comprendre le rôle que le crédit occupe dans le régime d'inégalité actuel et la reproduction sociale de celui-ci.

1.1 Les traces du patrimoine chez Marx, Weber et Durkheim

« In contrast to most contemporary research on social inequality, earlier works give private property and its distribution a critical role in the study of stratification processes. The seminal works of Karl Marx and Max Weber acknowledge that, in addition to inequalities that emerged from the division of labor, capitalism raises new – and not necessarily equal – opportunities for ownership of tangible property. The connection between production and capital accumulation processes, the relationship between income and wealth and the role that achieved and ascribed factors play in the production and reproduction of asset-based inequality are strongly embedded in the classical works of social stratification » (Elmelech 2008: 6-7).

Le patrimoine apparaît parfois comme un objet sous-théorisé et sous-étudié en sociologie (Elmelech 2008; Lachmann 2013). Cependant, une lecture approfondie des auteurs classiques révèle que le patrimoine et l'enjeu qu'il pose sur le pouvoir et la reproduction sociale sont des sujets qui ont toujours été au cœur de la pensée sociologique. D'emblée, aucun lecteur de Marx, même après une lecture superficielle, ne saurait l'accuser d'avoir négligé le patrimoine.⁶ La pierre angulaire de son œuvre n'est-elle pas justement la scission de la société entre deux classes sociales antagonistes; la bourgeoisie étant propriétaire des moyens de production et la classe ouvrière ne possédant que sa force de travail.⁷ Notons cependant qu'à partir de cette distinction fondamentale, Marx élabora également des classifications de 5 à 7 catégories dans certaines analyses. Si Marx s'est intéressé aux grandes fortunes de l'aristocratie en déclin et de la bourgeoisie croissante, ainsi qu'au contraste de celles-ci avec la misère de la classe ouvrière, c'est bien parce que son œuvre fut inspirée des problèmes sociaux amorcés par les grandes transformations de l'industrialisation et de l'émergence d'un nouvel ordre économique. Permettons-nous alors l'hypothèse, par un survol des travaux néo marxistes, que s'il avait écrit à l'époque

⁶ Cependant, une lecture approfondie révélera que Marx n'a pas fait état, ou n'était pas conscient, de tous les auteurs du 19^e siècle qui étudiaient le patrimoine. Pensons notamment aux travaux de Giffen et Foville sur le patrimoine national (Piketty 2013).

⁷ Les moyens de production constituent les titres de propriété dans notre classification des actifs (voir chapitre 3, section 3.2).

contemporaine, Marx se serait probablement intéressé à la financiarisation (Hudson 2010; Fine 2013), à la prolétarisation des pays sous-développés et en voie de développement (Goodman et Redclift 1977), à la stratification à l'ère des cadres (Olin-Wright 1997), au néolibéralisme (Kalb 2012; Harvey 2014), à la pauvreté et à l'exclusion sociale. Mais il aurait sûrement constaté également que les conditions de vie de la classe ouvrière, ou plus largement celles du salariat, se sont grandement améliorées depuis le 19^e siècle. À son époque, il aurait été absurde de s'interroger sur le patrimoine des classes moyennes – celles-ci n'existaient tout simplement pas dans leurs configurations actuelles⁸ (Bosc 2008), et encore plus sur le patrimoine des classes populaires, tout comme, à l'inverse, il serait absurde aujourd'hui de ne pas s'intéresser à l'enrichissement des ménages. Même Piketty (2013), qui a grandement contribué au débat sur les inégalités de patrimoine, a affirmé que le 20^e siècle a vu le jour d'une classe moyenne patrimoniale.⁹

L'objet sociologique en mutation implique une distinction nécessaire dans les écrits des sociologues, entre les concepts théoriques qui peuvent servir de catégories analytiques et les vestiges d'une stratification sociale d'une société révolue.¹⁰ C'est ainsi que tous lecteurs de Karl Marx aujourd'hui seront confrontés à la distinction nécessaire entre, d'une part, son legs intellectuel de concepts théoriques et, d'autre part, ses analyses et constats d'un système économique et politique qui a évolué énormément depuis. Tandis que plusieurs de ses concepts demeurent pertinents dans la « boîte à outils » du sociologue, la classe

⁸ En effet, à son époque, l'appellation des classes moyennes faisait référence à la bourgeoisie ascendante qui se trouvait « logée » entre la masse paysanne et ouvrière et l'aristocratie. De nombreux auteurs qui se sont intéressés à cette période ont souligné la transition graduelle entre la société d'ordres et la société de classes (Marx 2008 [1867]; Elias 1985 [1969]; Bosc 2008). Il est généralement convenu que l'aristocratie fut en quelque sorte « détrônée » au milieu du XIX^e siècle.

⁹ Les travaux de Chauvel (2006), cependant, soulignent, à l'aide de strobiloïde, que la distribution du patrimoine est beaucoup plus polarisée que la distribution du revenu. Nos analyses dans le chapitre 6 permettront d'observer comment le patrimoine se distribue à l'intérieur même des classes socioéconomiques.

¹⁰ À cet effet, la littérature anglaise fait souvent usage du terme « restratification » pour spécifier le changement que connaît la stratification sociale au gré des transformations sociales d'une société (Saunders 1997 ; Savage et Egerton 1997). « Sans doute la dynamique grandiose des classes chère à Marx, les priviléges statutaires décrits par Weber sont-ils largement obsolètes. Reste cependant que plusieurs principes d'analyse forgés par ces auteurs ne valent pas seulement pour la société dans laquelle ils vivaient, que des mécanismes de différenciation, de reproduction et de domination à l'œuvre il y a un siècle perdurent encore aujourd'hui sous des formes traditionnelles ou nouvelles » (Bosc 2011 : 9)

ouvrière qu'il décrit, tout comme la bourgeoisie, ne sont pas les mêmes qu'aujourd'hui. Si certains soutiennent que sa distinction de base entre ceux qui possèdent les moyens de production et ceux qui ne possèdent principalement que leur force de travail tient encore la route, il faut tout de même convenir que le prolétariat qu'il décrit ne ressemble que très peu au salariat d'aujourd'hui. En premier lieu, la classe ouvrière n'est plus la figure de proue dans l'économie actuelle où la main d'œuvre dans les secteurs primaire et secondaire a graduellement baissé en faveur d'un secteur tertiaire croissant (Bosc 2009). En deuxième lieu, les conditions de travail de la classe ouvrière du temps de Marx et les protections sociales auxquelles elle avait droit sont nettement inférieures à celles d'aujourd'hui. De plus, la fraction continue des moyens de production (c'est-à-dire les titres de propriété) par l'actionnariat a fait surgir une nouvelle catégorie qui aurait été impensable il y a plusieurs décennies : l'actionnariat salarié (Desbrières 2002). Il en va de soi que l'œuvre de Marx continuera sans doute à être étudiée non seulement pour sa valeur historique, mais pour sa richesse théorique. Cependant, les lecteurs de Marx doivent constamment distinguer Marx le sociologue et de Marx l'utopiste, c'est-à-dire, entre son entreprise sociologique et son programme politique.

La société dans laquelle Max Weber a vécu a également connu de profondes mutations, mais les fondements d'analyse des systèmes de stratification, notamment dans *Économie et Société* publié en 1922, demeurent hautement pertinents. L'approche wébérienne de la stratification, caractérisée par le nominalisme et la multidimensionnalité, est plus adaptée aux transformations des sociétés du 20^e siècle que l'approche marxiste caractérisée par le réalisme et l'antagonisme. S'il est utile de catégoriser Marx dans le courant des théories du conflit et Weber dans celles de l'intégration (ou de l'ordre social), l'approche wébérienne reconnaît néanmoins le conflit, mais non sans également reconnaître la possibilité des ententes et des « compromis » à la fois entre les parties, les minorités et les classes (Olin Wright 2000; Beetham 2013). Tout système politique ayant de fortes institutions parlementaires et dont le pouvoir exécutif dépend d'un vote démocratique est propice aux compromis entre les intérêts divergents des divers groupes – d'autant plus dans un système de représentation proportionnelle. Bref, Weber ne partage pas la position de Marx décrite dans *L'idéologie allemande*, à savoir que l'État serait l'appareil des élites. Cependant, à l'aune du débat entre les instrumentalistes et les structuralistes, nous aurions tort de

présumer que Weber était un structuraliste « naïf », car il était préoccupé par l'influence de l'intérêt économique en politique. Il était ainsi conscient de la possibilité que l'État soit instrumentalisé par les intérêts des grandes puissances économiques.

Sans nier la violence, la domination et l'exploitation qui peuvent exister entre les classes sociales, Weber souligne que celles-ci ne sont pas dans une relation antagoniste qui doit inéluctablement mener au chaos et à la révolution. La manière dont les inégalités sociales sont tolérées dépend essentiellement du sentiment de justice qui lui-même est basé sur plusieurs éléments de la société (par exemple, la mobilité sociale, les niveaux de vie, l'égalité des chances, la justice distributive, etc.). C'est ainsi que Weber ajoute la distinction fort pertinente entre les classes sociales comme catégories analytiques et comme représentations, c'est-à-dire les manières dont les individus et les groupes conçoivent subjectivement leur propre position dans la structure sociale.

Dans l'analyse wébérienne de la stratification, les inégalités à l'intérieur d'une société sont basées en premier lieu sur les manières dont le pouvoir est attribué à travers trois hiérarchies : les classes, les groupes statutaires et les partis politiques. Chacune de ces hiérarchies correspond à une sphère d'influence, la sphère économique, la sphère sociale et la sphère politique. Weber définit le pouvoir comme étant la capacité de l'individu à réaliser son destin personnel. Il s'agit donc, au sens abstrait, d'un potentiel de ressources que les individus peuvent mobiliser à travers des actions concrètes. Puisque le pouvoir des individus varie selon des facteurs structurels (héritage, statut social de la famille, ville de naissance, etc.), et non seulement par des circonstances individuelles (comme le « mérite »), la distribution du pouvoir est très inégale dans la société et varie dans les cas particuliers selon les types de ressources et les quantités auxquels les individus ont accès. Puisque le pouvoir est structuré dans des rapports sociaux « stables » et réguliers, Weber parle de structures de domination pour désigner les rapports sociaux entre les dominants et les dominés ou les exploitants et les exploités. En somme, la manière dont l'espace social se stratifie dans ses différentes dimensions (ou ordres) est structurée par la distribution inégale du pouvoir. Bien qu'on ait parfois l'impression que les chances de vie ne font référence qu'à l'ordre économique, les multiples manières dont Weber utilise le terme,

comme le documente Dahrendorf (1979), témoignent que les chances de vie sont structurées par l'ensemble des ressources dont l'acteur social dispose.

En découplant l'espace social en trois ordres, Weber a mis en lumière la difficulté, certains diraient l'impossibilité, d'éclipser l'ensemble de ces dimensions en un seul classement objectif des individus ou des familles dans une société. L'espace social, tel que conceptualisé par Weber, est multidimensionnel en raison des nombreuses facettes de la différenciation sociale. Le principal défi que la multidimensionnalité de l'espace social pose à l'étude de la stratification sociale est le problème de la non-congruence, c'est-à-dire la situation où la position d'un acteur social dans une sphère n'est pas similaire ou comparable à celle dans les autres. On donne souvent l'exemple de la non-congruence du statut, c'est-à-dire comment certains individus à revenu modeste peuvent bénéficier d'un statut très élevé au sein de leur communauté. Cependant, dans la pratique, on observe toutes les combinaisons de non-congruence. Un exemple classique est le nouveau riche qui appartient aux rangs les plus élevés des classes sociales sans avoir atteint un statut prestigieux dans la société. À l'inverse, il y a les membres de l'aristocratie qui possèdent, par définition, un standing élevé, mais dont la fortune diminue comparativement à celle des bourgeois.¹¹ Pensons aussi aux politiciens qui deviennent chefs d'un pays. Ceux-ci atteignent le rang le plus puissant au sens politique et l'un des rangs les plus prestigieux dans la société. Cependant, leur revenu est éclipsé de loin par celui des PDG des grandes entreprises et des corporations.¹² Le problème de la non-congruence, tel qu'il concerne le revenu et le patrimoine, sera d'un intérêt marqué pour nous dans cette thèse. Il s'agit de la principale raison pourquoi nous avons choisi d'étudier les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à deux échelles différentes : i) à l'échelle de la distribution de patrimoine où les ménages sont ordonnés (ou stratifiés) selon la valeur de leur patrimoine;

¹¹ En fait, comme le note Elias dans *La société de cour*, à force de voir leur richesse se réduire relativement à la bourgeoisie émergente dans l'ère libérale, l'aristocratie a dû faire face au dilemme suivant : i) participer davantage au commerce, c'est-à-dire une source de richesse qu'elle a longtemps méprisée, ou ii) marier les membres de leurs familles aux riches héritiers de la bourgeoisie qui souhaitaient entrer en société.

¹² À titre d'illustration, le président états-unien a un salaire annuel de 400,000\$, bien en deçà du salaire des PDG qui se mesure généralement en dizaines de millions.

et ii) à l'échelle des classes socioéconomiques où les ménages sont classés dans des intervalles de revenu.

Weber élabore une classification en distinguant deux classes sociales : celle de possession et celle de production. L'appartenance à l'une ou l'autre de ces deux classes dépend de la source principale de moyens économiques de l'acteur social : la classe de possession tire sa source principale du marché financier tandis que la classe de production tire sa source du marché du travail.¹³ Puisque le capital se différencie selon la manière dont il est utilisé, cela donne lieu à différents groupes à l'intérieur de la classe de possession, notamment les rentiers, les investisseurs et les spéculateurs. Dans la catégorie de la classe de possession, Weber précise différents types selon l'origine de leur avantage économique : le rentier tire ses revenus de la propriété foncière tandis que l'industriel tire les siens de la manufacture et le marchand de l'entreprise commerciale. Weber s'intéresse aux valeurs et au sens de l'action de ces différents groupes. Ainsi, la classe de possession n'est pas tout à fait la bourgeoisie de Marx, à cela qu'il ne suffise non seulement de posséder les moyens de production, mais encore de posséder le capital qui sert à financer les projets d'expansion continue des entreprises.

La classe de production est composée d'individus qui doivent offrir des services dans le marché du travail et qui se différencient selon le type de service qu'ils peuvent offrir selon leurs qualifications. Weber les distingue surtout par le fait d'être positivement privilégié, comme les titulaires de professions libérales, ou négativement privilégiés, comme les ouvriers non qualifiés. La rémunération des individus dans cette classe varie donc considérablement selon les qualifications, l'expérience et le réseau social qu'ils possèdent. Spilerman (2000) souligne que les classes de production ont reçu plus d'attention, puisque l'analyse de classes non marxiste s'est focalisée grandement sur l'occupation. Les classes de possession, cependant, ne sont pas à ignorer, même dans une société démocratique qui offre un degré considérable de mobilité sociale.

¹³ La distinction entre le marché du travail et le marché financier, comme nous en discuter plus bas, est considérée fort importante pour intégrer le patrimoine dans le champ des inégalités (Spilerman 2000 ; Elmelech 2008).

Si Durkheim n'a pas la réputation d'un sociologue de la stratification, le thème de l'inégalité sociale occupe une place privilégiée dans *La division du travail social*, notamment en ce qui concerne la problématique du maintien de l'ordre social (Cuin 2004). Durkheim n'est pas indifférent aux tensions entre les classes, mais pose le problème dans la perspective de l'ordre social : comment maintenir l'ordre et l'intégration dans un type de société caractérisé, d'une part, par les valeurs démocratiques, et d'autre part, par la croissance des inégalités sociales sous le progrès de la division du travail? Ici, Durkheim (1973 [1893]) rappelle que toute question sur la stratification sociale est avant tout une question de philosophie politique. Durkheim problématise la tension entre les capacités et les aspirations des individus et les différents postes à pourvoir dans la société. Selon lui, moins le système de distribution des individus dans la structure de positions sociales prend en compte leurs capacités et leurs aspirations, plus l'ordre social est soumis à des tensions et conflits. Il faut une certaine « harmonie » ou adéquation entre les aspirations individuelles et les fonctions sociales. C'est ainsi que Durkheim offre une solution social-démocrate à ce dilemme en préconisant l'égalité des chances, où chacun ne doit jouir d'un quelconque avantage que ce soit sur les autres dans la concurrence aux positions sociales. Pour lui, les inégalités sociales sont légitimes, pourvu que l'égalité des chances soit respectée, car ce ne sont pas les inégalités sociales qui sont responsables des conflits dans la société, mais bien l'inadéquation des inégalités sociales aux inégalités « naturelles », c'est-à-dire aux capacités, à l'effort et aux préférences. « Sans doute ne sommes-nous pas, dès notre naissance, prédestinés à tel emploi social. S'il n'en est pas tenu compte, s'ils sont sans cesse froissés par nos occupations quotidiennes, nous souffrons et nous cherchons un moyen de mettre un terme à nos souffrances. Or, il n'en est pas d'autre que de changer l'ordre établi et d'en refaire un nouveau » (Durkheim 1973 [1893] : 368). Pourvu qu'elles soient fondées selon un système de distribution « juste » des emplois et des priviléges qui y sont associés, les inégalités sociales ne sont pas une menace à l'ordre social. Le problème est qu'il existe différentes conceptions du « juste » dans la pratique et que certaines, par exemple l'égalité des chances, sont difficilement conciliables avec certaines institutions sociales très enracinées, notamment l'héritage par la parenté.

1.2 Les approches contemporaines sur les inégalités de patrimoine : le marché du travail et le marché financier

Les études sur la stratification sociale considèrent traditionnellement le revenu, l'occupation, les échelles de prestige, l'indice socioéconomique et le capital humain comme des déterminants clefs des inégalités telles qu'elles se conjuguent selon la classe, le statut et le pouvoir (Pineo, Porter, McRoberts 1977; De Sève 1986; Fox et Fox 1987; Bernard 1984; Myles 1988).¹⁴ Cependant, depuis quelques années, on s'intéresse davantage au patrimoine comme mesure de la position et du statut socioéconomique (Elmelech 2008). La disponibilité accrue des données sur les épargnes, les finances et l'héritage des individus et des ménages a ouvert la porte à une série d'études qui portent sur le patrimoine (Davies, Sandström, Shorrocks, Wolff 2008; Wolff 2010; Hurst 2011; Lafrance et Larochelle-Côté 2012).

Le patrimoine est communément défini comme étant la différence entre le total des actifs financiers et non financiers et le total des passifs.¹⁵ Des trois piliers de la sociologie, il est généralement reconnu que Max Weber offre l'analyse la plus applicable pour étudier les inégalités de patrimoine dans la société contemporaine (Rex et Moore 1967; Saunders 1978; Burrows et Marsh 1992; Spilerman 2000). De ce fait, il n'est pas surprenant que les études sur les inégalités de patrimoine adoptent souvent une perspective wébérienne, qu'elle soit explicite ou implicite (Spilerman 2000). Comme nous en avons discuté dans la section précédente, le patrimoine constitue l'une des principales ressources qui structurent les chances de vie des individus. Autrement dit, plus on détient de patrimoines, plus on exerce un contrôle sur son propre destin et sur celui d'autrui; moins on en détient, plus on est à la merci des autres (Nedelsky 1990). Plus concrètement, le patrimoine peut être considéré comme un levier de garanties pour négocier des prêts, pour financer l'achat d'un logement, pour investir et recevoir des rentes, pour démarrer une entreprise ou investir dans la scolarité, par exemple. Par ailleurs, plus les actifs financiers sont considérables, plus les

¹⁴ Voir Langlois (2003) pour un résumé des tendances canadiennes dans les travaux sur la stratification sociale.

¹⁵ Il faut noter que cette définition presuppose que les passifs soient chiffrés positivement, c'est-à-dire une dette de 500 \$ est inscrite ainsi et non comme cela « -500 \$ ».

rentes du capital le sont également, en fonction bien entendu du taux de rendement et des choix particuliers d'investissement. Par conséquent, plus les rentes d'un individu sont élevées, moins la pression d'intégrer le marché du travail est forte pour subvenir à ses besoins et maintenir le style de vie privilégié. Par extension, plus le patrimoine d'un ménage est élevé, plus ses membres sont protégés des récessions, des pertes d'emploi, ou des pertes de revenu dues à la maladie. En revanche, plus les ménages dépendent de leur patrimoine comme unique source de revenus, plus ils sont vulnérables aux baisses du taux d'intérêt et aux crises financières (Carruthers et Kim 2011). En somme, les chances de vie des individus et des membres de leur famille varient énormément selon la valeur de leur patrimoine.

Puisque le patrimoine permet d'améliorer ses chances de vie dans les trois ordres de l'analyse wébérienne de la stratification, il confère à ceux qui en possèdent des avantages bien plus que « monétaires ». Il n'est pas surprenant que des études aient montré que le patrimoine a des effets importants sur le bien-être des ménages autant sur le plan économique, social, psychologique que médical (Sherraden, Page-Adam et Yamada 1995). Les ménages qui détiennent plus de ressources financières sont associés à une meilleure stabilité familiale, à moins de violence domestique, à un niveau de santé supérieur, etc. (Sherraden et coll.. 2005; Elmelech 2008).¹⁶ « Wealth can finance consumption during times of economic crisis – illness in the family, losing one's job, divorce, or unexpected expenses – and can be used to overcome liquidity constraints » (Elmelech 2008 : 4). Cependant, c'est seulement lorsqu'on tient compte du patrimoine dans le contexte social et légal de la propriété privée qu'il est possible de saisir son sens total (Spilerman 2000; Elmelech 2008). La propriété privée se définit comme un actif tangible (par exemple; l'immobilier, la propriété foncière, les actions boursières, les bons du Trésor, le mobilier, les objets, etc.) et les droits légaux qui confèrent au propriétaire le contrôle de l'objet, son usage, etc. (Barzel 1997; Sørensen 2000). Cette définition reconnaît la double nature de la propriété, comme contrôle en termes de possession personnelle, et comme source de capital

¹⁶ L'association entre le patrimoine et la santé est particulièrement forte passé l'âge de la retraite. Au fur et à mesure que la santé se détériore, au gré du vieillissement, les ressources financières ont un effet de modération sur la relation âge-santé (Elmelech 2008).

financier. Les propriétaires peuvent donc investir leur patrimoine dans le marché financier comme ils peuvent en faire des dons entre vifs, des dons de charité, ou le léguer par acte testamentaire.

Dans la mesure où les inégalités sociales sont forcément liées à la propriété privée, notamment sa possession, son contrôle et son exclusion, il n'est pas étonnant que celle-ci fasse l'objet d'une grande tension génératrice de controverses dans le champ des idéologies politiques (Elmelech 2008). À un extrême, certains penseurs soulèvent le lien intrinsèque entre la propriété privée et la responsabilité à la fois individuelle et civique (Aristote 1995; Hegel 2015 [1821]). Le lien entre la propriété privée et la responsabilité civique est un thème classique qui remonte aux écrits d'Aristote; par exemple, Aristote soutient dans *La politique* que la propriété commune mène à la négligence collective. Hegel (2015 [1821]), quant à lui, soutient que c'est grâce à la propriété que l'individu existe pour la première fois en tant que raison. Dans la pensée d'Hegel, c'est en se reconnaissant comme propriétaire que l'être humain apprend à se comporter rationnellement de manière responsable pour mener une « bonne » vie. « Property ownership not only leads to greater care and effort in maintaining assets, but also extends the owners' responsibility beyond the sphere of financial panning and into the domain of individual responsibility and civic accountability » (Elmelech 2008: 4).

À l'autre extrême se trouve un courant politique qui tend à vilipender la propriété privée en la considérant comme une réification du mal humain. Pensons à la célèbre phrase de Proudhon dans *Qu'est-ce que la propriété?* où il affirme que « la propriété, c'est le vol », ou encore « la propriété est impossible, car elle est la négation de l'égalité ». En dépit de cette controverse dans le domaine des idées, si l'on exclut les positions marginales, les débats politiques ne portent pas sur l'abolition de la propriété privée, mais plutôt sur l'état des inégalités sociales, sur le degré d'inégalité « tolérable » ou « souhaitable », sur les critères par lesquels un degré d'inégalité peut être considéré juste, et les conséquences des inégalités sur la croissance économique, la pauvreté et l'état des classes moyennes (Dubet 2011; Forsé et Galland 2011; Stiglitz 2012).

Si l'on exclut l'héritage pour le moment, la propriété privée s'acquiert principalement par l'entremise du marché du travail et du marché financier (Elmelech 2008). Les études contemporaines sur la stratification ont surtout porté sur le marché du travail aux dépens du marché financier et de son influence sur les inégalités et la reproduction sociale. À la lumière de cette lacune, Elmelech (2008) prédit que le lien entre le marché du travail et le marché financier sera au cœur des recherches à venir dans le champ de la stratification sociale.¹⁷ Dans cet objectif, il a produit un tableau récapitulatif permettant de schématiser la distinction entre les deux marchés (Tableau 1.2.1).¹⁸

Tableau 1.2.1 Les différences conceptuelles entre le marché du travail et le marché financier

	Marché du travail	Marché financier
L'unité d'analyse	Individu	Famille/ménage
Le principe de placement	Production	Accumulation
Critère d'exclusion	Individualiste	Collectiviste
Forme financière	Flux de revenu	Patrimoine
Mobilité intergénérationnelle	Capital humain	Capital tangible

Source : Elmelech (2008).

Les ouvrages de la stratification sociale qui ont porté sur le marché du travail partagent les caractéristiques suivantes : i) l'individu est généralement privilégié comme unité d'analyse; ii) la position économique et sociale est basée sur le rôle que l'individu occupe sur le

¹⁷ Bien qu'il soit possible de distinguer nettement le revenu du travail rémunéré des rentes du capital, le marché du travail et le marché financier font tous les deux partie plus globalement d'un seul système économique. Il est devient donc très difficile de séparer les deux marchés dans la pratique, notamment en ce que l'accumulation patrimoniale par les investissements nécessite le travail des gestionnaires de portefeuilles et de planificateurs financiers. Bien que le marché financier produise des rentes, c'est-à-dire une source de « revenu passif », le marché financier nécessite le travail actif de l'économie au complet pour exister.

¹⁸ Nous avons choisi de traduire le terme de « commodity market » par « marché financier », car nous estimons que ce terme correspond davantage à la pratique contemporaine de la gestion des patrimoines. Certes, la gestion des patrimoines comporte encore l'échange de biens et de marchandises, mais généralement de manière indirecte par la propriété de sociétés qui poursuivent des activités commerciales. De plus, la vente de la propriété et des objets de valeur d'une famille se fait rarement de nos jours sans l'intermédiaire d'une transaction financière. Le terme « commodity market » utilisé par Elmelech (2008) est en soi une simplification, car il inclut à la fois ce que Weber appelait le marché des biens et des marchandises et le marché de l'argent.

marché du travail; iii) l'occupation et sa récompense monétaire sont accordées à l'individu; iv) la rémunération principale est le salaire individuel; v) et la mobilité sociale est mesurée par le capital humain. Que les études adoptent une approche selon le revenu, l'échelle de prestige ou l'indice socioéconomique, la position de l'individu est ancrée dans le marché du travail (Hauser 1998; Haveman et Wolfe 1995). Dans ces travaux, le patrimoine est rarement pris en considération et lorsqu'il l'est, l'occupation et le revenu sont généralement utilisés comme proxy (Elmelech 2008).

Le marché financier, quant à lui, constitue une lacune importante dans la littérature sur la stratification sociale à l'heure actuelle. Le marché financier diffère du marché du travail sur plusieurs aspects (Elmelech 2008). D'emblée, l'étude du marché financier privilégie généralement la famille ou le ménage comme unité d'analyse dans laquelle les ressources économiques sont partagées – quoiqu'il existe différents principes de partage (Belleau et Proulx (2010). Les décisions économiques de l'individu en couple ne peuvent pas se faire sans tenir compte de la situation économique du conjoint à la fois selon le marché du travail et le marché financier. De plus, les droits qui concernent la mise en commun, l'exclusion et l'héritage du patrimoine sont basés sur le couple et la famille élargie – les régimes matrimoniaux. Les régimes varient entre les provinces au Canada. Au Québec, par exemple, les couples qui se marient doivent décider entre trois principaux régimes, la société d'acquêts, la séparation des biens et la communauté des biens, en plus d'être automatiquement soumis depuis 1989 au partage du patrimoine familial par l'adoption de la *Loi modifiant le Code civil du Québec et d'autres dispositions législatives afin de favoriser l'égalité économique des époux*. Ainsi, les individus ont des droits sur les fonds de pension de leur conjoint, etc., et, à défaut d'un testament, les héritiers naturels sont déterminés par les liens de parenté.

Si le revenu constitue la ressource économique du marché du travail, le patrimoine (ou les rentes, les intérêts, les dividendes et le taux de rendement, en général) constitue celle du marché financier. Le patrimoine est composé d'un éventail de produits financiers, dont les obligations, les bons du Trésor, les fonds mutuels, les fonds négociés en bourse, les actions boursières, les options (dans le marché des produits financiers dérivés), les annuités, les fonds de pension, les titres de propriété, etc., et de biens tangibles comme l'immobilier, le

mobilier, les véhicules, les objets de valeur, etc. La valeur des actifs est sujette au marché financier (le taux de rendement, l'offre et la demande des produits financiers). En temps de difficulté économique, les individus peuvent puiser dans le patrimoine accumulé. Même les rentes d'un capital relativement modeste peuvent servir de protection contre les aléas de la vie (Spilerman 2000). En revanche, la valeur du patrimoine est toujours sujette aux divers risques du marché financier. Par conséquent, les familles font face au dilemme suivant d'accepter le risque financier associé à l'investissement de leurs épargnes, ou de voir celles-ci se faire gruger par l'inflation année après année.

Drawing on the Weberian notion that the market distributes life chances according to the resources that individuals bring to it, we can portray the commodity market as an arena in which individuals and social collectives – such as families, households, communities, and financial intermediaries – are engaged in exchange and determine the prices and quantities of productive and nonproductive tangible assets, as well as property rights that function in much the same way as physical property. Consequently, the unequal distribution of property and wealth reflects competition for opportunities of exchange and the exclusion of others from desirable assets such as housing, land and business. [...] Different types of households – in term of size, structure, and age – have different needs and opportunities in regard to accumulation and composition of private property; these variations lead to diverse socioeconomic outcomes. (Elmelech 2008 : 8-9).

Les rentes, ou revenus de placement, possèdent des qualités uniques qui les distinguent du salaire, notamment : i) que les rentes ne nécessitent aucun compromis entre le loisir et le travail, c'est-à-dire, recevoir des rentes ne comporte pas l'échange du temps horaire contre une rémunération¹⁹; ii) contrairement au revenu de travail, le flux des rentes ne se réduit pas en cas de chômage ou de maladie²⁰; iii) les politiques fiscales des États imposent généralement moins les rentes que les salaires (Sherraden 1991; Spilerman 1993).

¹⁹ Bien que cela soit vrai, il faut tout de même souligner le travail considérable que nécessite la gestion financière pour que le capital investi fructifie, comme Piketty (2013) le souligne lui-même. Cependant, les coûts du travail de la gestion financière sont tirés des profits bruts des rentes. Autrement dit, les rentes qui paraissent « passives » du point de vue de l'investisseur nécessitent une industrie fort active de conseillers, de planificateurs financiers et de gestionnaires de portefeuille.

²⁰ Il est vrai qu'il existe des assurances contre le chômage et la maladie, mais celles-ci ne couvrent pas 100 % du revenu normal et elles ne sont pas universelles, de plus, des conditions s'appliquent. Le flux des rentes, au contraire, continue selon la modalité des actifs financiers et des risques qu'ils comportent.

Ultimement, soutient Elmelech (2008), il serait nécessaire de reconnaître à la fois l'autonomie du marché du travail et du marché financier ainsi que leur relation pour faire avancer davantage le champ de recherche sur les inégalités sociales. « To provide a more complete picture of the structure and reproduction of social inequality, both labor and commodity market processes need to be addressed. To achieve this goal, one needs first to acknowledge the autonomy of these two markets and then study the distinct factors that link them and shape the distribution of material resources » (Elmelech 2008: 9). « I argue that in the present-day multi-asset and post-transitional society, a comprehensive understanding of the stratification system necessitates an analysis of commodity market inequalities (such as asset holdings, net worth, asset portfolio) and their relationships to disparities in human capital and labor market attainment » (Elmelech 2008: 6).

Les travaux de Henretta et Campbell (1978; 1980) et Rumberger (1983) sont des exceptions notables dans l'étude des inégalités, car ils ont tenté d'incorporer le patrimoine dans l'étude des déterminants de l'occupation. En plus de l'occupation, la scolarité et le revenu, ils ont inclus le patrimoine comme dimension d'un indice socioéconomique. Afin d'expliquer la raison pour laquelle ces travaux n'ont pas inspiré d'autres études, Spilerman (2008) affirme : « Possibly these impressive papers from some 20 years ago failed to stimulate a new line of work because few data on household wealth were available at the time; possibly they were too far ahead of the established paradigms in stratification research to be appreciated » (2008 : 520).

Récemment, le champ de recherche sur les inégalités de patrimoine a fait l'objet d'un intérêt sans précédent avec la popularité de l'ouvrage de Thomas Piketty *Le capital au XXI^e siècle*. L'économiste a ravivé une question classique de l'économie politique qui remonte à David Ricardo, pour qui la question la plus importante était de déterminer comment le revenu national se sépare en travail (salaires) et en capital (rentes, dividendes, gains en capital, etc.).²¹ L'intégration du marché du travail et du marché financier que Elmelech

²¹ Ce thème a une histoire fascinante en fait dans l'histoire de la pensée économique. Tandis que Ricardo s'intéressait à départager les contributions du travail et du capital, Keynes (1939) soutenait que le partage travail/capital était remarquablement stable et que cela était pour lui un *fait* bien établi. À défaut d'avoir les données nécessaires pour aborder la question, le débat était davantage théorique. Solow (1958) a remis en

(2008) préconise équivaut en quelque sorte à renouer la recherche contemporaine à un thème classique de l'économie politique. Ce faisant, Piketty (2013), en collaboration avec Anthony Atkinson, Emmanuel Saez, et Gabriel Zucman, etc., contribue aussi à renouer la science économique à la tradition empirique de Simon Kuznets, et continue les travaux pionniers sur les inégalités de patrimoine de Robert J. Lampman.²² Les soi-disant deux lois fondamentales du capitalisme, ainsi nommées par Piketty (2013), sont en fait des théories macroéconomiques déjà connues, comme Piketty l'affirme lui-même. À l'aune de la macroéconomie, la contribution de Piketty (2013) est surtout d'avoir testé ces théories avec les données empiriques qui proviennent des comptes nationaux et des données fiscales administratives. En ce qui concerne le champ de la stratification sociale, cependant, sa contribution la plus significative, à nos yeux, est d'avoir à la fois renouvelé l'intérêt sur les inégalités de patrimoine, stimulé le débat démocratique et conscientisé le public sur cet enjeu.

Les analyses qu'il a effectuées à partir des données auxquelles il a eu accès, notamment pour les États-Unis, la France et le Royaume-Uni, indiquent deux tendances importantes sur le patrimoine au cours du 20^e siècle. Au début du 20^e, il observe une hausse continue du rapport capital/revenu jusqu'à son apogée en 1910 où le patrimoine représentait 500 % du revenu national.²³ Par la suite, le rapport a chuté drastiquement pour la première fois peu avant l'assassinat de l'Archiduc d'Autriche François-Ferdinand en 1914 et continuellement tout au long de la Première Guerre mondiale. À sa fin en 1918, le rapport capital/revenu

cause la constance supposée du partage travail/capital. Les études empiriques d'aujourd'hui montrent que le partage travail/capital varie dans le temps et surtout selon le cycle économique (Rios-Rull et Santaella-Llopis 2010; Shao et Silos 2014). À titre d'illustration, Elsby, Hobijn et Sahin (2013) ont montré le déclin de la part du travail aux États-Unis depuis le milieu des années 1980 tandis que Karabarbounis et Neiman (2014) l'ont montré à l'échelle mondiale.

²² Par ailleurs, Lampman (1962) est en quelque sorte considéré le « Simon Kuznets » des inégalités de patrimoine, car il est considéré le premier à exploiter les déclarations de succession issues des impôts sur les successions pour étudier le sujet.

²³ Depuis la révision récente des comptes nationaux, il est maintenant possible de calculer le rapport capital/revenu, car ils contiennent maintenant des données sur le stock du patrimoine et non seulement sur les flux : « In recent years, the statistical institutes of nearly all developed countries have started publishing retrospective national stock accounts, including annual and consistent balance sheets. Following new international guidelines, the balance sheets report on the market value of all the nonfinancial and financial assets and liabilities held by each sector of the economy (households, government, and corporations) and by the rest of the world. They can be used to measure the stocks of private and national wealth at current market value » (Piketty 2013: 1255-1256).

mondial s'élevait à 350 %. Ce rapport s'est ensuite stabilisé au cours des années 1920 jusqu'au krach boursier de 1929. La Grande dépression qui a suivi a amorcé une période de baisse continue du rapport jusqu'en 1950, pour atteindre le minimum séculaire d'environ 260 %. Par la suite, le rapport capital/revenu a connu une croissance graduelle qui ne s'est toujours pas arrêtée : en 1960, le rapport se situait à 290 %, en 1970 à 300 %, en 1980 à 330 %, en 1990 à 400 %, en 2000 à 420 % et en 2010 à 435 %. La part du revenu du capital, quant à elle, qui avait connu une stabilité pendant des décennies (Kaldor 1961) a commencé à croître dans l'ensemble des pays développés.²⁴ Même si cet indicateur a une plus grande variance au court terme que le rapport capital/revenu, il est possible de discerner une tendance graduelle à la hausse. Au Canada, cependant, la hausse de la part du revenu du capital a été plus modeste, celle-ci est passée de 24 % en 1975 à 26 % en 2010. En dépit de cette hausse modeste, la part du revenu du capital a connu des variations plus importantes que la comparaison 1975-2010 laisse croire. Au cours de cette période, notamment, la part a connu son coefficient minimal à 17 % en 1992 et son maximal à 30 % en 2008.

Le rapport capital/revenu et la part du revenu du capital ne sont pas des mesures des inégalités économiques, car ils ne fournissent pas d'informations sur la distribution du patrimoine à l'intérieur d'une société. Cependant, la tendance observée par ces deux indicateurs coïncide de manière approximative avec la hausse des inégalités de revenu et de patrimoine dans la littérature du grand virage (the Great U-Turn).²⁵ C'est à la lumière de ces résultats que Piketty (2013) se demande si le niveau des inégalités de patrimoine est en train de revenir au niveau observé lors de la Belle Époque.

The return of high wealth-income ratios is certainly not bad in itself, but it raises new issues about capital taxation and regulation. Because wealth is always very concentrated (due in particular to the cumulative and multiplicative processes governing wealth inequality dynamics), high implies than the

²⁴ Notons qu'il est possible de mesurer la part du revenu du capital depuis le début des comptes nationaux parce qu'ils ont toujours contenu des données sur les flux du patrimoine.

²⁵ Comme l'avait prédit Spilerman (2000), les prochaines avancées de la recherche dans le champ de la stratification sociale porteront sur les manières d'expliquer le lien entre le marché du travail et le marché financier. Le rapport capital/revenu est un pas significatif dans cette direction. La part du revenu du capital répond à cet objectif, mais cet indicateur existe depuis des décennies.

inequality of wealth, and potentially the inequality of inherited wealth, is likely to play a bigger role for the overall structure of inequality in the twenty first century than it did in the postwar period. This evolution might reinforce the need for progressive capital and inheritance taxation (Piketty, 2011; Piketty and Saez, 2013). If international tax competition prevents this policy change from happening, one cannot exclude the development of a new wave of anti-globalization and anti-capital policies. (Piketty et Zucman 2014 : 1261).

Soulignons deux aspects importants à considérer pour savoir si nous assistons présentement au retour du niveau des inégalités du début du 20^e siècle. Dans un premier temps, la vaste majorité des indicateurs utilisés par Piketty (2013) est à l'échelle macroéconomique, ce qui ne permet pas d'observer la manière dont le patrimoine se distribue à l'échelle des individus, des ménages ou des classes socioéconomiques, dans la population des pays qu'il a étudiés. La majorité des analyses sont basées sur les comptes nationaux, où l'analyse à l'échelle des individus n'est pas du tout possible. Certaines analyses de son ouvrage, notamment aux chapitres 6 et 7, sont basées sur des séries colligées à partir de microdonnées (notamment, les séries qui sont préparées pour la World Top Income and Wealth Database).²⁶ Ces séries sont généralement basées sur des microdonnées fiscales publiées par les agences statistiques nationales. Cependant, lorsqu'elles sont publiées comme telles en série, elles ne permettent plus d'analyse à l'échelle des microdonnées.²⁷ Piketty est tout à fait conscient de ces limites qu'il reconnaît lui-même dans son ouvrage. « In many ways these series are still in their infancy. But they are the best data we have to study wealth accumulation – a question so important that we cannot wait for perfect data before we start addressing it, and which has indeed been addressed in the past by many authors using far less data than we presently have » (Piketty et Zucman 2014 : 1256).

²⁶ La World Income and Wealth Database est une initiative notamment de l'École d'économie de Paris, The Institute for New Economic Thinking, The Center for Equitable Growth et the European Research Council (Voir <http://www.wid.world/>)

²⁷ Bien qu'elles soient composées par dessein de données agrégées à l'échelle nationale (cependant décomposables à l'échelle « provinciale » ou « intraétatique »), des tentatives ont été faites pour que les comptes nationaux intègrent éventuellement des données sur la distribution du revenu et du patrimoine. « À partir du moment où les comptes nationaux permettent maintenant dans la plupart des pays de connaître chaque année le revenu national et le patrimoine national (et donc le revenu moyen et le patrimoine moyen, puisque les sources démographiques permettent de connaître aisément la population totale), l'étape suivante est naturellement de décomposer ces masses de revenus et de patrimoines entre les différents déciles et centiles. Cette recommandation a été formulée par de nombreux rapports visant à améliorer et à « humaniser » la comptabilité nationale, mais avec peu de progrès à ce jour » (Piketty 2013 : 423).

De plus, Piketty et Zucman (2014) ont soulevé eux-mêmes la nécessité d'effectuer des analyses approfondies à l'échelle microéconomique afin de déterminer l'impact réel de la hausse du rapport capital/revenu et de la part des revenus du capital sur les inégalités sociales.

A full understanding of the implications of the return of high-wealth income ratios calls for at least three extensions. It would be good to study wealth-income ratios at the world level, include individual-level wealth inequality in the analysis, and decompose wealth into an inherited component on the one hand and a self-made component on the other. All of this raises important challenges for future researcher. (Piketty et Zucman 2014 : 1308).²⁸

Les résultats de Piketty (2013) montrent qu'une part importante de la hausse du rapport capital/revenu est due à la croissance des actifs immobiliers (voir les chapitres 3, 4 et 5 de son ouvrage). Pour le Canada, il appert que possiblement la moitié de la hausse s'explique par la valeur accrue des actifs immobiliers. Pour d'autres pays, comme la France par exemple, il semble que l'accroissement de la valeur immobilière explique bien plus que la moitié de la hausse du rapport capital/revenu. En ce qui concerne le Canada, la hausse de la composante des actifs immobiliers dans le patrimoine national, de concert avec la croissance du taux de propriétaires, suggèrent qu'une part importante de cette accumulation patrimoniale se soit diffusée dans les classes moyennes. Comme Piketty (2013) le souligne lui-même, le 20^e siècle a vu le jour d'une classe moyenne patrimoniale.

Dans un deuxième temps, il faut faire attention à ne pas confondre les inégalités économiques, telles qu'elles sont mesurées par les parts de déciles et les coefficients de Gini, avec les conditions de vie matérielles.²⁹ Les mesures des inégalités qui sont basées sur

²⁸ Bien que cela ne soit pas notre objectif, les analyses de cette thèse vont en quelque sorte lever le voile sur rapport capital/revenu, en analysant le patrimoine à l'échelle des ménages (le patrimoine à l'intérieur des classes socioéconomiques et la distribution du patrimoine). Notons aussi que dans la phase exploratoire de cette thèse, nous avons tenté de décomposer le patrimoine dans la composante richesse accumulée au cours du cycle de vie par le travail et l'épargne (incluant l'investissement) et la richesse héritée. Les données ne l'ESF ne permettent pas, cependant, de faire cette distinction. Cela était théoriquement possible, car l'ESF contient des données sur l'héritage, mais nos analyses montrent que les données sont extrêmement lacunaires ou biaisées.

²⁹ À titre d'illustration, si le premier décile de patrimoine détient 4 % du patrimoine total, cette estimation à elle seule ne donne aucune indication de son patrimoine moyen et médian, ni de la proportion de ménages qui sont propriétaires, etc.

la distribution du revenu ou du patrimoine, selon les centiles, offrent un regard global fort utile sur l'état global des inégalités, mais elles renseignent très peu sur les conditions de vie matérielles des ménages tout au long de la distribution donnée. Il serait déplacé d'affirmer que la principale faiblesse de l'ouvrage de Piketty (2013) est de ne pas considérer les inégalités économiques selon l'approche des conditions de vie, car une contribution se juge principalement à l'aune des intentions de l'auteur – d'autant plus qu'il souligne lui-même la nécessité d'approfondir les analyses à l'échelle microéconomique.

Puisque la croissance récente des inégalités, qu'elles soient du revenu ou du patrimoine, se produit au niveau des hauts centiles, il est possible que la croissance des inégalités ait mené à l'appauvrissement du 99 % seulement en termes relatifs (par la répartition du total), mais pas forcément à une détérioration des conditions de vie matérielles (par la stagnation ou la baisse des moyennes et des médianes). Cela est possible, car le phénomène des inégalités économiques n'est pas un jeu à somme nulle. Pourvu que le total de la richesse augmente, les conditions de vie des ménages les plus pauvres, ou même celles des classes moyennes, telles que mesurées par les moyennes et les médianes, ne baisseront pas forcément si les indicateurs synthétiques des inégalités enregistrent une hausse. En somme, les mesures des inégalités basées sur la distribution des ressources économiques selon les centiles ne permettent pas de mesurer le bien-être matériel des ménages.

1.3 Comment expliquer l'intérêt tardif qui a été accordé au patrimoine dans les études de la stratification sociale en dépit de l'attention initiale dans les ouvrages classiques?

« Le paysage social contemporain diffère largement de celui qu'ont analysé les auteurs classiques : néocapitalisme managérial, État-providence, institutionnalisation des relations professionnelles, extension et différenciation du salariat, industrie culturelle de masse, etc. en sont quelques-uns des éléments fondamentaux » (Bosc 2011 : 9).

À la lumière du rôle que le patrimoine et le capital ont occupé dans les ouvrages classiques de Marx, Weber et Durkheim, il peut sembler paradoxal, au premier regard, que peu d'études empiriques aient porté sur les inégalités de patrimoine jusqu'à récemment (Elmelech 2008). Selon Spilerman (2000), cette situation a changé graduellement grâce à trois facteurs : i) la croissance impressionnante du patrimoine des ménages dans la période de l'après-guerre, surtout des classes moyennes; ii) la réalisation croissante du rôle du patrimoine familial dans les stratégies de reproduction et de mobilité sociale; et iii) la disponibilité de microdonnées sur le patrimoine à l'échelle de l'individu et de la famille immédiate. Dans cette section, nous ferons un survol de la littérature récente portant sur la stratification sociale pour y déceler en quoi le patrimoine est souvent considéré comme un objet « négligé ». Ce survol révèle deux constats : i) le « retard » dans l'étude des inégalités de patrimoine s'explique en grande partie par les profondes mutations que les sociétés développées ont connues dans l'après-guerre et le défi que celles-ci ont posé au champ de la stratification sociale en général; ii) les inégalités de patrimoine, lorsque considérées dans la perspective globale des mécanismes de la reproduction et de la mobilité sociales, n'ont pas été aussi négligées que cela puisse le paraître au premier regard.

Dans le contexte de la prospérité de l'après-guerre, où la majorité des pays ont connu des taux de croissance inédits (Fourastié 1979), un ensemble de transformations économiques liées à la transition de la société industrielle à la société postindustrielle a donné lieu à des changements dans la structure de classe. Robert Nisbet (1959) est l'un des premiers à avoir cerné la signification de ces transformations. L'ensemble des mutations, affirme-t-il, ont été suffisamment profondes qu'il fut de plus en plus dépassé de décrire la société états-unienne comme une société de classes. Bien que l'existence d'une hiérarchie, ainsi qu'un degré important d'inégalité n'étaient pas remis en question, les classes sociales n'apparaissaient plus comme le mode principal de régulation justifiant l'appellation de « société de classes »

(Kingston 2000). La mobilité sociale accrue de la période de l'après-guerre a fait en sorte que les frontières entre les classes sociales sont devenues moins visibles et pertinentes. Nisbet (1959) ne remettait pas en cause la pertinence du concept de classe pour la sociologie de l'histoire ni pour la sociologie comparative, car, dans ce deuxième cas, il existait des sociétés, comme il en existe encore aujourd'hui, où l'analyse marxiste demeurait plus pertinente pour étudier la réalité empirique.³⁰ En somme, les questions de l'heure à cette époque n'étaient pas de documenter l'ampleur des inégalités de patrimoine, mais de théoriser les manières de tenir compte de ces changements.

Même si de nombreux observateurs de la société états-unienne avaient déjà noté la faible distance sociale entre les classes (Tocqueville 1981 [1840]), comparativement aux pays européens, il n'en demeure pas moins que personne ne remettait en cause l'existence des classes sociales au 19^e siècle. Comme Nisbet l'a affirmé, « social class, even as recently as 1910, was an understood reality » (1959 :11). Dans une société de classes « rigides » où celles-ci sont le mode principal de régulation, dit-il, des relations tangibles, avec peu de mobilité, « [t]he proof of existence of a social class worthy of the sociological name should not have to depend upon multi-variate analysis, with correlations generally reaching no higher than .5 » (1959: 11). Au sens strict, en termes wébériens, les États-Unis correspondent toujours à une société de classes – après tout, il ne s'agit pas d'un retour à une société d'ordres, ni, à l'inverse, de l'accomplissement d'un niveau parfait d'égalité des chances –, mais à une société de classes différente qu'on pourrait appeler la société des classes moyennes.

Les transformations liées à la société postindustrielle, notamment la baisse des effectifs dans les secteurs primaire et secondaire, la montée du salariat dans le secteur tertiaire, la montée des classes moyennes et leur enrichissement, ont fait en sorte que le modèle de stratification basé sur la dichotomie entre ceux qui possèdent et ceux qui ne possèdent pas

³⁰ Sur ce point, nous préférons la position de Goldthorpe et Marshall (1992) selon lesquels l'analyse de classe demeure pertinente pour l'étude des inégalités des sociétés contemporaines. Afin de soutenir leur position, les auteurs ont établi une liste de critères pour conceptualiser une analyse de classe non marxiste. Les résultats de cette thèse montrent la pertinence des classes socioéconomiques comme manière de tenir compte de l'intersection du marché du travail et du marché financier.

les moyens de production s'applique de moins en moins. Jadis, comme l'a montré Halbwachs (1938) dans *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*, appartenir à une classe, à une catégorie sociale spécifique, déterminait la motivation et le comportement des gens, et constituait ainsi une marque si distinctive et si puissante que les membres de deux classes différentes pouvaient sembler appartenir à des « espèces » différentes de l'humanité. Or, les études des années 1950 ne cessaient de documenter que les différences entre les classes étaient moins grandes et les frontières moins étanches. Ce constat a été confirmé par de nombreux auteurs et leurs idées sont venues à exercer une grande influence. Par exemple, dans *Classes et conflits de classes dans la société industrielle*, Dahrendorf (1959) a soutenu que la société n'était plus polarisée selon les classes sociales « traditionnelles » tel que cela fut encore le cas avant la Seconde Guerre mondiale. Par conséquent, on constate une série de travaux dont les distinctions sur l'autorité et le contrôle dans l'organisation du travail sont d'une pertinence de premier chef pour tenir compte des inégalités dans les sociétés contemporaines (Mills 1951; Poulantzas 1978; Wright et Perrone 1977; Wright et Martin 1987). La montée des classes moyennes fut très difficile à expliquer pour les néo marxistes. Par exemple, au fur et à mesure que le contrôle des moyens de production a été diffusé dans les classes moyennes, du point de vue marxiste, cela crée des positions de classes « contradictoires » (Wright 1977).

L'un des auteurs ayant soutenu la thèse de la fin des classes sociales avec le plus de finesse est Daniel Bell (1960), car il a articulé le lien entre les transformations dans la stratification sociale des sociétés et l'action politique. Dans *The End of Ideology*, publié en 1960, Bell a détaillé en profondeur les changements qui se produisaient dans la sphère politique des États-Unis à la fin des années 1950.³¹ Le cœur de son argument repose sur l'amenuisement de la pertinence de classe sociale en tant que concept pour expliquer les conflits politiques dans la société états-unienne. Dit autrement, la conjoncture politique de l'époque avait mené à l'épuisement du marxisme comme *projet* politique, mais non comme *idée*

³¹ Le titre du livre est d'ailleurs un clin d'œil à l'influence de Raymond Aron, précisément au titre de son ouvrage où il pose la question de la « fin d'une ère idéologique ». Au sujet du titre, en revisitant l'influence de son livre approximativement trois décennies après sa publication, Bell (1988) souligne que les nombreuses critiques qu'il a reçues semblent basées sur des gens qui se sont contentés de juger l'ouvrage par son titre sans l'avoir lu.

intellectuelle. C'est donc dans cette perspective qu'il proposa plus tard le concept alternatif, en collaboration avec Hofstadter et Lipset, dans *The Radical Right* (Bell 1964), de « politique du statut » au lieu de politique de classe.³² Le concept n'a cependant pas connu grande popularité depuis sa formulation, mais elle a le mérite de souligner l'arrivée d'un nouveau contexte sociétal.³³ Bien que les inégalités sociales persistent, des profondes transformations au sein de la société, soutient-il, notamment la croissance du secteur tertiaire, l'accès accru à la scolarité, la moyennisation du niveau de vie, etc., avaient mené à l'affaiblissement des comportements politiques selon les classes.

C'est ainsi qu'on voit apparaître des interprétations d'une nouvelle politique (« new politics ») moins axée sur les revendications de travail et davantage sur les inégalités entre les femmes et les hommes, l'ethnicité ou les orientations sexuelles (Dalton 1988; Inglehart 1990, Clark & Lipset 1991; Laclau et Mouffe 1985).³⁴ Les enjeux économiques ne disparaissent jamais en tant que tels, mais l'on voit apparaître une série de conflits dont les enjeux sont principalement d'ordre symbolique, comme les revendications de la reconnaissance des différences d'ordres culturel, sexuel et ethnique. C'est également dans cette période qu'on voit apparaître ce que la littérature nommera les « nouveaux mouvements sociaux ». Certains ont interprété cette série de changements comme la fin de la lutte de classes tandis que d'autres l'ont vue comme une nouvelle manifestation de la fausse conscience. Le changement qui a eu lieu dans la nature des revendications politiques poussa donc le champ de la stratification sociale à incorporer ces nouveaux enjeux – un défi considérable qui a certainement « ralenti » le développement des études sur le patrimoine.

³² Dans un certain sens, l'usage du terme « classes moyennes » prête à confusion. Certains préfèrent le terme « couches sociales », comme Léon Gambetta [1874]. Dans le discours d'Auxerre, le républicain français affirma « Messieurs, j'ai dit les nouvelles couches, non pas les classes : c'est un mauvais mot que je n'emploie jamais. » L'on retrouve cette réticence de parler en termes de classe, par exemple, dans la nomenclature des catégories socioprofessionnelles en France. À ce sujet, Chauvel et Schultheis (2003) notent que cette nomenclature « permet de parler de classes sociales sans jamais avoir à prononcer le nom » (2003 : 22). Il est intéressant que cette gêne de parler des classes s'applique également en Allemagne, mais pas au Royaume-Uni.

³³ Il peut être utile de penser à la transformation de la société selon la classification suivante : société d'ordres, société de classes et société de statut.

³⁴ Pensons ici aux « nouveaux » mouvements sociaux, et à la politisation de la sphère domestique par les revendications féministes, résumée par le célèbre slogan « the private is political ».

Tandis que le courant néomarxiste s'efforçait d'actualiser ses analyses de classe pour tenir compte de l'ensemble des changements au sein des sociétés développées, l'autre grand paradigme de cette époque, le fonctionnalisme, a écarté le patrimoine et l'héritage par dessein. Les approches fonctionnalistes sur les inégalités mettent l'accent sur le mérite et les compétences individuelles indépendamment de l'influence familiale (Davis & Moore 1945; Parkin 1978). D'ailleurs, à cette époque, Parsons (1970) soutenait que les études sur la stratification sociale devaient « divorcer » le concept de classe sociale de la parenté. Dans la perspective fonctionnaliste, l'influence de l'origine de classe est un vestige du passé, une imperfection qui devrait s'estomper à la longue dans un système méritocratique. Cependant, les études à l'époque sur la mobilité indiquaient que l'influence de classe sur l'occupation est demeurée constante au cours du 20^e siècle (Blau et Duncan 1967). Selon cet argument, la mobilité sociale accrue qui s'est produite notamment à partir des années 1950 est davantage le résultat d'une plus forte demande pour une main-d'œuvre qualifiée (Collins 1971). Les critiques de la perspective fonctionnaliste soulèvent que l'analyse des caractéristiques individuelles ne prennent pas suffisamment compte la structure sociale, ce qui fait en sorte que certains groupes soient avantagés aux dépens des autres – et dont la distribution inégale du patrimoine est l'un des principaux facteurs qui empêche la mobilité parfaite, c'est-à-dire l'état sociétal où l'influence d'origine n'a aucune influence sur l'occupation. « This emphasis on labor market differentials emanating from individual characteristics often leads to the dismissal of extra-individual and structural constraints and invokes a neoclassical, free market conception of placement in the stratification system » (Elmalech 2008 : xxii).

Bien que la littérature sur le patrimoine relève souvent que le manque de données fiables sur les actifs et les passifs ait certainement entravé les études sur les finances des ménages (Spilerman 2000; Elmalech 2008), il ne faut pas oublier les travaux importants qui ont eu lieu sur la reproduction sociale et les élites. Lorsqu'on tient compte du fait que les études sur les élites de Mills (1951; 1956) et de Domhoff (1967; 1974; 1978; 1983) comportent forcément un regard sur le patrimoine, on constate que l'objet de recherche n'a pas été négligé autant qu'il puisse le paraître. Tout comme la littérature classique, les théories sur les élites se sont focalisées davantage sur la pratique du pouvoir et sur la reproduction sociale que sur l'étude empirique des disparités de la richesse entre les diverses classes

sociales. Dès lors que l'on convient que le patrimoine est hautement polarisé, il n'est pas essentiel de documenter les disparités précises, autant qu'il est utile de comprendre les conséquences de ces disparités sur les chances de vie et la reproduction sociale. Par exemple, dans *The Power Elite*, Mills (1956) met en lumière qu'il ne suffit pas d'être admis aux grandes universités de l'« Ivy League » pour accéder plus facilement aux positions élevées dans les différentes sphères de la société états-unienne. L'ascension sociale se fait surtout par l'admission aux clubs privés et aux fraternités, donc aux réseaux de membres influents auxquels ces associations donnent accès.

Il est communément reconnu que l'œuvre de Bourdieu constitue l'une des plus importantes contributions sur la reproduction sociale dans la deuxième moitié du 20^e siècle. Les travaux de Bourdieu (1964 avec Passeron; 1966; 1979) ont eu une grande influence, car il a su théoriser la reproduction sociale dans des termes qui incluent l'ensemble des ressources – ou capitaux – structurant les différentes chances de vie. Puisque l'école est devenue l'instance clé d'attribution des positions sociales dans la société contemporaine, les stratégies de transmission sont maintenant très axées sur la scolarité.³⁵ C'est la raison pour laquelle Bourdieu s'y est intéressé. Il a particulièrement mis l'accent sur le capital culturel (Bourdieu et Passeron 1970; Bourdieu 1977). Le patrimoine culturel est l'un des principaux mécanismes par lequel les avantages de classes sont transmis dans le système d'éducation. Il y a un biais de classe dans le curriculum. « Selon lui, loin de mettre fin aux priviléges conférés par l'héritage, l'école s'appuie sur les dispositions culturelles héritées pour assurer la reproduction des positions sociales. La famille est essentielle dans ce mécanisme de reproduction puisqu'elle est à l'origine de la transmission des dispositions culturelles valorisées par l'école » (Jourdain et Naulin 2011 : 6). Ce n'est que par la suite, avec la publication de *Distinction* en 1979, que Bourdieu a théorisé les diverses formes de capital

³⁵ Les avantages que le patrimoine offre varient, par exemple, selon le système scolaire. Dans un contexte de gratuité scolaire où le mérite individuel prime, les avantages du patrimoine se manifestent par les ressources disponibles pour préparer les enfants à bien performer dans leurs examens. Dans un contexte où il existe à la fois des universités publiques et privées qui exigent des frais de scolarité, le triage se fait par un mélange de mérite et de ressources. Par exemple, Richard Sennett, dans une entrevue à Radio-Canada, relate son expérience à Harvard et fait part des tensions qu'il y avait entre les boursiers, ceux qui sont admis par leur mérite, et les « legs » (the « legacies »), c'est-à-dire ceux qui y ont accédé par tradition familiale, leur famille ayant contribué financièrement à l'institution.

dans un modèle cohérent. Dès lors, l'ensemble des capitaux dont disposent les familles oriente les stratégies de reproduction ou de mobilité que celles-ci peuvent orchestrer.

Similairement aux travaux de Mills, Bourdieu ne s'est pas intéressé à documenter les disparités de richesse autant qu'il s'est intéressé à élucider les mécanismes de la reproduction sociale. Notons que l'ensemble des « capitaux » peut en quelque sorte se résumer au sens élargi du « patrimoine », qui signifie non seulement l'héritage en valeur monétaire, mais tout ce qui nous est légué par nos parents et le milieu social auquel ils appartiennent, soit la culture, les valeurs, les attitudes, les mœurs, etc. Lorsqu'il parle de l'héritage et du patrimoine, Bourdieu fait référence au sens le plus élargi de ces termes, qui englobe les dimensions culturelles, sociales et économiques. « La notion d'héritage est employée par le sociologue dans un sens beaucoup plus large que le sens commun : outre la richesse économique, nous héritons aussi d'un nom de famille, d'un niveau culturel, d'un réseau de relations » (Jourdain et Naulin 2011 : 6). Malgré cela, l'originalité de Bourdieu est surtout d'avoir mis l'accent sur le patrimoine culturel dans le fonctionnement des sociétés contemporaines.

En somme, malgré un manque d'études empiriques sur les inégalités de patrimoine dans les premières décennies de l'après-guerre, des progrès significatifs ont été accomplis sur les mécanismes de reproduction sociale et les manières dont ceux-ci sont structurés par la distribution inégale des ressources, dont le patrimoine économique.

1.4 Pourquoi l'incorporation du patrimoine dans l'étude de la stratification sociale s'impose de plus en plus?

« Attention has long been given to the privileges and life styles that derive from wealth (e.g. Baltzell 1958; Mills 1956; Kolk 1962); this body of work is a recognized speciality in sociology and economics – the field of “elite studies.” As the name suggests, investigations into the sources and benefits of household wealth were traditionally limited to appraisals of the circumstance of very rich families. Indeed, until perhaps a decade ago, little consideration was given to how the possession of *modest* financial resource might influence economic well-being in the wider American population » (Spilerman 2000 : 499-500).

Puisque la vaste majorité de la richesse est concentrée dans les portefeuilles financiers des familles fortunées, il en découle que l'occupation est le principal mécanisme de récompense des biens matériels pour la masse de la population non fortunée (Parkin 1971). Cependant, en vertu de la montée des classes moyennes qui s'est produite dans la seconde partie du 20^e siècle, la majorité des ménages canadiens accumule maintenant un patrimoine important au cours de leur vie. C'est ainsi que Piketty (2013) souligne que le 20^e siècle a vu le développement d'une « classe moyenne patrimoniale » sans précédent, c'est-à-dire d'un enrichissement général des familles en termes d'épargnes, de pensions, d'investissements, d'héritages, etc. Bien que le revenu demeure encore le principal déterminant du niveau de vie toutes catégories confondues, l'enrichissement des ménages fait en sorte qu'il est de moins en moins aisément de faire fi du patrimoine dans l'étude des inégalités sociales et du bien-être matériel. La part du revenu familial qui provient des rentes relativement au revenu du travail a une grande influence sur l'allocation des dépenses et des habitudes de consommation (Danziger et coll. 1991). Même l'anticipation d'un héritage peut avoir une grande influence sur les orientations de carrière et sur les décisions budgétaires et financières (Weil 1994).

Yet recent trends should bring a consideration of wealth issues to the fore. These include the buildup of household wealth in the American population, the intergenerational transfer of sums that are substantial for the average family, and pronounced shifts in wealth inequality – trends that cannot be ignored in a discipline that places living standards and economic well-being at the core of its domain. (Spilerman 2000: 520).

À l'exception des élites, l'accès à la propriété est généralement reconnu comme le principal facteur d'accumulation du patrimoine (Kain et Quigley 1973; Saunders 1986; Piketty 2013). L'accès à la propriété facilite la croissance du patrimoine à la fois par le

remboursement graduel de l'hypothèque et par l'appréciation des prix immobiliers (Kain et Quigley 1973). L'accumulation du patrimoine par l'accès à la propriété et la transmission de ce patrimoine par l'héritage ont permis notamment à la classe ouvrière d'accumuler des sommes qui lui étaient jusqu'alors hors de portée. Saunders (1986) souligne que cela a élargi l'éventail des possibilités en ce qui concerne les stratégies d'ascension sociale. Bien que Saunders (1986) discute de la classe ouvrière, le processus qu'il décrit s'applique également aux classes moyennes, et même d'une manière accentuée, car celles-ci peuvent non seulement accéder à des logements plus dispendieux, mais elles ont parfois la capacité d'acheter plusieurs logements (Spilerman 2000). L'hypothèque est aussi un facteur important de l'accumulation du patrimoine des élites, mais ceux-ci, contrairement aux classes inférieures, possèdent des actifs financiers importants qui génèrent des rentes. La démocratisation du patrimoine chez les classes populaires et les classes moyennes rend d'autant plus important de tenir compte du rôle du marché financier et de l'héritage dans l'étude des inégalités sociales. « As this process unfolds, it will force social scientists to reconsider their nineteenth-century conceptions of class and inequality as simple phenomena of the organization of production » (Saunders 1986 : 324). Notamment, il importe de tenir compte du fait que les ressources économiques de l'individu et de la famille comprennent à la fois le revenu et le patrimoine. « Rather, my intent is to emphasize the growing awareness of the need to extend stratification theory and analysis to encompass a consideration of a family's total resource base, not just the returns from labor market activity » (Spilerman 2000 : 519).

La propriété d'un logement, ou de terres, est un idéal au Canada qui s'inscrit dans la continuité d'une tradition de familles propriétaires remontant à la colonisation française (Morin et Deschenaux, à paraître). Au cours du 20^e siècle, la société canadienne est passée d'une majorité de locataires à une majorité de propriétaires – le taux de propriétaires étant passé de 46 % en 1921 à 71 % en 2015. Posséder son propre logement n'est pas seulement vu comme un bon placement, ou un investissement, mais comme un statut à atteindre. Dans les représentations floues des classes moyennes, être propriétaire est souvent considéré comme l'indicateur clef par les citoyens (Sullivan, Warren et Westbrook 2000). L'accession à la propriété a été grandement facilitée par des mesures gouvernementales qui ont été mises en vigueur dans l'après-guerre. La citation suivante du Père Lévesque illustre

l'idéal visé par les revendications politiques de l'époque. « À chacun son logis, un logis le plus convenable possible et qui lui appartienne en propre, tels sont à notre avis les trois principales exigences d'une politique humaine de l'habitation » (Lévesque 2011 [1947] : 421). Les mesures qui ont facilité l'accès à la propriété forment une constellation de lois et d'initiatives, dont le dispositif légal fédéral sur l'habitation créé entre 1938 et 1954, l'allongement de la période d'amortissement de 25 à 30 ans, la réduction progressive du versement initial, l'élargissement du marché des hypothèques à de nouvelles institutions financières, l'assurance des prêts hypothécaires par l'entremise de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, l'amendement de 1971 à la Loi de l'impôt sur le revenu qui a placé la résidence principale à l'abri de l'imposition sur les gains en capital, la création du régime d'accession à la propriété (RAP), etc. (Fleury et Lizotte 2016).

Similairement à la situation aux États-Unis, le portefeuille financier de la famille moyenne canadienne est principalement composé d'actifs immobiliers et de pensions de vieillesse (Wolff 1995; Ratcliff et Maurer 1995). Cela soulève que les conditions de travail sont un facteur important dans les clivages de patrimoine qui se manifestent entre les catégories sociales. En effet, les avantages sociaux, tels les pensions et les couvertures d'assurance maladie ne peuvent qu'accentuer les clivages de patrimoine (Henretta et Campbell 1980). Par exemple, à revenu égal, les ménages qui ont un régime de pension à prestation déterminée auront un revenu discrétionnaire plus élevé, car leur niveau de vie à la retraite ne dépend pas complètement de leur propre épargne.

D'une perspective historique, l'industrialisation et l'urbanisation ont graduellement amorcé des changements importants dans la transmission de l'héritage. Le modèle d'antan des familles agricoles où seulement l'aîné héritait de la ferme est maintenant révolu. Une société composée d'une main-d'œuvre majoritairement salariée fait en sorte que « le capital familial » n'est plus principalement terrien, difficilement divisible et non liquide. Bien qu'une part importante du patrimoine familial demeure ancrée dans la propriété foncière, puisque celui-ci n'est plus un moyen de subsistance comme la ferme le fut, la propriété foncière peut être liquidée aux décès des parents et divisée selon les vœux des parents dans l'acte testamentaire. De nos jours, la liquidité accrue des héritages permet des legs plus équitable et égalitaire au sein des familles. À cela, il faut également considérer les

conséquences de la baisse de l'indice synthétique de fécondité au cours du 20^e siècle (Statistique Canada 2017).³⁶ Non seulement l'héritage est plus considérable et sous forme de liquidité qu'avant, mais il se trouve partagé par des fratries de plus petites tailles.

Selon Bourdieu, la famille est l' « un des lieux par excellence de l'accumulation du capital sous ses différentes espèces et de sa transmission entre les générations » (Bourdieu 1993: 35). La famille « sauvegarde son unité pour la transmission et par la transmission, afin de pouvoir transmettre et parce qu'elle est en mesure de transmettre » (1993 : 35). Pour assumer cette fonction de transmission, « la famille met en œuvre des stratégies qui diffèrent selon le contexte historique et social » (Jourdain et Naulin 2011: 6-7). Dans l'ère précapitaliste, les stratégies matrimoniales étaient prépondérantes – elles sont maintenant, dit Bourdieu, supplantées par les stratégies scolaires. L'étude de cas du Béarn par Bourdieu (1980) illustre bien le changement qui s'est produit dans de nombreux pays développés – dans une perspective de compréhension idéale typique, bien entendu, car nous sommes conscients qu'un ne peut généraliser à partir d'un seul cas. Dans *Sens pratique*, Bourdieu (1980) discute de la stratégie des familles paysannes du Béarn qui consiste à ne pas diviser ou fractionner la propriété foncière afin que la famille puisse conserver son rang social et économique.³⁷ Bourdieu décrit les règles de la stratégie matrimoniale dont le but est d'éviter le fractionnement du patrimoine familial (surtout la terre).³⁸ Selon cette stratégie, l'aîné est le seul héritier de la maison et des terres familiales, cependant, en contrepartie de leur renoncement, les cadets et les filles se partagent équitablement avec l'aîné le patrimoine liquide (la dot). L'aîné est donc contraint d'épouser une femme dont la dot est substantielle, car la mésalliance est découragée, mais pas suffisamment élevée pour menacer le pouvoir domestique masculin.

³⁶ L'indice synthétique de fécondité représente le nombre d'enfants qu'aurait hypothétiquement une femme au cours de sa vie reproductive si elle connaissait les taux de fécondité par âge observés au cours d'une année civile donnée.

³⁷ Cette stratégie s'apparente à la règle de la primogéniture que Tocqueville a détaillée dans son portrait de l'aristocratie de l'Ancien régime.

³⁸ On voit ici la même considération que Tocqueville avait décrite chez l'aristocratie de l'Ancien régime avec la règle de la primogéniture.

On voit ici comment les stratégies matrimoniales sont un important mécanisme de reproduction sociale qui favorise la perpétuation du rang social. Mais cette stratégie matrimonialement a connu un changement au gré des transformations de la société. Dans *Le Bal des célibataires*, Bourdieu (2002) décrit la crise qui eut cours dans la société paysanne béarnaise où sévissait le célibat de ses aînés. Lors de son étude, le célibat des aînés compromettait fortement la stratégie matrimoniale qui régnait depuis des décennies, car, bien évidemment, sans enfant, il n'aura pas d'héritiers. Bourdieu (2002) explique ce phénomène comme l'effet d'une transformation sociétale qui change le système des échanges matrimoniaux. Le nouveau système est caractéristique d'une société qui s'urbanise et qui valorise moins la vie paysanne. C'est aussi l'effet d'une société de plus en plus individualiste : « Le relâchement de l'autorité paternelle, l'ouverture à de nouvelles valeurs, ont ôté à la famille son rôle d'intermédiaire dans la conclusion des mariages » (2002 : 64). Cela ne signale pas la fin des stratégies matrimoniales en tant que telles, mais cela indique que l'influence des parents dans l'élaboration de ces stratégies a diminué dans certains groupes sociaux. Les stratégies matrimoniales sont davantage en phase avec la société individualiste, car les individus ont une plus grande latitude dans le choix de leur partenaire. Cela signifie que c'est à l'individu de faire son propre compromis dans le continuum des partenaires, dont les pôles extrêmes sont le mariage d'amour et le mariage de raison. Quoi qu'il en soit, malgré l'estompe de l'influence directe des parents dans les stratégies matrimoniales, le marché conjugal demeure à la fois un marché de statut socioéconomique, de prestige symbolique et même de « potentiel de revenu ».

Plus récemment, l'entrée des femmes sur le marché du travail, notamment au cours des années 1980, a amorcé une nouvelle stratification socioéconomique qui a eu des conséquences importantes sur les inégalités de revenu et de patrimoine (Langlois 1984). À l'époque où l'homme était le principal pourvoyeur, la classe sociale et le statut du ménage étaient principalement liés à sa profession. Maintenant que les femmes travaillent, la classe sociale et le statut du ménage dépendent du travail des deux conjoints.

Ces premières données montrent avec évidence qu'une nouvelle forme de stratification socio-économique est en train de se cristalliser dans nos sociétés industrielles, résultat inattendu de la double participation des conjoints au marché du travail. On sait que la variance des salaires des individus est très

grande, ce qui se traduit par d'importantes inégalités du statut social. Parce que les hommes étaient jusqu'à tout récemment les principaux pourvoyeurs dans les ménages, leur statut de bas salarié impliquait également pour leur famille une position socio-économique basse. Cette adéquation est en train de changer depuis qu'une épouse sur deux est active (V.K. Oppenheimer, 1977). (Langlois 1984 : 225).

Langlois (1984) a documenté les effets du double revenu sur le niveau de vie et la structure de consommation des ménages. En 1978, les familles à double revenu gagnaient en moyenne 6 814 \$ de plus que les familles à simple revenu. En décomposant cette moyenne, Langlois (1984) a montré que 23,7 % de cette hausse allait à l'impôt, 18,8 % à l'épargne, et 57,6 % aux dépenses courantes. Sans doute, dans la période de transition où les femmes sont entrées sur le marché du travail, les premières familles à double revenu ont connu non seulement une augmentation de leur niveau de vie, mais aussi de leur accumulation patrimoniale, comme en témoigne la décomposition. Les familles aujourd'hui qui ont un double revenu ont un potentiel d'épargne plus élevé, ce qui a certainement un effet sur les inégalités de patrimoine, d'autant plus si les conjoints ont tous les deux un salaire élevé.³⁹

En somme, en dépit du fait que l'occupation demeure le principal mécanisme de récompense des biens matériels pour la majorité de la population, l'accumulation du patrimoine dans la population générale, premièrement par les classes moyennes et puis par les classes ouvrières, fait en sorte que l'étude du patrimoine ne se limite plus aux élites. La « démocratisation » du patrimoine s'est produite notamment grâce à l'accès à la propriété, mais aussi grâce au développement des fonds de pension publics et privés. Les changements dans la structure économique, surtout l'émergence du salariat et l'entrée des femmes sur le marché du travail, ont aussi changé la donne quant à l'héritage et au potentiel d'épargne. Il importe d'étudier les conséquences de ces transformations sur les inégalités sociales. En particulier, les effets de l'héritage sur les inégalités de patrimoine sont d'un intérêt marqué. « La très forte concentration du capital s'explique notamment par l'importance de l'héritage et de ses effets cumulatifs (par exemple, il est plus facile

³⁹ À partir de ce moment, l'étude des inégalités sociales ne s'effectuait pas seulement entre les ménages, comme les inégalités sont généralement conçues, mais aussi à l'intérieur des ménages, car la participation des femmes a mené à des différences accrues de revenu et de statut socioéconomique au sein du couple.

d'épargner quand on a hérité d'un appartement et que l'on n'a pas de loyer à payer). Le fait que le rendement du patrimoine prenne souvent des valeurs extrêmes joue également un rôle significatif dans ce processus dynamique » (Piketty 2013 : 388).

1.5 L'accumulation du patrimoine et l'enjeu de l'endettement : l'hypothèse du cycle de vie et le cycle du surendettement.

L'intégration du patrimoine dans l'étude de la stratification sociale n'implique pas seulement le problème de la non-congruence, mais aussi l'enjeu de l'endettement. S'il est vrai que le recours au crédit des ménages peut avoir un effet positif, neutre ou négatif sur l'accumulation du patrimoine (Sullivan, Warren, Westbrook 1999; Cynamon et Fazzari 2008), il faut souligner qu'un recours normal au crédit, c'est-à-dire une hypothèque et peu de dettes de consommation, est généralement un facteur d'enrichissement. L'idéal véhiculé dans la société contemporaine est que les individus, par une combinaison d'épargne, d'investissement et d'accession à la propriété, accumulent un patrimoine au cours de leur vie active pour ensuite puiser dans leurs économies à la retraite. En somme, le processus d'accumulation du patrimoine se produit à partir de cinq facteurs : i) le revenu; ii) les paliers d'imposition fiscale; iii) le taux d'épargne en fonction de la consommation (le coût du style de vie); iv) le recours au crédit; et v) et l'héritage qui peut advenir à n'importe quel moment du cycle de vie. En contrepartie, toute personne qui emprunte court le risque d'entrer dans le cycle du surendettement. Bien que notre thèse porte sur les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine, il importe de bien comprendre le mécanisme d'endettement et de surendettement. À cette fin, nous discuterons dans cette section de l'hypothèse du cycle de vie de Modigliani (1966; 1970; 1986) et du cycle du surendettement de Duhaime (2003).

Le recours normal au crédit : l'hypothèse du cycle de vie et sa principale limite

« Il n'y a que les dettes que l'on peut payer qui soient ennuyeuses. »
-Francis Picabia, *Écrits critiques*

Le recours normal au crédit, notamment par l'accession à la propriété, contribue non seulement à l'accumulation patrimoniale des ménages au cours du cycle de vie, mais permet à ceux-ci de bénéficier de l'usage de certains biens immobiliers et mobiliers avant d'en devenir l'unique propriétaire. En règle générale, le prêt hypothécaire, en dépit des paiements d'intérêt, est le principal facteur d'accumulation patrimoniale pour la majorité des ménages (Spilerman 2000), d'autant plus pour les classes populaires qui ont très peu d'actifs non liés à l'immobilier. Chaque paiement mensuel comprend à la fois une part sur le montant principal et une part d'intérêt. Les ménages qui détiennent une hypothèque augmentent donc leur patrimoine avec chaque paiement. De ce fait, l'hypothèque est la « bonne » dette par excellence, car elle est un important facteur d'enrichissement. En étant propriétaires, les ménages peuvent également profiter de la hausse des prix du marché de l'immobilier. Les « bonnes » dettes, cependant, ne sont pas toujours détenues dans une conjoncture favorable. Une chute des prix du marché immobilier peut détériorer la solvabilité des ménages et mettre en péril leur bien-être financier (voir Hacker et Pierson 2011 pour le cas états-unien). En termes concrets, les ménages peuvent se retrouver avec des hypothèques dont la valeur du prêt est supérieure à la valeur marchande du logement.

À ce jour, c'est l'hypothèse du cycle de vie de Modigliani (1966; 1970; 1986), pour laquelle l'auteur a gagné le prix Nobel en économie de 1985, qui demeure la plus utile pour expliquer l'endettement des individus et des ménages. Dans la mesure où cette hypothèse a été formulée pour expliquer le comportement général d'un agent économique dans la société contemporaine, il n'est pas insensé que l'hypothèse décrive en quelque sorte l'idéal véhiculé dans la société. Tandis que les modèles macroéconomiques tentent d'expliquer le cours de l'endettement des ménages, tel que mesuré par des indicateurs agrégés, en conjuguant le taux d'intérêt, la croissance économique, le taux d'épargne, les facteurs démographiques et le taux de chômage, l'hypothèse de Modigliani formule une explication microéconomique. Selon cette hypothèse, les ménages s'endettent au cours du cycle de vie afin de financer une norme de consommation selon les revenus anticipés. Il y a

accumulation de patrimoine, car l'immobilier est un actif, mais ce même processus s'applique aussi, dans une certaine mesure, aux voitures, aux mobiliers et aux électroménagers. Bref, le crédit contribue à la croissance du patrimoine pourvu que la valeur résiduelle des biens financés (après une usure normale) soit supérieure aux coûts d'intérêt.

Selon cette hypothèse, le cours de l'endettement des ménages suit les cycles de vie suivants : les jeunes ménages encourrent plus de dettes, notamment pour accéder à la propriété, et se désendettent progressivement au cours de leur vie active. En dépit de la pertinence qu'a connue cette hypothèse pour expliquer l'endettement des ménages, le modèle comprend un angle mort important dont on ne peut faire fi. L'hypothèse des cycles de vie permet d'expliquer la distribution de l'endettement en fonction de l'âge et du type de ménage; ainsi les jeunes sont généralement plus endettés que les vieux, les familles avec enfants à charge plus que celles sans enfants (Hurst 2011). Mais elle n'explique pas pourquoi l'endettement a augmenté progressivement depuis les années 1980. Cela constitue la principale limite de l'hypothèse des cycles de vie en ce qui concerne notre objet de recherche. Dans les années 1980, face à la stagnation des revenus réels, les ménages auraient dû, suivant la logique de l'hypothèse, réduire leur consommation, car leur revenu anticipé aurait dû baisser. Cependant, c'est justement le contraire qui s'est produit : l'endettement des ménages s'est accéléré.

L'hypothèse ne permet pas d'expliquer l'accroissement de l'endettement à partir des années 80, c'est-à-dire une période caractérisée par la stagnation des revenus. Et même si la stagnation des revenus a pris fin à partir de 1992 au Canada, la hausse de l'endettement s'est révélée bien supérieure à la hausse des revenus réels. Cette tendance a été observée dans plusieurs pays développés. Cette observation a mené certains auteurs à soutenir que l'endettement des ménages est une manière à court terme de contourner la contradiction qui s'impose entre, d'une part, la stagnation des revenus réels et d'autre part, la dépendance du PIB à la consommation domestique alimentée par le crédit (Barba et Pivetti 2009). La thèse de Barba et Pivetti (2009) soulève probablement le scénario le plus dramatique de toute la littérature scientifique. De notre point de vue, leur argument macroéconomique repose sur des données agrégées qui ne permettent pas de comprendre la manière dont l'endettement

se distribue selon les capacités financières, par exemple, selon la distribution du revenu et du patrimoine. D'une part, cela nous rappelle le débat des années 1980 sur la surconsommation des ménages aux États-Unis où les ménages faisaient souvent l'objet de discours moralisateurs. On les accusait de dépenser au-delà de leurs moyens. Les décompositions de la consommation par les quintiles de Blecker (1990) ont montré, cependant, que la vaste majorité des dépenses accrues provenait justement des ménages à revenus élevés – d'où le titre de l'article de Blecker « *The consumption binge is a myth* ». D'autre part, leur argument ne problématise pas le patrimoine accumulé des ménages, ni les sources de revenus extraordinaires, dont les transferts entre vifs et les héritages.

The fact that in the mid-1980s consumption expenditures rose sharply relative to disposable income, but not relative to personal wealth, suggests an interpretation which is at odds with the impression of an overall consumer binge. Since wealth is much more concentrated than income, the increased rate of consumption out of current income may, to some extent, have been due to increased spending by the wealthiest households, whose assets rose considerably in value in the 1980s, and not to a “spending spree” on the part of the average American family. (Blecker 1990: 24).

Le cycle du surendettement

« Une dette n'est rien si elle ne vous prive de rien. »
-André Duval

« Interest on debts grows without rain. »
-Sholem Aleichem, *The saga of Yosele Solovey the cantor*

La définition de base du surendettement fait l'objet d'un consensus : le surendettement est une situation dans laquelle un acteur social ne peut respecter ses engagements financiers avec les revenus et les actifs dont il dispose (Raijas, Lehtinen et Leskinen 2010; Vandone 2009). Il existe par la suite des variations qui ajoutent certaines considérations à cette définition. Par exemple, selon Oxera (2004), un individu est surendetté à partir du moment où il est en défaut de paiement et que la situation risque sérieusement de devenir chronique. Haas (2006), quant à lui, conçoit le surendettement comme étant une situation qui implique forcément la privation matérielle : est surendetté celui qui ne peut plus assumer ses engagements financiers *en dépit* d'avoir réduit significativement son niveau de vie. C'est d'ailleurs cette dernière définition qui a été retenue récemment par la Commission européenne (2008; 2010) : est surendetté tout ménage qui n'a pas les ressources nécessaires pour assumer ses engagements financiers sans baisser son niveau de vie.

Le principal défi dans l'étude du surendettement n'est pas tant de définir l'objet que de le mesurer. À titre d'illustration, en faisant référence à la définition adoptée par la Commission européenne (2010) : « This definition of over-indebtedness might be widely accepted in principle but in practice it is very difficult to identify households in such situations. Consequently empirical studies have tended to use more practical definitions » (D'Alessio et Iezzi 2013: 8). En dépit du fait qu'il existe aujourd'hui des données sur les finances des ménages, ce qui est un grand avantage comparativement au passé, il demeure difficile d'opérationnaliser le surendettement. Relativement aux modèles d'actuariat utilisés par l'industrie du crédit qui interrogent des centaines de variables afin de mesurer la solvabilité des individus, les indicateurs couramment utilisés dans la littérature scientifique sont de portée limitée (Marron 2009). Si ces modèles utilisent des centaines de variables,

c'est qu'il existe de nombreux facteurs à prendre en compte. Les difficultés éprouvées à opérationnaliser le surendettement font en sorte qu'il n'est pas possible jusqu'à présent de quantifier le phénomène. Par conséquent, il est très difficile de trancher à quel point le surendettement est répandu comme problème de société. Au-delà de la pointe de l'iceberg qu'est la faillite personnelle, aucune mesure adéquate jusqu'à présent n'a permis de quantifier la proportion des ménages qui se trouvent sous la surface, c'est-à-dire en difficulté financière. « En cherchant à donner un ordre de grandeur au phénomène du surendettement, il nous faut préciser que la faillite personnelle n'est certainement que la pointe de l'iceberg et qu'une vaste majorité des personnes qui se retrouvent dans une situation d'endettement problématique n'auront jamais recours à cette solution » (Rapport, Union des consommateurs du Québec 2009 : 17).

La difficulté à quantifier le surendettement a certainement alimenté le discours alarmiste régulièrement véhiculé sur la dette. Reconnaissant cette difficulté, la Commission européenne (2010) a également publié une liste de critères visant à faciliter l'opérationnalisation du concept : i) le ménage est l'unité d'analyse privilégiée; ii) les indicateurs doivent tenir compte de l'ensemble des engagements financiers, de l'hypothèque au crédit de magasin, etc.; iii) le surendettement ne devrait pas être vu comme un état temporaire, mais une situation « chronique » de laquelle on ne peut se sortir sans actions concrètes et lourdes de conséquences; iv) une situation de laquelle on ne peut se sortir en empruntant davantage; v) la situation est assez grave qu'elle nécessite de réduire les dépenses courantes ou de chercher de nouvelles sources de revenus. Nous considérons la définition du surendettement par le degré de privation matérielle particulièrement pertinente, car elle permet, entre autres, d'établir une classification du surendettement selon le degré de gravité, mais il n'est présentement pas possible d'opérationnaliser une telle mesure avec les enquêtes disponibles pour les ménages canadiens.⁴⁰

⁴⁰ Pour mesurer l'endettement selon l'approche de la privation matérielle, il faudrait, par exemple, que l'Enquête sur la sécurité financière ait également des données sur le budget des ménages, comme l'Enquête sur les dépenses des ménages. À l'heure actuelle, la seule façon de procéder serait par un cellulage de données entre ces deux enquêtes (voir Gardes, Gaubert et Rouset 1996 pour la méthode du cellulage).

La difficulté de mesurer le surendettement relève en partie du fait que le phénomène évolue dans le temps et comporte différents stades. À ce sujet, la recherche qualitative d'envergure de Duhaime (1996; 1997; 2001; 2003) a montré que le surendettement est en fait un cycle qui se déroule selon deux périodes principales : la période d'accumulation de dettes et la période de rémission (Duhaime 1996). Dans la période d'accumulation, la personne s'initie aux formes de crédit auxquelles elle a accès (la phase d'initiation), y prend ultimement goût (la phase d'accélération) jusqu'à ce qu'elle épouse sa marge (la phase critique). C'est ainsi qu'elle atteint le point de rupture, c'est-à-dire le moment où elle doit prendre les mesures nécessaires afin d'épurer ses dettes. Si elle réussit, souvent par liquidation d'actifs, notamment la maison, ou par consolidation, elle pourra entamer à nouveau une phase d'accumulation ou rester en rémission. Si elle n'a pas à déclarer faillite, elle se trouvera dans la phase de rétablissement où elle devra réévaluer ses conduites économiques. Si elle sait adopter des conduites plus appropriées pour sa situation financière, elle entrera dans la phase de renforcement, la dernière phase avant de sortir du cycle du surendettement. C'est en analysant les parcours particuliers des surendettés en combinaison avec plusieurs facteurs que Duhaime (1997) a pu dégager quatre sociotypes de surendettés : le vulnérable, le malchanceux, le parvenu et le compulsif. Plus précisément, ces sociotypes sont basés sur six catégories analytiques : la socialisation à la vie économique, les événements traumatisants, les moyens financiers connus et utilisés, la situation socioéconomique, les habitudes de consommation et l'attribution de la responsabilité (Duhaime 1997). Les sociotypes dégagés par Duhaime (2003) soulignent le fait que la trajectoire des individus diffère selon leur situation particulière, leurs caractéristiques, leur milieu d'origine, leur représentation de leur comportement, leur rationalisation et les types de crédit auxquels ils ont recours.

Quel que soit le parcours particulier des ménages dans le cycle du surendettement, et, quelles que soient les raisons pour lesquelles ils s'y trouvent, le surendettement nuit forcément à l'accumulation du patrimoine au cours de la vie active. L'effet négatif sur l'accumulation du patrimoine dépend notamment du niveau d'endettement, du type de crédit auquel on a recours, et de la durée de la situation du surendettement. Le niveau d'endettement est bien sûr relatif aux capacités financières d'emprunt, lesquelles sont évaluées selon de nombreux critères (Marron 2009). Plus les ménages sont endettés

relativement à leur capacité financière, plus ils sont à risque en cas de dépenses imprévues, de perte de revenu, de maladie, etc. Mais, ce n'est pas forcément le niveau d'endettement qui nuit à l'accumulation du patrimoine autant que les types de dettes. Considérons deux ménages à un niveau d'endettement égal et ayant les mêmes capacités financières, mais dont la seule différence est que l'un a seulement une hypothèque et l'autre seulement des dettes de cartes de crédit : la dette du ménage détenteur d'une hypothèque contribue à augmenter son patrimoine tandis que la dette du ménage n'ayant que des dettes de crédit à la consommation va y nuire.

En somme, plus les ménages ont recours aux « mauvaises » dettes, toujours relativement à leurs capacités financières, plus leur niveau d'endettement nuira à leur patrimoine. Dans cette catégorie, on regroupe généralement le crédit à la consommation, c'est-à-dire les cartes de crédit (si on ne peut faire le paiement entier à la fin de la période de grâce), les marges de crédit, le crédit de magasin, les avances de fonds, le prêt sur gage, etc. Plus les ménages ont recours au crédit à la consommation pour financer leur style de vie, relatif à leur revenu, plus les paiements mensuels limitent leur potentiel d'épargne au cours de leur vie active et plus ils frôlent l'insolvabilité. Plus les ménages sont insolubles, plus ils sont vulnérables à des pertes de revenu imprévues (licenciement, maladie, etc.). Il faut prendre garde, cependant, de ne pas simplifier outre mesure la distinction entre les « bonnes » et les « mauvaises » dettes en adhérant à une stricte dichotomie. S'il y a de bonnes et de mauvaises dettes selon la rationalité économique, soulignons que du point de vue de l'acteur social, une « bonne » dette est ultimement ce qui lui permet d'atteindre les objectifs qu'il poursuit. Et ces objectifs ne sont pas toujours de maximiser son patrimoine.

Sommaire

Le défi que l’endettement pose dans l’étude du patrimoine est qu’il est à la fois un facteur d’enrichissement et d’appauvrissement des ménages. Le recours normal au crédit mène forcément à l’accumulation du patrimoine, surtout grâce à l’hypothèque. Un ménage qui signe une hypothèque accumulera un patrimoine plus élevé au cours des cycles de vie qu’un ménage qui demeure locataire. Cependant, toute transaction de crédit comporte un risque financier à assumer. Ainsi, l’hypothèque comme facteur d’enrichissement comporte le danger de tomber dans le cycle du surendettement. Pour mitiger le risque, il est important que chaque acteur agisse de manière responsable. Le créancier doit accorder des prêts à des individus qui en ont les moyens comme les débiteurs doivent faire attention à ne pas s’endetter au maximum de leurs capacités financières afin de se protéger contre des changements dans leurs sources de revenu ou dans les taux d’intérêt. Au final, le surendettement relève non seulement des décisions financières des individus, mais des conditions objectives dans lesquels ils se trouvent (Duhaime 2003). Ainsi, le surendettement des ménages se produit par une série de choix individuels, des choix considérés « bons » ou « mauvais » selon les conventions, et qui s’avèrent favorables ou non selon les circonstances particulières des individus et selon la conjoncture. Par extension, les « bonnes » décisions financières peuvent s’avérer désastreuses dans une conjoncture défavorable; comme, à l’inverse, les conséquences des « pires » décisions peuvent être atténuées dans le contexte d’une conjoncture favorable.

Conclusion

La stratification des sociétés humaines continuera sans doute à se modifier au gré des transformations sociales, nécessitant une mise à jour constante du champ de recherche sur les inégalités. À l'heure actuelle, l'une des mises à jour les plus prioritaires est d'incorporer le patrimoine dans l'étude des systèmes de stratification sociale. Bien que le patrimoine fut toujours une considération importante dans l'étude des inégalités, comme le démontre l'intérêt qui lui était apporté par les pères fondateurs de la sociologie, le développement d'une classe moyenne patrimoniale au cours du 20^e siècle, surtout dans la seconde moitié, a fait surgir de nouveaux enjeux de société. Dans cette thèse, nous nous intéressons à l'enjeu que l'endettement pose sur l'accumulation du patrimoine. Si l'on doit résumer cet enjeu en un trait, nous soulignerons le fait que la dette est une épée à double tranchant dans la mesure où elle peut contribuer ou nuire à l'accumulation du patrimoine – d'où aussi la difficulté au débat à en arriver à un consensus. À la lumière de cette double possibilité, il n'est pas étonnant que l'endettement fasse l'objet de jugements moraux mettant en valeur les vertus de la tempérance et de la modération.

En dépit des inquiétudes à l'égard de l'endettement des ménages, il n'est pas clair que la hausse d'endettement ait mené à une proportion accrue de ménages surendettés – c'est-à-dire que de plus en plus seraient piégés dans le cycle du surendettement. L'hypothèse des cycles de vie permet d'expliquer la distribution de l'endettement en fonction de l'âge et du type de ménage; ainsi les jeunes sont généralement plus endettés que les personnes âgées, les familles avec enfants à charge plus que celles sans enfants (Hurst 2011). Cependant, elle n'explique pas pourquoi l'endettement a augmenté régulièrement depuis les années 1980. En raison des difficultés à mesurer le surendettement, nous proposons de mesurer les effets de l'endettement accru sur les inégalités de patrimoine – à l'échelle de la distribution du patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques. Si l'endettement accru a détérioré la situation financière des ménages, nous devrions être capables de le mesurer par un effet notable sur les inégalités de patrimoine à ces deux échelles. En analysant l'effet de l'endettement accru sur les inégalités de patrimoine, nous visons une contribution à la fois au débat de l'endettement et au débat sur les inégalités de patrimoine qui n'ont pas abordé la question de la dette jusqu'à présent (Ritzer 2011; Piketty 2013).

À nos yeux, la difficulté que la littérature scientifique éprouve à l'heure actuelle à étudier l'endettement est justement parce qu'il se situe à l'intersection du marché du travail et du marché financier (Elmelech 2008). Lorsqu'on exclut l'historique de crédit et la stabilité de l'emploi, les capacités d'emprunt sont basées sur le revenu annuel et le patrimoine accumulé. S'il y avait une parfaite congruence entre le rang des ménages selon la distribution du revenu et celle du patrimoine, l'endettement serait plus facile à étudier, car on pourrait mesurer les capacités financières uniquement par le revenu ou le patrimoine. C'est-à-dire, la position des ménages dans la distribution de revenu serait le reflet parfait de leur position dans la distribution de patrimoine.

On peut également imaginer des mécanismes impliquant que l'inégalité des patrimoines soit comparable par son ampleur à celle des revenus du travail. En particulier, si l'accumulation patrimoniale était principalement déterminée par un motif de cycle de vie (on accumule en vue de la retraite), comme l'a théorisé Modigliani, chacun devrait accumuler un stock de capital plus ou moins proportionnel à son niveau de salaire, afin de maintenir approximativement le même niveau de vie – ou la même proportion du niveau de vie – après la cessation d'activité. Dans ce cas, l'inégalité des patrimoines serait une simple translation dans le temps de l'inégalité des revenus du travail, et n'aurait qu'une importance limitée en tant que telle, puisque la seule véritable source de l'inégalité sociale serait l'inégalité face au travail. (Piketty 2013 : 387-388).

Puisqu'il n'y a pas de parfaite congruence entre le revenu et le patrimoine, il est nécessaire d'étudier l'endettement selon la distribution de patrimoine et la distribution de revenu. Les données auxquelles nous avons accès ne permettent pas de remonter jusqu'aux années 1980, mais nous pensons que l'étude de l'endettement selon le prisme des inégalités économiques permettra de jeter de la lumière sur la hausse remarquable de l'endettement qui s'est produite dans les années 2000.

CHAPITRE 2. Le crédit et la société de consommation : regards théoriques et bilan empirique sur l'endettement des ménages canadiens

« Vivre, c'est s'endetter envers l'avenir. »

- Massa Makan Diabaté, *Comme une piqûre de guêpes*

Bien que nous ayons souligné l'enjeu que l'endettement pose sur l'accumulation du patrimoine des ménages, nous avons discuté très peu jusqu'à présent du crédit en tant que tel. Notre objectif, dans ce chapitre, est d'aborder plusieurs thèmes centraux reliés au crédit afin d'éclaircir le rôle qu'il joue dans la société contemporaine. Sans prétendre à une recension exhaustive des études sur le crédit, ce chapitre se veut plutôt une synthèse de ce qui nous semble le plus pertinent pour cerner notre objet de recherche. L'un des éléments pertinents, tiré de la littérature anthropologique, invite à séparer l'étude du crédit de celle de la moralité du crédit, celles-ci constituant deux objets différents. Les deux premières sections abordent ainsi ces deux objets respectivement. La première montre que le crédit est une obligation qui se retrouve dans tous les types d'échange humain et non seulement dans le marché. En effet, en plus de la dette monétaire, il existe aussi la dette familiale, la dette morale, la dette d'honneur, etc. L'on verra que le lien social est à peine possible sans le crédit *au sens large*, que l'on parle de la réciprocité, du marché ou de la redistribution. La deuxième section aborde le débat moral sur le crédit afin d'élaborer ce que nous appelons le modèle de la responsabilité multiple. Ce modèle, dans lequel l'État joue un rôle central d'arbitre, souligne que le débat moral sur le crédit est fermement axé sur les responsabilités respectives des différents acteurs.

Par la suite, nous discutons des perspectives « ambivalentes » sur le crédit dans le but de comprendre pourquoi le crédit, dans la société contemporaine, est une pratique aussi répandue que critiquée. Bien que le rôle joué par le crédit dans la société de consommation soit généralement reconnu, de nombreux auteurs soutiennent que la légitimation du crédit a « corrompu » les valeurs traditionnelles de l'épargne et de la tempérance. En discutant de ces différentes perspectives, nous reformulons la thèse de la déchéance morale pour faire

ressortir la question sociologique sous-jacente : les nouvelles normes et attitudes envers le crédit sont-elles en phase ou en opposition avec la société de consommation? La quatrième section offre une réponse à cette question en affirmant, à l'instar de Calder (1999), que la thèse de la déchéance morale est basée sur le mythe de la vertu économique perdue. La cinquième section aborde le pouvoir et la dette dans l'objectif de souligner que le crédit s'est généralisé non par manque de discipline des individus, mais justement grâce à leur discipline continue. Enfin, la sixième section brosse un portrait empirique de l'évolution de l'endettement des ménages canadiens au cours des quatre dernières décennies. Nous n'avons inclus le regard empirique que vers la fin, souhaitant garder à l'esprit les éléments théoriques afin de bien contextualiser cette hausse de l'endettement observé.

2.1 Qu'avons-nous reçu? L'éthique de la dette et l'individu moderne

« L'amitié ne meurt que faute d'acquitter ses dettes, et l'amour ne vit qu'à force de multiplier les siennes. »
-Adolphe d'Houdetot, *Dix épines pour une fleur*

Que l'on passe de la dette maternelle à la dette spirituelle, de la dette réglée à la dette impayable, de la dette morale à la dette monétaire, ou de la dette oubliée à la dette qui nous ronge, comprendre la « nature » de la dette entre les acteurs sociaux, c'est saisir à la fois ce qui les noue, ce qui peut rompre leurs relations, et ultimement, ce dont la société est constituée. Bien qu'on associe généralement la « dette » à sa forme monétaire, la littérature est très claire sur le fait que la « dette » est un principe d'échange s'appliquant à plusieurs types de liens sociaux, dont les liens familial, amical, religieux, etc. (Godbout 1992). Contrairement à l'explication économique classique où le crédit est un moyen de paiement différé qui s'est développé historiquement à la suite de la monnaie, les études anthropologiques ont montré que le crédit, d'une forme ou d'une autre, fait partie des sociétés humaines depuis des millénaires, c'est-à-dire bien avant que les premières pièces de monnaie n'aient été battues (Peebles 2010; Graeber 2012).

Discuter de la dette peut être une entreprise vertigineuse, car il en existe plusieurs types, dont la dette morale, la dette privée, la dette des entreprises, la dette publique. Dès lors que l'on convient que le crédit est un principe qui se retrouve dans tous les types d'échange, il

importe de définir son essence. À la base, le crédit est généralement défini comme une obligation sociale qui crée une relation dyadique entre un *créancier* et un *débiteur*, où le premier s'engage à prêter quelque chose ou à donner accès à ladite chose au dernier, sous certaines conditions, lesquelles peuvent être formelles, légales ou tacites (Godbout et Caillé 1992; Peebles 2010). Si certaines sensibilités pouvaient être offusquées de voir les termes créancier et débiteur, si généralement connotés au marché, ainsi attribués aux liens primaires, soulignons l'importance d'interpréter ces termes au sens large, à défaut de quoi l'on pourrait tomber dans le piège de ce que Karl Polanyi (2007) a nommé le sophisme economiciste, c'est-à-dire attribuer une logique marchande à des liens non marchands pourtant régis par d'autres logiques.

Considéré dans son sens le plus abstrait, le crédit a la capacité de relier le présent au futur dans le cadre d'une entente (Guyer 2004; Gell 1992; Hart 2001). Alors que les échanges tels le troc et l'achat en argent comptant concernent une obligation immédiate, c'est-à-dire le transfert de propriété d'un bien en échange d'un paiement, le crédit, quant à lui, nécessite une obligation qui se déploie dans le temps. De ce fait, le crédit est en quelque sorte une promesse, et toute promesse implique forcément la confiance en raison du risque qu'elle comporte (Simmel 1987 [1900]). Weber (1995 [1922]) a bien cerné cette caractéristique fondamentale lorsqu'il a précisé la définition suivante : « The term ‘credit’ in the most general sense will be used to designate any exchange of goods presently possessed against the promise of a future transfer of disposal over utilities, no matter what they may be » (Weber 1922 : 81). Certains pourraient considérer la définition de Weber trop axée sur le marché, mais il est clair que Weber utilise ces termes au sens large. Il ne s'agit pas forcément d'un échange d'un bien, mais d'un service, d'une parole, d'un conseil, etc. Pour ceux qui n'en seraient pas convaincus, il importe de savoir que l'anthropologue Peebles (2010) estime que Weber offre une définition du crédit suffisamment générale pour s'appliquer à l'ensemble des formes d'échange, dont la réciprocité. « Seen in this straightforward light, credit is a method of lending concrete resources to an institution or an individual in the present and demanding (or hoping for) a return in the future » (Peebles 2010 : 227). Peu importe ce qui est prêté et les termes du contrat, le *créancier* prête une ressource au *débiteur* en échange d'un avantage social, politique ou économique.

La littérature des sciences sociales regorge de manières de conceptualiser les formes d'échange dans les sociétés humaines (Lévi-Strauss 2002 [1949]; Mauss 1923; Polanyi 1983 [1944]; Sahlins 1974; Godbout 1992; Godelier 1996). Les travaux anthropologiques montrent que le principe du crédit s'applique aux trois formes d'échange dans la classification classique de la réciprocité, de la redistribution et du marché, car le crédit, comme nous avons vu, est essentiellement une obligation différée dans le temps.

Terms of art such as “sharing” (Woodburn 1982), “reciprocity” (Mauss 1954), “generalized” and “restricted” exchange (Lévi-Strauss 1949, Sahlins 1972), “transfers” (Hunt 2002), and “enactions” (Sneath 2006) all reflect our methodological insistence that the movement of economic resources through time and space via the mechanism of credit/debt cannot be merely reduced to “economic rationality” or “self-maximization.” Anthropologists consistently seek out the flow of credit/debt in modalities outside the standard market for such instruments (Firth & Yamy 1964, Gudeman 2001, Gudeman & Rivera 1990, Spyer 1997). (Peebles 2010 : 228).

Bien que la littérature anthropologique ait montré que le principe d'échange du crédit au sens large se retrouve dans l'ensemble des formes d'échange, nous estimons que l'ouvrage philosophique *L'éthique de la dette* de Sarthou-Lajus (1997) offre un regard particulièrement éclairant sur la relation de crédit, qu'elle nomme le rapport créancier-débiteur primitif. Ce terme est en fait emprunté de Nietzsche dans la *Généalogie de la morale* et désigne la caractéristique principale de la relation de crédit qui se manifeste dans les différents types d'échange. L'originalité de Sarthou-Lajus (1997) est notamment de montrer que, selon le prisme de la dette, le lien entre les acteurs sociaux se définit notamment en fonction de l'obligation qui les lie ensemble, c'est-à-dire ce qu'ils se doivent. Le rapport créancier-débiteur primitif, et notamment la manière dont il se manifeste dans différents « types » de dettes, permet de révéler les rapports complexes de dépendance et d'interdépendance entre les êtres humains. C'est ainsi que Sarthou-Lajus (1997) distingue différentes sortes de « dette », comme la dette familiale (les diverses obligations dans la parentèle), la dette morale (entre les hommes), la dette marchande, et la dette cosmique (entre l'homme et les Dieux). À travers ce prisme, la dette familiale et la dette morale forment un système de réciprocité dans la sphère de la parenté et la sphère de la vie en société, respectivement, tandis que la dette économique est un système

d'obligation dans le marché, que l'on peut décomposer en dette privée (les particuliers), en dette des entreprises (les entités juridiques morales) et en dette publique.

Cela l'a mené à développer le concept de la « dette originaire » qui soutient que tout sujet naît avec un ensemble de dettes que l'on peut considérer comme une sorte d'héritage ontologique culturel. Sarthou-Lajus (1997) discute du brahmanisme afin d'illustrer la dette originaire. Dans cette branche de l'hindouisme, le statut de débiteur est assigné à l'être humain dès sa naissance, car la vie elle-même est considérée comme un « prêt » de Yama, le dieu de la mort (Malamoud 1988; cité dans Sarthou-Lajus 1997). Suivant cette logique, que l'on parle des indulgences de l'église catholique au 15^e siècle ou bien des cartes de crédit, il s'agit *à la base* d'une relation dyadique entre un « créancier » et un « débiteur ». Dans le premier cas, le créancier est « Dieu », donc les affaires sont gérées par l'intermédiaire des institutions ecclésiastiques, et le débiteur est le sujet catholique endetté par ses péchés (sans oublier le péché originel). Dans la littérature contemporaine, on dirait que cette pratique, c'est-à-dire l'acte controversé de payer pour garantir son entrée au Paradis, a été marchandisée puis démarchandisée. La frontière entre la marchandise et la non-marchandise marque en quelque sorte la séparation du domaine de la dette monétaire du domaine de la dette morale ou cosmique. Dans le deuxième cas, celui des cartes de crédit, le créancier est une institution financière et le débiteur, un client.

La dette au sens large, soutient Sarthou-Lajus (1997), revêt une question morale essentielle qui est la suivante: qu'avons-nous reçu ? Cette question s'inspire de Saint-Augustin qui avait écrit d'une perspective de la symbolique chrétienne naissante : « qu'avons-nous que nous n'ayons point reçu » ? Pour Saint-Augustin, tout ce que l'homme avait reçu venait nécessairement de Dieu. Mais, Sarthou-Lajus (1997), dans une perspective moderne et laïque, reformule cette question au sens moral et politique. Qu'avons-nous reçu? Cette question revient à la suivante : qu'est-ce qu'on doit à qui, comment et pourquoi? Cette question est la même que la « normative political theory ». Par exemple, l'idée du contrat social de Rousseau revient à déterminer ce que les sujets se doivent entre eux dans un système politique. D'ailleurs, dans le passage suivant de Montesquieu, l'on retrouve l'idée de la dette impayable du sujet politique dans un État démocratique : « L'amour de l'égalité, dans une démocratie, borne l'ambition au seul désir, au seul bonheur de rendre à sa patrie

de plus grands services que les autres citoyens. Ils ne peuvent pas lui rendre tous des services égaux ; mais ils doivent tous également lui en rendre. En naissant, on contracte envers elle une dette immense, dont on ne peut jamais s'acquitter » (Montesquieu 1831 : 99).

De plus, l'éthique de la dette, c'est-à-dire les attitudes et les attentes que les individus ont envers leurs dettes et la manière dont l'individu conçoit ce qu'il doit et à qui, offre un regard singulier sur l'individualisme moderne. Selon elle, l'individu moderne tend à se dégager des dettes qu'il détenait auprès des différentes figures d'altérité (ou *créanciers*) d'une autre époque (notamment Dieu, le Saint-Siège, la communauté, la famille). Cependant, il n'est pas possible, insiste-t-elle, qu'un individu se détache réellement de la « structure de dépendance » constituée par l'ensemble des liens primaires et secondaires, car l'être humain n'est pas autarcique. Autrement dit, la société ne serait tout simplement pas viable ni envisageable si personne ne prêtait ni devait rien à personne. Peebles (2010) souligne l'importance du crédit pour la cohésion sociale un citant un passage de Rabelais : « God forbid that I should be debt-free... all my life [I have] looked upon debts as the connecting link between Earth and Heaven, the unique mainstay of the human race; one, I believe, without which all mankind would speedily perish... (Rabelais 1955 : 295-301, cité dans Peebles 2010 : 226). Ce thème rejoint un thème classique dans la littérature macroéconomique où l'épargne est vue comme une vertu privée, mais un vice collectif.

C'est de ce point de vue que Sarthou-Lajus (1997) maintient que l'éthique individualiste, qu'elle oppose au modèle du devoir absolu, est basée sur l'illusion, ou la fiction, que l'individu serait maître de lui-même et qu'il ne devrait rien à personne hormis ceux avec qui il a signé un contrat de son libre arbitre. Il faut faire attention, cependant, de ne pas en faire un constat dystopique, ou exagéré, car l'individu moderne n'existe pas seulement dans le marché, lieu par excellence où les dettes sont négociées par la logique économique. Bien que le sujet moderne soit plus « libre » que par le passé, dans la mesure où il se considère de moins en moins endetté envers diverses figures d'altérité (dont la société, l'Église, ses parents), il n'est pas pour autant sans obligations.

2.2 La dette et la morale : du modèle de la double responsabilité au modèle de la responsabilité multiple

« Qui paie ses dettes, s'enrichit. »
- Proverbe populaire

« Qui *perd* ses dettes, s'enrichit. »
- Honoré de Balzac

La littérature anthropologique précise que le mécanisme du crédit et les discours moraux sur le crédit constituent deux objets de recherche qui sont certes liés mais distincts (Peebles 2010). Ayant discuté en détail de la structure de dépendance et d'interdépendance créée par les divers types de dettes, nous aborderons le débat moral sur le crédit afin de faire ressortir son thème principal : la responsabilité. Le débat moral sur le crédit est fascinant et remonte au moins jusqu'à Aristote. Sans doute, la perspective la plus répandue est l'idée que détenir du crédit est un facteur de liberté dans le temps et l'espace tandis que la dette est un facteur de contrainte. « Seemingly everywhere that credit and debt are discussed, we find many informants who enunciate a moral stance that credit is considered beneficial and liberating for the creditor (e.g. Nugent 1996, Truitt 2007; Zelizer 1994), whereas indebtedness is more likely to be seen as burdensome and imprisoning for the debt (e.g. Howe 1998; Lowrey 2006, Taussig 1987). » (Peebles 2010 : 226).

Le débat moral sur le crédit ne se limite pas, cependant, à la distinction entre la liberté et la contrainte. Le crédit est un sujet fort controversé qui suscite des jugements moraux sévères et catégoriques ainsi que des émotions vives, car il implique de nombreux thèmes centraux à la vie sociale, dont la justice, le pouvoir, l'exploitation, l'hédonisme, l'avarice. « Debt is associated with a fundamental asymmetry of power, the obligation of the weak to the strong. As such, it provokes a sense of moral concern, even outrage » (Dyson 2014: 67). L'indignation suscitée par l'endettement est à son summum lorsqu'il s'agit de graves situations d'injustice comme le trafic humain. Il existe une arnaque, par exemple, où des femmes se font promettre un emploi dans un pays étranger et, aussitôt arrivées, les recruteurs leur imposent une « dette » exorbitante qu'elles doivent rembourser par la prostitution. Il est injuste d'imposer une dette à quelqu'un qui ne l'a pas sciemment contractée de son libre arbitre, comme il est injuste de lui nier son droit de déclarer faillite.

Le débat moral sur la dette s'inscrit généralement dans une perspective de l'éthique déontologique, c'est-à-dire le principe selon lequel l'action humaine doit être jugée selon les devoirs et les responsabilités des individus qui se déclinent selon leur rôle et leur situation. Il en découle que les jugements moraux envers les créanciers et les débiteurs sont portés alors en fonction de leurs responsabilités respectives. Si le cas d'espèce des emprunteurs téméraires vivant au-delà de leurs moyens est le plus connu, celui des créanciers fait aussi l'objet de vives critiques dans l'espace public. L'on dénonce particulièrement leur avarice, leur intransigeance ou leur opportunisme. Le créancier le plus critiqué ou « diabolisé » dans l'imaginaire social est sans doute le personnage de Shylock de Shakespeare, en raison de son exigence extraordinaire et même macabre. Dans le *Marchand de Venise*, Shylock, un prêteur sur gages accorde un prêt à son rival Antonio seulement à condition que celui-ci accepte de mettre en gage une livre de chair en proximité de son cœur. Cette livre de chair symbolise le fardeau et les durs sacrifices qu'un débiteur doit assumer pour rembourser ses dettes.

Imaginative literature casts light on the pathologies that result from the illusion, vanity, and the hypocrisy of creditors and from the imprudence, self-delusion, and venality of debtors. What emerges is a picture of how creditor-debtor relations inhabit a psychological space whose dynamics are shaped by different imaginative constructs, contending moral principles, and complex emotions of resentment, shame, humiliation, and anger. (Dyson 2014: 66).

Les débats sur la moralité des créanciers concernent notamment la légalité et la justice des termes des contrats qui les lient aux débiteurs (Dyson 2014). Les termes des contrats considérés démesurément à l'avantage des créanciers, ou qui incluent un taux d'intérêt usurier, font généralement l'objet de désapprobation sociale. Cela s'applique certainement à la sphère marchande, mais également à la sphère de la finance des États où les banques sont parfois critiquées de prêter à des chefs d'État corrompus (Graeber 2011). Les campagnes d'exonération de la dette du Tiers monde, par exemple, avancent souvent le discours qu'un peuple ne devrait pas être tenu responsable des décisions financières des chefs d'État qui contractent des dettes faramineuses et qui utilisent les fonds publics de façon irresponsable (Buchheit, Gulati et Thompson 2007). Le créancier a le devoir d'accorder des prêts responsables, c'est-à-dire à des individus ou des entités morales qui ont les moyens d'assumer les remboursements et qui empruntent des fonds pour des projets légitimes. Les

termes des contrats ne doivent pas être usuriers ni accabler les débiteurs au point de les rendre insolvables.

Les jugements moraux émis à l'égard des débiteurs reposent fortement sur le degré perçu de leurs responsabilités individuelles pour expliquer l'état dans lequel ils se trouvent. Le degré de responsabilité individuelle se présente selon un continuum dont la témérité financière et les circonstances hors de contrôle de l'individu constituent les deux pôles extrêmes. L'on ne tend pas à juger les ménages surendettés ou qui font faillite uniquement par l'état dans lequel ils se trouvent, c'est-à-dire dans une perspective conséquentialiste, mais par la série de choix et de décisions qu'ils ont prises pour s'y retrouver. La sévérité des jugements est donc tempérée selon le degré de responsabilité individuelle qui leur est attribué, c'est-à-dire s'ils ont été piégés dans de telles situations par des décisions téméraires et par manque de discipline ou principalement par des circonstances hors de leur contrôle (comme une perte d'emploi, une maladie, etc.). Dans les deux cas, il est permis de déclarer faillite, mais, du point de vue moral, on tend à juger moins sévèrement ceux qui ont fait faillite à la suite de circonstances inévitables (Sullivan, Warren, Westbrook 2000). La cour tend également à être plus compréhensive à l'égard de ces derniers en leur imposant des termes de liquidation moins sévères.

Notons que les individus qui acceptent des termes de prêts désavantageux en raison de leur détresse font davantage l'objet de pitié que de désapprobation. D'ailleurs, si les termes du contrat de crédit désavantagent démesurément les débiteurs, ceux-ci sont généralement perçus comme des victimes de leur propre misère. Dans ces cas, le débat moral tend à mettre l'accent sur les circonstances extraordinaires qui ont forcé les débiteurs à accepter des termes usuriers pour assouvir un besoin urgent. On qualifie alors davantage les créanciers usuriers de « parasites » ou de « sangsues ». Si le crédit peut aider les pauvres à court terme, les dettes accumulées peuvent en contrepartie les enfoncer davantage dans la pauvreté aussitôt leur détresse soulagée.

As such, small loan borrowers were seen as being vulnerable rather than culpable. They were victims of their own material deprivation, perhaps also their “short-sightedness” and “gullibility” (Nugent, 1941: 3), or their unwarranted “improvidence and extravagance” (Ham, 1911 cited in Calder,

1999: 129) that, in turn, made them ripe for exploitation in the rapacious lending practices of the sharks. (cité dans Marron 2009 : 26).

Tandis que le débat moral sur la dette fait ressortir les responsabilités respectives des créanciers et des débiteurs, les œuvres littéraires et les biographies des grandes personnalités et des artistes font ressortir la tension intrinsèque entre la tempérance, les moyens limités et l'ambition humaine. Si la vie humaine nous donne maints exemples de la misère qui résulte de l'intempérance, elle en offre tout autant, en contrepartie, des risques démesurés qui sont nécessaires pour atteindre la gloire.

Novels and plays reveal that qualities of imagination, magnanimity, and compassion, as well as analytical flair, count if we are not to restrict unduly the scope of our thinking about credit and debt. They show how notions of conventional morality and folk belief, which call for endurance in 'living within one's means', conflict with individual ambitions, hopes, and expectations. The outcome if great personal anguish, even despair and suicide. In highlighting this conflict, writers like Balzac, Joseph Roth, and Émile Zola sought to engage in contemporary debates about credit and debt. Their aim was to reframe how these debates were constructed. (Dyson 2014: 67).

Les biographies des personnages de l'histoire sont truffées de ces risques, comme le sont les trajectoires des individus qui ont connu de grands échecs sans jamais avoir connu une renommée. D'ailleurs, dans la préface de son ouvrage *La vie à crédit. Consommation et crise*, Duhaime (2003) mentionne qu'il avait songé à intituler son livre *Le syndrome de Mozart*, en raison de l'impossibilité de départager l'œuvre du compositeur de sa motivation et de ses soucis financiers incessants. En effet, la vie entière de Mozart pourrait être considérée comme une étude de cas du cycle du surendettement. En lisant les biographies de Mozart, Balzac, Sand, Tolstoï, etc., force est de constater le lien entre leurs problèmes financiers récurrents et leur création artistique. Ces lectures semblent proposer qu'un monde où tout le monde vivrait selon ses moyens serait moins riche en œuvres d'art.

L'examen de la moralité de la dette a fait ressortir l'idée d'une double responsabilité, soit la responsabilité respective du créancier et du débiteur que nécessite tout contrat de crédit. Cependant, dans la société contemporaine, un contrat de crédit n'implique pas seulement ces deux acteurs, mais aussi les compagnies de crédit, les agences de notation, l'État, etc. Si le modèle de la double responsabilité permet de mieux saisir le noyau dyadique qu'est le

rapport créancier-débiteur (primitif ou non), le modèle de responsabilité multiple correspond mieux au crédit contemporain. Il est possible de définir un tel modèle en appliquant les quatre éléments de la finance de Carruthers et Kim (2011) à la relation de crédit. La finance, affirment-ils, est un phénomène qui comprend ces quatre éléments : i) les acteurs (individus, banquiers, institutions, organismes, compagnies, courtiers, etc.); ii) les actions; iii) les contextes (les banques commerciales, les banques d'investissement, la bourse, les prêteurs sur gages, les institutions de microfinance); et iv) les règles qui gouvernent l'action (les lois, régulations et pratiques financières).

Not all actors can perform all actions, and they are selectively paired. For instance, only a member of the New York Stock Exchange can trade on the exchange, and ratings are done by a small number of credit rating agencies. Actions are governed by formal and informal rules, set both privately and publicly. The Securities and Exchange Commission imposes legal disclosure requirements on firms that issue publicly traded securities. But private actors such as the New York Stock Exchange or the Chicago Mercantile Exchange also impose their own rules on market participants. And financial traders often develop informal behavioral norms among themselves. (Carruthers et Kim 2011: 240).

Dans le cas de l'endettement des ménages, les principaux acteurs sont les *individus* et les *couples* qui empruntent des fonds auprès des *banques* ou d'autres *compagnies* dans l'industrie du crédit. Si les *agences de notation* et les *compagnies d'assurance* sont peut-être moins visibles, elles n'en sont pas moins importantes. Au-delà de tous ces acteurs, il y a aussi l'*État*, qui a le devoir de régir l'ensemble de ces acteurs. Les actions qui concernent le crédit peuvent concerner autant l'épargne, l'emprunt, le prêt, l'investissement, l'évaluation (par les agences de notation de crédit, par les planificateurs financiers) que l'analyse et la régulation. Les actions possibles des acteurs varient selon le rôle qu'ils occupent. Chaque acteur possède son champ d'action particulier. Les individus *empruntent* différents types de crédit (hypothèque, prêt automobile, prêt sur gages.) et à divers degrés (soit recourir légèrement ou lourdement au crédit). En contrepartie, les banques ou autres institutions financières *prêtent* différentes sommes sous différentes modalités (ou produits financiers), à des particuliers, des sociétés ou des gouvernements. Celles-ci ont également recours aux services des agences de notation qui les aident à évaluer la solvabilité des clients potentiels et aux services des assureurs. Les agences de notation, pour leur part,

compilent des informations détaillées sur le comportement financier des individus et des entreprises pour les vendre aux créanciers.

Les contextes font référence aux différents endroits où les actions se produisent, notamment les banques, les concessionnaires d'automobiles, les courtiers de crédit, les prêteurs d'avances de paie, les services de micro-finance, les prêteurs sur gages, etc. Les contextes sont définis principalement selon les acteurs concernés et les types d'action qui sont permis. Les règles et les lois, quant à elles, définissent les normes et les limites des actions qui se produisent dans les contextes. Les règles et les lois évoluent dans le temps et sont généralement constituées par des ententes négociées entre les acteurs concernés.

En somme, le débat moral sur le crédit est articulé principalement sur la responsabilité des divers acteurs impliqués de proche ou de loin dans les contrats de crédit. Bien que la relation de crédit soit fondamentalement dyadique, la dette monétaire dans la société contemporaine implique de nombreux acteurs et nécessite plutôt de la considérer sous le modèle de la responsabilité multiple. L'État est au cœur de ce modèle, car il occupe le rôle d'arbitre qui est chargé de préciser, d'équilibrer et de contrôler les responsabilités respectives des divers acteurs. Pour ne citer qu'un exemple, avant l'adoption de la Loi sur la protection du consommateur au Québec en 1971, les lois en vigueur permettaient aux créanciers de saisir la voiture financée d'un débiteur à son premier défaut de paiement.⁴¹ Ce droit a été aboli, car il fut jugé qu'il offrait une protection démesurée au créancier aux dépens du débiteur.

⁴¹ Gardner, D., L'endettement du consommateur : une responsabilité partagée ? Colloque *Le marché de l'endettement*, organisé par la Coalition des associations de consommateurs du Québec, 15 mars 2013.

2.3 Les perspectives ambivalentes sur le crédit : la déchéance morale versus une nouvelle norme sociale

« Les adultes, même s'ils s'en défendent, n'y peuvent pas grand-chose ; ainsi va la société marchande : aimer son enfant (cet enfant, chez nous si désiré que sa naissance creuse en ses parents une dette d'amour sans fond), c'est aimer ses désirs, lesquels s'expriment vite comme des besoins vitaux : besoin d'amour ou désir d'objets, c'est tout comme, puisque les preuves de cet amour passent par l'achat de ces objets. »

-Daniel Pennac, *Chagrin d'école*

Comment se fait-il qu'une pratique si généralisée dans la société contemporaine soit si acceptée et si critiquée à la fois? Le fait le plus intrigant de notre recension de la littérature scientifique est que le crédit suscite des positions très ambivalentes. Il est généralement convenu que le crédit a joué un rôle fondamental dans l'émergence de la société de consommation. Par extension, il est aussi convenu que la société de consommation a nécessité un changement révolutionnaire dans les normes, les attitudes et les valeurs à l'égard du crédit. Ces idées sont des faits incontestés. Là où il y a matière à débat est la charge morale qui y est associée, à savoir si les nouvelles normes envers le crédit devraient être louangées ou critiquées.

D'une part, le rôle du crédit dans la société de consommation est rarement sous-estimé. Dans son ouvrage, *L'ère de l'opulence*, Galbraith (1958) tente de cerner les changements dans la société qui ont été amorcés par la production de masse. Il en ressort l'émergence de ce qu'on appelle maintenant une nouvelle culture matérielle, caractérisée notamment par l'amélioration du niveau de vie des ménages et le développement d'une forte classe moyenne. Bell (1976) a soutenu que la nouvelle culture matérielle qui s'est formée au cours du 20^e siècle était édifiée sur trois piliers : la production, la publicité et la finance. La production de masse a permis de passer d'une économie caractérisée par la pénurie à une économie d'abondance qui était jusque-là inespérée, inattendue (Galbraith 1958; Scardigli 1983). Scardigli (1983) décrit que cette nouvelle culture matérielle comprend l'abondance des biens et services, la marchandisation des modes de vie, l'émergence de nouveaux besoins et l'extension des aspirations.

Un nouveau genre de vie (pour reprendre un concept de la géographie humaine) s'est imposé avec l'émergence de la société de consommation et avec l'arrivée d'une nouvelle culture matérielle, en rupture radicale avec celui des générations

passées. Ce genre de vie passe désormais par la consommation élargie d'objets et de services produits dans la sphère marchande et il est essentiellement urbain, que l'on vive à la ville ou à la campagne. (Langlois 2002: 87-88).

Le rôle de la publicité dans cette nouvelle culture matérielle a été étudié en détail (Dichter ; Baudrillard 1970; Ewen 1976; Crane 2000). L'industrie de la publicité a contribué à un système de « besoins » qui médiatise le désir en véhiculant des objets de consommation, des manières de consommer, des goûts, et des normes de consommation qui se différencient selon la classe sociale et les valeurs. Mais, à lui seul, le système de la publicité, de concert avec celui de la production de masse, n'aurait pas pu aboutir à la société de consommation sans que les individus et les ménages aient les *moyens* monétaires et financiers d'acquérir les objets publicisés. La notion de besoin est centrale à ce qui est devenu plus tard la sociologie de la consommation. Dans son ouvrage, *La société de consommation*, Baudrillard (1970) soutient que « le système des besoins est le produit du système de production » (1970 : 103). En appliquant la définition du système économique de Godelier (1974), le crédit est une institution sociale qui se classe dans la structure de répartition, laquelle comprend tous les éléments qui déterminent « au sein d'une société les formes d'appropriation et d'usage des conditions de la production et de son résultat, le produit social » (1974 : 153). L'appropriation de tous les biens matériels est manifestement régie par des règles et des droits (l'échange marchand, le financement, les garanties, etc.).

Si le crédit est certes l'un des piliers de la société qui a émergé tout au long du 20^e siècle, c'est aussi celui qui demeure le moins étudié jusqu'à ce jour (Ritzer 1995; Marron 2009; Ritzer 2011). Dans l'après-guerre, la consommation de masse était considérée comme une conséquence naturelle de la croissance économique où la production de masse, de concert avec le plein emploi, a fait augmenter le niveau de vie. Cette hausse du niveau de vie a fait augmenter la consommation dans un cycle qui semblait sans limites (Cohen 2003; Horowitz 2004). Le crédit est certainement l'un des facteurs importants pour le maintien de la demande effective. « [I]t is hardly an exaggeration to say that the American standard of living was bought on the installment plan » (Boorstin 1973 cité dans Calder 1999 : 11). Le crédit, c'est une manière de gérer non pas la pénurie, mais l'abondance. Baudrillard (1970) met l'accent sur le fait que la société de consommation comprend un système de socialisation, qui montre quoi consommer, comment consommer, et les manières d'acquérir

ces produits. « La société de consommation, c'est aussi la société d'apprentissage de la consommation, de dressage social à la consommation – c'est-à-dire un mode nouveau et spécifique de *socialisation* en rapport avec l'émergence de nouvelles forces productives et la restructuration monopolistique d'un système économique à la haute productivité » (Baudrillard 1970 : 114). De ce point de vue, pourvu qu'un individu n'ait pas un recours excessif au crédit, se faire accorder du crédit et le rembourser dans les délais prévus sont deux actes qui font preuve d'une discipline budgétaire continue dans le temps.

Dans cette nouvelle société caractérisée par l'abondance, le crédit à la consommation acquiert une légitimité qui aurait été tout à fait impensable auparavant, dans les premières phases de l'ère industrielle. Le crédit à la consommation ne pouvait pas se généraliser à grande échelle avant la production de masse puisqu'il n'y avait pas assez de marchandises à financer. Sans le crédit à la consommation, la production de masse à elle seule n'aurait pu mener à la société de consommation que l'on connaît aujourd'hui. « Increasingly, personal debt was justified as “productive”, an essential element in the facilitation of a mass consumption being imbricated within the American way as a necessary corollary to mass production » (Marron 2009 : 13). Marron (2009) souligne que ce changement d'attitudes envers le crédit signifie ainsi une démocratisation du crédit non-usurier. Avancer que le crédit a toujours été considéré comme un privilège des classes supérieures est une affirmation simpliste. Dans les faits, les classes privilégiées avaient accès à des conditions de crédit bien plus avantageuses que les classes populaires qui, en dehors de leur réseau familial et amical, devaient avoir recours aux prêteurs sur gages et aux usuriers. Selon Marron (2009), la légitimation du crédit s'est produite graduellement au fur et à mesure que les classes ouvrières et les classes moyennes émergentes se sont avérées financièrement responsables selon l'industrie du crédit. En dépendait directement la viabilité de l'industrie du crédit. La reconnaissance de la responsabilité financière des classes moyennes et des classes populaires a légitimé les pratiques de crédit et, de ce fait, elle a attiré les investissements nécessaires pour créer l'industrie du crédit contemporain. Il s'agit en somme d'une nouvelle culture matérielle où non seulement l'accès à l'hypothèque est encouragé, mais où le crédit à la consommation n'est plus considéré comme « improductif » mais comme une pratique normale, pourvu que les individus ne s'endettent pas au-delà de leurs moyens. Il est également reconnu que le crédit, en facilitant la

consommation, ait contribué à l'émergence de communautés de consommation, c'est-à-dire, un phénomène qu'on appelle maintenant des styles de vie.

The central argument can be stated as follows: in our complex, late modern societies, the economic prerogatives of capitalism have become tied to the continuous generation, satisfaction, and regeneration of consumer wants and desires while the individual's sense of self and sociability have become indelibly linked to the self-realizing possibilities of marketed forms of consumption and credit. (Marron 2009 : 9).

D'autre part, le crédit fait constamment l'objet de critiques, les plus sévères provenant parfois même des auteurs qui ont souligné sa contribution à la société de consommation. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous parlons de perspectives *ambivalentes* sur le crédit au lieu de perspectives *opposées*. Les critiques envers le crédit varient en général d'une méfiance sensée envers les dangers d'un recours excessif – à la fois sur le plan des finances personnelles que de la macroéconomie – à l'accusation que sa généralisation au cours du 20^e siècle aurait menée à la corruption des mœurs. Se dégagent à travers une recension de la littérature trois variantes de ces critiques. La première soutient que le recours excessif au crédit peut entraîner des problèmes sur le plan des finances personnelles et sur celui de la macroéconomie. Un exemple classique de cette critique est celui formulé par Galbraith dans *L'ère de l'opulence*. Au chapitre intitulé justement *The Bill Collector Cometh* (chapitre 13), il soulève l'enjeu macroéconomique du crédit et de la demande effective. Précisément, bien que le crédit contribue à la croissance économique, il soutient que son recours excessif par les particuliers et les ménages pourrait accentuer les récessions, car ceux-ci seront plus réticents à emprunter dans ces périodes ou auront moins les capacités d'assumer leurs dettes. En bref, plus le crédit contribue à la croissance économique, plus la pénalité sur la croissance en temps de récession risque d'augmenter.

La deuxième critique récurrente soutient que le crédit aurait contribué à l'avènement d'une société aliénante et inauthentique. Ces arguments ont tous en commun une inquiétude envers l'état de l'esprit humain au gré du changement social. Pensons notamment à Guy Debord (1967) et à Herbert Marcuse (2013 [1964]). Même si l'on convient que leurs critiques soient formulées de bonne foi, il n'en demeure pas moins que leur perspective sombre trop facilement dans la dystopie, parfois même la caricature. À titre d'illustration,

Boorstin (1973) se permet un jugement normatif sur le crédit à la consommation, qu'il accuse d'obscurcir le concept de la propriété, comme si le consommateur contemporain était voué à ne jamais devenir le propriétaire des objets qu'il achète à crédit. La réponse à Boorstin est que le crédit permet l'usage d'un objet avant d'en détenir la propriété totale et que cette pratique n'est seulement dystopique que si le débiteur n'atteint jamais la propriété. Bien qu'il y ait des particuliers qui ne finiront jamais de repayer leur logement ou leurs mobiliers, ces cas sont loin de représenter la majorité.⁴² Baudrillard (1970) est très critique de ces auteurs qu'il décrit comme des « aliénistes » qui consomment le mythe d'une société travestissant l'authenticité de l'être humain.

Voilà ce que ne voient pas... les « aliénistes » de la consommation, qui s'obstinent à démontrer que *le rapport de l'homme aux objets, le rapport de l'homme à lui-même* est truqué mystifié, manipulé – consommant ce mythe en même temps que les objets – parce que, posant le postulat éternel d'un sujet libre et conscient (afin de pouvoir le faire resurgir à la fin de l'histoire comme happy end), ils ne peuvent qu'imputer toutes les « dysfonctions » qu'ils relèvent à une puissance diabolique – ici la technosstructure armée de la publicité, des public relations et des études de motivation. (Baudrillard 1970 : 104).

La troisième variante est sans doute la critique la plus tenace, celle où le crédit, tel qu'il s'est généralisé au cours du 20^e siècle, équivaudrait à une corruption des bonnes mœurs et de l'éthique protestante. En fait, le crédit lui-même, en dépit de l'absurdité de la réification, est parfois même traité comme bouc émissaire. Bien que la troisième variante de cette critique ait des affinités avec la deuxième, nous sommes de l'avis que la question de l'authenticité, ou plutôt le discours sur l'authenticité, et la question de la morale, sont deux critiques différentes. Dans cette lignée, l'on trouve les critiques de Lasch (1991) qui soutient que la publicité aurait enlevé la honte et l'horreur d'être endetté ou celles de Tucker (1991) dans *The Decline of Thrift in America*, qui soutiennent qu'une révolution morale était nécessaire pour permettre « l'envolée » du crédit. La critique de Bell (1974) est sans

⁴² S'il paraît scandaleux pour certains que des particuliers ou des couples ne finiront pas de repayer leur logement de leur vivant, cette hypothèque leur permet néanmoins d'accumuler un patrimoine qui pourront léguer à leurs familles.

équivoque : « The greatest single engine in the destruction of the Protestant ethic was the invention of the installment plan, or instant credit. Previously one had to save in order to buy. But with credit cards one could indulge in instant gratification. The system was transformed by mass production and mass consumption, by the creation of new wants and new means of gratifying those wants » (Bell 2008 the anniversary edition [1974] : 21). On retrouve en fait plusieurs porte-paroles de cet argument. Galbraith (1958), par exemple : « The Puritan ethos was not abandoned. It was merely overwhelmed by the massive power of modern merchandising » (Galbraith 1958 : 146).

Le changement des normes à l'égard du crédit sème la controverse lorsqu'il est interprété comme un renversement ou une corruption de la morale judéo-chrétienne. La thèse de Bell permet de faire ressortir l'enjeu principal des inquiétudes à l'égard du crédit : les nouvelles normes sont-elles en phase avec les sociétés contemporaines ou en opposition ? En phase signifiant qu'elles ne mènent pas à une crise ou à une « contradiction » qui voudrait la nouvelle société, ou l'économie, à l'échec, et les individus qui la constituent, à la misère. Bell (1974) illustre bien cet enjeu en posant la question de cette manière : le renversement de la morale judéo-chrétienne à l'égard du crédit pose-t-il un danger à la société contemporaine ? Au cœur de sa thèse se trouve l'idée que les nouvelles normes à l'égard du crédit auraient semé une contradiction culturelle au capitalisme. Pour comprendre cette thèse, il faut remonter au préalable à *L'éthique du protestantisme et l'esprit du capitalisme*, œuvre phare de Weber (2003 [1905]) dans laquelle il avait démontré une affinité élective entre le protestantisme (le devoir, le travail et l'épargne) et le capitalisme.⁴³ Bien que conscient des nombreuses critiques et nuances apportées à cet ouvrage par la suite, Bell avance que le protestantisme a du moins « facilité » le développement du capitalisme. La thèse de la contradiction culturelle repose sur le crédit que Bell considère comme un renversement des valeurs protestantes : comme si le sens du devoir, du travail et de l'épargne était rongé par l'hédonisme et l'excès. La vente à crédit n'aurait pas pu se développer, soutient-il, sans une « révolution des habitudes morales » (1979 : 79). Une société de consommation de masse ne repose plus sur l'ascétisme puritain, lequel prône une

⁴³ Voir Löwy (2004) pour une excellente explication étymologique et sociologique du concept d'affinité élective et comment celui-ci diffère de la causalité.

vie sobre et sans superflu, mais sur le matérialisme. La généralisation du crédit semble si extrême comparativement à l'ensemble des valeurs qui prêchent l'épargne que l'on présume que seulement la témérité financière pourrait expliquer son essor, comme si l'ensemble des individus serait devenu des « cigales ». ⁴⁴

Selon la thèse de Bell (1974), le renversement des valeurs protestantes crée une contradiction potentielle dans le système social entre la sphère culturelle et les sphères économique et politique. Tandis que l'épargne aurait facilité le développement du capitalisme, la vente au crédit le mettrait progressivement en péril. Ce changement se serait produit graduellement par les diverses « attaques » contre le puritanisme, comme les campagnes pour légaliser les diverses formes de crédit, lesquelles visaient à légitimer la consommation et un niveau de vie comme un idéal de la société contemporaine. L'une des stratégies qu'il souligne est la manière dont les publicités véhiculant ce niveau de vie matérielle mettent un accent sémantique sur le terme *crédit*, dont la connotation semble moins négative que celle de la *dette*. La contradiction de Bell fait référence à la manière dont le crédit à la consommation aura comme effet d'amorcer une *disjonction* entre la sphère économique et les styles de vie. L'accès au crédit permet aux classes inférieures d'acheter les produits – donc d'acheter les signes et symboles – jadis réservés et associés aux classes supérieures. Bien qu'il attribue cette disjonction à un ensemble de facteurs, notamment la hausse du revenu, la hausse du niveau de scolarité et un « relâchement » des mœurs, la légitimation du crédit à la consommation symbolise pour lui le dernier *clou* dans le cercueil de l'éthique du protestantisme.⁴⁵

Comment concilier les perspectives ambivalentes sur le crédit ? Bien qu'on reconnaisse le crédit comme l'un des piliers de la nouvelle culture matérielle, on peut se demander si ce pilier est fait de marbre ou de plâtre ? Pour la reformuler en termes sociologiques, la question sous-jacente est la suivante : la généralisation du crédit est-elle le résultat d'une nouvelle norme cohérente avec la société de consommation ou le résultat de la déchéance

⁴⁴ Pour reprendre ici la fable *La cigale et la Fourmi* de Jean de la Fontaine (1668).

⁴⁵ Il faut préciser que Bell considérait lui-même la contradiction culturelle du capitalisme comme une expérience de pensée. Il ne la défendait pas à tout prix, mais il a quand même dévoué un livre entier à l'exercice.

morale, symptomatique d'un modèle de société ultimement non viable, surtout au plan économique, mais aussi au plan écologique ? Une réponse à cette question a déjà été formulée, en partie. Puisque le crédit est autant un facteur d'enrichissement que d'appauvrissement, il en découle qu'il doit être utilisé avec modération et diligence. Les perspectives sont ambivalentes parce que toute relation de crédit implique le marché financier, et toute relation financière comporte des risques. Ultimement, la réponse à cette question repose sur la solvabilité des particuliers et des ménages qui ont recours au crédit, c'est-à-dire la proportion des particuliers et des ménages qui se trouvent piégés dans le cycle du surendettement. Par analogie, la thèse de la déchéance morale insinue que la majorité de la population serait des « cigales insouciantes » qui dépensent au-delà de leurs moyens. La thèse voulant que les nouvelles normes envers le crédit soient en phase avec la nouvelle culture matérielle, pour sa part, presuppose que la majorité des individus demeurent disciplinés comme des « fourmis ». À l'instar de Calder (1999), nous croyons que la thèse de la déchéance morale est largement un mythe.

2.4 Le mythe de la vertu économique perdue : cigales insouciantes ou fourmis au temps de l'abondance ?

Ce n'est pas par hasard si nous avons discuté l'argument de Bell (1974) en profondeur dans la section précédente. Ce choix relève du fait que, selon Calder (1999), la thèse centrale de Bell dans *La crise culturelle du capitalisme* est l'expression la plus pure de ce qu'il nomme le *mythe de la vertu économique perdue*. Rappelons ce passage cité dans la section précédente où Bell réfère au crédit à la consommation comme le moteur de la « destruction » de l'éthique protestante. À première vue, l'argument de Calder (1999) semble provocateur, car la thèse de la déchéance morale est si séductrice. Cette thèse représente une croyance très répandue dans l'espace public et la littérature scientifique. Cependant, son étude érudite des faits historiques bat en brèche la thèse de la déchéance morale et l'expose comme un mythe. Calder (1999) avance un argument fort convaincant où la nouvelle culture matérielle ne s'est pas produite par le *relâchement* des valeurs économiques, telle l'épargne, la budgétisation et la discipline, mais par leur *continuation*, sinon leur renforcement. Contrairement à la thèse de la déchéance morale, Calder (1999)

souligne que la société de consommation s'est développée, non par l'intempérance déchaînée des individus dont le recours généralisé au crédit est souvent utilisé comme preuve à l'appui, mais justement grâce au fait que le crédit à la consommation est un dispositif de contrôle. Le crédit à la consommation n'aurait jamais pu se généraliser pour atteindre la légitimité dont il revêt aujourd'hui sans la discipline continue des individus. Loin d'être anéanties, les valeurs de l'épargne et de la discipline ont été subsumées par un nouveau dispositif de contrôle externe, légal et bureaucratique (Calder 1999).

Le crédit à la consommation ne pourrait tout simplement pas fonctionner sans l'épargne, la prudence et la discipline. Bien que la publicité moderne place l'accent sur le désir, la gratification, la tentation, un système basé uniquement sur le désir pur et déchaîné serait voué à l'échec sans la discipline économique. Le crédit représente plutôt une forme de discipline externe sur les individus qui les incite à budgéter afin de financer et maintenir leur niveau de vie. Calder (1999) tisse même un parallèle entre le crédit à la consommation et les procédés de l'organisation scientifique du travail de Frederick W. Taylor.

Installment financing saddles borrowers with a strict schedule of payments. To satisfy their obligations, modern consumers are forced to commit themselves to regimens of disciplined financial management. In this way, consumer credit has limited the hedonistic impulse within consumerism, while preserving the relevance of traditional values such as "budgeting," "saving," "hard work," and even "thrift". Thus, consumer credit has done for personal money management what Frederick W. Taylor's scientific management theories did for work routines in the factory. It has imposed strict, exogenous disciplines of money management on consumers, in the interest of improving their efficiency in the "work" of being a consumer. Because "easy payments" turned out to be not so easy for Americans to think of consumption as "work", which greatly eased the passage from a society oriented around production to a society dedicated to consumption. By preserving the relevance of many nineteenth-century producer culture values, it made the culture of consumption less a playground for hedonists than an extension of Max Weber's "iron cage" of disciplined rationality. (Calder 1999 : 28-9).

L'argument de Calder (1999) est en filiation directe avec la position que Baudrillard (1970) a avancée trois décennies plus tôt. Bien que Baudrillard (1970) ait discuté très peu du crédit dans *La société de consommation*, ce qu'il a dit sur le sujet s'est avéré très éclairant. Il ne considérait pas le crédit à la consommation comme un produit financier qui corrompait la vertu économique des individus, mais au contraire comme un régime d'épargne forcée.

Le crédit joue ici un rôle déterminant, même s'il ne joue que partiellement sur les budgets de dépenses. Sa conception est exemplaire, parce que, sous couleur de gratification, de facilité d'accès à l'abondance, de mentalité hédoniste et « libérée des vieux tabous de l'épargne, etc. », le crédit est en fait un dressage socioéconomique systématique à l'épargne forcée et au calcul économique de générations de consommateurs qui autrement eussent échappé, au fil de leur subsistance, à la planification de la demande, et eussent été inexploitables comme force consommative. Le crédit est un processus disciplinaire d'extorsion de l'épargne et de régulation de la demande – tout comme le travail salarié fut un processus rationnel d'extorsion de la force de travail et de multiplication de la productivité. (Baudrillard 1970: 114).⁴⁶

On se rend mal compte combien le dressage actuel à la consommation systématique et organisée est l'équivalent et le prolongement, au XX^e siècle, du grand dressage, tout au long du XIX^e siècle, des populations rurales au travail industriel. Le même processus de rationalisation des forces productives qui a eu lieu au XIX^e dans le secteur de la production trouve son aboutissement au XX^e dans le secteur de la consommation. Le système industriel, ayant socialisé les masses comme forces de travail, devait aller plus loin pour s'accomplir et les socialiser (c'est-à-dire les contrôler) comme forces de consommation. Les petits épargnants ou consommateurs anarchiques d'avant guerre, libres de consommer ou pas, n'ont plus rien à faire dans ce système. (Baudrillard 1970 : 115).

Le mythe de la vertu économique perdue comporte deux facettes : i) la croyance erronée que jadis, on ne s'endettait pas; ii) la croyance erronée que le crédit à la consommation aurait déstabilisé, travesti ou anéanti les valeurs morales traditionnelles notamment en éclipsant la distinction entre le crédit productif et improductif. L'idée principale de Calder (1999) est de montrer que la légitimation du crédit au cours du 20^e siècle ne s'est pas produite ni par la déchéance morale, ni par le renversement des valeurs judéo-chrétiennes de l'épargne, mais plutôt grâce à la discipline financière continue des individus.

⁴⁶ Comme dit Ritzer dans la préface d'une édition anglaise de *La société de consommation* : « Baudrillard's foresight as far as consumption is concerned is exemplified by the fact, among others, that he dealt with the issue of credit at this early stage in the development of the modern credit, especially credit card, system. To this day, this issue has received virtually no attention from social theorists. This in spite of the fact that it is an absolutely central aspect of the booming consumer credit society. Yet, when Baudrillard was writing in the late 1960s the credit card industry was in its infancy and it was not to begin to profoundly transform society until long after *The Consumer Society* was published » (Ritzer, dans Baudrillard 1998, préface: 2). Cela dit, Baudrillard ne mentionne le crédit qu'à une reprise dans son ouvrage. Calder (1999) a repris cette idée, mais l'a détaillée et appuyée par des faits historiques.

Calder (1999) soutient que le discours alarmiste sur le crédit à la consommation est basé sur une vision erronée et romantique du passé. Il cite un article de Lorimer qui écrivit en 1924 dans le *Saturday Evening Post* « We are living in an age of credit or perhaps a more accurate delineation would be an age of debt. The firmly rooted aversion to debt in any form which prevailed a generation ago has almost completely prevailed a generation ago has almost completely evaporated » (cité dans Calder 1999 : 23). Cependant, dit Calder (1999), soit Lorimer avait une mauvaise mémoire, soit il avait induit de la situation de sa propre famille. « In the 1920s, nostalgia for a lost golden age was widespread as Americans looked to sentimentalized reconstructions of the past to provide a baseline for measuring the extent of the rapid, overwhelming changes taking place about them. A tendency to view the past in romantic terms, remembering it as an untroubled pastoral era, a time when the moral lines were more clearly drawn and more faithfully followed » (1999 : 24). Calder (1999) donne de nombreux exemples pour illustrer l'omniprésence du crédit dans l'histoire des États-Unis. « A river of red ink runs through American history » (1999 : 26). D'emblée, la dette était une préoccupation constante des pionniers et des colons de l'Amérique, ainsi qu'un mal de tête constant pour les propriétaires des plantations, dont George Washington et Thomas Jefferson.

D'un point de vue anthropologique, le crédit est un système d'obligations qui s'observe dans tous les types d'échange. Les travaux historiques relatent à quel point le crédit est une pratique courante dans la vie quotidienne, du moins dès le Moyen Âge (Braudel 1967; Berthe 1998). Les nombreuses interdictions de l'usure dans la Bible indiquent aussi que le crédit n'était pas inconnu dans le monde prémoderne. Voici le portrait des pratiques de crédit dans les sociétés européennes médiévales brossé par Berthe (1998) :

Les prêteurs ne se réduisent donc pas au groupe des manieurs d'argent. Au village comme en ville, de multiples personnes et institutions sont susceptibles de pratiquer le crédit. Tout paysan, tout artisan disposant d'un peu de liquidités peut se transformer en prêteur occasionnel d'un objet ou d'une petite somme d'argent. Seules des raisons documentaires pourraient conduire, à tort, à sous-estimer l'importance de ce pan du crédit. Les artisans des bourgs et des villes sont mieux connus car ils ont parfois laissé quelques actes de créances : ainsi ces aubergistes, bouchers et parfois du fer de Bologne ou Plaisance, que leur métier mettait en relation avec les habitants des campagnes. Les notaires et gens de loi sont souvent cités parmi les prêteurs. Pour tous, le crédit est une petite

affaire, au même titre que la location d'une terre, d'une maison ou de quelques animaux. Le clergé joue également un rôle important dans l'économie du crédit et le curé prêteur d'argent est une figure familière du monde rural. Les monastères prêtent fréquemment à leurs dépendants. (Berthe 1998 : 48-49).

La deuxième croyance erronée est l'idée très répandue dans la société que la généralisation du crédit entraîne la déchéance morale. Un article publié dans *Macleans* du 22 mars 2014, intitulé « Living beyond our means », montre que cette croyance est encore très répandue à ce jour : « Extravagant, reckless, debt-ridden – Canadian consumers have maxed themselves out after a decade-long spending spree. When did we start to be like Americans? ».⁴⁷ Il s'agit d'une généralisation infondée. Il présume que la majorité des Canadiens sont des individus indisciplinés qui ne peuvent tenir un budget et qui font des dépenses téméraires et irresponsables en se gavant de biens matériels (« decade-long spending spree ») le tout en recourant excessivement au crédit. L'auteur fait également un parallèle avec les États-Uniens, mais la comparaison est simpliste. La crise financière de 2008, par exemple, n'est pas survenue parce que la majorité des États-Uniens dépensaient au-delà de leurs moyens, mais parce que l'industrie du crédit avait mis au marché un nouveau produit financier fort trop risqué.

Calder (1999) critique l'idée répandue que le consommateur contemporain agit selon la logique de la « jouissance instantanée ». La limite de crédit qu'un individu se voit attribuer dépend de ses revenus, de ses épargnes et d'un historique très documenté de comportements financiers, notamment ses remboursements, ses paiements en retard ou des défauts de paiement. La littérature scientifique a mis énormément d'accent sur le fait que le crédit permet un achat « instantané », mais cela porte à confusion. Le crédit est seulement possible en raison des années de comportements disciplinés dans le passé, et en raison des années de travail assidu par la suite pour assumer les paiements. Si l'industrie est si profitable, c'est justement en raison du fait que la vaste majorité des dettes sont remboursées, ce qui témoigne en soi de la discipline des consommateurs (Williams 2009). Il y a des études qui montrent des conditions « pathologiques » chez certains à dépenser outrancièrement, mais ce sont des conditions psychologiques particulières qu'on ne peut

⁴⁷ <http://www.macleans.ca/economy/money-economy/living-beyond-our-means/>;

attribuer à la majorité des individus. La prudence, l'épargne et la discipline demeurent des valeurs clefs dans la culture de consommation. Si l'hédonisme fait partie de la nouvelle culture matérielle, il s'agit d'une forme particulièrement contrôlée et disciplinée. La nouvelle culture matérielle contribue à socialiser le sujet consommateur. « What is called economic development consists in no small part in devising strategies to overcome the tendency of men to place limits on their objectives as regards income and thus on their efforts » (Galbraith 2007 [1967] : 332).

Le mythe de la vertu économique perdue est très répandu et de ce fait, très puissant. Calder (1999) témoigne de la force de ce mythe en affirmant ouvertement que lui-même y adhérait au début de son étude. De plus, Calder (1999) témoigne de sa difficulté à délaisser le mythe au fur et à mesure qu'il était confronté aux résultats de son étude historique. C'est seulement à force de confronter cette croyance initiale aux faits historiques qu'il a su y donner un nom.

The conclusions I reached while writing this book surprised me. In the beginning I very much wanted to buy into the myth of lost economic virtue and blame consumer credit for the hedonism and loss of self-discipline so evident in contemporary society. But my fundamental motivation in writing this book was neither to praise nor condemn the culture we live in, but simply to follow the evidence where it led in a search for better understanding. As it happens, my own view of consumer culture is rather sceptical. I certainly believe there have been worse ways of living and being in the world, but in my view consumer culture is a pleasant, and therefore all the more deceptive, detour from where true joys are to be found. To conclude that consumer credit helps prolong the viability of this culture by providing it with mechanisms of control to counterbalance its releases is to me no great cause for celebration. On the contrary, as one who lives in a consumer culture it leaves me double wary. If my analysis means anything, it means modern consumers run the risk of being both deceived by consumerism and dragged along by consumer credit. To say there have been worse ways of living is not to say this is a good way to live. (Calder 1999 : 33)

Rompre ainsi avec la croyance de la vertu économique perdue et documenter les raisons pour lesquelles il s'agirait plutôt d'un mythe que de la réalité est une thèse, bien que peu répandue, dont l'originalité mérite d'être soulignée. Si le mythe de la vertu économique perdue brosse un portrait d'individus indisciplinés (les « cigales » insouciantes), l'analyse de Calder (1999) révèle plutôt que ceux qui utilisent le crédit seraient plutôt des « fourmis »

dans l’ère de l’abondance. Il est devenu tout à fait normal d’avoir recours au crédit à la consommation, pourvu qu’il soit utilisé avec modération et de manière responsable. Même les individus qui reçoivent un héritage ou des transferts entre vifs ont probablement besoin d’avoir recours au crédit pour accéder à la propriété et faire des études postsecondaires. Les « cigales » existent encore de nos jours, et ceux-ci se retrouvent sans doute piégés dans le cycle du surendettement, mais, même là, il ne faut pas présumer que la plupart des surendettés le sont par manque de discipline économique.

2.5 Dettes et pouvoir : transformation du dispositif de contrôle

« À Paris, sans fortune, sans dettes, sans héritage, on existe à peine déjà,
on a bien du mal à ne pas être déjà disparu. »
-Louis-Ferdinand Céline, *Voyage au bout de la nuit*

Puisque la dette, dans toutes ses manifestations, est si liée aux obligations des rôles sociaux, il n'est pas étonnant que de nombreux ouvrages aient exploré son lien au pouvoir (Graeber 2009; Dyson 2014; Robbins et Di Muzio 2016). Selon Peebles (2010), d'ailleurs, le pouvoir est le thème central qui ressort de sa recension de nombreuses décennies de recherches ethnographiques sur le crédit. Ce fait se constate même dans l'étymologie des termes associés à la dette, où le pouvoir et le devoir sont des thèmes omniprésents. L'on ne dit pas seulement qu'on doit rembourser une dette, mais qu'on doit « honorer » nos engagements. Le devoir est une obligation morale ou légale et son non-respect peut impliquer de graves conséquences en fonction de la dette dont il s'agit. Dans son sens contemporain, un engagement signifie une « entente », soit orale ou écrite entre des parties, mais au sens propre, un engagement est justement l'action de mettre en gage quelque chose – souvent sa parole et sa réputation.

Certain patterns recur in lexical selections surrounding the term ‘debt’. In various European languages debt co-occurs with ‘bondage’, ‘freedom’, ‘gratitude’, and ‘honour’, as in ‘freedom from debt’, ‘debt of gratitude’, and ‘debt of honour’. The fundamentally moral nature of these linguistic associations suggests its power, its flexible usage, and the dilemmas to which it gives rise. Linguistic usage highlights the deep and widespread moral ambiguity and cultural discomfort attached to debt. (Dyson 2014: 67).

Peebles (2010) précise notamment que le crédit comme forme de pouvoir se décline selon quatre formes de régulation : le social, le temporel, le spatial et le corporel. « This definition of credit/debt as a material link between the past, the present, and the future then has consequences, as shown below, for the regulation and constitution of space and bodies as well. This review is therefore divided into sections addressing social regulation, temporal regulation, spatial regulation, and finally, bodily regulation » (Peebles 2010 : 227). Précisément : i) le social, car le crédit est une relation entre des acteurs sociaux et des entités morales; ii) le temporel, car toute relation de crédit implique une entente d'actions qui se déroule dans le temps et dont le défaut, le non-respect de ces engagements, nécessite des pénalités; iii) le spatial, car le rapport créancier-débiteur se produit à distance et a même lieu entre différentes juridictions légales en vertu des ententes internationales sur les droits de propriété; et iv) le corporel, car le comportement des individus est régulé notamment par la cote de crédit (Leyshon & Thrift 1999).

Dans la perspective wébérienne, la distribution inégale du pouvoir est à l'origine des inégalités sociales. De ce point de vue, les relations de crédit sont une composante majeure de la structure du pouvoir. Un partie importante de la structure du pouvoir est l'état actuel des créances et des dettes entre les acteurs sociaux, qu'il s'agisse des particuliers, des entreprises ou des États. Dans l'économie formelle, les créanciers, en vertu de leur position de pouvoir, peuvent tirer des avantages de leurs créances dans les sphères politique et sociale. Si l'on parle des relations de crédit au sens large, qui comprend la dette familiale et la dette morale, il est encore plus évident qu'elles structurent le pouvoir dans les trois sphères. Weber précise que le pouvoir dans la société est structuré par des rapports sociaux stables et réguliers – deux qualités qui caractérisent les relations de crédit. Le déploiement des créances entre les acteurs sociaux équivalent, en quelque sorte, à la structure de dépendance et d'interdépendance dont parle Sarthou-Lajus (1997).

La perspective du pouvoir de Foucault a été particulièrement féconde pour élucider le rapport entre le pouvoir et la dette (Marron 2009). La gouvernementalité, selon Foucault, réfère à l'ensemble des dispositifs régulant ou « gouvernant » les individus et les groupes dans les différentes sphères de la vie, dont la vie politique, la vie privée, la reproduction. (Foucault 1989). Dit de manière succincte et mnémonique, la gouvernementalité, c'est la

conduite de la conduite. La gouvernementalité est donc une manière pour Foucault de répondre à l'objectif primaire qui traverse l'ensemble de son œuvre, c'est-à-dire faire une histoire, ou une généalogie, des différents modes culturels qui expliquent la formation du sujet. Dans la perspective où le pouvoir est l'un des facteurs qui influencent la manière dont le sujet est à la fois défini et se définit, la dette représente l'un des nombreux mécanismes du pouvoir.

Marron (2009) a élaboré une interprétation foucaldienne du crédit en exploitant en profondeur le concept de la gouvernementalité. « Governmentality emphasizes the continuous inventiveness and resourcefulness of authorities, whether individuals, institutions, or diverse actors acting under the power rubric of the state, toward understanding and framing the actions of others, economic processes, or the course of perceived problems and issues » (Marron 2009 : 9). L'industrie du crédit est un champ d'action, soutient-il, dans lequel l'État participe activement, depuis notamment la grande dépression des années 1930, où le libéralisme classique laissa graduellement sa place à un libéralisme interventionniste, notamment avec l'influence de Keynes. « Crucially, with the legacy of the New Deal and the growth in the reach and scope of the federal state, such mass credit became an object of regulation » (Marron 2009 : 13). L'État peut intervenir avec ses pouvoirs législatifs afin de réguler l'industrie du crédit, c'est-à-dire établir les règles sur la faillite et trouver l'équilibre des protections entre les créanciers et les débiteurs.

La régulation de l'industrie du crédit par l'État s'est développée notamment au cours des années 1920, au fur et à mesure que le modèle d'affaires s'est avéré viable (Marron 2009). Certaines pratiques illégales de l'industrie du crédit ont graduellement été légitimées par la loi, dont la plus importante est de pouvoir garantir un prêt par les futurs revenus. Ce fut un acquis important pour l'industrie du crédit, qui pouvait avoir dès lors recours à la justice pour réclamer ses créances auprès de l'employeur des débiteurs.

By the 1920s and 1930s, the conditional sale installment credit form represented the paradigmatic form of credit. With it, lenders channelled credit to consumers through carefully calibrated bureau-legal processes that served to discipline and regulate credit use and repayments to prevent losses due to non-repayment. This corresponds to the highpoint of what Burton (2008) calls the “old economy of credit.”. (Marron 2009: 11).

La mise en marché des biens de consommation et la nécessité de les financer ont attiré le capital et les investisseurs à l’industrie du crédit. La généralisation du crédit a nécessité de nouvelles lois pour encadrer juridiquement cette industrie florissante.

As consumer goods came to play an increasing role in the mediation of social life during the first half of the twentieth century, consumer credit grew in scale and form to attract mainstream finance capital. Despite a recurrent social fear about “consumer debt,” credit generally came to be seen as something positive, if not essential, to social life and individual freedom. The state, in general, moved from a strategy of repression through usury interest rate caps to one of protection and management in the interest of promoting a wider social well-being. (Marron 2009 : 10-11).

Au cours du 20^e siècle, l'accès au crédit en est venu à être considéré comme un aspect nécessaire de la vie sociale et de la liberté individuelle. Plus on octroie une limite de crédit élevée à un individu, plus l'industrie du crédit lui témoigne de la confiance en sa capacité de budgérer dans le temps. Marron (2009) suggère qu'avoir accès au crédit est devenu une facette importante de la « citoyenneté économique » de l'individu contemporain. On entend un écho de cette idée dans la citation en exergue de Céline où le personnage affirme que sans fortune, sans dettes et sans héritage, l'« on existe à peine déjà ». Le crédit revêt une telle importance dans la société contemporaine que ne pas y avoir accès est devenu une forme d'exclusion sociale.

À partir des années 1960 et 1970, Marron (2009) note un changement graduel dans le dispositif de contrôle des individus à l'égard du crédit. Il s'agit d'un changement d'un mode de régulation personnel, où le crédit est octroyé selon la réputation de l'individu auprès de sa banque locale et de sa communauté, à un mode de régulation impersonnel, où les comportements financiers des individus sont documentés dans des bases de données numériques. La cote de crédit illustre une manière dont une contrainte externe est intériorisée par les individus. À force de se faire évaluer par ce moyen de contrôle externe,

de nombreux individus ont intériorisé le système des cotes de crédit et orientent leurs décisions financières en fonction des conséquences sur leur historique de crédit.

Since the 1960s and 1970s, against the backdrop of a realignment of political endeavour, the forsaken possibilities of collective action and belief, and the fragmentation of social life, a “new economy of credit” has emerged. Its paradigmatic form, it is suggested here, is the credit card—a personalized, mobile resource to be drawn upon by individuals in the increasingly autonomous, market-derived living of their lives. For its part, the state’s regulation of credit has shifted on the basis of its perceived responsibility to promote this “enterprising” mode of life. Lenders, who now have become tasked with governing whole populations of credit consumers, have become progressively more reliant upon large-scale risk technologies, the unimpeded constitution and circulation of data about individual ability to make choices as well as the reflexive, self-governing capabilities of consumers themselves. (Marron 2009: 11).

Bureaucratically shorn of moral judgment and qualitative assessments that marked an older conception of creditworthiness intimately associated with wider notions of character, the contemporary credit reporting structure reflects, and represents an amalgamation of, those micro bureaucratic technologies of inscription existing at the level of the individual credit grantor. Through these, the creditor governs the sanctioning and repayment of lines of credit through the deployment of a bureaucratic edifice of filing, tabulation, indexing, and quantitative credit control that replaces relatively personalized, character-based assessments and judgments. From the micro-locales of the lender, the establishment of credit reporting conduits and the formation of “calculating centers” in the databases of the national credit bureaus opens up the world of credit consumers as a reality, a reality instantiated and regenerated through the ongoing practices and commercial relationships between consumers, lenders, and bureaus. Accordingly, a space is formed through the countless recorded actions of a multitude of credit consumers, the institutional prerogatives of lenders, and other organizations, the capitalist strategizing of credit bureaus, and the possibilities and costs of data technologies; a domain with its own dynamism and intensity within which it becomes possible to assess and to intervene, to appraise and to govern. (Marron 2009 : 102-103).

La cote de crédit est une forme de discipline externe, mais son efficacité augmente au fur et à mesure que sa manière d’évaluer est intériorisée par les acteurs. L’intériorisation de la cote de crédit par les individus les incite à s’autoréguler. Il s’agit non seulement de contrôle externe et punitif, par exemple la saisie de la propriété par les huissiers, la prison, la faillite, mais aussi de contraintes affective, où l’individu agit de façon à éviter les jugements négatifs d’autrui, l’humiliation ou la honte. « [T]he use of credit has become closely

monitored and regulated from outside and inside the individual through governing processes that act upon and through the individual's means and capacity for self-constraint » (Marron 2009 : 9). Il est notable que l'historique de crédit soit de plus en plus utilisé pour contrôler les individus en dehors du champ proprement de la finance. À titre d'illustration, certains employeurs vérifient l'historique de crédit de leurs potentiels employés, de même que certains propriétaires vérifient celle des locataires.

À partir de 1980, la cote de crédit, l'un des plus importants dispositifs de contrôle dans le domaine de la finance, a été unifiée à travers trois firmes : Equifax, Transunion et Experian (Marron 2009). Ce faisant, ces entreprises définissent les indicateurs de gouvernance, c'est-à-dire les comportements qui servent à évaluer les individus et ultimement à les gouverner (Foucault 1990; 1991; Hacking 1990; Miller et Rose 1990, 1992). Gandy (1993; dans Marron 2009) soutient que le système de l'historique du crédit est une continuation de l'ancien système de régulation, mais un système qui n'est plus limité dans l'espace. Par leur capacité d'enregistrer les transactions de crédit à l'échelle mondiale, la cote de crédit devient un système panoptique qui n'est plus limité par des structures physiques. Gandy (1993) tisse un parallèle entre les différentes catégories de crédit (basées généralement sur des intervalles, selon la distribution de la cote de crédit) et les différentes catégories de cadets à l'École militaire, décrites par Foucault (1979), qui avaient accès à différents priviléges. Cela étant dit, le système de cote de crédit contemporain a été créé en grande partie pour respecter les lois qui interdisaient la discrimination dans l'octroi du crédit. Ces lois ont forcé l'industrie du crédit à se distancer graduellement de l'ancien modèle d'évaluation, basé notamment sur l'évaluation qualitative et subjective des banquiers, à un nouveau modèle quantitatif et impersonnel.

La cote de crédit est un puissant dispositif de contrôle qui exerce un pouvoir bien au-delà de la réputation locale d'un individu dans l'ancien mode de régulation. L'historique de crédit peut suivre l'individu partout dans le monde où les trois grandes firmes opèrent. C'est ainsi qu'elle devient une manière de réguler le corps, dans la mesure où l'individu est suivi partout par son « empreinte numérique » (Marron 2009).

2.6 Sociographie de l'endettement des ménages canadiens de 1970 à 2012

Comment l'endettement des ménages a-t-il évolué au cours des quatre dernières décennies au Canada? C'est en brossant un portrait empirique à partir des données disponibles auprès de Statistique Canada que nous tenterons de répondre à cette question. Pour ce faire, nous retenons quatre indicateurs principaux de l'endettement des ménages: la dette moyenne, le ratio de la dette au revenu, le ratio de la dette aux actifs et le ratio du service à la dette.

D'emblée, l'endettement accru des ménages depuis les quatre dernières décennies est un phénomène largement répandu, quoiqu'à divers degrés, dans l'ensemble des pays membres de l'OCDE.⁴⁸ En 2014, le ratio de la dette au revenu disponible des ménages canadiens, situé à 173 %, les plaçait au 8^e rang des pays les plus endettés parmi les membres de l'OCDE.⁴⁹ À titre de comparaison, le Danemark, occupait le premier rang de cette liste avec un ratio de 308 %, tandis que la Hongrie figurait au dernier rang par un ratio de 54 %. Les ménages canadiens se démarquent aussi parmi les pays membres par leur recours élevé au crédit. En 1999, 68 % des ménages détenaient une dette – un coefficient qui n'est pas si loin de ceux figurant au premier rang de cette liste, soit les ménages norvégiens dont 80 % possédaient une dette en 2002 (André 2016). À titre de comparaison, en 2014, seulement 22 % des ménages italiens détenaient une dette. Le niveau d'endettement, ainsi que la proportion des ménages endettés, varient donc considérablement parmi les pays membres. Bien que les ménages canadiens ne soient pas les *plus* endettés parmi les pays membres de l'OCDE, ils sont généralement reconnus comme étant *parmi* les plus endettés. Ce fait est parfois cité dans les médias afin d'avertir les Canadiens de prendre soin de leurs finances.⁵⁰

La dette moyenne en tant qu'indicateur offre une manière globale d'appréhender la hausse de l'endettement des ménages survenue entre 1970 et 2012 (figure 2.6.1).⁵¹ Après avoir

⁴⁸ OECD (2017), Household debt (indicator). doi: 10.1787/f03b6469-en (Accessed on 04 January 2017)

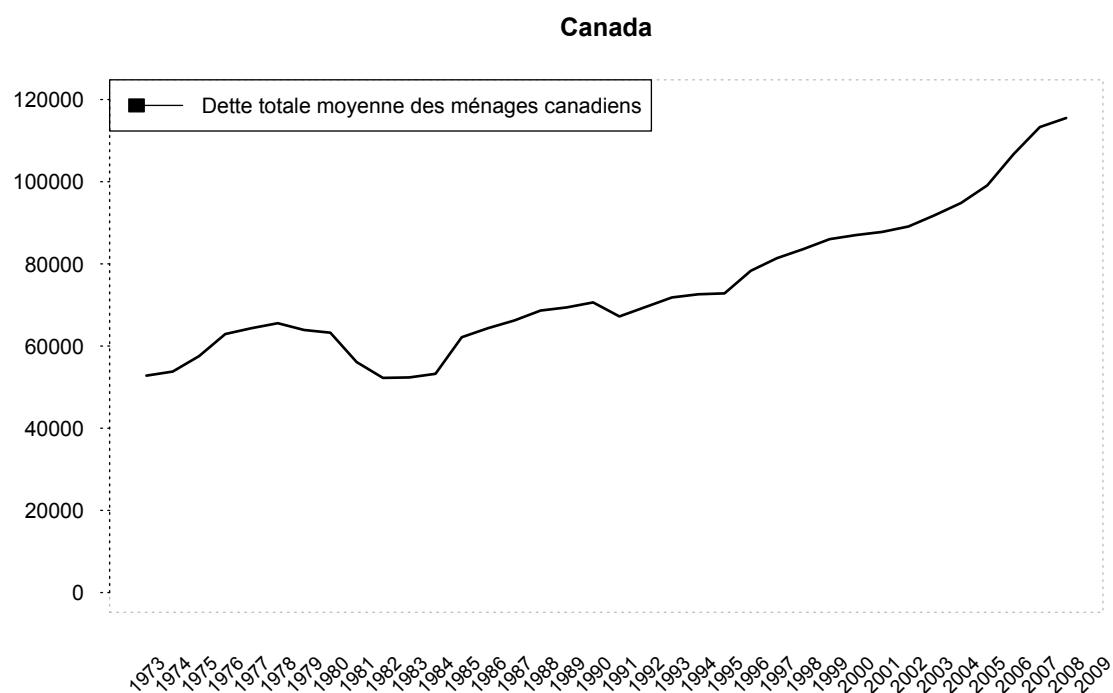
⁴⁹ OECD (2016), Household debt (indicator). doi: 10.1787/f03b6469-en (Consulté le 15 février 2016). Nous avons utilisé les données de 2014 puisque les données de l'OCDE de 2015 pour cet indicateur n'ont pas encore été rendues publiques.

⁵⁰ Babad, M., « \$1.4-billion in family debt a peril to Canada's economy, » *The Globe and Mail* 26 mai 2012.

⁵¹ En tant qu'indicateur agrégé, la dette moyenne globale ne permet pas de tenir compte de la distribution de la dette selon la distribution du revenu. Puisque la dette augmente extrêmement en fonction du revenu, une analyse simpliste de cet indicateur peut mener à surestimer l'endettement des classes populaires, par exemple.

fluctué entre 43 000 et 51 700 \$ dans les années 1970, la dette moyenne des ménages canadiens n'a pas cessé d'augmenter depuis 1982, à l'exception d'une légère baisse en 1990 (Hurst 2011). En 2011, la dette moyenne des ménages a atteint 118 400 \$ et rien n'indique qu'elle se stabilisera prochainement.⁵² À la lumière d'une dette moyenne globale qui a plus que doublé depuis 1984, il n'est pas surprenant que l'endettement ait suscité et continue de susciter tant d'inquiétude.

Figure 2.6.1 La dette totale moyenne des ménages canadiens de 1973 à 2009 en dollars constants de 2015



Source : Statistique Canada, CANSIM 378-0051.

Le deuxième indicateur d'intérêt, le ratio de la dette au revenu, permet de rapporter l'ensemble des dettes d'un ménage à son revenu annuel. Il est calculé en divisant l'ensemble des passifs par le revenu annuel après impôts (ou le revenu disponible). Au

⁵² Blatchford, A., « Household debt still rising, but most Canadians in decent shape : experts, » CBC NEWS, 30 décembre 2015.

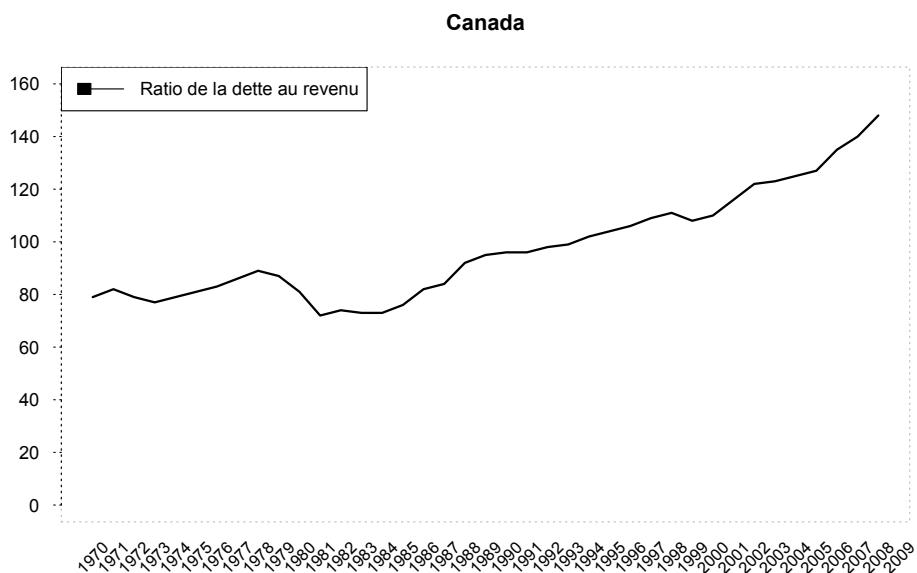
Canada, le ratio de la dette au revenu a connu une hausse relativement mineure au cours des années 1970, étant passé de 80 % à 89 % (Figure 2.6.2). Par la suite, ce ratio a connu une chute abrupte dont le creux a été atteint en 1982 à 70 %. Cette baisse est généralement attribuée au taux d'intérêt extraordinairement élevé de cette période (Debelle 2011).⁵³ Quelques années plus tard, le taux d'intérêt ayant baissé, le ratio de la dette au revenu a recommencé à croître jusqu'à ce qu'il atteigne 162 % en 2013. C'est en 1994 que le ratio de la dette au revenu a dépassé le chiffre symbolique de 100 %. Dès lors, la dette moyenne des ménages canadiens a été supérieure au revenu moyen. Ce chiffre est symbolique ici dans la mesure où il est généralement interprété dans les médias comme étant un « seuil critique », car il signifie, en termes agrégés, que le ménage moyen canadien possède davantage de dettes qu'il ne gagne d'argent au cours d'une année.⁵⁴ La littérature scientifique souligne, en revanche, qu'il n'est pas possible de déterminer un seuil critique à partir du ratio de la dette au revenu, car cet indicateur ne tient pas compte des taux d'intérêt ni des actifs des ménages (Uppal et LaRochelle-Côté 2015). De ce fait, rien n'indique qu'une hausse du ratio de la dette au revenu se traduise *forcément* par un accroissement de l'insécurité financière. Cela dit, de manière générale, plus le ratio est élevé, plus les ménages sont vulnérables aux changements abrupts du taux d'intérêt. Par exemple, d'après les calculs de Hurst (2011), si le taux d'intérêt augmentait subitement de 3 %, il faudrait que le ratio de la dette au revenu baisse autour de 125 % à 130 % afin que les paiements mensuels des ménages canadiens n'augmentent pas. Ces calculs ne permettent pas de déterminer la proportion de ménages qui seraient capables d'assumer cette hausse de paiements mensuels. Certains le seraient, tandis que d'autres se verraient forcés de déclarer faillite.⁵⁵

⁵³ Rappelons au lecteur qu'une crise économique sévissait au début des années 1980 en raison d'une stagnation de la croissance économique et du niveau élevé d'inflation. Afin de contrer l'inflation, la Banque du Canada avait augmenté *radicalement* le taux d'intérêt à partir de 1979 – l'apogée du taux d'intérêt fut en 1982 lorsqu'il a atteint 21 %. La baisse du ratio de la dette au revenu survenue au cours de cette période est généralement attribuée aux ménages qui ont reporté l'achat d'un logement quelques années pour éviter ce taux d'intérêt intenable.

⁵⁴ C'est donc en grande partie en fonction de ce seuil symbolique qu'on « accuse » parfois les Canadiens de vivre au-dessus de leurs moyens.

⁵⁵ Une hausse de cette ampleur est très improbable dans la conjoncture en raison du fait que la Banque du Canada n'éprouve aucune difficulté à atteindre son objectif d'inflation (elle vise 2 % dans sa fourchette cible). Les derniers débats qui ont eu lieu à l'intérieur du Conseil d'administration de la Banque centrale ont évoqué une hausse éventuelle d'un quart de points de pourcentage.

Figure 2.6.2 Le ratio moyen de la dette au revenu disponible des ménages canadiens de 1970 à 2009



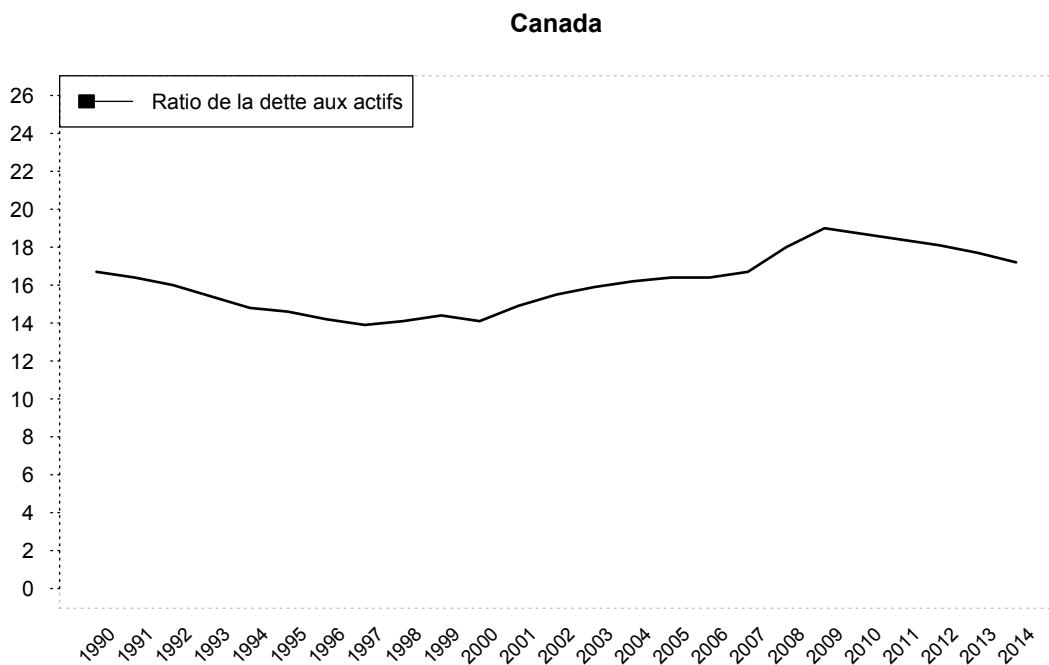
Source : Statistique Canada, CANSIM 380-0019 et 378-0051.

Le troisième indicateur d'intérêt, le ratio de la dette aux actifs, permet de mesurer à quel point les dettes des ménages sont sécurisées par la valeur des actifs selon les prix courants du marché (Figure 2.6.3). Une dette sécurisée est garantie par un nantissement dans le cas où le débiteur ne serait plus en mesure d'effectuer ses paiements. Or, plus la dette est sécurisée, moins elle est inquiétante à la fois du point de vue des créanciers (car le risque d'une perte est réduit) et des débiteurs (car le risque d'une faillite est réduit). À l'inverse, moins la dette est sécurisée, plus les ménages sont susceptibles de déclarer faillite s'ils deviennent incapables d'assumer leurs paiements mensuels.⁵⁶ En d'autres mots, le ratio

56 En pratique, à défaut d'une crise majeure, comme ce fut le cas par exemple pendant la crise des subprimes aux États-Unis en 2008, le ratio de la dette aux actifs ne peut varier que très peu, ou du moins très graduellement, car l'industrie du crédit est régie par un dispositif légal et ses propres « bonnes pratiques ». Il n'est pas dans l'intérêt de l'industrie du crédit d'accorder un prêt pour lequel un débiteur risque d'être en défaut de paiement assez sévèrement pour déclarer faillite. Quoique les stratégies de vente de l'industrie du crédit soient parfois abusives, comme le soulève Williams (2004).

dette-actif est l'un des indicateurs les plus utiles pour mesurer la situation financière des ménages (Hurst 2011). De 1990 à 2014, le ratio de la dette aux actifs est passé de 16,7 à 17,2 – une hausse très légère comparativement à celle du ratio de la dette au revenu (figure 2.6.2). En d'autres mots, cela signifie que l'endettement des ménages canadiens a été accompagné par une hausse relativement comparable de leurs actifs. Cependant, l'accroissement des actifs s'est produit à un taux moindre que l'endettement. Dans cette période, le ratio était à son plus bas en 1997 (à 13,9) et à son plus élevé en 2009 (à 19,0). Hurst (2011) souligne d'ailleurs que le ratio de 19,0 en 2009 était le niveau le plus élevé depuis 1970. Ce n'est pas une coïncidence si le ratio de la dette aux actifs a atteint son sommet en 2009, car les prix du marché immobilier au Canada ont connu une chute importante (Fleury et Lizotte 2016). Comparativement aux États-Unis, cette chute fut très légère et de courte durée, car les prix se sont rétablis au cours de douze mois. Suivant la crise financière de 2008, le débat sur l'état financier des ménages canadiens soulevait l'inquiétude du cours éventuel du ratio de la dette aux actifs. Continuera-t-il à croître, se stabilisera-t-il ou bien reviendra-t-il à la moyenne d'avant la crise financière? Depuis 2010, les données de Statistique Canada ont montré que le ratio de la dette aux actifs tend à baisser, ce qui suggère pour l'instant un retour possible à la situation financière des ménages pré-2008.

Figure 2.6.3 Le ratio moyen de la dette aux actifs des ménages canadiens de 1990 à 2014



Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 378-0123

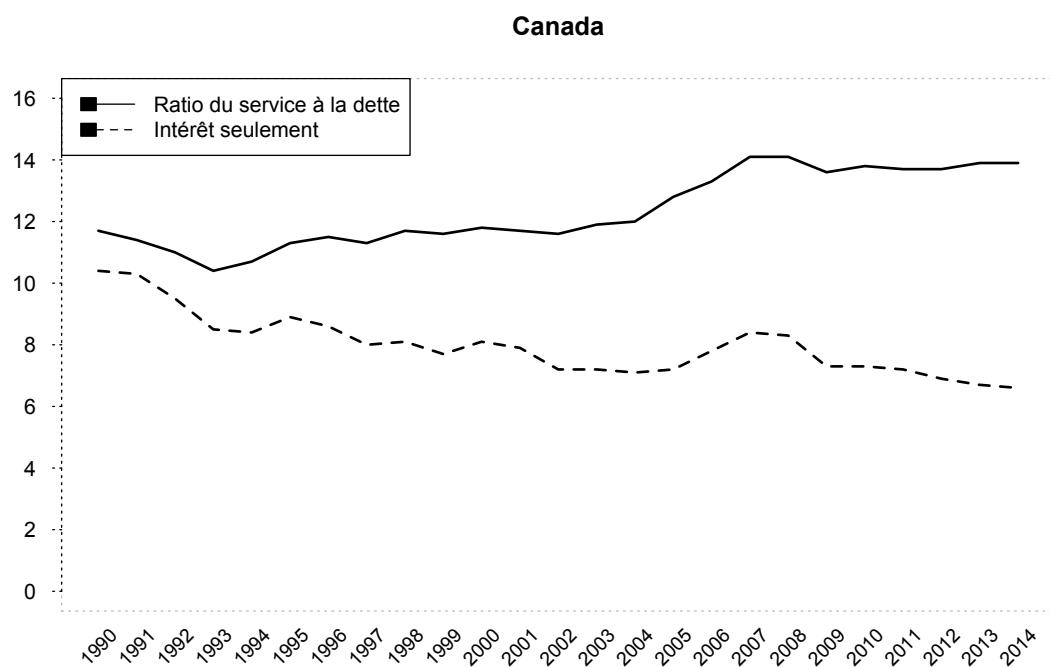
Enfin, le ratio du service à la dette mesure la part du revenu disponible consacrée aux remboursements des dettes (Figure 2.6.4). L'examen de cet indicateur révèle qu'il a connu une augmentation graduelle de 11,7 % en 1990 à 13,9 % en 2014. Cette hausse signifie que les remboursements de crédit pèsent en moyenne un peu plus sur le budget des ménages depuis 1990. Lorsque l'on considère la hausse fulgurante du ratio de la dette au revenu (figure 2.6.2) pour cette même période, il est étonnant que le ratio du service à la dette ait seulement augmenté de 2,2 points de pourcentage. Contrairement au ratio de la dette au revenu, il est possible d'établir un seuil critique du surendettement à partir du ratio du service de la dette. La règle conventionnelle établie par les planificateurs financiers et l'industrie du crédit est que le ratio du service de la dette ne devrait pas dépasser 40 %. À lui seul, le paiement hypothécaire ne devrait pas dépasser 30 % tandis que les paiements liés au crédit à la consommation (ligne de crédit, cartes de crédit, etc.) ne devraient pas dépasser 10 %. Tout ménage qui a un ratio du service à la dette au-delà de 40 % serait

considéré en situation de surendettement. Les seules baisses enregistrées du ratio du service à la dette lors de cette période furent dans le sillage des récessions de 1990 et de 2008. En temps de récession, les ménages tendent en moyenne à réduire leur recours au crédit, tout comme l'industrie du crédit tend à augmenter ses critères.⁵⁷ La figure 2.6.4 indique aussi la part uniquement due à l'intérêt dans le ratio du service à la dette. Celle-ci est passée de 10,4 % en 1990 à 6,6 % en 2014. Cela montre de façon non équivoque qu'une part importante de la hausse du ratio de la dette au revenu a été soutenue par la baisse impressionnante du taux directeur au cours de cette période. La baisse du taux directeur (figure 2.6.5) a fait en sorte que les coûts de l'hypothèque et du crédit à la consommation ont baissé énormément – ce qui signifie que les ménages peuvent maintenant emprunter plus qu'avant pour le même revenu. En effet, l'ampleur de l'endettement accru des ménages qui s'est produit à partir de 1990 aurait été pratiquement *impossible* si le taux directeur était demeuré autour de 14 %.⁵⁸

⁵⁷ Cela a notamment été documenté lors de la grande dépression des années 1930, où la vaste majorité du crédit à la consommation des ménages a été remboursée dans les deux premières années de la crise (Calder 1999). Ce fait n'exclut pas la possibilité, cependant, qu'une minorité importante de ménages demeurent surendettée et proche de la faillite.

⁵⁸ Comme Keynes l'a souligné dans *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (2017[1936]), les décisions économiques et financières des individus sont basées sur leurs anticipations de la conjoncture à venir. La hausse éventuelle du taux directeur ne mènera pas forcément à la détérioration des conditions de vie matérielles des ménages, pourvu que cette hausse soit relativement graduelle et annoncée d'avance par la Banque du Canada. À cet égard, les communiqués de presse de la banque centrale avertissent régulièrement les Canadiens depuis des années de se désendetter suffisamment pour soutenir une hausse éventuelle.

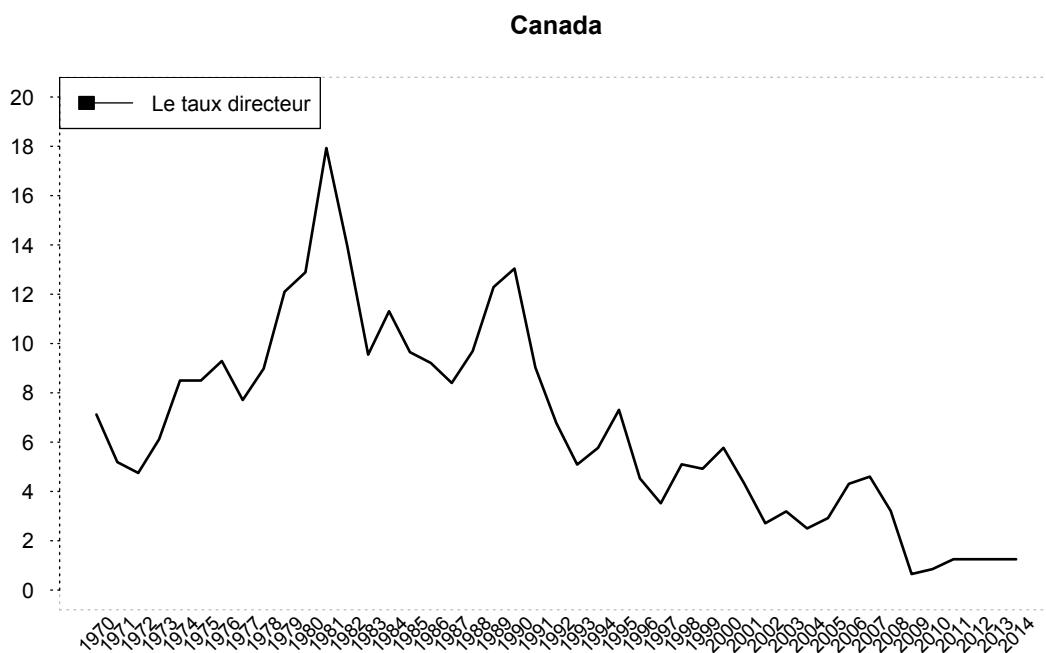
Figure 2.6.4 L'évolution du ratio du service de la dette des ménages canadiens de 1990 à 2014



Source : Statistique Canada (2015)⁵⁹

⁵⁹ Ces données sont issues de la révision la plus récente (en date du 27 novembre 2015) des comptes économiques canadiens, voir Statistique Canada (2015).

Figure 2.6.5 Le taux directeur de la Banque du Canada de 1970 à 2014



Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 176-0043.

En somme, les indicateurs discutés ci-dessus permettent de brosser un bilan *mitigé* des conséquences de l'endettement sur les conditions financières des ménages canadiens depuis les années 1970. D'une part, les ménages canadiens détiennent plus de dettes en termes absolus (figure 2.6.1) et ils s'endettent davantage relativement à leurs revenus (figure 2.6.2). En contrepartie, l'endettement accru a été accompagné par une hausse comparable de la valeur de leurs actifs (figure 2.6.3) tandis que le ratio du service à la dette suggère que les ménages canadiens octroient une part accrue de leur budget aux remboursements du crédit. Ce bilan initial montre la difficulté de conclure à partir d'indicateurs agrégés si l'endettement accru des ménages au cours des trois dernières décennies a mené à une détérioration, une stagnation ou une amélioration généralisée de leurs conditions de vie. Comme nous l'avons souligné dès l'introduction, l'endettement n'équivaut pas forcément à une hausse du *surendettement*, car on doit interpréter la dette en

termes financiers. Quelle que soit l'ampleur de la dette en termes absolus ou relativement aux revenus, l'endettement en soi ne crée pas de problèmes pourvu que les dettes soient contractées par ceux qui en ont les capacités financières. Clairement, la baisse importante du taux directeur depuis 1982 est l'un des principaux facteurs qui a favorisé l'endettement des ménages canadiens, sans laquelle une telle accumulation de dettes n'eut été possible.

Conclusion

Bien que notre étude porte sur la dette monétaire des ménages, nous avons estimé pertinent de contextualiser la dette en général. Ce faisant, nous nous sommes concentré sur la dette en lien avec divers thèmes, principalement ceux du lien social, de la moralité, de la société de consommation et du pouvoir. Nous avons souligné qu'il existe plusieurs types de dettes et que ceux-ci sous-tendent différents types d'obligations sociales qui varient notamment en fonction du lien social. De cette perspective, la vie en société implique une série de questions philosophiques sur le devoir. Que doit-on à nos parents? Que doit-on à nos amis? Que doit-on aux banques? Que doit-on à l'État? Que doit-on à la société? Précisément, en ce qui concerne la dette monétaire, notre discussion sur la moralité a permis d'illustrer que le débat moral sur l'endettement est orienté principalement sur la responsabilité respective des différents acteurs. Se rapprochant de notre objet de recherche, nous nous sommes interrogé sur le rôle du crédit dans la société de consommation. Bien que le rôle important qu'occupa le crédit dans le développement de cette nouvelle culture matérielle soit bien connu, il demeure toutefois controversé. À cet égard, nous souscrivons à la position de Calder (1999) voulant que la thèse de la déchéance morale ne soit pas fondée et que celle-ci soit plutôt une manifestation du mythe de la vertu économique perdue. Loin de signaler la déchéance morale, la généralisation du crédit ne s'est pas produite par une baisse de la discipline financière, mais, au contraire, justement par le fait que le crédit est un régime d'épargne forcée. Les représentations de l'épargne sont en quelque sorte déphasées avec les pratiques contemporaines. On tend à visualiser l'épargne comme de la liquidité en banque. Mais tenir uniquement de la liquidité en banque comme épargne de nos jours est aussi « démodé » qu'entreposer des liasses de billets sous un matelas ou de la monnaie dans une chaussure. L'épargne, de nos jours, se déroule principalement sur le marché financier – par

l'hypothèque et par l'investissement de la liquidité en divers actifs, notamment les régimes de pension. Ainsi, tenir uniquement de la liquidité, c'est accepter que sa valeur d'achat se fasse ronger graduellement par l'inflation.

L'épargne contemporaine se fait donc par l'intermédiaire du marché financier, mais toute transaction financière comporte son lot de risques. Sans aucun doute, la hausse graduelle de l'endettement des ménages canadiens au cours des quatre dernières décennies a suscité de grandes inquiétudes, justement pour cette raison. Si l'on regarde uniquement l'évolution du ratio de la dette au revenu, la hausse semble si spectaculaire qu'il semble difficile de croire que la majorité des ménages demeurent solvables. Cependant, lorsqu'on tient compte du ratio de la dette aux actifs et du ratio du service à la dette, le bilan de l'endettement est beaucoup plus mitigé. Pourtant, les discours dans les médias mettent généralement l'accent sur la hausse spectaculaire de l'endettement, sans préciser que la hausse des actifs a été du moins comparable.

Cependant, ce qu'il manque surtout au débat sur l'endettement des ménages est une analyse qui tient compte des inégalités sociales. Dans un sens, les différents ratios sont utiles justement parce qu'ils permettent une analyse de l'endettement qui éclipse toutes les différences de classes. À titre d'illustration, un ménage ayant un revenu annuel de 20 000 \$ et une dette totale de 30 000 \$ détient le même ratio de la dette au revenu de 150 % qu'un ménage ayant un revenu annuel de 100 000 \$ et une dette totale de 150 000 \$. C'est ainsi qu'on peut remarquer que l'avantage des ratios est à la fois un désavantage dans la mesure où les ratios dissimulent les disparités des capacités financières des ménages. À quel point est-il pertinent de regrouper des ménages qui possèdent des ressources économiques si différentes dans une même catégorie? Quelles conclusions pouvons-nous réellement tirer des analyses qui se basent sur la moyenne à l'échelle fédérale?

Nous estimons que l'analyse des indicateurs moyens, surtout la dette totale et le ratio de la dette au revenu, a contribué à renforcer le mythe de la vertu économique perdue, car l'analyse de ceux-ci montre toujours que les ménages s'endettent davantage sans souligner les différences de classes et l'évolution du patrimoine. Dans une société où les inégalités sociales sont si élevées, l'analyse de l'endettement par la moyenne ne peut faire autrement

que de surestimer l'endettement des classes les plus pauvres et de sous-estimer l'endettement des classes les plus riches. C'est davantage en problématisant l'endettement comme un enjeu de l'accumulation du patrimoine en tenant compte des différences de classes qu'il sera possible de comprendre les effets de l'endettement sur le bien-être matériel des ménages.

CHAPITRE 3. Mesures du patrimoine, des inégalités de patrimoine et des classes socioéconomiques

« Ce qui est simple est toujours faux,
Ce qui ne l'est pas est inutilisable »
- Paul Valéry, *Mauvaises pensées et autres*

Le présent chapitre, qui contient cinq sections, fait état des données, des concepts et des méthodes auxquels nous avons eu recours afin de répondre à notre question de recherche, tout en les justifiant en profondeur. La première section présente l'Enquête sur la sécurité financière (ESF) qui constitue la source principale de données que nous avons utilisée pour effectuer nos analyses. La deuxième explique les manières de mesurer le patrimoine et présente la définition opératoire que nous avons adoptée. La troisième précise la définition opératoire des classes socioéconomiques selon laquelle nous analyserons l'endettement et le patrimoine des ménages. La quatrième section explique principalement les mesures des inégalités de patrimoine qui ont été retenues (le coefficient de Gini et la médiane) et la méthode de décomposition du coefficient de Gini par source afin de comprendre la contribution de l'endettement aux inégalités de patrimoine. Enfin, la cinquième section précise l'estimateur de la variance qui a été utilisé pour calculer la qualité des estimations, tel que recommandé par Statistique Canada.

3.1 L'enquête sur la sécurité financière

Nous avons effectué des analyses à partir des trois cycles (1999, 2005, et 2012) de l'Enquête sur la sécurité financière de Statistique Canada. Cette enquête transversale représente la source de données la plus détaillée sur les actifs et les passifs des ménages canadiens pour leurs années respectives. L'Enquête sur la sécurité financière a été développée dans les années 1990 pour mesurer les actifs et les passifs des ménages canadiens. À cette époque, l'enquête la plus récente qui avait mesuré les actifs et les passifs, soit l'Enquête sur les avoirs et les dettes, datait de 1984 et comportait plusieurs

limites.⁶⁰ Par exemple, elle ne mesurait pas les régimes de pension, en dépit du fait qu'ils sont généralement considérés comme l'actif financier le plus important des ménages, après l'immobilier (Wolff 1991).⁶¹ De plus, l'enquête de 1984 ne documentait pas suffisamment les différentes modalités de location de voiture et ne comportait aucune information sur les attitudes subjectives envers l'épargne et l'endettement. Enfin, l'enquête de 1984 ne permettait pas de tenir compte non plus de l'héritage sur la composition de l'avoir net.

L'enquête sur la sécurité financière (ESF) offre un portrait détaillé des portefeuilles financiers des ménages, dont les revenus, les actifs et les passifs, de concert avec un ensemble de caractéristiques sociales et démographiques. Les produits financiers qui ont été collectés comportent les principaux types de dettes et d'actifs. L'ESF couvre 98 % des ménages canadiens et inclut les dix provinces (mais elle exclut les territoires). Sont aussi exclus de l'enquête les personnes âgées en maison d'accueil, les membres d'ordres religieux, les militaires, les autochtones et le corps diplomatique. L'ESF est basée sur un échantillon stratifié à plusieurs degrés, sélectionné à partir de la base de sondage de l'Enquête sur la population active (EPA). Cette sélection de l'échantillon a été effectuée en trois étapes : i) la sélection de grappes (petites régions géographiques) à partir de l'EPA; ii) le listage sur le terrain de toutes les adresses au sein de chaque grappe sélectionnée; et iii) la sélection aléatoire des logements situés dans les grappes retenues. Au moment où l'échantillon de l'ESF a été sélectionné, la base de l'EPA s'appuyait sur les régions géographiques du Recensement de 2001.

Spilerman (2000) souligne que les estimations du patrimoine des ménages sont généralement moins fiables que celles sur le revenu. Quatre facteurs expliquent cette situation : i) la complexité à mesurer l'ensemble des différents actifs et des passifs; ii) l'absence d'un standard pour opérationnaliser les actifs et les passifs; iii) la difficulté éprouvée par les répondants à préciser la valeur exacte de leurs actifs et des soldes de leurs dettes; et iv) le taux élevé de répondants qui refusent de préciser leurs actifs. L'ensemble de

⁶⁰ L'origine de l'Enquête sur la sécurité financière est détaillée dans « Towards a New Canadian Asset and Debt Survey » (Zyblock, Webber, Shields et Maser 1997).

⁶¹ Nos analyses confirment en effet que les régimes de pension sont toujours l'actif financier le plus important après l'immobilier dans la période de 1999 à 2012 (section 5.1, section 6.2).

ces facteurs fait en sorte que les données sur le patrimoine ne sont pas aussi fiables que les données sur le revenu. En effet, tandis qu'il est attendu qu'un individu connaisse son propre revenu, ainsi que celui de son conjoint, rares sont ceux qui connaissent la valeur exacte de leur portefeuille financier et de chaque investissement dont celui-ci est constitué. De plus, la collecte de données d'une enquête peut durer des mois, alors que la valeur des investissements fluctue quotidiennement. Les estimations sur les actifs tangibles (ou non-financiers) comme le logement, la voiture, etc., sont considérées généralement plus fiables que les actifs dont la valeur peut varier quotidiennement, comme les fonds mutuels et les actions boursières. Les dollars courants des différents cycles ont été convertis en dollars constants de 2015 selon la calculatrice de l'inflation de la Banque du Canada.

Nous avons effectué nos analyses à partir des fichiers maîtres de cette enquête qui sont disponibles uniquement dans les centres de données de recherche de Statistique Canada. Pour l'ESF, les fichiers maîtres offrent l'avantage de donner accès aux poids bootstraps, lesquels permettent de tenir compte du plan d'échantillonnage complexe dans l'estimation de la variance. Les analyses ont été effectuées principalement à l'aide du logiciel R.

Les taux de réponse de l'ESF en 1999, 2005 et 2012, furent respectivement de 75,7 %, 68,0 % et 68,6 % (tableau 3.1.1). Bien qu'il soit connu que les taux de réponses des enquêtes de Statistique Canada ont baissé progressivement depuis les années 1980 (Goyer 1987), ceux de l'ESF correspondent heureusement aux objectifs visés pour ce type d'enquête, c'est-à-dire un taux de réponse supérieur à 60 %.⁶² Il est à noter que la taille de l'échantillon du cycle de 2005 est grandement réduite, mais elle permet néanmoins de produire des estimations fiables à l'échelle de la population canadienne.

⁶² Notons cependant que les résultats de Groves (2006) révèlent que la baisse d'un taux de réponse n'induit pas *forcément* des biais dans les estimations.

Tableau 3.1.1 La taille de l'échantillon et le taux de réponse des trois cycles de l'Enquête sur la sécurité financière

	1999	2005	2012
Taille de l'échantillon (n)	15 900	5 300	12 000
Taux de réponse (%)	75,7	68,0	68,6

Source : l'Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Note : la taille de l'échantillon a été arrondie par souci de confidentialité.

3.2 Comment mesurer le patrimoine?

« Mesuring capital is notoriously difficult. »
(Piketty and Zucman 2014, data appendix : 5)

Alors que des milliers de livres ont été écrits sur le capital dans le but de cerner cet objet, force est de constater que le sujet n'est toujours pas épousé. Dans cette étude, nous avons adopté la définition de Piketty (2013), car elle se prête bien à l'opérationnalisation des données de l'Enquête sur la sécurité financière (ESF). D'emblée, bien qu'il considère le « capital » et le « patrimoine » comme des « synonymes parfaits » (2013 : 84), nous avons largement privilégié le terme « patrimoine », à quelques exceptions près, notamment dans la classification des actifs. Le patrimoine désigne l'ensemble du « capital non humain », c'est-à-dire « toutes les formes de richesses qui peuvent *a priori* être possédées par des individus (ou des groupes d'individus) et transmises ou échangées sur un marché sur une base permanente » (2013 : 83). Il s'agit donc de l'ensemble des formes du « capital » qui peuvent être accumulées par l'homme (les bâtiments, les machines, les équipements, etc.). En pratique, comme le souligne Piketty (2013), le patrimoine peut être possédé par des individus privés, des entreprises (le patrimoine privé) ou l'État (le patrimoine public). Notons que Piketty (2013) inclut le patrimoine des entreprises dans le patrimoine privé, car toute entreprise est au final la propriété d'un individu ou d'un ensemble d'individus. En somme, le patrimoine national, soutient-il, est la somme du patrimoine privé et du patrimoine public. Notre étude porte uniquement sur le patrimoine privé tel qu'il est mesuré

par l’Enquête sur la sécurité financière. Dès lors, nous privilégions les termes « patrimoine des ménages » ou simplement « patrimoine » au lieu de patrimoine privé.

$$Patrimoine_{national} = Patrimoine_{privé} + Patrimoine_{public}$$

Dans la recherche empirique, il existe plusieurs manières d’opérationnaliser et de décomposer le patrimoine des ménages. Les différentes définitions opératoires varient surtout selon les catégories d’actifs et de passifs qui y sont incluses. Spilerman (2000) propose trois considérations importantes dans l’élaboration d’une définition opératoire du patrimoine : i) la séparation ou la fusion du revenu et du patrimoine comme ressource économique; ii) les caractéristiques des différents types d’actifs et de passifs; iii) la pertinence des différentes composantes patrimoniales en fonction de la question de recherche.

La première considération est de traiter le revenu et le patrimoine comme une seule ressource économique en les fusionnant, ou les traiter comme deux ressources distinctes. En général, le revenu et le patrimoine sont séparés (Conley 1999; Conley et Spilerman 2000), mais il est possible de les fusionner en une seule ressource économique, comme ce fut le cas de Wolff (1990) qui a converti la valeur patrimoniale en une rente d’annuité. Dans ce cas, l’auteur a essentiellement converti la valeur patrimoniale en une source « revenu ». Il s’agit de multiplier le patrimoine par un pourcentage de rendement (par exemple, un patrimoine de 100 000 \$ postulant un rendement de 5 % par année équivaut à une rente de 5 000 \$). La distinction entre le revenu et le patrimoine est presque toujours maintenue, mais Spilerman (2000) souligne que cela n’en est pas une nécessité. La deuxième considération fait référence aux modalités différentes des divers actifs et passifs dont il faut tenir compte. À titre d’illustration, les actifs et les passifs se distinguent notamment selon le degré de risque qu’ils comportent, le degré de liquidité, et les diverses lois et règles auxquelles ils sont assujettis. Par exemple, la définition opératoire de Wolff (1995) privilégie les actifs liquides, tandis que celle de Sherraden (1991) privilégie le degré de contrôle sur les actifs. À cette considération, ajoutons que cette étape n’implique pas

seulement l'inclusion ou l'exclusion des actifs et des passifs, mais leur classification, comme nous le verrons dans la sous-section suivante.

Enfin, il importe de reconnaître que l'opérationnalisation doit aussi se faire en fonction de la question de recherche. Les chercheurs doivent élaborer leur définition opératoire selon les comportements qu'ils cherchent à étudier. Par exemple, si l'on s'intéresse à modéliser la contribution monétaire des parents à la scolarité des enfants, il est plus utile d'opérationnaliser les composantes liquides du patrimoine (et non la valeur des logements qui n'est pas liquide). En cas d'incertitude sur les moyens d'opérationnaliser le patrimoine, Spilerman (2000) recommande de faire des analyses de « sensibilité », c'est-à-dire de tester l'effet de différentes définitions opératoires sur les résultats des analyses quantitatives.

Il ne faut surtout pas conclure que les définitions opératoires du patrimoine sont arbitraires. Certaines se révéleront plus pertinentes et appropriées que d'autres selon les phénomènes étudiés. Il y a un parallèle à faire avec les différentes définitions du revenu (revenu du marché, revenu total, revenu disponible, niveau de vie, etc.), lesquelles ont différentes utilités dans la recherche. Wolff (1995; 1996) distingue notamment trois définitions du patrimoine : i) « marketable wealth »; ii) « financial wealth »; et iii) « augmented wealth » – que nous traduisons par *le patrimoine à la valeur du marché*, *le patrimoine liquide* et *le patrimoine bonifié*. La première définition, celle du patrimoine à la valeur du marché, inclut seulement les actifs *fongibles*, c'est-à-dire les actifs qui peuvent être échangés. Sont donc exclus de cette définition les régimes de pension. En pratique, l'opérationnalisation de ce type de patrimoine varie selon la manière dont le chercheur interprète la fongibilité des actifs. Par exemple, Wolff (1995; 1996) exclut de cette définition la valeur marchande des automobiles, des appareils électroménagers et autres objets qui semblent improbable d'être vendus à leur pleine valeur dans *l'immédiat*. En revanche, dans une étude sur le patrimoine des ménages les plus pauvres, l'exclusion des voitures et des appareils électroménagers pourrait mener à le sous-estimer.

Le patrimoine liquide est le patrimoine à la valeur du marché, mais dont la valeur résiduelle (« home equity »), soit la différence entre la valeur marchande du logement et la valeur de l'hypothèque, a été soustraite de la valeur totale du patrimoine. L'idée étant de mesurer le

patrimoine « liquide » des ménages. Considérant les nombreux sens que l'on peut attribuer au mot « financier », nous avons traduit le concept comme étant le « patrimoine liquide ». On exclut donc la valeur résiduelle, puisque la vente d'un logement nécessite plusieurs semaines en moyenne et que le prix de vente est toujours en quelque sorte « théorique » jusqu'à ce qu'un contrat de vente soit signé.

Le patrimoine bonifié est le patrimoine à la valeur du marché auquel on ajoute les régimes de pensions. « *Augmented wealth adds to marketable wealth some items not customarily included in a net worth measure – principally pension wealth* » (Spilerman 2000 : 503). Wolff (1995) souligne que les pensions se sont généralisées énormément au cours de la deuxième moitié du 20^e siècle et qu'elles sont dorénavant une source importante de richesse des individus et des ménages. Même si ceux-ci n'ont pas le contrôle direct de ces actifs, les pensions constituent une source importante de revenu futur à la retraite et de patrimoine familial en cas d'héritage. « *Thus, while we can formally proceed by adding pension assets to a household's net worth, access to the funds, especially to the pension principal, can be severely limited* » (Spilerman 2000 : 504). La valeur monétaire des régimes de pension est calculée sur la valeur immédiate de rachat, et non sur la valeur future qui est ultimement déterminée à l'âge de décès. La valeur immédiate de rachat désigne donc la somme liquidable dont les ménages disposent en cas de sortie anticipée du régime de retraite.

Puisque les composantes du patrimoine, soit les actifs et les passifs, sont plus nombreuses et complexes que celles du revenu, il importe de considérer la sensibilité des estimations du patrimoine aux définitions opératoires et aux méthodes d'échantillonnage. Par conséquent, la diligence est de mise lors des comparaisons internationales, car les estimations sont plus sensibles aux biais méthodologiques. « *It should be stressed that estimates of personal wealth inequality are very sensitive to the choice of data source, definition of wealth, accounting conventions, unit of analysis, and the sampling frame, particularly the degree of stratification on high income families or persons* » (Wolff 1996 : 433).

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons adopté la mesure du patrimoine bonifié pour plusieurs raisons. D'une part, puisque nous nous intéressons aux effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine, nous devons séparer la composante du

revenu de celle du patrimoine. D'autre part, les décisions d'emprunt des ménages, et l'approbation et le refus de ces prêts de la part de l'industrie du crédit, sont faites en tenant compte de l'ensemble des actifs des ménages. De plus, nous avons effectué des tests de sensibilité qui ont montré que les régimes enregistrés représentent environ un tiers du patrimoine total des ménages. De ce fait, exclure cette catégorie a donc l'effet de surestimer les inégalités de patrimoine, puisqu'une part importante de cet actif est détenue par les classes moyennes.

La classification des actifs et des passifs

En termes concrets, le patrimoine des ménages est calculé par la différence entre les actifs et les passifs. Notons que le patrimoine se calcule par la différence des actifs et des passifs, et non par la somme de ceux-ci, car les passifs sont enregistrés en valeur positive, c'est-à-dire une dette de 5 000 \$ est enregistrée comme tel au lieu de « -5 000 \$ ».

$$\text{Patrimoine des ménages}_{total} = \text{Actifs}_{total} - \text{Passifs}_{total}$$

L'Enquête sur la sécurité financière (cycles 1999, 2005 et 2012) tient compte de vingt-huit types d'actifs et de treize types de passifs. Il fut donc nécessaire d'élaborer une classification des actifs et des passifs afin de procéder à nos analyses empiriques. Concernant les actifs, à part les catégories importantes que nous avons retenues en raison de leur importance particulière – notamment l'immobilier, les régimes enregistrés, les entreprises, les biens, les véhicules et les prêts personnels – nous avons évalué les actifs selon les risques financiers qu'ils comportent (somme investie garantie ou non) et le type de rendement qu'ils génèrent (fixe ou variable). De cette façon, il a été possible de classer ces actifs dans les quatre catégories suivantes : le capital garanti à revenu fixe, le capital garanti à revenu variable, le capital non-garanti à revenu fixe et le capital non-garanti à revenu variable. Les actifs financiers dont la documentation de l'ESF ne permet pas d'évaluer le

risque et le rendement ont simplement été classés dans la catégorie « autres actifs financiers ».

Ce principe nous a permis de classer les 28 types d'actifs en 11 catégories : l'immobilier, les régimes enregistrés, le capital garanti à revenu fixe, le capital garanti à revenu variable, le capital non garanti à revenu fixe, le capital non garanti à revenu variable, les biens, les véhicules, les entreprises, les prêts personnels et les autres actifs financiers. La catégorie « immobilier » est composée de la valeur de la résidence principale (WAPRVAL) et de la valeur des autres biens immobiliers (WARESTC). Cette dernière catégorie inclut la valeur des résidences secondaires et des résidences à l'étranger. La catégorie « régimes enregistrés » est composée de quatre actifs : le régime enregistré d'épargne-retraite (WARRSPL), l'accumulation de placements dans des fonds enregistrés de revenu de retraite (WARRIF), le régime enregistré d'épargne-étude (WARESP) et le régime d'épargne-logement (WAHOSP).

La catégorie « capital garanti à revenu fixe » est composée de cinq actifs : la somme des comptes de chèques et d'épargne (WAACCT), les bons du trésor (WATBILL), l'accumulation de placements en rentes (WAANUITY), l'accumulation d'obligations d'épargnes canadiennes sans les placements des REER (WASAVBND), et l'accumulation de dépôt à terme et de certificats de placements garantis sans les placements dans des REER (WATERM). La catégorie « capital garanti à revenu variable » est composée de deux actifs : l'accumulation de placement dans des fonds en fiducie (WATRUST) et l'accumulation de placements dans des régimes de participation différée aux bénéfices (WADPSP).

La catégorie « capital non-garanti à revenu fixe » est composée d'un seul actif : les obligations non garanties (WAOTHBND). La catégorie « capital non-garanti à revenu variable » est composée de cinq actifs : l'accumulation d'actions canadiennes et étrangères en bourse sans les placements dans des REER (WASTOCK), l'accumulation d'actions non cotées en bourse sans les placements dans les REER (WASHARE), l'accumulation de placements en titres hypothécaires (WAMBS), l'accumulation de fonds communs et autres

de placement sans les placements dans des REER (WAMUTUAL) et l'accumulation de fonds immobiliers étrangers (WARESTF).

La catégorie « biens » est composée de trois actifs : la valeur du contenu de la résidence (WAPRCONT), la valeur des objets de collection (WAVALBL) et la valeur d'autres biens non compris ailleurs (WANOFIN). La catégorie « véhicule » est composée de deux actifs : la valeur de véhicules à usage personnel (WAVEHLE) et la valeur des autres véhicules récréatifs (WAVEHOT).

La catégorie « entreprise » est composée de la valeur marchande de toutes les entreprises exploitées par les membres du ménage (WBUSEQ). La catégorie « prêts personnels » est composée de trois actifs : l'accumulation de fonds hypothécaires prêtés à autrui (WAMOWED) et l'accumulation de fonds non hypothécaires prêtés à autrui (WAOWED). Enfin, la catégorie « autres actifs financiers » est composée de la valeur des autres actifs financiers (WAFINOT).

Le total des actifs se décompose donc par la formule suivante :

$$\begin{aligned}Actifs_{total} = & Immobilier_{total} + Régimes\ enregistrés_{total} \\& + Capital\ garanti\ à\ revenu\ fixe_{total} \\& + Capital\ garanti\ à\ revenu\ variable_{total} \\& + Capital\ non\ garanti\ à\ revenu\ fixe_{total} \\& + Capital\ non\ garanti\ à\ revenu\ variable_{total} + Biens_{total} \\& + Véhicules_{total} + Entreprises_{total} + Prêts\ personnels_{total} \\& + Autres\ actifs\ financiers_{total}\end{aligned}$$

L'Enquête sur la sécurité financière (cycles 1999, 2005 et 2012) contient treize types de dettes que nous avons classés en huit catégories : l'hypothèque principale, l'hypothèque secondaire, le prêt sur la valeur immobilière, la carte de crédit, le prêt automobile, les marges de crédit, le prêt étudiant et les autres dettes. La catégorie « hypothèque » est composée de trois types de dettes : l'hypothèque principale (WDPRMOR), l'hypothèque secondaire (WDOCMOR), les hypothèques à l'étranger (WDOFMOR). La catégorie « prêt sur la valeur immobilière » est composée du solde des marges de crédit garanties par les biens immobiliers (WDLOCHE). La catégorie « cartes de crédit » comprend le solde sur les

principales cartes de crédit (WDCCARD) et le solde sur les autres cartes de crédit (WDOCCRD). La catégorie « les véhicules » est composée du prêt automobile sur le véhicule principal (WDVEHLN) et du prêt automobile sur les autres véhicules (WDOVEHL). La catégorie « marges de crédit » est composée uniquement des marges de crédit (WDLOCOT). La catégorie « prêt étudiant » est composée du total des emprunts pour les études postsecondaires (WDSLOAN). La catégorie « autres dettes » est composée par trois types de dettes : les dettes par d'autres emprunts à des institutions financières (WDOTHLN), les dettes par d'autres emprunts (WDOWED) et les dettes dans d'autres régimes à paiements différés ou à tempérament (WDDEFPY).

Le total des passifs se décompose donc par la formule suivante :

$$\begin{aligned}
 Passifs_{Total} = & Hypoth\grave{e}que\ principale_{total} + Hypoth\grave{e}que\ secondaire_{total} \\
 & + Pr\grave{e}t\ sur\ la\ valeur\ immobili\grave{e}re_{total} + Cartes\ de\ cr\acute{e}dit_{total} \\
 & + Pret\ automobile_{total} + Marges\ de\ cr\acute{e}dit_{total} + Pr\grave{e}t\ \acute{e}tudiant_{total} \\
 & + Autes\ emprunts\ total
 \end{aligned}$$

Une mesure du patrimoine sans échelle d'équivalence

Nous avons décidé de ne pas appliquer d'échelles d'équivalence au patrimoine et ce, pour plusieurs raisons. D'emblée, nous concédonons que le principe des échelles d'équivalence n'est pas insensé dans l'analyse du patrimoine. Parallèlement au fait que « les dépenses d'une famille de quatre personnes ne sont pas quatre fois plus élevées que celles d'une personne seule, en raison des économies d'échelle (partage des coûts du logement, de la nourriture et d'autres biens et services) » (Fréchet, Lanctôt, Morin et Savard 2010 : 7), à patrimoine égal, une famille de quatre personnes n'est pas aussi riche qu'une famille de deux. Le problème, cependant, est que les échelles d'équivalence ont été créées pour le revenu et il n'existe pas à l'heure actuelle une échelle d'équivalence conçue pour le patrimoine. « In the case of household wealth, however, no internationally agreed equivalence scale exist, and there is no consensus on whether the scales used for income are appropriate for wealth » (OCDE 2013 : 169). Il serait donc hâtif, à ce stade-ci, de présumer que les deux concepts devraient être transformés par la même échelle. Pour l'instant, l'OCDE recommande que les échelles d'équivalence ne soient pas utilisées pour analyser le

patrimoine, surtout lorsqu'il s'agit de décomposer le patrimoine en ses nombreuses composantes. « Equivalence scales should not be used when analysing the characteristics of individual components of wealth » (OCDE 2013 : 169). En contrepartie, ce même rapport suggère qu'une échelle d'équivalence pourrait être appliquée au patrimoine si celui-ci est traité comme une source de revenu, ce qui n'est pas le cas dans notre étude, où nous gardons le revenu et le patrimoine totalement séparés. « If, on the other hand, wealth is treated as a source of income streams that can be used to finance consumption and contribute to economic well-being in the household, wealth might be equivalised just as income » (OECD 2013 : 169).

Pour l'instant, les recherches empiriques indiquent que l'effet des échelles d'équivalence sur les inégalités de patrimoine est imprévisible. D'une part, des tests effectués par l'OCDE montrent que l'application d'une échelle d'équivalence au patrimoine tend à augmenter les estimations du coefficient de Gini de 1 à 2 points (OCDE 2013). D'autre part, les tests effectués par Yitzhaki et Schechtman (2013) montrent que les effets des échelles d'équivalence sur les inégalités de patrimoine varient d'une distribution à l'autre. Par exemple, en comparant l'Irlande et Israël, l'échelle de la racine carrée surestime le niveau d'inégalité en Irlande et produit des estimations à la baisse en Israël. Pour toutes ces raisons, nous avons estimé qu'il est plus judicieux de ne pas utiliser une échelle d'équivalence pour le patrimoine dans cette étude.

3.3 Mesures des classes socioéconomiques et portrait de l'évolution des classes socioéconomiques des ménages canadiens de 1999 à 2012

La littérature sociologique sur la stratification sociale et les inégalités sociales est vaste. Le champ a suscité de nombreuses approches, perspectives, écoles de pensées qui visent à comprendre et interpréter l'ensemble des différentiations sociales. Concrètement, il est possible de schématiser les différentes mesures de la stratification sociale qui ont été utilisées dans la recherche empirique. Dans un premier temps, on peut trier les approches selon les définitions objectives et subjectives (Wright 2005; Bosc 2011). Dans cette thèse, nous écartons d'emblée les approches subjectives, car la manière dont les individus conçoivent leur position sociale n'est pas pertinente pour répondre à notre question de recherche. Dans les approches dites objectives, l'on retrouve de nombreuses manières, dont les principales sont basées sur les classes sociales et le statut.⁶³ Les classes sociales sont mesurées notamment par les moyens de production (Marx 2008 [1867]), le degré d'autorité et d'autonomie (Wright 1979) ou le revenu (Foster et Wolfson 1992; Langlois 2010). Les stratifications basées sur le statut s'appuient généralement sur la mesure du prestige (Pineo et Porter 1967; Pineo 1981) ou les indices socioéconomiques (Blishen 1958; 1967; Blishen et McRoberts 1976).

Dans cette thèse, afin de mesurer les classes sociales, nous avons retenu l'approche du revenu, car nous souhaitons un classement des ménages selon le marché du travail – le revenu étant l'un des deux principaux facteurs des capacités financières des ménages. Il existe deux approches principales des classes sociales par le revenu : l'approche du revenu relatif et l'approche du revenu absolu. La première, développée par Lester Thurow (1987), consiste à définir les classes, ou des strates, selon des intervalles basés sur le revenu médian. Cette approche est très répandue dans la littérature (Bosc 2009). L'ensemble des intervalles forme une nomenclature des classes. À l'origine, cette approche fut développée pour contribuer au débat sur l'état des classes moyennes – celles-ci étant généralement

⁶³ Pour une recension des études sur la stratification au Canada et au Québec de 1960 à 2000, voir Langlois (2003).

définies dans l'intervalle de 75 % à 125 % ou 75 % à 150 % du revenu médian. « Les seuils retenus sont variables, l'un des plus courants étant l'intervalle compris entre 75 % et 150 % du revenu médian. L'intérêt de cette approche est de pouvoir fournir une estimation de l'évolution de l'importance de la classe moyenne [ou des classes sociales en général] au cours du temps » (Bigot 2009 : 54). Cette approche est nommée « relative » dans la mesure où les intervalles sont basés sur le revenu médian, lequel varie d'une année et d'un pays à l'autre.

L'approche du revenu absolu définit aussi les classes sociales selon des intervalles de revenu, mais ceux-ci sont basés sur des seuils de revenu absolu et non sur le revenu médian (Milanovic et Yitzhaki 2002). Dans l'approche du revenu relatif, il importe de ne pas perdre de vue que même si les proportions des classes moyennes entre deux pays peuvent être identiques, le pouvoir d'achat peut être très différent. Milanovic et Yitzhaki (2002) ont privilégié l'approche du revenu absolu dans leur étude sur les classes moyennes à l'échelle mondiale. Selon eux, fait partie de la classe moyenne tout individu qui gagne un taux horaire entre 12 \$ et 50 \$ (en dollars de 2000). En l'occurrence, ils ont fixé ces seuils en utilisant le revenu moyen du Brésil comme borne inférieure (12 \$) et le revenu moyen de l'Italie (50 \$) comme borne supérieure.

Dans cette thèse, nous avons adopté l'approche du revenu relatif telle que développée par Thurow (1987) pour mesurer les classes sociales. Cette approche est couramment utilisée par les chercheurs qui se sont intéressés aux classes moyennes canadiennes (Beach 1988; Wolfson 1990; Heisz 2007; Wolfson 2010), québécoises (Langlois 2010), et d'ailleurs (Pressman 2007; Ravallion 2010; Atkinson et Brandolini 2013; Chauvel 2014). Il s'agit donc à la base d'une nomenclature qui a été développée pour circonscrire les classes moyennes. L'idée est de les situer au cœur de la distribution des revenus par la médiane. Bien que ces seuils soient parfois qualifiés d'« arbitraires », leur utilité en tant que catégories analytiques n'est pas remise en question (Ravallion 2010).

Nous avons adopté la nomenclature la plus répandue dans la littérature canadienne et québécoise (Wolfson 1992; Langlois 2010). Précisément, il s'agit d'une nomenclature qui regroupe cinq catégories basées sur le pourcentage de la médiane : i) < 60 % de la médiane,

ii) entre 60 % et 75 % de la médiane, iii) entre 75 % et 100 % de la médiane, iv) entre 100 % et 150 % de la médiane, et v) $> 150\%$ de la médiane. Dès lors, nous utiliserons les termes suivants pour décrire ces intervalles : i) la classe populaire inférieure, ii) la classe populaire supérieure, iii) la classe moyenne inférieure, iv) la classe moyenne supérieure et v) la classe aisée. Ces termes sont utilisés simplement comme catégories analytiques pour constater l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine. La médiane sur laquelle les classes socioéconomiques sont basées a été calculée sur le revenu disponible des ménages. Pour l'usage que nous en faisons, les tests que nous avons effectués révèlent que les coefficients des rangs des classes changent très peu lorsque la médiane est basée sur le revenu disponible ou sur le niveau de vie.

Comme le souligne Bosc (2008), nous sommes conscient que l'approche du revenu pour définir les classes sociales est ultimement réductrice, dans la mesure où elle ne permet pas de tirer les leçons des legs sociologiques de Halbwachs, Lederer, Mills, Touraine, Bourdieu, Goldthorpe, Wright, Mendras, etc., sur les rapports de pouvoir et d'autorité, le rapport au savoir, les pratiques culturelles, les styles de vie et les dispositions éthiques. « [A]ux frontières des classes dites moyennes, la similitude des niveaux de vie n'effaçait pas les distances sociales et culturelles avec les membres des classes populaires ou de la bourgeoisie établie » (2008 : 108). Cependant, nous considérons cette nomenclature particulièrement appropriée pour étudier l'effet de l'endettement sur le patrimoine des ménages. Puisque le revenu constitue l'un des deux principaux facteurs des capacités financières des ménages, il nous importe de comprendre la manière dont l'endettement se distribue selon des intervalles de revenu. Nous avions besoin d'une nomenclature de classes afin de jauger l'impact de l'endettement sur le patrimoine. Il aurait été possible d'utiliser les déciles de revenu, mais nous avons estimé que dix catégories analytiques auraient complexifié indûment les analyses. Il aurait été également possible d'utiliser les quintiles de revenu, mais la nomenclature des classes socioéconomiques permet d'inscrire notre étude sur l'endettement des ménages dans le débat sur les classes moyennes. De plus, en dépit de ces aspects réducteurs, cette définition opératoire des classes correspond aux critères de Goldthorpe et Marshall (1992) pour une analyse non-marxiste des classes. Précisément, une analyse de classes non-marxiste nécessite : i) l'abandon des théories que la classe est le moteur de l'histoire et du changement social (l'historicisme); ii) l'adhésion à

une vision non-antagoniste des classes sociales où il existe à la fois des possibilités de conflits et de compromis; iii) le rejet de la théorie d'action collective où la position sociale mène forcément à des intérêts partagés et à une conscience de classes. En somme, les critères d'une analyse non-marxiste correspondent à une analyse wébérienne des classes.

Nous avons retenu le concept de ménage pour effectuer nos analyses. L'enquête sur la sécurité financière permet techniquement de faire des analyses au niveau individuel, mais les estimations du patrimoine sont considérées plus fiables au niveau des ménages et ce, pour deux raisons notables : i) les ménages sont l'unité d'échantillonnage; ii) il s'est avéré difficile d'identifier dans la collecte à qui et en quelle proportion les dettes appartiennent dans le ménage, au sein du couple, etc. (Statistique Canada 2012, Guide de l'utilisateur de l'ESF). « Certains renseignements ont été recueillis pour chacun des membres des familles âgé de 15 ans et plus. Cependant, les données sur les avoirs et les dettes ont été recueillies pour l'ensemble de la famille, car il est souvent difficile d'attribuer des avoirs et des dettes à une personne en particulier au sein de la famille » (Statistique Canada 2001 : 39). Dans la terminologie de Statistique Canada, un ménage réfère à une personne ou à un groupe de personnes qui occupent le même logement et qui n'ont pas de domicile habituel ailleurs au Canada ou à l'étranger. Un ménage peut donc se composer d'une famille de recensement (un couple avec ou sans enfants, une famille monoparentale), d'une famille économique (des personnes liées par le sang, l'alliance, l'union libre ou l'adoption), d'un groupe de personnes non apparentées (des colocataires, etc.) ou d'une personne vivant seule. Nous sommes conscient que les colocataires ne mettent pas leur patrimoine en commun, cependant, nous avions trois raisons de conserver cette catégorie. Notre but est d'étudier les effets de l'endettement sur le patrimoine de l'*ensemble* des ménages canadiens. Plusieurs de nos analyses reposent sur l'examen du total des actifs, des passifs et du patrimoine selon les classes socioéconomiques. De ce fait, l'exclusion des colocataires ne permettrait pas d'estimer le total de ces concepts pour la population générale. Enfin, la proportion de ménages vivant en colocation représente moins de 5 % de la population canadienne.

Stabilité des rangs des classes socioéconomiques canadiennes de 1999 à 2012

Les rangs des classes socioéconomiques canadiennes ont connu une stabilité de 1999 à 2012 (tableau 3.3.1). Au début de la période étudiée, en 1999, 26,6 % de la population des ménages canadiens se situaient dans la classe populaire inférieure, 8,8 % dans la classe populaire supérieure, 14,6 % dans la classe moyenne inférieure, 21,8 % dans la classe moyenne supérieure, et 28,2 % dans la classe aisée. Il est notable que la partie supérieure des classes populaires (8,8 %) est trois fois plus petite que la partie inférieure (26,6 %). À l'inverse, lorsqu'on examine les classes moyennes, la partie supérieure est plus grande (21,8 %) que la partie inférieure (14,6 %). La classe aisée, quant à elle, détient une proportion légèrement supérieure (28,2 %) à celle de la classe populaire inférieure (26,6 %). Il est connu que les rangs des classes socioéconomiques peuvent varier dans le temps (Chauvel 1997; Langlois 2010). Cela dépend de la manière dont la distribution des revenus évolue autour de la médiane. Cependant, aucun changement significatif des rangs n'a été observé au cours de la période. En 2012, la population canadienne des ménages se distribuait ainsi selon les cinq catégories : 26,7 % dans la classe populaire inférieure, 8,8 % dans la classe populaire supérieure, 14,5 % dans la classe moyenne inférieure, 21,4 % dans la classe moyenne supérieure et 28,6 % dans la classe aisée. Il est attendu que des différences dans les rangs soient observées entre le revenu de marché, le revenu total et le niveau de vie, en raison des effets des transferts étatiques, de l'impôt et de la composition des ménages (Langlois 2010). Nous avons effectué des analyses supplémentaires (non-incluses dans cet ouvrage) qui confirme que les rangs varient selon la définition du revenu qui est privilégiée pour les trois cycles de l'ESF. La situation que nous avons dépeinte ici serait donc différente si nous avions privilégié une autre définition du revenu. Cependant, nous avons préféré le revenu disponible pour calculer les classes socioéconomiques, car il est nécessaire de tenir compte des transferts étatiques et de l'impôt pour mesurer le pouvoir d'achat réel des ménages.

Tableau 3.3.1 Les rangs des classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (en pourcentages)

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
... populaire inférieure	26,6	26,3	26,7	0,1
... populaire supérieure	8,8	9,9	8,8	0,0
... moyenne inférieure	14,6	13,7	14,5	-0,1
... moyenne supérieure	21,8	19,5	21,4	-0,4
... aisée	28,2	30,5	28,6	0,4
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

3.4 Mesures des inégalités et méthode de décomposition du coefficient de Gini

Notre question de recherche porte sur l'effet de l'endettement des ménages canadiens sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques. Pour mesurer les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution du patrimoine, nous avons choisi le coefficient de Gini (section 3.4.1). L'usage du coefficient de Gini permet de faire une décomposition selon les actifs et les passifs pour comprendre l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine (section 3.4.2). Pour mesurer les inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques, nous avons eu recours à la médiane, plus précisément aux écarts de médianes entre celles-ci (section 3.4.3).

3.4.1 Le coefficient de Gini

Le coefficient de Gini (1912) est utilisé pour étudier la distribution de revenu depuis environ un siècle (Harter 1978; Yitzhaki et Schechtman 2012). Ce coefficient représente l'aire entre la ligne d'égalité et la courbe de Lorenz, laquelle est le résultat du croisement de deux variables : la proportion cumulative d'une population et la proportion cumulative d'une variable d'intérêt (le revenu, le patrimoine, etc.). Il est nécessaire que les unités de

l'échantillon soient triées en ordre descendant de la variable d'intérêt pour calculer le coefficient correctement.

3.4.2 La décomposition du Gini par sources

La décomposition du coefficient de Gini par source a été développée par Rao (1969) afin d'identifier la contribution des composantes du revenu sur les inégalités de revenu. Par la suite, elle fut élaborée davantage par Fei et al. (1978), Pyatt et al. (1980), Lerman et Yitzhaki (1985), Shorrocks (1988), Yitzhaki et Schechtman (2012). Dans le cas des inégalités de revenu, cette méthode permet d'identifier la contribution des différentes sources de revenu, c'est-à-dire le revenu du marché, les transferts étatiques et les impôts, sur le coefficient de Gini. De ce fait, cette méthode a connu une popularité dans le champ des inégalités pour étudier les effets des transferts et de la fiscalité sur les inégalités de revenu (Slemrod 1992; Burkhauser, Frick, and Schwarze 1997, Yao 1999; Lazaridis 2000; Aaberge et al. 2002; Berri et al. 2010; Crespo 2014). C'est d'ailleurs l'exemple principal utilisé par Yitzhaki et Schechtman (2013) dans *The Gini Methodology: A primer on a statistical methodology*, qui offre un chapitre entier sur la décomposition du Gini.

Dans cette thèse, nous avons appliqué cette méthode de décomposition au coefficient de Gini du *patrimoine*. Puisque le patrimoine est la somme de la différence entre des sources positives (les actifs) et négatives (les passifs),似ilairement au revenu disponible qui est la somme de la différence entre les sources positives (revenu de marché, transferts) et négatives (impôts), il est possible de le décomposer afin de comprendre les contributions de chaque source aux inégalités de patrimoine. Dans notre cas, nos sources sont l'ensemble des actifs et des passifs dans notre classification (section 3.2). La décomposition du Gini effectuée sur le revenu est basée sur l'équation 1 et celle que nous avons effectuée est basée sur l'équation 2 (il s'agit ici d'une forme simplifiée, voir la classification dans la section 3.2).

$$Revenu \text{ } disponible = revenu \text{ } de \text{ } marché + transferts \text{ } étatiques - impôts \text{ } \text{ (Eq. 1)}$$

$$Patrimoine = Actifs - Passifs \text{ } \text{ (Eq. 2)}$$

Nous avons utilisé la formule de décomposition de Yao (1999) qui demeure à ce jour la plus parcimonieuse, car elle ne nécessite pas de calcul différentiel et intégral.⁶⁴

Many mathematical economists have tried to simplify the calculation and decomposition of the Gini coefficient but as far as is known, none of them has come up with a simple and systematic procedure such as the one presented in this paper. One can always argue that with modern computers, any complicated mathematical formulae will be applicable by any one, but it is still argued that simpler is better. (Yao 1999: 1259).

Soit G_f le coefficient de Gini de chaque source du patrimoine f ($f = 1, 2, \dots, F$), C_f le coefficient de concentration des sources f , u_f et u la moyenne des sources f (en dollars constants de 2015) et la moyenne du patrimoine de la population totale, $w_f = u_f / u$ désigne la part du patrimoine de la source f dans le patrimoine total. Ainsi définis, ces éléments permettent de calculer le coefficient de concentration pour l'ensemble des sources f par la formule suivante :

$$C_f = 1 - \sum_{i=1}^n p_i (2Q_{fi} - w_{fi}) \text{ } \text{ Eq. 3}$$

⁶⁴ Dans la correspondance personnelle que nous avons entretenue en octobre 2014 avec Shujie Yao, l'auteur de cette méthode, professeur en économie à *The University of Nottingham* (Royaume-Uni), ce dernier a confirmé que la méthode de décomposition était appropriée pour décomposer les sources dans les inégalités de patrimoine. Il ignorait si sa méthode avait été utilisée pour étudier les sources des inégalités de patrimoine auparavant, mais il a confirmé le bien-fondé de l'approche.

calculé pour chaque source $f, f = 1, 2, \dots, F$, où

$$Q_{fi} = \sum_{k=1}^i w_{fk} \quad \text{Eq. 4}$$

désigne la part cumulative de la valeur monétaire de chaque source f jusqu'à l'élément i , p_i est la proportion de la population du ménage i dans la population totale, $w_{fi} = p_i m_f / u_f$ désigne la part d'une source du ménage i dans le patrimoine total f , et la somme de w_{fi} dans la population n des ménages équivaut à 1 par définition. Pour que la formule fonctionne, il est nécessaire d'ordonner p_i et w_{fi} dans l'ordre ascendant du patrimoine afin de dériver C_f . Lorsque les C_f sont calculés pour l'ensemble des sources, il est possible de décomposer le coefficient de Gini du patrimoine total à partir de la formule suivante (Pyatt et al. 1980).

$$G = \sum_{f=1}^F w_f C_f \quad \text{Eq. 5}$$

Comment interpréter le coefficient de concentration?

Un coefficient de Gini mesure l'aire située entre la courbe de Lorenz et la ligne d'égalité. Par définition, une courbe de Lorenz peut seulement être située en-dessous de la ligne d'égalité. Il s'agit de la raison pour laquelle le coefficient de Gini peut seulement varier de 0 à 1. Les coefficients de concentration, cependant, peuvent varier de -1 à 1, car la courbe de concentration, à partir de laquelle le coefficient de concentration est calculé, peut se situer non seulement en-dessous de la ligne d'égalité, mais aussi au-dessus.

The convention is that the index takes a negative value when the curve lies above the line of equality, indicating disproportionate concentration of the [...] variable among the poor, and a positive value when it lies below the line of equality » (O'Donnell et al. 2008: 95). « Inevitably, the concentration index

loses some of the information that is contained in the concentration curve. The index can be zero either because the concentration curve lies everywhere on top of the 45-degree line or because it crosses the line and the (weighted) areas above and below the line cancel out. It is obviously important to distinguish between such cases, and so the summary index should be examined in conjunction with the concentration curve. (O'Donnell et al. 2008: 96).

Le coefficient de concentration est calculé par deux fois l'aire entre la courbe de concentration et la ligne d'égalité (la ligne à 45 degrés). La courbe de concentration se calcule par la proportion cumulative d'une source de patrimoine i contre la proportion cumulative de la population *ordonnée* en ascendant selon le patrimoine. Une courbe de concentration permet de chiffrer quelle proportion du total d'un actif ou d'un passif est détenue par des intervalles de centiles de la population. Un C_f de 1 signifie que le ménage le plus riche détient la totalité de la source (un actif ou un passif); -1 signifie que le ménage le plus pauvre en patrimoine détient la totalité de la source; et un C_f de zéro signifie que la source est concentrée également selon la distribution du patrimoine.

Concrètement, appliqué à notre objet de recherche, un coefficient de concentration de zéro pour un passif signifie que cette source est distribuée également selon la distribution du patrimoine, ordonnée des plus pauvres aux plus riches en patrimoine. Dans ce cas, la courbe de concentration suivra parfaitement la ligne d'égalité. S'il s'agit des cartes de crédit, par exemple un coefficient de concentration de zéro signifie que ni les riches et ni les pauvres ont davantage recours aux cartes de crédit. Autrement dit, chaque centile détient la même proportion du total des dettes en cartes de crédit. Un coefficient de concentration supérieur à zéro, signifie que la source est « concentrée » chez les centiles les plus riches. Plus que le coefficient se rapproche de 1, plus la concentration est intense. Visuellement, la courbe de concentration sera située en-dessous de la ligne d'égalité, similairement à une courbe de Lorenz. Reprenant l'exemple des cartes de crédit, un coefficient de concentration supérieur à zéro signifie que les centiles les plus riches détiennent davantage du total des dettes en cartes de crédit. À l'inverse, un coefficient de concentration inférieur à zéro signifie qu'une source est plus concentrée chez les centiles les plus pauvres en patrimoine. Visuellement, la courbe de concentration sera située au-dessus de la ligne d'égalité. Dans ce cas-là, les centiles les plus pauvres détiendraient une plus grande proportion du total des dettes en cartes de crédit.

Commenter interpréter la contribution proportionnelle d'une source?

Puisque la contribution d'une source au coefficient de Gini est le produit $w_f C_f$, c'est-à-dire le coefficient de concentration et de la part du patrimoine de la source f dans le total du patrimoine, les changements de la contribution peuvent se produire selon deux principaux scénarios : i) le coefficient de concentration varie, mais la part de la source demeure constante; ii) le coefficient de concentration demeure constant, mais la part de la source varie. Puisque c'est un produit, il est même possible que la contribution ne change pas, si les coefficients w_f et C_f varient en direction inverse de sorte que le changement de l'un compense celui de l'autre. « The second term [...] can be treated as an overall measure of the extent to which component-inequalities offset each other. [The concentration coefficient] becomes zero *either* when [it] is zero i.e. when each component is distributed equally among the income-recipients) *or* when the second term equals in magnitude the first term (i.e. when component-inequalities fully cancel out each other) » (Rao 1969: 422-423).

Le changement du coefficient w_f dépend de la part de la source dans le patrimoine. S'il y a un krach immobilier qui réduit la valeur des actifs immobiliers de 50 %, par définition, sa part dans le total du patrimoine sera réduite. Si l'index de concentration demeure constant, la contribution de l'immobilier aux inégalités de patrimoine doit baisser en raison du produit $w_f C_f$. À l'inverse, si les actifs immobiliers connaissent une croissance spectaculaire, comme ce fut le cas dans la période de 1999 à 2012, alors, *ceteris paribus*, sa part dans le total du patrimoine doit augmenter. Si le coefficient de concentration demeure constant, sa contribution aux inégalités de patrimoine augmentera cette fois-ci – toujours en raison du produit $w_f C_f$.

Le changement du coefficient de concentration est plus complexe. Il dépend de la courbe de concentration, c'est-à-dire du degré de correspondance entre la distribution d'une source ordonnée selon la distribution du patrimoine en ordre ascendant. Si les rangs des ménages triés selon la source f sont exactement pareils que les rangs du patrimoine, alors $C_f = G_f$. Si

les rangs diffèrent, alors C_f doit nécessairement être inférieur à G_f ($C_f < G_f$). À l'inverse, si les rangs sont parfaitement opposées, alors $C_f = -G_f$.⁶⁵ Au final, le coefficient de concentration d'une source f peut seulement varier, cependant, dans la limite suivante :

$$-G_f \leq C_f \leq G_f \quad \text{Eq. 6}$$

c'est-à-dire, il ne peut pas être supérieur ou inférieur à son coefficient de Gini. G_f désigne ici le coefficient de Gini d'une source f .

Il importe de bien comprendre la portée et les limites de la décomposition par source. Shorrocks (1988) précise qu'il existe différentes manières théoriques d'interpréter le terme « contribution », notamment : i) déterminer la part *exacte* du total des inégalités attribuable à une source; ii) déterminer le degré des inégalités si une source était éliminée; iii) déterminer l'inégalité d'une distribution si seulement une source n'était pas distribuée également. Shorrocks (1988) précise que la décomposition par source ne permet pas de répondre à ces questions exactement. Cependant, la transformation suivante,

$$1 = \sum_{f=1}^F \frac{w_f C_f}{G} = \sum_{f=1}^F s_f \quad \text{Eq. 7}$$

permet de déterminer *la contribution proportionnelle d'une source* au total des inégalités, donc $s_f = w_f C_f / G$ (Fields 1979; Shorrocks 1982; Silber 1989; Achdut 1996; Davis et al. 2010). La somme des s_f doit égaler à 1 par définition.

⁶⁵ Par exemple, si l'ordre des rangs du patrimoine était parfaitement opposé à l'ordre des rangs de la valeur des véhicules.

En somme, la décomposition du coefficient de Gini nous permettra de comprendre l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine. Précisément, la décomposition permettra de déterminer la contribution proportionnelle de tous les types de passifs sur les inégalités de patrimoine et de vérifier si leurs contributions ont changé de 1999 à 2012. « By increasing the effect of one variable, the effect of another variable has to decline. It is true that one can still attribute the effects of variables that do not participate in the decomposition to those that participate, but this deficiency is relevant to all methods of analysis » (Yitzhaki et Schechtman 2013 : 301).

3.4.3 Mesure des inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques

Il nous intéresse de mesurer les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques. Pour ce faire, nous avons choisi la médiane au lieu de la moyenne. Les inégalités de patrimoine entre les classes socioéconomiques ont donc été évaluées selon les écarts de médiane. Ce choix a surtout été fait afin d'éviter les désavantages fort connus de la moyenne arithmétique. Bien que celle-ci soit souvent utilisée pour mesurer le patrimoine d'un groupe social (OCDE 2013: 164), elle est particulièrement sensible aux valeurs extrêmes et à l'asymétrie des distributions.

The mean is frequently used to measure wealth levels. The arithmetic mean, or average, is defined as the sum of all components divided by the number of observations. Advantages of the mean are that it is easy to calculate and interpret, and that the means of the different components of wealth will sum to the mean of total wealth. Its main drawbacks are its sensitivity to outliers and to asymmetry of the distribution, both of which are common characteristics of the wealth distribution. (OECD 2013 : 164).

Les faiblesses de la moyenne sont accentuées comme une mesure du patrimoine, car les distributions des composantes du patrimoine sont plus asymétriques que celles du revenu (Piketty 2013). Le choix entre la médiane et la moyenne n'est pas anodin, car il mène à des conclusions différentes. Par exemple, une étude de Murtin et Mira d'Ercole (2015) indique que le classement des pays change selon la mesure du patrimoine retenue. « The net wealth of the median household is less affected by potentially inaccurate measurements of wealth at the top of the distribution. Shifting from mean to median net wealth leads to large

differences in country ranking for the United States, Austria and Germany, suggesting higher wealth inequality in these countries » (Murtin et Mira d'Ercole 2015: 3).

Par ailleurs, les distributions des actifs et des passifs se sont avérées plus asymétriques que la distribution du patrimoine, car l'ensemble de la population ne détient pas toutes les formes d'actifs et de passifs. En règle générale, moins une catégorie d'actifs ou de passifs est détenue par une classe socioéconomique, plus sa distribution est asymétrique en raison du nombre croissant de zéros. Nous avons donc choisi de calculer les médianes des passifs et des actifs non sur *l'ensemble des ménages dans une classe socioéconomique*, mais sur *l'ensemble des ménages dans une classe socioéconomique qui détient un tel actif ou passif*. De plus, à côté de chaque médiane, nous avons ajouté le pourcentage des ménages dans les classes socioéconomiques qui possèdent un tel actif ou passif afin de bien interpréter la situation financière des classes socioéconomiques. Par exemple, en 1999, la classe populaire inférieure enregistrait une valeur médiane de 68 000 \$ en hypothécaires secondaires, mais cette médiane s'applique seulement à 1,4 % des ménages dans cette classe (tableau 4.2.3). Cette méthode d'analyse permet donc de dresser un portrait précis de la situation financière des classes socioéconomiques.

3.5 Pondération et qualité des données

La production de statistiques repose sur l'hypothèse selon laquelle chaque répondant de l'échantillon représente, en plus de lui-même, un certain nombre de personnes dans la population de l'enquête. C'est ainsi que Statistique Canada a fourni une variable de pondération pour chacun des cycles de l'ESF que nous analyserons. Conformément à la méthodologie de cette agence, des corrections ont été appliquées aux poids d'enquêtes de base afin d'améliorer la fiabilité des estimations (voir Statistique Canada 2003, Survey Methods and Practices). Ces corrections sont fort délicates, car il faut à la fois équilibrer les poids des répondants et des grappes de sorte que la base de données retienne des estimations fiables tant pour les moyennes que les totaux. Parmi les ajustements qui ont été appliqués, il y a notamment ceux qui modifient les poids pour tenir compte du taux de non-réponse. Précisément, les poids de base des répondants sont augmentés à divers degrés afin

de compenser les distorsions des estimations produites par les répondants de l'échantillon aléatoire qui ont refusé de participer. Des calibrations supplémentaires ont été effectuées à l'aide des données administratives et démographiques (dont le recensement) afin d'améliorer la qualité des données selon certaines caractéristiques considérées les plus pertinentes, notamment le sexe et les groupes d'âge.

La variable de pondération de l'ESF correspond aux poids finaux qui sont le résultat de ces ajustements. La somme des poids équivaut à la taille de la population N . Par conséquent, les estimations basées sur ce poids seront effectuées selon la taille de la population N et non la taille de l'échantillon n (Kaplan et Ferguson 1999). Les poids finaux sont utilisés pour calculer des estimations représentatives à la population d'intérêt ou non seulement à l'échantillon. Puisque l'ESF utilise un plan d'échantillonnage complexe (avec des grappes et des strates) et non un plan d'échantillonnage aléatoire simple, il n'est pas possible de produire des tests d'inférences statistiques sans l'usage des poids bootstraps. Il est possible de calculer la variance des estimations en utilisant les poids normalisés, mais cette méthode n'est pas l'estimateur approprié pour les enquêtes complexes. Néanmoins, cet estimateur est le meilleur possible lorsqu'on effectue des analyses sur les fichiers publics à grande diffusion de l'ESF.

L'estimateur de la variance « bootstrap »

Puisque nous avons eu accès aux fichiers maîtres de l'Enquête sur la sécurité financière grâce au programme de centres de données de recherche de Statistique Canada, nous avons pu utiliser l'estimateur bootstrap afin d'estimer la variance pour l'ensemble des cycles (voir Wolter 2007). À l'origine, la méthode bootstrap a été développée par Efron (1979) pour des échantillons indépendants et identiquement distribués. Cependant, des modifications lui ont été apportées pour l'appliquer à des enquêtes ayant un plan d'échantillonnage complexe (voir Shao et Tu 1996; Binder et al. 2004; Fuaoka et al 2006; Saigo 2007). La méthode bootstrap de Rao et Wu (1988) est maintenant privilégiée par Statistique Canada pour estimer la variance pour les enquêtes qui utilisent un plan d'échantillonnage complexe. Plus précisément, la méthode proposée par Rao, Wu et Yue (1992) sera adoptée. Celle-ci

propose des modifications à la variable de pondération au lieu de modifier la valeur des variables principales de l'enquête, ce qui en simplifie grandement l'application.

La variance de l'estimateur $\hat{\theta}$ d'un paramètre, par exemple, une moyenne, une proportion, un coefficient de régression, un total, est estimée par

$$Variance_{Bootstrap}(\hat{\theta}) = \frac{1}{B} \sum_{b=1}^B (\hat{\theta}_b^* - \hat{\theta})^2 \quad \text{Eq. 8}$$

où $\hat{\theta}$ est l'estimateur utilisant les poids finaux et les estimateurs $\hat{\theta}_b^*$, $b=1, \dots, B$, sont ceux obtenus exactement de la même manière à partir des poids bootstraps (Philips 2004). L'ESF fournit un set de 1000 poids bootstraps.

La fiabilité des données

Les données d'enquêtes sont sujettes à plusieurs types d'erreurs qui peuvent compromettre leur fiabilité. L'on peut classifier ces erreurs en deux catégories : les erreurs d'échantillonnage et les erreurs qui ne sont pas dues à l'échantillonnage. La première catégorie d'erreur est importante parce que l'on souhaite tirer des conclusions pour l'ensemble d'une population à partir d'un échantillon. Théoriquement, un échantillon qui ne contient pas d'erreurs d'échantillonnage produirait des estimés identiques aux résultats calculés à partir d'un recensement. Les principaux facteurs qui influent sur l'ampleur des erreurs d'échantillonnage sont les suivants : le plan de sondage, la variabilité des caractéristiques de la population enquêtée, la taille de l'échantillon ainsi que les méthodes d'estimation employées. Dans la pratique, l'erreur d'échantillonnage se mesure notamment par l'erreur-type et le coefficient de variation.

La deuxième mesure commune de l'erreur d'échantillonnage, le coefficient de variation, se calcule aussi à partir de l'erreur-type. Précisément, il est défini comme le rapport de l'erreur-type à l'estimation, exprimé en pourcentage. Le coefficient de variation est une

mesure sans unité. Il offre ainsi l'avantage de comparer la fiabilité de deux estimations. Le coefficient de variation est donc un outil courant pour déterminer la publication des résultats de recherche. Pour l'interprétation, il mesure donc la « proximité» de l'estimé par rapport à sa variation : plus le coefficient est élevé, plus la variation de l'estimation est grande et par conséquent, moins fiable est l'estimation. En règle générale, les estimations qui possèdent un coefficient de variation inférieur à 33% sont considérées fiables et peuvent être publiées, tandis que les estimations ayant un coefficient supérieur ou égal à 33% ne peuvent être considérées fiables. Nous avons ajouté un « E » aux estimations dont le coefficient de variation est supérieur à 33,3 % pour signaler au lecteur que celles-ci ne sont pas interprétables. Cela dit, la vaste majorité des estimations utilisées dans cette thèse détiennent un coefficient de variation inférieur à 10 %. Le principal désavantage du coefficient de variation est qu'il ne peut être calculé lorsque l'estimation est égale à zéro. Dans ce cas, il est donc préférable d'utiliser l'intervalle de confiance.

Les erreurs qui ne sont pas dues à l'échantillonnage sont celles qui peuvent subvenir au cours des activités d'enquêtes, mis à part, bien entendu, celles liées à l'échantillonnage. Ces erreurs s'appliquent aussi aux recensements, contrairement aux erreurs d'échantillonnage qui s'appliquent seulement au sondage. On les classe en deux catégories : les erreurs aléatoires et les erreurs systématiques. Quelles soient aléatoires ou systématiques, ces erreurs sont problématiques principalement parce qu'elles sont extrêmement difficiles – voire impossibles – à mesurer. Cependant, les erreurs aléatoires tendent à s'éliminer en fonction de la taille d'échantillon tandis que les erreurs systématiques, étant par nature *systématiques*, ne diminuent pas en augmentant la taille de l'échantillon. De ce fait, ces dernières constituent la principale cause d'inquiétude pour déterminer la fiabilité des données. En bref, ces types peuvent survenir en raison de problèmes liés à la couverture de la population, aux réponses des répondants, à l'abstention des répondants sélectionnés et au traitement des données.

Conclusion

La présente recherche cherche à comprendre l'effet de l'endettement accru sur les inégalités de patrimoine de 1999 à 2012 au Canada. Pour ce faire, nous avons choisi d'effectuer nos analyses à partir de l'Enquête sur la sécurité financière de Statistique Canada (cycles 1999, 2005, 2012), car celle-ci contient les estimations les plus fiables sur le patrimoine des ménages canadiens à l'heure actuelle. Rappelons que le patrimoine des ménages – aussi appelé le patrimoine privé – est en fait, de concert avec le patrimoine public, l'une des deux composantes du patrimoine national. Des différentes définitions opératoires du patrimoine des ménages, nous avons choisi le patrimoine bonifié, car nous sommes persuadé qu'il est préférable d'inclure les régimes de pension afin de mesurer les inégalités de patrimoine. Exclure les régimes de pension de notre définition du patrimoine nous mènerait certainement à sous-estimer ou à surestimer les inégalités de patrimoine. En effet, les régimes de pension représentent approximativement un tiers du patrimoine total des ménages. Le patrimoine étant la différence des actifs et des passifs, nous avons décidé d'effectuer également des analyses sur ces deux principales composantes afin de brosser un portrait plus détaillé de la situation financière des ménages. Pour ce faire, il nous a été nécessaire d'élaborer une classification des actifs et des passifs à partir des nombreuses catégories de l'ESF. Des nombreuses manières de mesurer les classes sociales, nous avons adopté l'approche du revenu relatif, très répandue notamment pour l'étude des classes moyennes. Comme mesures des inégalités de patrimoine, nous avons retenu le coefficient de Gini à l'échelle de la distribution de patrimoine et la médiane à l'échelle des classes socioéconomiques. La qualité des données a été calculée à partir de l'estimateur de la variance Rao-Wu.

Maintenant que nous avons précisé et justifié les données, les concepts et les méthodes pour répondre à notre question de recherche, il ne reste plus qu'à présenter nos résultats. Ceux-ci seront présentés au cours des trois chapitres qui portent respectivement sur les passifs (chapitre 4), les actifs (chapitre 5) et le patrimoine (chapitre 6).

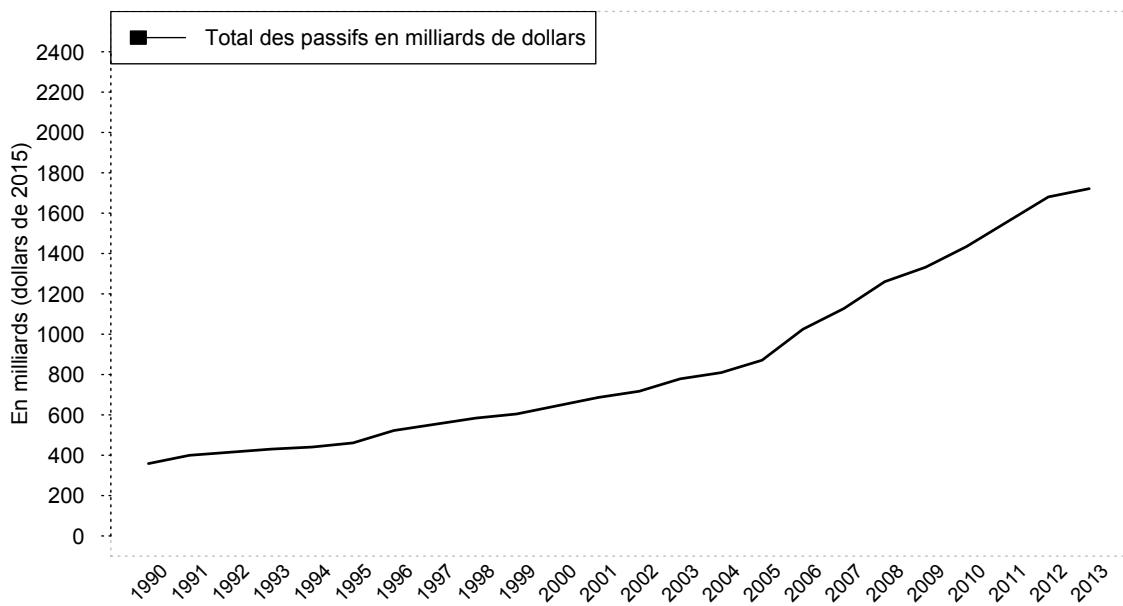
CHAPITRE 4. L'évolution des passifs des ménages canadiens de 1999 à 2012

Afin de déterminer les effets de l'endettement sur le patrimoine des ménages canadiens, il importe dans un premier temps de focaliser notre attention sur les passifs, car ceux-ci constituent l'une des deux principales composantes du patrimoine. Précisément, l'objectif de ce chapitre est d'analyser l'évolution des passifs des ménages canadiens de 1999 à 2012. À la fin du deuxième chapitre, nous avons constaté les limites des données agrégées à l'échelle nationale pour analyser l'endettement des ménages. L'examen que nous avons pu effectuer avec les données des tableaux CANSIM de Statistique Canada offre un bilan mitigé et incomplet, notamment parce qu'il n'est pas possible d'examiner l'endettement à l'échelle des classes socioéconomiques et ultimement de comprendre l'effet de l'endettement sur le patrimoine des ménages. Dans le présent chapitre, nous comptons combler ce vide à partir des microdonnées de l'Enquête sur la sécurité financière (ESF). Pour ce faire, nous examinerons l'évolution des passifs à travers deux séries d'analyses. La première analysera i) la composition du total des passifs selon la classification des passifs, ii) la répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques et iii) la proportion des ménages endettés selon les classes socioéconomiques (section 4.1). Ces analyses permettront respectivement d'identifier les types de passifs responsables de l'endettement accru des ménages canadiens, de déterminer comment l'endettement est réparti selon les classes socioéconomiques et d'identifier les classes qui ont davantage recours au crédit. La deuxième série d'analyses s'intéressera à la composition des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (section 4.2). Précisément, elle visera à analyser l'évolution de la valeur médiane des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012. Cette série de tableaux permettra d'identifier des différences dans le recours au crédit par classes socioéconomiques et d'en dégager les grandes tendances. L'intérêt de cet exercice est surtout de comprendre comment la croissance du total des passifs s'est traduite à l'échelle des classes socioéconomiques au cours de la période étudiée.

Section 4.1 La composition du total des passifs des ménages canadiens et sa répartition selon les classes socioéconomiques

À l'échelle fédérale, le cours du total des passifs des ménages canadiens a connu trois périodes distinctes depuis 1990 (figure 4.1.1). La première fut marquée par une faible hausse des passifs entre 1990 et 1995. Elle est suivie par une période marquée par une hausse modérée de 1996 à 2004, alors qu'une hausse considérable des passifs à partir de 2005 caractérise la troisième période. Bien qu'il soit difficile de distinguer visuellement la différence entre les deux premières phases, l'examen des chiffres absolus ne laisse aucune place à l'ambiguité. Le total des passifs, qui était demeuré entre 359 et 461 milliards de dollars de 1990 à 1995, est par la suite passé à 871 milliards de dollars en 2005 et puis à 1 721 milliards de dollars en 2013.

Figure 4.1.1 L'évolution du total des passifs des ménages canadiens de 1990 à 2013 en milliards de dollars constants de 2015



Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 380-0073.

Grâce à l’Enquête sur la sécurité financière, il est possible de décomposer le total des passifs et de l’analyser à l’échelle des ménages pour les années de 1999, 2005 et 2012. Afin d’identifier les facteurs qui sous-tendent cet endettement accru, nous avons analysé la composition du total des passifs selon notre classification en huit catégories : l’hypothèque principale, l’hypothèque secondaire, le prêt sur la valeur immobilière, la ligne de crédit, la carte de crédit, le prêt automobile, le prêt étudiant et les autres dettes (tableau 4.1.1). D’emblée, soulignons que le total des passifs des ménages canadiens est passé de 608 à 1 460 milliards de dollars au cours de la période, ce qui constitue une hausse de 140,0 %. De loin, la plus grande contribution à la hausse du total des passifs provient de l’hypothèque principale et de l’hypothèque secondaire. À elles seules, en 2012, elles représentaient 1 125 milliards de dollars sur un total des passifs de 1460 milliards. Le total de la dette hypothécaire principale a augmenté de 122,5 % de 1999 à 2012, ce qui représente une augmentation de 403 à 897 milliards de dollars. Le total de la dette hypothécaire secondaire a augmenté de 235,6 %, ce qui représente une hausse de 68 à 228 milliards de dollars. Compte tenu de la croissance spectaculaire de la dette hypothécaire de 1999 à 2012, il n’est pas surprenant que les discours des médias aient soulevé régulièrement au cours de cette période la possibilité d’une bulle immobilière sur le marché canadien. Bien que la définition d’une bulle immobilière ne fasse pas l’objet d’un consensus, elle est généralement définie comme une période marquée par une forte croissance des prix de l’immobilier suivie d’un krach soudain (Mayer 2011). Le problème est que les bulles immobilières sont seulement définies comme telle de manière *post hoc* après le krach, car elles sont imprévisibles – ce qui n’empêche pas certains chercheurs de tenter de les prédire (Keen 2013). Les préoccupations sur les dangers d’une bulle immobilière se sont accentuées à partir de la crise financière de 2008, mais le marché immobilier canadien n’a rien connu de comparable à ce qui s’est produit aux États-Unis jusqu’à présent. Une chute importante et de longue durée des prix de l’immobilier aurait de graves répercussions sur le patrimoine des ménages canadiens. Notamment, il y a le danger que la valeur de l’hypothèque soit supérieure à la valeur du logement, ce que Sullivan, Warren et Westbrook (2001) nomment la catégorie des « house poors ». C’est-à-dire les ménages dont la valeur de leur logement a connu une baisse importante après avoir signé leur hypothèque.

Tableau 4.1.1 La décomposition du total des passifs des ménages canadiens selon la classification des passifs en milliards de dollars constants de 2015

	1999	2005	2012	1999-2012	1999-2012			
		%	%	%	%			
Hypothèque principale	403	66,2	574	63,9	897	61,4	122,5 ^{**}	-4,8 ^{**}
Hypothèque secondaire	68	11,2	102	11,3	228	15,6	235,6 ^{**}	4,5 ^{**}
Cartes de crédit	19	3,2	30	3,4	39	2,6	100,8 [*]	-0,5 ^{**}
Prêt sur valeur hypothécaire	17	2,8	48	5,4	118	8,1	582,5 ^{**}	5,2 ^{**}
Prêts étudiants	20	3,3	24	2,6	31	2,1	51,5 [*]	-1,2 [*]
Prêts automobiles	39	6,3	54	6,1	83	5,7	115,0 ^{**}	-0,7 [*]
Lignes de crédit	17	2,8	32	3,6	40	2,8	135,0 [*]	-0,1 [*]
Autres	25	4,1	33	3,7	25	1,7	1,9	-2,4
Total	608	100	897	100	1 460	100	140,0 ^{**}	
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012 Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Il est notable que la catégorie de crédit qui a connu la troisième plus grande croissance soit aussi liée au marché immobilier : le prêt sur la valeur immobilière. Ce type de crédit, créé à la fin des années 1990, a connu une grande popularité dans les années 2000, car il permettait aux ménages d'emprunter des sommes en utilisant la valeur accumulée de leur logement, hypothéqué ou non, comme garantie. La popularité du prêt sur la valeur immobilière se constate par le fait qu'il a augmenté de 582,5 % de 1999 à 2012, soit de 17 à 118 milliards de dollars. Selon Bailliu, Kartashova et Meh (2012), les Canadiens utilisent ce crédit pour cinq raisons principales : la consommation, la rénovation, l'investissement financier, l'investissement non financier et le service à la dette.⁶⁶ S'inquiétant de la croissance rapide des prêts sur la valeur nette immobilière, le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada a souligné en 2012 que certaines institutions financières offraient ce crédit trop facilement et recommandait ainsi l'adoption de critères plus stricts. À ce sujet, l'ancien gouverneur de la Banque du Canada Mark Carney a affirmé, lors d'une conférence de presse en avril 2012, que « [l]ike any financial innovation, home equity lines

⁶⁶ À titre d'illustration, le prêt sur la valeur nette immobilière est un élément fondamental de la manœuvre de Fraser qui permet de transformer les intérêts hypothécaires en déduction d'impôt.

of credit have both positives and negatives associated with them. The issue, as with any debt, is if these innovations or this access to debt is taken too far ».⁶⁷ Vu négativement, ce type de crédit augmente le risque financier des ménages qui y ont recours face à une baisse soudaine du prix de l'immobilier. À titre d'illustration, cela est un danger important auquel les Albertains font face aujourd'hui dans le contexte d'une baisse des prix immobiliers. À savoir, le marché immobilier albertain a connu une baisse de prix de 3,8 % de la fin d'octobre 2014 à janvier 2016. Vu positivement, ce type de crédit peut servir de stimulus économique important en temps de récession. Par exemple, lors de la dernière récession de 2008, certains estiment que la croissance économique de la Colombie-Britannique a été principalement alimentée par le prêt sur la valeur nette immobilière.

La catégorie qui a connu la quatrième plus grande croissance de 1999 à 2012 en termes absolus est le prêt automobile. Le total des prêts automobiles a augmenté de 115,0 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 39 à 83 milliards de dollars. Les quatre autres catégories de passifs ont très peu contribué à la croissance du total des passifs, mais elles ont néanmoins connu une croissance importante. La valeur totale des dettes en cartes de crédit a augmenté de 100,8 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 19 à 39 milliards de dollars. La carte de crédit est une autre forme d'endettement qui fait souvent l'objet d'inquiétudes dans les médias. Il est convenu que les cartes de crédit sont très pratiques pour ceux ayant les moyens de s'acquitter du solde avant l'échéance du délai de grâce. Elles s'avèrent problématiques, par contre, pour ceux qui accumulent un solde de plus en plus élevé au-delà de ces échéances mensuelles. Les rapports de recherche publiés en 2015 par les banques canadiennes estimaient que la proportion de ménages qui ne repayaient pas leur solde avant l'échéance de la période de grâce variait de 18 % à 24 %, mais il ne s'agissait pas toujours des mêmes ménages.⁶⁸ Le total des lignes de crédit a augmenté de 135,0 % de 1999 à 2012, soit de 17 à 40 milliards de dollars. Il mérite de souligner que les lignes de crédit exigent généralement des taux d'intérêt moins élevés que les cartes de crédit. Il s'agit donc du crédit à la

⁶⁷ Shmuel, J., « Bank of Canada takes aim at home equity lines of credit, » *Financial Post* 18 avril 2012. <http://business.financialpost.com/2012/04/18/bank-of-canada-takes-aim-at-home-equity-lines-of-credit/>

⁶⁸ Bank of Montreal, « Household debt in Canada – the good, the bad, and the ugly, » BMO Wealth Institute, septembre 2015.

consommation le moins dispendieux. Pour ces raisons, les planificateurs financiers recommandent aux ménages de transférer leurs soldes de cartes de crédit tant que possible dans des lignes de crédit bancaire.⁶⁹ Le total des prêts étudiants a pour sa part augmenté de 51,5 %, c'est-à-dire de 20 à 31 milliards de dollars. Enfin, la catégorie des autres dettes n'a pas enregistré une différence significative au cours de la période. La documentation de l'ESF ne précise pas les types de dettes qui sont inclus dans cette catégorie, mais, par déduction, on pourrait croire qu'il s'agit entre autres des prêts personnels.

Une autre manière d'appréhender les changements dans la composition du total des passifs est d'observer le pourcentage de chaque type de dettes sur le total des passifs (tableau 4.1.1). L'examen de ces pourcentages montre que le poids de l'hypothèque principale a baissé de 66,2 % à 61,4 % de 1999 à 2012, tandis que le poids de l'hypothèque secondaire a augmenté de 11,2 % à 15,6 %. Cependant, c'est le prêt sur la valeur immobilière qui a connu la plus forte croissance de 1999 à 2012, son poids sur le total des passifs étant passé de 2,8 % à 8,1 %. En somme, la croissance supérieure de l'hypothèque secondaire et du crédit hypothécaire a eu pour effet de baisser (ou « diluer ») le pourcentage des autres types de passifs. En effet, hormis l'hypothèque secondaire et le crédit hypothécaire, les autres dettes ont toutes connu une baisse.

La contribution des types de passifs à la croissance du total des passifs de 1999 à 2012

Afin de résumer la contribution précise de chaque type de crédit sur la dette accrue du total des passifs, nous avons produit une version modifiée du tableau précédent. Le tableau 4.1.2 calcule la différence en milliards de dollars de chaque type de crédit. Ce faisant, il est possible de constater que le total des passifs a augmenté de 852 milliards de dollars (dès lors la *dette accrue*) de 1999 à 2012. Ce montant comprend notamment 494 milliards de dollars en dette hypothécaire principale, 160 milliards de dollars en dette hypothécaire secondaire, 101 milliards de dollars en prêt sur la valeur immobilière et ainsi de suite. En divisant les différences de chaque catégorie de crédit de 1999 à 2012 par le total de la dette

⁶⁹ Marr, G., « High credit card rates costing Canadians a fortune, » *Financial Post* 30 mars 2013.

accrue (852 milliards de dollars), il est possible de déterminer la contribution (en %) de chaque type de crédit sur la croissance totale des passifs (voir la dernière colonne). Cet examen révèle que 88,6 % du total de la dette accrue est attribuable aux hypothèques et aux prêts sur la valeur immobilière. Précisément, l'hypothèque principale représente 58,0 % de la dette accrue, tandis que l'hypothèque secondaire en représente 18,8 % et le prêt sur la valeur immobilière 11,8 %. Le complément de 11,4 % qui n'est pas attribuable aux hypothèques et aux prêts sur la valeur immobilière se partage entre les prêts automobiles (5,2 %), les lignes de crédit (2,7 %), les cartes de crédit (2,3 %) et les prêts étudiants (1,2 %).

Tableau 4.1.2 La contribution de la croissance du total des passifs en pourcentage selon la classification des actifs en milliards de dollars constants de 2015

	1999	2005	2012	diff 2012-1999	% de la diff
Hypothèque principale	403	574	897	494**	58,0
Hypothèque secondaire	68	102	228	160**	18,8
Prêt sur la valeur immobilière	17	48	118	101**	11,8
Prêts automobiles	39	54	83	44**	5,2
Lignes de crédit	17	32	40	23*	2,7
Cartes de crédit	19	30	39	19*	2,3
Prêts étudiants	20	24	31	11*	1,2
Autres	25	33	25	0	0,1
Total	608	897	1460	852**	100
n	15 900	5 300	12 000		

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012 Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Cet examen permet d'affirmer que l'augmentation du total des passifs de 852 milliards de dollars qui a eu lieu de 1999 à 2012 est largement composée de dettes garanties soit par la valeur physique d'un bien (logements, véhicules) soit par l'engagement de l'État (le prêt étudiant). Pour 2012, lorsqu'on calcule la part du total des dettes garanties (hypothèques, prêt sur la valeur immobilière, prêt automobile, prêt étudiant), on conclut que 94,9 % de l'augmentation de 852 milliards de dollars est composée de dettes garanties (tableau 4.1.3). Ainsi, le crédit non garanti représente seulement 5,1 % du 852 milliards de dollars de la dette accrue de 1999 à 2012, c'est-à-dire, 2,3 % pour les cartes de crédit, 2,7 % pour les lignes de crédit et 0,1 % pour la catégorie des autres dettes. Le fait que la dette accrue de 1999 à 2012 soit largement composée de dettes garanties suggère que l'endettement des

ménages canadiens n'a pas mené à la détérioration généralisée de leur patrimoine, car une dette garantie est par définition liée à un actif. Il est vrai qu'un prêt étudiant n'est pas lié à un actif en tant que tel, mais la scolarité à laquelle il donne accès offre un potentiel de revenu plus élevé. Lorsqu'on analyse les dettes garanties sur le total des passifs au lieu de la dette accrue entre 1999 à 2012, on observe que le pourcentage des dettes garanties a en fait augmenté de 89,9 % à 92,9 % (tableau 4.1.3). Cela s'explique par le fait que le pourcentage de dettes garanties de la dette accrue de 852 milliards de dollars de 1999 à 2012 (94,9 %) était plus élevé que le pourcentage de la dette garantie du total des passifs en 1999 (89,9 %).

Tableau 4.1.3 Les dettes garanties et non-garanties du total des passifs de 1999 à 2012 en milliards de dollars constants de 2015

	1999	2005	2012	1999-2012
Dettes garanties				
Hypothèque principale	403	574	897	+494 ^{**}
Hypothèque secondaire	68	102	228	+160 ^{**}
Prêt sur la valeur immobilière	17	48	118	+101 ^{**}
Prêts automobiles	39	54	83	+44 ^{**}
Prêts étudiants	20	24	31	+11 [*]
<i>Sous-total des dettes garanties</i>	547	801	1 356	+809 [*]
% des dettes garanties sur le total	89,9	89,3	92,9	+3,0 [*]
Dettes non garanties				
Lignes de crédit	17	32	40	+23 [*]
Cartes de crédit	19	30	39	+19 [*]
Autres	25	33	25	0
<i>Sous-total des dettes non garanties</i>	61	96	105	+43 [*]
% des dettes non garanties sur le total	10,1	10,7	7,1	-3,0 [*]
Total des passifs	608	897	1 460	
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012 Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

La répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

La prochaine étape consiste à analyser la répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques. Le tableau 4.1.4 indique la part du total des passifs détenue par les classes socioéconomiques de 1999 à 2012. Il en ressort que le total des passifs est réparti d'une manière fortement inégalitaire selon les classes socioéconomiques et que le degré d'inégalité dans la répartition a augmenté de 1999 à 2012. D'emblée, puisque les classes plus riches en revenus ont des capacités financières plus élevées, il n'est pas surprenant qu'elles assument une plus grande part du total des passifs (Marron 2009). Il aurait été improbable, par exemple, que la classe populaire inférieure détienne 50 % du total des passifs, ce qui équivaudrait à 304 milliards de dollars en 1999 et à 730 milliards de dollars en 2012. L'examen du tableau 4.1.4 montre clairement que les classes les plus riches détiennent toutes un pourcentage plus élevé du total des passifs que les classes les plus pauvres. À titre d'illustration, en 2012, la classe populaire inférieure détenait 7,0 % du total de la dette tandis que la classe aisée en détenait 55,0 %. La seule exception à cette règle est la partie supérieure de la classe populaire qui détient moins de dettes (4,4 %) que la partie inférieure (7,0 %), mais cela s'explique par le fait que, comme nous l'avons vu au chapitre 3 (section 3), les ménages y sont trois fois moins nombreux. Puisque par définition les trois premières classes représentent exactement 50 % des ménages canadiens, en 2012, la première moitié des ménages canadiens les moins riches en revenus détenait 21,1 % du total des passifs, tandis que la deuxième moitié en détenait 78,9 %. Dans cette deuxième moitié, la classe moyenne supérieure détenait une plus petite part du total des passifs (23,9 %) que la classe aisée (55,0 %). La vaste majorité de la dette est donc détenue par les ménages qui ont les revenus les plus élevés, c'est-à-dire ceux qui peuvent, en théorie, assumer plus de dettes.

Tableau 4.1.4 Le total des passifs détenu par les ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (en pourcentage)

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
... populaire inférieure	7,7	7,4	7,0	-0,7*
... populaire supérieure	3,4	4,0	4,4	1,0*
... moyenne inférieure	9,6	9,7	9,7	0,1
... moyenne supérieure	25,5	21,2	23,9	-1,6*
... aisée	53,8	57,7	55,0	1,2*
Total en %	100	100	100	
Total en milliards	608	897	1 460	
n	12 003	5 200	15 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur. Les différences sont calculées en points de pourcentage.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Non seulement que la répartition du total des passifs est fortement inégalitaire, mais nos analyses diachroniques révèlent que cette répartition inégalitaire s'est accentuée légèrement au cours de la période étudiée. L'examen du tableau 4.1.4 indique qu'il y a eu quatre différences significatives de 1999 à 2012. Les différences apparaissent relativement mineures lorsqu'elles sont représentées en pourcentages, comme c'est le cas ici, mais elles représentent des changements de plusieurs dizaines de milliards de dollars. Le pourcentage du total des passifs détenu par la classe populaire inférieure est passé de 7,7 % à 7,0 % de 1999 à 2012. À l'autre extrême, la part de la classe aisée a augmenté de 53,8 % à 55,0 % de 1999 à 2012. Mais le pourcentage accru de la classe aisée n'est pas seulement dû à la baisse du pourcentage de la classe populaire inférieure, mais aussi à la baisse du pourcentage de la classe moyenne supérieure qui est passé de 25,5 % à 23,9 %. La seule classe qui déroge ici au constat de l'accentuation de la répartition inégalitaire est la classe populaire supérieure, dont le pourcentage du total des passifs a augmenté de 3,4 % à 4,4 %. Les analyses dans la section 4.2 montrent que cette croissance est attribuable au fait qu'une proportion accrue de ménages dans cette classe a accédé à la propriété.

Le recours au crédit selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Le tableau 4.1.4 a permis de constater la répartition fortement inégale du total des passifs selon les classes socioéconomiques. Il faut cependant tenir compte, à ce stade-ci, que ce n'est pas l'ensemble des ménages canadiens qui détiennent des dettes. Par conséquent, la proportion de ménages endettés varie selon les classes socioéconomiques (tableau 4.1.5). Notons que pour cet exercice, nous définissons un ménage endetté comme étant celui qui détient au moins 1 \$ de dette. Cet examen révèle le même constat que nous avons fait dans le tableau précédent : les classes les plus riches en revenus comprennent toujours une proportion supérieure de ménages endettés que les classes les moins riches et cela, sans exception. La proportion des ménages endettés est donc aussi répartie de manière inégalitaire selon les classes socioéconomiques. À titre d'illustration, en 2012, seulement 52,8 % de la classe populaire inférieure détenait une dette, comparativement à 83,6 % de la classe aisée. Les trois classes intermédiaires détenaient respectivement 65,3 %, 71,8 % et 79,8 % de ménages endettés. Ce résultat n'exclut pas la possibilité que la classe populaire inférieure ait une plus grande proportion de ménages *surendettés*, mais nos analyses ne nous permettent pas de le déterminer à ce stade-ci. Tel que discuté dans le chapitre 1, mesurer le surendettement pose de nombreuses difficultés. C'est ainsi qu'il nous importe de déterminer les effets de l'endettement sur le patrimoine des ménages.

Les analyses diachroniques révèlent que l'ensemble des différences observées de 1999 à 2012 est significatif. La proportion globale des ménages endettés a augmenté de 67,3 % à 71,1 % de 1999 à 2012, ce qui représente une hausse de 3,8 points de pourcentage. Cela signifie qu'en tout moment, entre un tiers et un quart des ménages canadiens ne détiennent aucune dette. Cette hausse de la proportion des ménages endettés s'observe dans l'ensemble des classes, mais est plus forte au sein de la classe populaire supérieure (+7,9 points de pourcentage) et la classe moyenne inférieure (+7,7 points de pourcentage). La classe populaire inférieure et la classe moyenne supérieure ont connu une hausse modérée (+3,6 points et +3,6 points), tandis que la classe aisée a connu une légère hausse (+1,6 point). Soulignons que la proportion des ménages endettés ne renseigne en rien sur l'ampleur des dettes médianes détenues par les classes et sur les types de dettes contractées.

Tableau 4.1.5 La proportion des ménages canadiens endettés selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012.

Classe...	1999	2005	2012	Diff 1999-2012
... populaire inférieure	49,2	48,9	52,8	3,6*
... populaire supérieure	57,4	60,5	65,3	7,9**
... moyenne inférieure	64,1	71,9	71,8	7,7**
... moyenne supérieure	76,2	76,4	79,8	3,6*
... aisée	82,0	84,3	83,6	1,6*
Total	67,3	69,4	71,1	3,8*
n	12 003	5 200	15 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calcul de l'auteur. Les différences sont calculées en points de pourcentage.

Note : les ménages ayant au moins un dollar de dette ici ont été définis comme étant endettés.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Sommaire

Les analyses de cette section donnent lieu à quelques constats. D'une part, la croissance du total des passifs de 140,0 % de 1999 à 2012 a été soutenue principalement par les hypothèques (principales et secondaires) et les prêts sur la valeur immobilière (tableau 4.1.1). À eux seuls, ces trois types de dettes représentent 88,6 % de la croissance du total des passifs au cours de la période (tableau 4.1.2). D'autre part, en termes absolus, le total des passifs a augmenté de 852 milliards de dollars de 1999 à 2012 et 94,9 % de cette hausse est composée de dettes garanties par la valeur d'un bien physique (un logement, une voiture, etc.) ou par l'État (le prêt étudiant), ce qui mitige les pertes financières en cas de défaut de paiement. Le total des passifs est non seulement réparti de manière fortement inégalitaire entre les classes socioéconomiques, mais cette répartition inégalitaire s'est accentuée au cours de la période étudiée : la classe la plus pauvre en revenu détient une part toujours moindre du total des passifs, tandis que la classe la plus riche en revenu en détient une part accrue (tableau 4.1.4). Ce résultat montre que la grande majorité de la dette accrue de 1999 à 2012, c'est-à-dire les 852 milliards de dollars, a été assumée par les ménages qui, on peut le penser, en avaient davantage les moyens en termes de revenu. Enfin, le recours au crédit est plus fortement répandu chez les classes les plus riches que chez les classes les plus pauvres (tableau 4.1.5). Cela s'explique en partie parce que les classes inférieures détiennent davantage de ménages qui se font refuser des prêts par l'industrie du crédit.

Section 4.2 L'évolution de la composition des passifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Nous avons observé dans la section précédente que les classes les plus riches en revenus assument davantage du total des passifs, mais que cela ne renseigne en rien sur la tendance centrale des dettes à l'intérieur des classes socioéconomiques. Il importe maintenant d'observer comment la croissance du total des passifs s'est traduite dans l'évolution de la valeur médiane des passifs selon les classes socioéconomiques. Puisque la dette totale est passée de 608 à 1460 milliards de dollars de 1999 à 2012, nous nous attendons à des changements importants dans la composition des passifs des classes socioéconomiques. Nous tenons à avertir le lecteur de ne pas interpréter une hausse de l'endettement d'une classe comme une dégradation automatique de sa situation financière. Bien que nous n'ayons pas exclu cette possibilité dans notre interprétation, il n'est pas possible de se prononcer sur cette question sans avoir également observé la croissance des actifs et, ultimement, sans avoir examiné l'évolution du patrimoine. Dans cette section, nous examinerons la composition des passifs des classes socioéconomiques de 1999 à 2012. Nous commencerons par la composition des passifs de l'ensemble des ménages canadiens et nous enchaînerons par la suite sur la composition des passifs des différentes classes socioéconomiques.

Avant d'examiner la série de tableaux de cette section, notons brièvement le principe utilisé pour calculer nos estimations. Il existe une grande hétérogénéité d'endettement, non seulement dans la distribution des passifs à l'échelle canadienne, mais à l'intérieur des classes socioéconomiques même. Les distributions sont si asymétriques que toute tentative de faire des analyses avec des moyennes mène à surestimer fortement le niveau d'endettement des ménages. Les dettes élevées des ménages à revenu élevé exercent un plus grand poids que celles relativement modestes des ménages à plus faible revenu. Cependant, il n'était pas possible d'avoir simplement recours à la médiane car, comme nous le verrons, il n'existe aucun type de crédit qui est détenu par plus de 50 % des ménages canadiens. Par conséquent, l'examen de la valeur médiane des passifs ne produit que des zéros. Pour arriver à des médianes interprétables qui représentent bien la tendance centrale à l'inférieur des classes socioéconomiques, il a été nécessaire de calculer les

médianes uniquement parmi les ménages qui détiennent le type de crédit en question. À titre d'illustration, dans le tableau 4.2.1, on observe que 39,9 % des ménages canadiens détenaient une dette en carte de crédit en 2012. La valeur médiane de 3 200 \$ qui y correspond est donc calculée uniquement à partir de la distribution de ménages canadiens endettés (les 39,9 %). En présentant à la fois la valeur médiane des dettes et la proportion de ménages qui détiennent ce type de dette, il est possible de mieux interpréter le niveau d'endettement. Par exemple, il existe des catégories de dettes (comme l'hypothèque secondaire) qui enregistrent une valeur médiane très élevée, mais auxquelles moins de 10 % des ménages recourent. À l'inverse, il y a les cartes de crédit qui ont une valeur médiane très faible, mais auxquelles plus d'un tiers des ménages recourent.

La composition des passifs des ménages canadiens à l'échelle fédérale de 1999 à 2012

Le tableau 4.2.1 indique la composition des passifs à l'échelle canadienne de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015. Nous avons organisé les types de dettes en ordre décroissant de la proportion des ménages qui en détenait en 1999 afin de visualiser aisément les types de crédit les plus utilisés. L'examen du tableau 4.2.1 montre que le recours au crédit est fort moins répandu que la proportion globale ne le laisse croire au premier regard. Même si 71,1 % des ménages canadiens détenaient une dette en 2012, on observe qu'ils ne recourent pas à toutes les formes de crédit. Les types de crédit les plus utilisés en 2012 étaient les suivants : les cartes de crédit (39,9 %), l'hypothèque principale (33,8 %) et le prêt automobile (28,5 %). Tandis que les cartes de crédit, l'hypothèque principale et le prêt automobile sont détenus par plus ou moins un tiers des ménages canadiens, le recours aux autres types de dettes est moins répandu. À titre d'illustration, en 2012, 11,2 % des ménages canadiens détenaient une dette dans la catégorie « autres », 12,5 % détenaient un prêt étudiant, 14,2 % détenaient une ligne de crédit, 11,8 % détenaient un prêt sur la valeur immobilière et 6,4 % détenaient une hypothèque secondaire. S'il peut paraître démesuré pour certains que 71,1 % des ménages canadiens soient endettés, le tableau 4.2.1 montre clairement que la majorité des ménages n'ont pas recours à tous les types de crédit et que, de loin, les plus grandes sommes sont empruntées pour les hypothèques.

Tableau 4.2.1 La composition des passifs à l'échelle canadienne de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Dette totale	38 100	67,3	52 700	69,4	63 100	71,1	65,6*	3,8*
Cartes de crédit	2 500	38,1	2 900	39,3	3 200	39,9	28,0	1,8
Hypothèque principale	90 400	32,0	106 600	34,1	152 300	33,8	68,5*	1,8
Prêt automobile	12 200	20,8	13 100	25,8	15 800	28,5	29,7	7,7*
Autres dettes	5 500	16,2	7 100	14,1	5 000	11,2	-9,1	-5,0*
Prêt étudiant	9 800	11,8	10 700	11,8	10 500	12,5	7,1	0,7
Lignes de crédit	6 100	11,1	83 400	16,5	8 400	14,2	39,0	3,1*
Prêt sur la valeur immobilière	12 900	4,6	17 800	9,5	31 500	11,8	144,8*	7,2**
Hypothèque secondaire	81 600	4,6	106 600	4,7	147 100	6,4	80,3*	1,8
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Les différences des proportions sont calculées en points de pourcentage.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

De plus, le recours au crédit a changé au cours de la période étudiée. La proportion de ménages endettés a augmenté de 67,3 % à 71,1 % de 1999 à 2012. L'examen des types de dettes indique que cette hausse est surtout liée au prêt automobile, au prêt sur la valeur immobilière et aux lignes de crédit. La proportion des ménages ayant un prêt automobile est passée de 20,8 % à 28,5 % de 1999 à 2012. La proportion des ménages qui ont recours au prêt sur la valeur immobilière a augmenté de 4,6 % à 11,8 % de 1999 à 2012 et la proportion des ménages qui ont recours aux lignes de crédit a augmenté de 11,1 % à 14,2 %. À contre-tendance, la catégorie des autres dettes est la seule qui a connu une baisse de 1999 à 2012, ayant passé de 16,2 % à 11,2 %.

L'évolution des valeurs médianes des types de passifs des ménages canadiens 1999 à 2012

Lorsqu'on analyse les valeurs médianes des passifs indépendamment de la proportion de ménages qui en détiennent, on observe que l'évolution des médianes n'a pas été uniforme selon la classification des passifs. Dans un premier temps, la médiane de la dette totale a connu une hausse remarquable de 65,6 % de 1999 à 2012, soit de 38 100 à 63 100 \$. En

tenant compte uniquement des changements en pourcentage de 1999 à 2012, on constate que seulement trois catégories ont enregistré une hausse significative au cours de la période : l'hypothèque principale (68,5 %), l'hypothèque secondaire (80,3 %) et le prêt sur la valeur immobilière (144,8 %). Il est notable que ces trois catégories soient toutes directement liées au marché de l'immobilier. La valeur médiane de l'hypothèque principale a connu une hausse de 68,5 % de 1999 à 2012, soit de 90 400 à 152 300 \$, tandis que la valeur médiane de l'hypothèque secondaire a augmenté de 80,3 %, c'est-à-dire de 81 600 à 147 100 \$. Le prêt sur la valeur immobilière, quant à lui, a augmenté de 144,8 % de 1999 à 2012, soit de 12 900 à 31 500 \$. Ce n'est pas une coïncidence si les seules catégories qui ont connu un changement significatif de leur valeur médiane sont justement les trois qui aient connu la plus grande croissance du total des passifs en milliards de dollars (tableau 4.1.1). De 1999 à 2012, l'hypothèque principale, l'hypothèque secondaire et le prêt sur la valeur immobilière ont connu respectivement une hausse de 494 milliards de dollars, de 160 milliards de dollars et de 101 milliards de dollars. Soulignons que les deux catégories ayant enregistré les hausses les plus élevées, soit le prêt sur la valeur immobilière (144,8 %) et l'hypothèque secondaire (80,3 %), sont également celles auxquelles les ménages canadiens ont eu le moins recours. En 2012, seulement 11,8 % des ménages détenaient un prêt sur la valeur immobilière tandis que 6,4 % détenaient une hypothèque secondaire. Puisque si peu de ménages ont eu recours à ces deux catégories, la hausse considérable de ces dettes a seulement eu un effet marginal sur la hausse de la valeur médiane de la dette totale. Les catégories des autres dettes, des prêts étudiants et des lignes de crédit n'ont pas enregistré de changements significatifs de 1999 à 2012.

L'évolution de la valeur médiane des cartes de crédit et du prêt automobile mérite une attention particulière, car il s'agit des dettes les plus détenues par les ménages canadiens (en excluant l'hypothèque principale). Si les cartes de crédit suscitent régulièrement des préoccupations dans les médias⁷⁰, notamment par leurs taux d'intérêt très élevés, remarquons que la hausse de 2 500 à 3 200 \$ observée de 1999 à 2012 n'est pas significative. Bien que la proportion de ménages ayant un solde courant sur leur carte de

⁷⁰ Newswire, 14 janvier 2013, « Call a credit card what it is: a debt card ».

crédit soit très élevée, la valeur médiane demeure relativement faible – surtout lorsqu'on la compare aux autres types de dettes. Un solde de 3 200 \$ peut certainement peser lourdement dans les budgets des ménages, mais il est notable que le type de crédit le plus dispendieux soit à la fois le type de crédit le plus courant et celui dont la valeur médiane est la plus faible. Le recours aux cartes de crédit est très répandu, mais leur faible valeur médiane montre que les ménages canadiens évitent tant que possible d'emprunter par ce moyen. Les résultats montrent que le prêt automobile a connu une hausse de 29,7 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 12 200 \$ à 15 800 \$, mais cette différence n'est pas significative. Cela suggère plutôt que la grande partie de la hausse de 39 à 83 milliards de dollars du total des prêts automobiles observé au tableau 4.1.1 soit fortement liée à l'augmentation de la proportion de ménages qui y ont eu recours lors de la période (de 20,8 % à 28,5 %).

Le recours inégal au crédit selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

L'examen de la dette totale médiane selon les classes socioéconomiques montre clairement que les classes s'endettent en fonction de leur revenu dans la mesure où les classes les plus riches en revenus détiennent toujours une dette totale médiane plus élevée que les classes les plus pauvres (tableau 4.2.2). Les écarts de la valeur médiane de la dette totale montrent à quel point les capacités financières sont différentes selon les classes socioéconomiques. Plus on détient un revenu élevé, plus on emprunte des sommes élevées. À titre d'illustration, en 2012, la classe populaire inférieure détenait une dette totale médiane de 11 300 \$ tandis que la classe aisée en détenait une de 164 900 \$. Si les riches s'enrichissent, comme le dit un célèbre proverbe, ils ne le font certainement pas sans s'endetter. Puisque la dette hypothécaire représentait 1 125 milliards de dollars sur un total des passifs de 1 460 milliards de dollars en 2012, il est incontestable que la grande majorité des différences des valeurs médianes de la dette totale s'explique en grande partie par les sommes que les classes empruntent pour financer l'achat de leur logement. Considérant qu'ils ont des revenus plus élevés, les classes les plus riches peuvent acheter des logements plus dispendieux et cela se traduit par de grandes différences de la dette totale médiane. L'examen approfondi de la composition des passifs de chaque classe qui suivra confirme en

effet que les classes les plus riches en revenus ont également davantage accès à la propriété. L'examen des proportions et des médianes ici est tout à fait conforme à la répartition du total des passifs que nous avons observée dans la section précédente (tableau 4.1.4). À titre d'illustration, en 2012, la classe aisée détenait 55,0 % du total des passifs et cela s'est traduit par une dette totale médiane de 164 900 \$, tandis que la classe populaire inférieure détenait seulement 7,0 % du total des passifs qui s'est traduit en une médiane de 11 300 \$.

Tableau 4.2.2 Dette totale médiane des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques et pourcentages des ménages détenant une dette de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

Classe...	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
populaire inférieure	7 500	49,2	8 400	48,9	11 300	52,8	50,7*	3,6*
populaire supérieure	12 300	57,4	21 600	60,5	26 000	65,3	111,4*	7,9*
moyenne inférieure	25 100	64,1	27 300	71,9	37 800	71,8	50,6*	7,7*
moyenne supérieure	47 600	76,2	59 200	76,4	97 500	79,8	104,8*	3,6*
aisée	96 500	82,0	118 500	84,3	164 900	83,6	70,9*	1,6*
Total	38 100	67,3	52 700	69,4	63 100	71,1	65,6*	3,8*
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Le constat général s'applique également à la proportion de ménages qui détiennent les différents types de dettes. L'examen des proportions de ménages endettés révèle clairement que les classes supérieures ont toujours davantage recours au crédit que les classes inférieures. Les différences du recours au crédit entre les classes sont d'ailleurs très marquées. Par exemple, en 2012, pour souligner le plus grand contraste, seulement 52,8 % de la classe populaire inférieure détenait une dette, comparativement à 83,6 % de la classe aisée. S'il est possible qu'une proportion supérieure de ménages *surendettés* se trouve au sein de la classe populaire inférieure, soulignons toutefois que 47,2 % d'entre eux n'ont pas la moindre dette. Il n'est donc pas question ici que les ménages les plus aisés soient ceux qui s'abstiennent le plus du crédit. Il est possible, par exemple, qu'un ménage de la classe aisée puisse mener le style de vie d'un ménage de la classe moyenne inférieure sans avoir

recours au crédit, mais les ménages aspirent généralement à mener un style de vie plus conforme à leurs pairs et celui-ci est seulement atteignable par le crédit. Les ménages de la classe populaire inférieure, quant à eux, ne s'abstiennent pas forcément du crédit parce qu'ils préfèrent l'épargne. Puisqu'ils ont les capacités financières les plus faibles, il est plus probable que l'industrie du crédit n'est pas prête à leur prêter davantage. Il est aussi fort probable que le faible taux de ménages endettés dans la classe populaire inférieure soit dû à une proportion élevée de ménages à la retraite. Une étude ultérieure qui examine la composition sociodémographique des classes pourrait le confirmer.

L'examen diachronique des médianes de la dette totale selon les classes montre que leur évolution n'a pas été uniforme (tableau 4.2.2). Strictement en termes de pourcentage, nous n'avons pas observé de plus grands changements chez les classes les plus riches en revenus que chez les classes les plus pauvres. En ordre décroissant du changement de la médiane en pourcentage de 1999 à 2012, la classe populaire supérieure a connu une hausse de 111,4 %, la classe moyenne supérieure a connu une hausse de 104,8 %, la classe aisée a connu une hausse de 70,9 %, la classe populaire inférieure a connu une hausse de 50,7 % et la classe moyenne inférieure a connu une hausse de 50,6 %. Néanmoins, si on observe l'évolution des médianes en termes absolus, les classes supérieures ont toutes connu une hausse plus élevée que les classes inférieures. La seule exception se trouve chez la classe moyenne inférieure avec une hausse en valeur absolue (12 700 \$) comparable à celle de la classe populaire supérieure (13 700 \$). La valeur médiane de la classe populaire inférieure a seulement augmenté de 3 800 \$ tandis que celle de la classe aisée a augmenté de 68 400 \$ et celle de la classe moyenne supérieure de 49 900 \$ »

Dans la section précédente, nous avions observé que non seulement le total des passifs était réparti fort inégalement selon les classes socioéconomiques, mais que le niveau d'inégalité des passifs avait augmenté de 1999 à 2012 (tableau 4.1.4). Observons ici comment la répartition inégale accrue du total des passifs s'est traduite par de plus grands écarts de la dette totale médiane selon les classes (tableau 4.2.4). À titre d'illustration, de 1999 à 2012, l'écart des médianes entre la classe aisée et la classe populaire inférieure est passé de 91 700 \$ à 158 200 \$ (72,2 %); l'écart entre la classe populaire supérieure et la classe populaire inférieure a augmenté de 5 000 \$ à 15 200 \$ (204,0 %); l'écart entre la classe

moyenne supérieure et la classe moyenne inférieure a augmenté de 23 100 \$ à 61 500 \$ (166,2 %). Les résultats montrent que le niveau d'endettement entre les classes s'est donc fortement accentué de 1999 à 2012. La prochaine série d'analyses examinera la composition des passifs de chaque classe en détail.

Tableau 4.2.3 Les écarts de la dette totale médiane entre certaines classes socioéconomiques de 1999 à 2012 en dollars constants 2015

Classe...	versus classe...	1999	2005	2012	1999-2012 en différence absolue	1999-2012 en %
aisée	pop. inférieure	91 700	113 400	158 200	66 500*	72,5*
pop. supérieure	pop. inférieure	5 000	13 500	15 200	10 200*	204,0*
moy. supérieure	moy inférieure.	23 100	32 900	61 500	38 400*	166,2*
n		15 900	5 300	12 000		

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

La composition des passifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012

La classe populaire inférieure est à la fois la plus pauvre et la moins endettée (tableau 4.2.3). La proportion de ménages endettés a augmenté de 49,2 % à 52,8 % de 1999 à 2012. En soi, il ne s'agit que d'une augmentation de 3,6 points de pourcentage, mais symboliquement, cela signifie que cette classe est passée d'une majorité de ménages non endettés à une majorité de ménages endettés durant cette période. La classe populaire inférieure a non seulement moins recours au crédit, mais elle détient également la dette totale médiane la plus faible, comme le souligne notre constat général. Cependant, sa dette totale médiane a augmenté de 7 500 \$ à 11 300 \$ de 1999 à 2012. Il s'agit néanmoins en termes absolus de la croissance la plus faible de la médiane comparativement aux autres classes. L'examen du recours au crédit en 2012 montre que les cartes de crédit sont de loin le type de crédit le plus utilisé : 31,3 % des ménages de cette classe ont une dette sur leur carte de crédit. La valeur médiane du solde des cartes de crédit n'a pas enregistré une différence significative de 1999 à 2012. La valeur médiane de 1 800 \$ en 2012 n'est pas particulièrement élevée, mais il s'agit ici des ménages qui ont un revenu inférieur à 60 % de

la médiane du revenu disponible. Ces ménages détiennent donc les capacités financières les plus faibles en ce qui concerne le revenu. Il sera donc plus difficile pour cette classe de s'acquitter de cette dette qu'il ne le serait pour les classes moyennes. En comparaison, en 2012, la valeur médiane de la dette attribuable aux cartes de crédit parmi l'ensemble des ménages canadiens s'établissait à 3 200 \$. Il ne faut pas oublier aussi que si la moitié des 31,3 % de ménages de la classe populaire inférieure détient un solde inférieur à 1 800 \$, l'autre moitié détient des dettes en cartes de crédit supérieures à ce montant. Il existe donc une catégorie de ménages qui détiennent des soldes particulièrement élevés sur leurs cartes de crédit.

Tableau 4.2.4 La composition des passifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Dette totale	7 500	49,2	8 400	48,9	11 300	52,8	50,7*	3,6*
Cartes de crédit	1 300	25,7	1 200	27,8	1 800	31,3	38,5	5,6*
Prêt étudiant	10 900	13,0	11 800	11,3	11 500	12,9	5,5	-0,1
Autres dettes	2 100	13,6	1 400	12,4	3 600	12,5	71,4	-1,1
Hypothèque principale	61 200	9,1	61 600	8,9	102 900	9,4	68,1*	0,3
Prêt automobile	6 800	7,5	7 700	8,1	10 500	8,7	54,4	1,2
Lignes de crédit	4 100	4,2	4 100	7,4	5 300	6,8	27,5	2,6*
Hypothèque secondaire	68 000 ^E	1,4	139 800 ^E	2,6	105 100 ^E	2,0	54,6	0,6
Prêt sur la valeur immobilière	12 300 ^E	1,0	17 800 ^E	2,2	31 500 ^E	2,7	157,1	1,7
n	3 800		1 200		2 700			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

Nos analyses montrent que, mis à part les cartes de crédit, les autres types de dettes sont considérablement moins utilisés par la classe populaire inférieure. En 2012, le deuxième type de crédit le plus couramment utilisé était le prêt étudiant, mais seulement 12,9 % des ménages de cette classe y avaient recours. La valeur médiane du prêt étudiant n'a pas augmenté significativement de 1999 à 2012, mais il est à noter qu'elle est particulièrement élevée, d'autant plus qu'il s'agit ici de la classe populaire inférieure qui, par définition, détient un revenu inférieur ou égal à 60 % de la médiane du revenu disponible. En revanche, le prêt étudiant est un investissement de capital humain et de ce fait, il ouvre la

possibilité de potentiel d'un revenu plus élevé dans l'avenir. N'oublions pas que l'appartenance aux classes socioéconomiques est dynamique et varie en fonction du revenu au cours de la vie active. Ainsi, rien n'indique que les ménages appartenant à cette catégorie la plus pauvre continueront d'y appartenir par la suite. À titre d'illustration, en vertu des sommes considérables que l'industrie du crédit est prête à leur accorder, les étudiants en médecine se trouveront temporairement dans la classe populaire inférieure pendant leurs études, avec un patrimoine négatif.⁷¹ Pourtant, lorsqu'ils seront diplômés, la plupart se trouveront dans le 100^e centile du revenu.

Le troisième type de crédit le plus couramment utilisé, les autres dettes, montre une situation très similaire aux prêts étudiants. En 2012, seulement 12,5 % de la classe populaire inférieure détenait une dette dans cette catégorie et aucune différence significative n'a été observée de 1999 à 2012. Le quatrième type de crédit le plus utilisé par la classe populaire inférieure est l'hypothèque principale. La valeur médiane de l'hypothèque principale a connu une hausse significative de 68,1 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 61 200 à 102 900 \$. Cette hausse est clairement attribuable à l'évolution des prix de l'immobilier dans les années 2000. Notons que l'accès à la propriété de la classe populaire inférieure a stagné, la différence des proportions n'étant pas significative. En 2012, seulement 9,4 % de cette classe détenait une hypothèque principale. La valeur médiane de l'hypothèque secondaire n'a pas connu de hausse significative et seulement une infime minorité de ménages détient ce type de dette (2,7 % en 2012). Enfin, les prêts automobiles, les lignes de crédit et les prêts sur la valeur immobilière sont détenus par moins de 10 % de la classe populaire inférieure.

⁷¹ Comme c'est le cas de la majorité des étudiants.

La composition des passifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012

La classe populaire supérieure a connu une hausse d'endettement plus importante que la classe populaire inférieure (tableau 4.2.4). D'une part, la valeur médiane de la dette totale a augmenté de 12 300 à 26 000 \$ de 1999 à 2012. En termes absolus, il s'agit d'une hausse de la médiane de 13 700 \$, comparativement à la classe populaire inférieure qui a connu une hausse de 3 800 \$. L'examen des différents types de dettes suggère que l'hypothèque principale explique la plus grande partie de cette hausse. En effet, de tous les types de crédit, seule l'hypothèque principale a connu une hausse significative. La valeur médiane de l'hypothèque principale est passée de 61 300 à 110 300 \$ de 1999 à 2012 et la proportion de ménages qui en détiennent une est passée de 16,5 % à 21,2 %. Il est notable que la médiane de l'hypothèque principale fût alimentée non seulement par la hausse des prix de l'immobilier, mais aussi par une accessibilité accrue à la propriété au cours de la période. Si la valeur médiane du prêt sur la valeur immobilière n'a pas connu de hausse significative de 1999 à 2012, la proportion de ménages qui y a recours a toutefois augmenté significativement de 1,2 % à 5,9 %.

D'autre part, la classe populaire supérieure a eu davantage recours au crédit en 2012 qu'en 1999, comme en témoigne la proportion de ménages endettés qui est passée de 57,4 % à 65,3 %. Il s'agit donc d'une hausse remarquable de 7,9 points de pourcentage. L'examen du recours aux différents types de crédit selon les proportions indique que cette hausse s'explique notamment par un recours accru aux prêts automobiles (+7,9 points de pourcentage), aux lignes de crédit (+7,0 points de pourcentage), à l'hypothèque principale (+4,7 points de pourcentage) et aux cartes de crédit (+3,0 points de pourcentage). En somme, l'endettement accru de la classe populaire supérieure semble s'expliquer en grande partie par l'augmentation des prix de l'immobilier et par une accessibilité accrue à la propriété. Soulignons qu'en 2012, la classe populaire supérieure avait doublement plus accès à la propriété que la classe populaire inférieure, comme en témoigne la proportion de ménages ayant une hypothèque principale. En 2012, 21,2 % de la classe populaire supérieure détenait une hypothèque, comparativement à 9,4 % de la classe populaire inférieure. La hausse de la part du total des passifs détenue par la classe populaire

supérieure de 3,4 % à 4,4 % (tableau 4.1.4) s'explique probablement par le fait qu'une proportion accrue a accédé à la propriété de 1999 à 2012.

Tableau 4.2.5 La composition des passifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Dette totale	12 300	57,4	21 600	60,5	26 000	65,3	111,4**	7,9*
Cartes de crédit	1 800	36,8	1 800	36,3	2 300	39,8	27,8	3,0*
Prêt automobile	8100	14,3	10700	21	10700	22,2	32,1	7,9*
Hypothèque principale	61 300	16,5	60 500	21,2	110 300	21,2	79,9*	4,7*
Prêt étudiant	9 500	11,0	14 200	12,1	8 400	12,3	-11,6	1,3
Lignes de crédit	2 100 ^E	5,1	5 400 ^E	11,7	5 300 ^E	12,1	155,0	7,0*
Autres dettes	3 400	15,0	3 600 ^E	11,4	3 700	9,4	8,8	-5,6
Prêt sur la valeur immobilière	4 100 ^E	1,2	9 500 ^E	5,9	25 800 ^E	5,5 ^E	525,0	4,3*
Hypothèque secondaire	51 700 ^E	2,1	-	1,7	122 900 ^E	3,6 ^E	137,7	1,5
n	1 400		500		1 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

La composition des passifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012

Il est notable que la classe moyenne inférieure ait connu une hausse comparable à la classe populaire supérieure en termes absolus (tableau 4.2.5). La hausse de la valeur médiane de la classe populaire supérieure a été de 13 700 \$, tandis que celle de la classe moyenne inférieure fut de 12 700 \$. En dépit du fait que les deux classes aient connu une hausse absolue comparable, il ressort clairement des analyses que la classe moyenne inférieure possède une plus grande capacité financière. En 2012, la dette totale médiane de la classe moyenne inférieure était de 37 800 \$ tandis que la dette totale médiane de la classe populaire supérieure était de 26 000 \$. Le revenu plus élevé de la classe moyenne inférieure lui permet d'emprunter des sommes supérieures à celles de la classe populaire supérieure. Il semble encore une fois que l'hypothèque principale explique en grande partie l'évolution de la dette totale. L'examen des médianes des différents types de crédit révèle que seulement l'hypothèque principale a connu une hausse significative de 1999 à 2012, soit de 70 700 à 125 600 \$. La hausse de cette médiane n'est pas seulement due à l'évolution des prix de l'immobilier dans les années 2000, mais au fait que l'accès à la propriété ait

augmenté : la proportion de ménages qui détient une hypothèque principale a augmenté de 25,9 % à 28,4 % de 1999 à 2012.

En dépit du fait que seule l'hypothèque principale ait enregistré une différence significative de la médiane au cours de la période, le recours aux crédits de la classe moyenne inférieure a augmenté pour plusieurs catégories. Plus précisément, le recours au prêt automobile a augmenté de 20,0 % à 30,2 % de 1999 à 2012; celui pour les lignes de crédit a augmenté de 8,3 % à 15,7 %; une augmentation de 38,6 % à 36,4 % pour le recours aux cartes de crédit est remarquée tandis le recours au prêt étudiant a augmenté de 11,0 % à 13,8 %. L'emploi accru de ces types de crédits a certainement contribué à la croissance de la dette totale médiane, dans une moindre mesure cependant que l'hypothèque principale.

Tableau 4.2.6 La composition des passifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Dette totale	25 100	64,1	27 300	71,9	37 800	71,8	50,6*	7,7*
Cartes de crédit	2 200	38,6	2 900	39,5	3 000	42,3	36,4	3,7*
Prêt automobile	11 800	20,0	11 800	29,7	14 100	30,2	19,5	10,2*
Hypothèque principale	70 700	25,9	82 900	28,3	125 600	28,4	77,7*	2,5*
Lignes de crédit	2 900	8,3	8 300	14,1	6 300	15,7	117,9	7,4*
Prêt étudiant	10 900	11,0	8 700	11,6	10 500	13,8	-3,7	2,8*
Autres dettes	4 300	15,9	7 700	15,1	4 400	11,6	2,3	-4,3
Prêt sur la valeur immobilière	6 800 ^E	2,7	11 800 ^E	5,7	30 500 ^E	9,4	348,5	6,7
Hypothèque secondaire	61 200	4,0	100 700 ^E	2,9	136 600	3,8	123,2	-0,2
<i>n</i>	2 300		700		1 600			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

La composition des passifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012

Jusqu'à présent, la hausse de la dette totale médiane des classes observée de 1999 à 2012 a été *relativement* modeste en termes absolus. Le niveau d'endettement de la classe moyenne supérieure est cependant d'une plus grande ampleur. La dette totale médiane de la classe moyenne supérieure a augmenté de 47 600 à 97 500 \$ de 1999 à 2012. En termes absolus, cela représente donc une remarquable hausse de 49 900 \$. Il s'agit de la croissance la plus élevée que nous avons observée jusqu'à présent. L'examen de la médiane des types de crédit révèle trois changements significatifs. La médiane de l'hypothèque principale a augmenté de 84 300 à 157 400 \$ de 1999 à 2012, celle de l'hypothèque secondaire a augmenté de 81 600 à 137 200 \$ de 1999 à 2012, alors que la médiane du prêt sur la valeur immobilière s'est accrue de 10 900 à 22 000 \$ de 1999 à 2012. Ainsi, les seuls changements significatifs que nous avons observés sont tous liés au marché de l'immobilier. Cette hausse de la dette totale médiane trouve explication en grande partie par l'évolution des prix de l'immobilier. Cependant, la hausse s'explique aussi par une croissance de l'accès à la propriété. La proportion des ménages ayant une hypothèque principale a augmenté de 41,4 % à 46,2 % de 1999 à 2012. Dans une moindre mesure, la hausse de la dette totale médiane s'explique aussi par un recours accru à quatre autres types de crédit. La proportion des ménages ayant un prêt automobile a augmenté de 26,7 % à 37,1 % de 1999 à 2012. La proportion des ménages ayant un prêt sur la valeur immobilière a augmenté de 5,6 % à 13,0 %. Notons que le recours à la catégorie des autres dettes a baissé de 18,7 % à 12,9 % de 1999 à 2012. Cette baisse n'a cependant pas empêché la proportion de ménages ayant une dette totale d'augmenter de 76,2 % à 79,8 % de 1999 à 2012.

Tableau 4.2.7 La composition des passifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Dette totale	47 600	76,2	59 200	76,4	97 500	79,8	104,8*	3,6*
Cartes de crédit	2 600	45,6	3 600	45,6	2 900	46,9	11,5	1,3
Hypothèque principale	84 300	41,4	94 800	40,6	157 400	46,2	86,7*	4,8*
Prêt automobile	11 600	26,7	12 100	32,4	13 300	37,1	14,7	10,4*
Autres dettes	5 500	18,7	9 400	15,1	4 700	12,9	-14,5	-5,8*
Lignes de crédit	5 500	12,7	8 200	19,8	9 500	17,5	73,6	4,8*
Prêt étudiant	9 300	11,1	10 700	12,6	9 500	13,5	2,2	2,4
Prêt sur la valeur immobilière	10 900	5,6	15 500	11,5	22 000	13,0	101,9*	7,4*
Hypothèque secondaire	81 600	5,2	82 900	5,0	137 200	6,3	68,1*	1,1
n	3 400		1000		2 500			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

La composition des passifs de la classe aisée de 1999 à 2012

L'examen de la composition des passifs de la classe aisée montre que son niveau d'endettement a augmenté, mais que son recours global au crédit n'a pas changé. En termes absolus, la classe aisée a connu la croissance la plus élevée de la médiane de la dette totale de 1999 à 2012. La dette totale médiane a augmenté de 96 500 à 164 900 \$ de 1999 à 2012. Il s'agit d'une croissance absolue de 68 400 \$. Le recours au crédit est demeuré stable au cours de la période, car la proportion des ménages ayant une dette n'a pas enregistré de changements significatifs. Cependant, en plus de détenir la dette totale médiane la plus élevée, la classe aisée a aussi le plus recours au crédit. En 2012, 83,6 % de la classe aisée détenait une dette. L'examen de la médiane des types de crédit révèle quatre changements significatifs de 1999 à 2012. La médiane de l'hypothèque principale a augmenté de 108 800 à 177 600 \$, celle de l'hypothèque secondaire a haussé de 96 800 à 168 100 \$. La médiane du prêt sur la valeur immobilière a augmenté de 14 900 à 37 800 \$ et celle du prêt automobile s'est accrue de 13 600 \$ à 19 000 \$. Il en ressort encore une fois que la hausse de la dette totale médiane est majoritairement liée à l'évolution des prix de l'immobilier dans les années 2000.

En dépit du fait que la proportion de ménages endettés n'ait pas changé de 1999 à 2012, des différences significatives ont été observées dans le recours au prêt sur la valeur immobilière, au prêt automobile, aux autres dettes et à l'hypothèque secondaire. Le recours au prêt sur la valeur immobilière a augmenté de 9,4 % à 22,7 % de 1999 à 2012 et celui pour le prêt automobile a augmenté de 31,2 % à 42,1 % au cours de la même période. Le recours à l'hypothèque secondaire, quant à lui, enregistre une hausse de 8,4 % à 12,7 %. Cependant, le recours aux autres dettes a baissé de 17,4 % à 9,4 %.

La classe aisée et la classe populaire inférieure sont les seules dont le recours à l'hypothèque principale n'a pas augmenté de 1999 à 2012. Cependant, la classe aisée détient la proportion la plus élevée de ménages ayant une hypothèque principale (54,2 %). Il s'agit d'ailleurs de la dette la plus utilisée par cette classe. De plus, la classe aisée détient la proportion la plus élevée de ménages qui accèdent à un deuxième logement, comme en témoigne le recours à l'hypothèque secondaire (12,7 % en 2012). La classe aisée se distingue aussi en étant la seule classe pour qui la carte de crédit n'est pas le type de crédit le plus couramment utilisé.

Tableau 4.2.8 La composition des passifs de la classe aisée de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	96 500	82,0	118 500	84,3	164 900	83,6	70,9*	1,6
Hypothèque principale	108 800	54,3	123 200	58,6	177 600	54,2	63,2*	-0,1
Cartes de crédit	3 100	43,9	4 100	46,2	4 200	42,1	35,5	-1,8
Prêt automobile	13 600	31,2	16 000	36,8	19 000	42,1	39,7*	10,9*
Lignes de crédit	8 100	19,7	10 700	24,7	10 500	18,8	29,1	-0,9
Autres dettes	10 200	17,4	11 800	15,3	10 500	9,4	2,9	-8,0*
Prêt étudiant	9 500	11,8	9 500	11,7	10 500	11,1	10,5	-0,7
Prêt sur la valeur immobilière	14 900	9,4	23 700	17,3	37 800	22,7	153,1*	13,3*
Hypothèque secondaire	96 800	8,4	118 500	8,0	168 100	12,7	73,7*	4,3*
n	5 000		1 900		4 200			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

Sommaire

Cette section avait pour but d'observer comment la croissance du total des passifs de 1999 à 2012 s'est traduite dans la composition des passifs des classes socioéconomiques. Nous avons commencé nos analyses par la composition des passifs de la population totale des ménages canadiens, précisant en quoi les ménages canadiens ne détiennent pas tous les mêmes types de dettes. Même si 71,1 % des ménages canadiens détenaient une dette en 2012, l'analyse de la composition des passifs montre que la majorité de ceux-ci n'ont pas recours à tous les types de dette. À part les trois types de crédit les plus utilisés en 2012, soient les cartes de crédit (39,9 %), l'hypothèque principale (33,8 %) et le prêt automobile (28,5 %), auxquels environ le tiers des ménages ont recours, les autres types de crédit sont détenus approximativement par un dixième des ménages. À l'égard de l'évolution des valeurs médianes des passifs à l'échelle canadienne, seulement trois catégories ont enregistré une hausse significative et elles sont toutes liées au marché de l'immobilier. Comme nous l'avons déjà souligné, ce n'est pas une coïncidence si les seules catégories qui ont connu un changement significatif de leur valeur médiane sont justement les trois qui ont connu la plus grande croissance du total des passifs en milliards de dollars (tableau 4.1.1). La répartition hautement inégalitaire du total des passifs que nous avons observée dans la section précédente fait en sorte que les classes supérieures assument la plus grande part du total des passifs et ce phénomène s'est accentué de 1999 à 2012 (tableau 4.1.4). Puisque les classes les plus riches en revenu assument plus de dettes, il était attendu qu'elles aient également une valeur médiane plus élevée et nos observations vont en ce sens.

Conclusion

Notre examen détaillé de l'évolution des passifs des ménages canadiens dans ce chapitre a mené à plusieurs constats. D'abord, l'analyse de la composition du total des passifs a révélé que 88,6 % de la hausse de l'endettement de 1999 à 2012 est attribuable aux hypothèques et aux prêts sur la valeur immobilière. Cela signifie que la majeure partie de la croissance des passifs est constituée de dettes garanties, c'est-à-dire de prêts qui sont garantis par la valeur d'un bien physique ou d'un engagement financier par l'État. Puisque l'accès à la propriété est le principal facteur d'enrichissement patrimonial pour la vaste majorité des ménages, à l'exception des élites qui possèdent énormément d'actifs financiers (Kain et Quigley 1973; Saunders 1986; Piketty 2013), les dettes hypothécaires devraient contribuer à la croissance du patrimoine des ménages au gré des remboursements. En revanche, la croissance de la dette hypothécaire rend les ménages canadiens plus vulnérables à une crise majeure et prolongée du marché immobilier. Notons cependant que les prix des logements dispendieux sont plus volatils que ceux des plus modestes en temps de crise économique (Himmelberg, Mayer et Sinai 2005). Ainsi, un krach immobilier aurait un impact plus sévère sur le patrimoine des classes supérieures que sur celui des classes inférieures.

La répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques est non seulement hautement inégalitaire, mais elle l'est devenue davantage au cours de la période. Pour en souligner seulement les grands traits, la part de la dette détenue par la classe populaire inférieure a baissé de 7,7 % à 7,0 % tandis que celle détenue par la classe aisée a augmenté de 53,8 % à 55,0 %. D'une part, ce résultat implique que les sommes empruntées sont largement en fonction du revenu, c'est-à-dire que les classes qui détiennent le plus de dettes sont également celles qui ont les revenus les plus élevés, leur permettant ainsi de les assumer. D'autre part, ce résultat implique que les classes supérieures ont assumé une part supérieure de la croissance des passifs qui s'est produite de 1999 à 2012.

Parallèlement, le recours au crédit, en termes de la proportion des ménages endettés, est aussi fortement inégalitaire selon les classes. Les classes supérieures ont davantage recours au crédit que les classes inférieures. Avec seulement 52,8 % de ménages endettés en 2012, la classe populaire inférieure est de loin celle qui compte le moins de ménages endettés. Il

existe plusieurs raisons pour expliquer cela. L'une d'elles est certainement que les ménages à faible revenu sont plus susceptibles d'être considérés insolubles par les institutions financières. Par conséquent, les ménages dans la classe populaire inférieure se voient refuser plus souvent des prêts par l'industrie du crédit qui les considère trop à risque. D'autres pistes d'explication pourraient être explorées dans des études ultérieures en examinant les caractéristiques socioéconomiques et sociodémographiques des ménages. Par exemple, en extrapolant les résultats de Lizotte et Crespo (2015) portant sur la composition socioéconomique des quintiles de revenus pour la société québécoise, la classe populaire inférieure serait aussi la moins endettée, car elle détient probablement la plus grande proportion de ménages retraités.

Compte tenu de la différence de revenu entre la classe populaire inférieure et la classe aisée, il aurait été surprenant que la première détienne une part plus élevée du total des passifs. Cependant, il aurait été possible d'observer une proportion plus élevée de ménages endettés chez la classe populaire inférieure. Cela n'est pas le cas, car le revenu élevé des ménages de la classe aisée ne leur permet pas de vivre sans crédit, puisque les logements qu'ils convoitent et la norme de consommation qu'ils visent sont plus dispendieux que ceux des classes inférieures. De plus, puisque la dette hypothécaire facilite la croissance du patrimoine, il ne serait pas dans leur intérêt de s'en priver. La classe aisée a le recours à l'hypothèque principale le plus élevé de toutes les classes, ce qui lui a probablement permis de bénéficier le plus de la croissance des prix de l'immobilier de 1999 à 2012.

La répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques ne permet pas cependant de déterminer la tendance centrale. Pour cela, nous avons examiné l'évolution de la valeur médiane des passifs selon les classes socioéconomiques. Cet examen a révélé un constat général voulant que les ménages empruntent en fonction de leur revenu. Celle-ci montre que les classes supérieures détiennent non seulement plus de dettes que les classes inférieures, mais qu'elles enregistrent des proportions plus élevées de ménages qui ont recours aux divers types de crédit. Il faut souligner que ce constat général a également été observé pour les cartes de crédit, souvent décrites comme une « mauvaise » dette. Une augmentation plus élevée au sein des classes populaires aurait pu signaler un danger accru de surendettement. Nos analyses diachroniques ont confirmé que la répartition inégale

accrue du total des passifs de 1999 à 2012 s'est traduite par des écarts de médianes accentués entre les classes socioéconomiques.

Détérioration de la situation financière ou inégalités accrues des capacités financières?

Notre but ultime étant de déterminer l'effet de l'endettement sur le patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012, il fut nécessaire dans un premier temps de documenter l'évolution des passifs des ménages. Nous avons déjà averti le lecteur qu'il serait hâtif, à ce stade-ci, d'associer la hausse de l'endettement avec une détérioration de la situation financière, et ce, tant à l'échelle canadienne qu'à l'échelle des classes socioéconomiques. Par détérioration de la situation financière, nous désignons ici uniquement une baisse du patrimoine des ménages. Cela étant dit, nous concémons que ce chapitre peut dépeindre une situation fort alarmante pour ceux qui postulent que la hausse d'endettement détériore la situation financière des ménages. Cependant, si on adhère à cet a priori, il faudrait également conclure que la situation financière des classes supérieures se soit détériorée davantage que celle des classes inférieures. Nous considérons cette interprétation peu fondée.

D'une part, notre examen du total des passifs a montré qu'il est composé d'une vaste majorité de dettes garanties. En 2012, par exemple, 92,9 % du total des passifs était composé par des dettes garanties. Une dette garantie signifie qu'un prêt est lié à un actif. Par exemple, un prêt hypothécaire est lié à un logement comme un prêt automobile est lié à un véhicule. C'est ici que l'on peut mieux comprendre la thèse de Baudrillard (1970) selon laquelle le crédit est un régime d'épargne forcée et la thèse de Calder (1999) voulant que le crédit soit une forme de régulation des comportements économiques. Certes, les coûts en intérêts équivalent à des milliards de dollars à l'échelle agrégée, mais les prêts garantis forcent et disciplinent les ménages à budgéter leur revenu mensuel pour qu'il soit investi dans l'achat de biens qui contribuent à la croissance de leur patrimoine. Il ne s'agit pas ici d'épargne au sens de la thésaurisation, c'est-à-dire de mettre de l'argent de côté sans le dépenser ni le faire fructifier, mais de l'épargne au sens de l'enrichissement patrimonial. De plus, la valeur des biens financés par le crédit, comme le logement et des objets de

collection peut apprécier. En contrepartie, la valeur des autres catégories de biens peut déprécier, c'est-à-dire les voitures, les électroménagers, etc.

D'autre part, au lieu d'observer la détérioration de la situation financière des classes socioéconomiques, il nous semble plutôt qu'on observe la divergence de leurs capacités financières. Par capacités financières, nous désignons ici simplement les sommes que les ménages peuvent assumer sans nuire à la croissance patrimoniale. En suivant cette interprétation, il s'agirait moins d'inégalités des *passifs* selon les classes que d'inégalités des *capacités financières*. La divergence observée entre la classe populaire inférieure et la classe populaire supérieure pourrait témoigner de la solvabilité croissante de cette dernière aux yeux de l'industrie du crédit. Son accès accru à l'hypothèque appuie cette interprétation. Le cas échéant, la divergence des capacités financières selon les classes de 1999 à 2012, telle que témoignée par les différences du niveau d'endettement, serait notamment due à la baisse du taux directeur au cours des années 2000 et à la croissance des inégalités de revenu (Langlois et Lizotte 2014). Les analyses effectuées dans ce chapitre ont confirmé à maintes reprises que la vaste majorité de la croissance du total des passifs est foncièrement liée au marché immobilier. Les classes qui ont connu la plus grande croissance sont justement celles qui ont le plus accès à la propriété. Si elles ont emprunté davantage, c'est parce que les prix de l'immobilier ont augmenté dans les années 2000. Et si les prix de l'immobilier ont augmenté davantage, c'est parce que le taux directeur a baissé au cours de cette même période. La baisse du taux directeur aurait donc fait augmenter énormément les capacités financières et cette hausse des capacités financières a alimenté celle des prix de l'immobilier à son tour.

Pour l'instant cependant, il n'est pas possible d'en discuter avec plus de certitude, car nous n'avons pas encore examiné l'évolution des actifs des ménages canadiens de 1999 à 2012. C'est ce que nous ferons dans le chapitre suivant. Puisque la vaste majorité du total des passifs est en hypothèques et que celles-ci sont par définition liées aux actifs immobiliers, nous nous attendons à ce que l'évolution des actifs soit largement – mais, pas exactement – le reflet de l'évolution des passifs. Dit autrement, l'accentuation des inégalités des passifs observée dans ce chapitre s'est probablement produite parallèlement à l'accentuation des inégalités des actifs.

CHAPITRE 5. L'évolution des actifs des ménages canadiens de 1999 à 2012

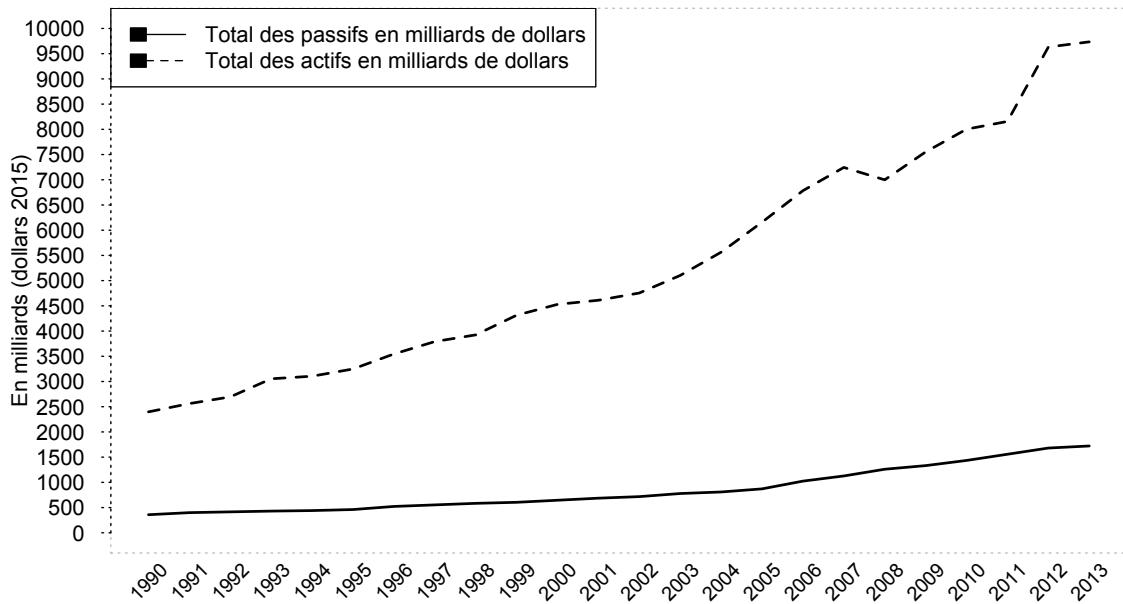
L'évolution des actifs des ménages canadiens constitue la deuxième composante du patrimoine. Dans le chapitre précédent, nous avons observé que la dette accrue au cours de la période a été davantage assumée par les classes supérieures, soit celles qui, en théorie, ont davantage les moyens de l'assumer. Dans ce chapitre, nous examinerons l'évolution des actifs des ménages à travers deux séries d'analyses. La première analysera la composition du total des actifs selon notre classification et la répartition du total des actifs selon les classes socioéconomiques. Ces analyses permettront d'identifier respectivement les types d'actifs qui sous-tendent la croissance du total des actifs et de déterminer la manière dont le total des actifs est réparti selon les classes socioéconomiques.

La deuxième série d'analyses s'intéressera à la composition des actifs et son évolution de 1999 à 2012, pour chaque classe socioéconomique. Précisément, elle visera à analyser l'évolution de la valeur médiane des actifs selon les classes socioéconomiques pour les 11 actifs de notre classification soit : les résidences, les régimes enregistrés, le capital garanti à revenu fixe, le capital garanti à revenu variable, le capital non garanti à revenu fixe, le capital non garanti à revenu variable, les biens, les véhicules, les titres d'entreprise, les prêts personnels et les autres actifs financiers. Cette série de tableaux permet surtout de comprendre comment la croissance du total des actifs s'est traduite dans la valeur médiane des actifs selon les classes socioéconomiques. Par exemple, observe-t-on des baisses dans l'évolution de la valeur des actifs pour certaines classes socioéconomiques? Des baisses ou des stagnations dans l'évolution des actifs pourraient avoir des effets notables sur les inégalités de patrimoine qui feront l'objet du sixième chapitre. Il est possible, par exemple, que la valeur des actifs de la classe populaire inférieure n'ait pas augmenté autant que celle des passifs, comme il est possible que les ménages dans la classe aisée aient connu des pertes financières considérables dans le sillage de la crise financière de 2008.

Section 5.1 La composition du total des actifs des ménages canadiens et sa répartition selon les classes socioéconomiques

À l'échelle canadienne, lorsqu'on compare l'évolution du total des actifs à l'évolution du total des passifs dans une même figure (figure 5.1.1), on constate que la croissance des actifs a été supérieure à celle des passifs pour la période de 1990 à 2013. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, la hausse des passifs de 390 à 1 600 milliards de dollars de 1990 à 2013 est tout à fait spectaculaire. Mais, lorsqu'on tient compte du fait que la valeur totale des actifs des ménages canadiens soit passée de 2 386 à 9 912 milliards de dollars au cours de la même période, la dette accrue semble relativement mineure. L'examen visuel de la figure 5.1.1 montre comment la hausse des actifs éclipse plusieurs fois la hausse des passifs. Cependant, à ce niveau agrégé, il n'est pas possible de confirmer si les ménages qui ont emprunté davantage de 1999 à 2012 ont également connu une croissance supérieure du total de leurs actifs.

Figure 5.1.1 L'évolution du total des actifs et des passifs des ménages canadiens de 1990 à 2013 en dollars constants de 2015



Source : Statistique Canada, CANSIM tableau 378-0051.

Continuons notre analyse par la détermination des principaux types d'actifs responsables de la hausse spectaculaire du total des actifs de 1999 à 2012. Pour ce faire, nous avons effectué une décomposition du total des actifs selon notre classification des actifs.⁷² Le tableau 5.1.1 montre que le total des actifs des ménages canadiens est passé de 4 660 à 9 881 milliards de dollars de 1999 à 2012, ce qui représente une hausse impressionnante de 112,0 %.⁷³ Puisque 88,6 % de la croissance du total des passifs était en hypothèques et en prêts sur la valeur immobilière (tableau 4.1.1), nous nous attendons à ce que la vaste majorité de la hausse des actifs soit dans l'immobilier. En effet, de 1999 à 2012, la valeur totale des actifs immobiliers est passée de 1 788 à 4 395 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 145,9 %. Les régimes enregistrés correspondent à la deuxième plus grande source de croissance des actifs. De 1999 à 2012, les régimes enregistrés ont connu une hausse de 120,0 %, c'est-à-dire de 1 353 à 2 977 milliards de dollars. Les régimes enregistrés ont aussi connu une hausse remarquable au cours de la période, ayant passé de 1 353 à 2 977 milliards de dollars. Cette tendance est remarquable considérant que les régimes enregistrés au Canada ont connu des pertes de 20 % en 2008 (Keeley et Love 2010). La volatilité des marchés financiers fait en sorte que la valeur des portefeuilles financiers peut varier énormément au cours d'une année. Si les données de l'Enquête sur la sécurité financière avaient été collectées en 2009, il est fort possible que nous y ayons observé une détérioration de la valeur totale des régimes enregistrés. Le fait que nos analyses révèlent une hausse des régimes enregistrés de 1999 à 2012 montre que les marchés financiers se sont rétablis en grande mesure. Cependant, n'oublions pas qu'il s'agit ici d'une analyse à un niveau hautement agrégé qui ne nous permet pas d'identifier les nombreux ménages qui ont enregistré des pertes importantes pendant la crise financière de 2008. Sans doute, la hausse des régimes enregistrés de 120,0 % que nous avons observée de 1999 à 2012 aurait été supérieure n'eût été la crise financière de 2008.

⁷² La décomposition que nous effectuons ici est seulement possible pour les années de l'Enquête sur la sécurité financière (1999, 2005 et 2012).

⁷³ Nous discutons ici des actifs en ordre décroissant des sources de croissance en termes absolus (en milliards de dollars) et non en termes relatifs (en pourcentage).

Tableau 5.1.1 La décomposition du total des actifs des ménages canadiens selon la classification des actifs en milliards de dollars constants de 2015

	1999	%	2 005	%	2 012	%	1999-2012	1999-2012
Immobilier	1 788	38,4	2 785	42,0	4 395	44,5	145,9 ^{**}	6,1 ^{**}
Régimes enregistrés	1 353	29,0	1 921	28,9	2 977	30,1	120,0 ^{**}	1,1
Capital garanti fixe	251	5,4	306	4,6	392	4,0	56,2 ^{**}	-1,4
Capital garanti variable	18	0,4	44	0,7	12	0,1	-34,9	-0,3
Capital non garanti fixe	7	0,1	20	0,3	10	0,1	43,7	0,0
Capital non garanti variable	279	6,0	284	4,3	538	5,4	92,8 ^{**}	-0,5
Biens	305	6,5	336	5,1	329	3,3	7,9 ^{**}	-3,2 [*]
Véhicules	167	3,6	202	3,0	258	2,6	53,9 ^{**}	-1,0
Entreprises	466	10,0	696	10,5	829	8,4	77,8 ^{**}	-1,6
Prêts personnels	17	0,4	28	0,4	29	0,3	70,6 ^{**}	-0,1
Autres actifs financiers	10	0,2	13	0,2	113	1,1	1030,2 [*]	0,9
Total	4 660	100	6 635	100	9 881	100	112,0	
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012 Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

La valeur des entreprises est la troisième plus grande source de la croissance des actifs. De 1999 à 2012, la valeur des entreprises a enregistré une hausse de 77,8 %, c'est-à-dire de 466 à 829 milliards de dollars. Puisque la propriété des entreprises est par définition extrêmement concentrée dans les portefeuilles des plus riches, il est improbable que la hausse que nous avons observée se traduise par une hausse des valeurs médianes pour l'ensemble des classes socioéconomiques.

La quatrième plus grande source de croissance des actifs est le capital non garanti à rendement variable. Il s'agit de la catégorie d'actifs qui comporte le plus de risques parce que les sommes investies ne sont pas garanties et que leur rendement est variable. Cette catégorie, qui inclut notamment l'ensemble des actions boursières et des fonds mutuels, a connu une hausse de 92,8 % de 1999 à 2012, soit de 279 à 528 milliards de dollars. Cela montre que la catégorie la plus risquée s'est avérée la quatrième plus grande source de croissance du total des actifs, mais loin dernière les trois premières. Cependant, encore une fois, n'oublions pas que nous examinons ici le total du capital non garanti à rendement variable à l'échelle canadienne – il n'est pas donc pas possible de distinguer les ménages

qui ont encaissé des profits de ceux qui ont encaissé des pertes – et ces pertes totales se calculent sans doute en milliards.

Le capital garanti à rendement fixe, qui inclut notamment les épargnes liquides, les bons du Trésor et les obligations d'épargne, correspond à la cinquième plus grande source de croissance absolue du total des actifs. De 1999 à 2012, cet actif a connu une hausse de 56,2 %, c'est-à-dire de 251 à 392 milliards de dollars. Par définition, ces produits financiers offrent les rendements les plus faibles, mais jouissent d'une plus grande protection du capital investi. Cependant, le rendement offert par le marché financier depuis 2008, de concert avec la baisse du taux directeur, est si bas qu'il protège de moins en moins bien contre l'inflation.⁷⁴ La baisse du rendement du capital garanti à rendement fixe peut donc amener les ménages à choisir des investissements plus risqués.

La catégorie des autres actifs financiers représente la sixième plus grande source de la croissance des actifs. La catégorie des autres actifs financiers a connu une hausse remarquable de 1030,2 %, soit de 10 à 113 milliards de dollars.⁷⁵ La catégorie des véhicules représente la septième plus grande source de la croissance des actifs. Cette catégorie a augmenté de 53,9 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 167 à 258 milliards de dollars.

La catégorie des biens est la huitième plus grande source de croissance des actifs. Il n'est pas surprenant que la valeur des biens ait connu une faible hausse de 7,9 %, soit de 305 à 329 milliards de dollars, car il s'agit ici d'un actif non financier, c'est-à-dire les biens personnels, les électroménagers, les décorations, les biens électroniques et les biens précieux. À l'exception des objets précieux comme des œuvres d'art, les biens sont sujets à la dépréciation et à l'usure et ne bénéficient pas d'un taux de rendement.

Le prêt personnel constitue la neuvième plus grande source de croissance des actifs. De 1999 à 2012, le prêt personnel a connu une hausse de 70,6 %, c'est-à-dire de 17 à 29 milliards de dollars. Cette catégorie est très intéressante pour nous, car il existe très peu

⁷⁴ Garrick, R., (2015) « Yes, you're being penalized for saving (but keep at it anyway), » *Globe and Mail* 3 février 2015.

⁷⁵ Malheureusement, les documents méthodologiques de l'Enquête sur la sécurité financière ne donnent aucune indication du type d'actifs dont il s'agit, ce qui nous empêche d'approfondir la question.

d'informations à l'heure actuelle sur les transferts entre vifs au Canada, contrairement à certains pays européens (Fleury et Lizotte 2016). La documentation de l'ESF ne précise pas s'il s'agit de prêts négociés à l'amiable ou à l'écrit, mais il est fort probable que cette catégorie amalgame les deux types. Bref, il s'agit ici de prêts qui n'ont pas été contractés auprès de l'industrie du crédit. Les résultats suggèrent donc qu'en 2012, les ménages canadiens se sont prêté 29 milliards de dollars. Il est fort probable que la majorité de ces sommes aient été prêtées pour les mises de fonds pour un premier achat immobilier, pour financer un projet d'entreprises, etc., cependant, nous n'avons pas suffisamment d'informations pour approfondir la question.

Le capital non garanti à rendement fixe est la dixième plus grande source de croissance du total des actifs. De 1999 à 2012, cette catégorie, constituée des obligations non garanties, a connu une hausse de 43,7 %, c'est-à-dire de 7 à 10 milliards de dollars, mais cette différence n'est pas significative. Cette catégorie est si mineure que nous recommandons d'y amalgamer la catégorie des autres actifs financiers lors d'une étude ultérieure.

Enfin, la onzième catégorie des actifs, le capital garanti à rendement variable, n'est pas une source de croissance, car elle a connu une baisse de 34,9 % de 1999 à 2012, soit de 18 à 12 milliards de dollars, mais cette différence n'est pas significative. Il s'agit ici des placements dans des fonds en fiducies et des placements dans des régimes de participation différée aux bénéfices. Puisque cette catégorie est composée d'actifs garantis, même si cette différence était significative, il ne faudrait pas interpréter cette baisse comme une perte de 6 milliards de dollars. L'explication la plus probable est que les sommes détenues dans ces actifs aient été transférées dans des types de placement plus rentables.

L'effet global de la croissance des actifs se constate par l'examen du poids des actifs sur le total des actifs de 1999 à 2012 (tableau 5.1.1, *les colonnes des pourcentages*). Les résultats montrent qu'en 2012, 44,5 % du total des actifs se trouvaient dans l'immobilier, 30,1 % dans les régimes enregistrés, 8,4 % dans les titres d'entreprise, 5,4 % dans le capital non garanti à rendement variable, 4,0 % dans le capital garanti à rendement fixe, 3,3 % dans les biens, 2,6 % dans les véhicules, 1,1 % dans les autres actifs financiers, 0,3 % dans les prêts personnels, 0,1 % dans le capital garanti à rendement variable, et 0,1 % dans le

capital non garanti à rendement fixe. Lorsqu'on compare le poids des actifs de 1999 à 2012, on constate que seules trois catégories ont vu leur part augmenter au cours de la période : l'immobilier (+6,1 points de pourcentage), les régimes enregistrés (+1,1 point de pourcentage) et les autres actifs financiers (+0,9). Il est remarquable que seulement trois catégories aient connu une hausse de la part sur le total, considérant que l'ensemble des actifs ait connu une croissance en termes absolus au cours de la période (à l'exception du capital garanti à rendement variable). Cela s'explique par le fait que la croissance des actifs immobiliers et des régimes enregistrés a été si grande qu'elle a réduit le poids relatif des autres actifs sur le total.

La contribution des types d'actifs sur la croissance du total des actifs

Pour résumer la contribution de chaque actif à la croissance du total des actifs, nous avons produit le tableau 5.1.2. Cette fois-ci, nous avons classé les actifs en ordre décroissant de leur contribution à la croissance du total des actifs en pourcentage. Similairement au tableau 4.1.2, il est possible de déterminer la contribution de chaque composante dans la hausse du total des actifs en calculant les différences des estimations entre 2012 et 1999, puis en les divisant par le total de la différence. À titre d'illustration, la différence du total des actifs de 2012 (9 881 milliards de dollars) et du total des actifs en 1999 (4 660 milliards de dollars) équivaut à 5 221 milliards de dollars, tandis que la différence de la valeur totale de l'immobilier est de 2 608 milliards de dollars (donc 4 395 - 1 788 milliards de dollars). Par conséquent, en divisant les deux différences, on constate que les actifs immobiliers représentent 50,0 % du total de la croissance des actifs. Cet examen révèle que 50,0 % de la hausse est attribuable uniquement aux actifs immobiliers, 31,1 % aux régimes enregistrés, et 19,0 % aux autres catégories. Dans ce complément, l'on attribue 7,0 % à la valeur des entreprises, 5,0 % au capital non garanti variable, 2,7 % au capital garanti fixe, 1,7 % aux véhicules, 2,0 % aux autres actifs financiers, 0,5 % aux biens, et 0,1 % au capital non garanti fixe, etc. En somme, les actifs immobiliers et les régimes enregistrés expliquent donc 81,1 % du total de la croissance des actifs de 1999 à 2012. Le tableau 5.1.2 offre une manière synthétique de comprendre ce qui a soutenu la croissance du total des actifs dans la figure 5.1.1.

Tableau 5.1.2 La contribution de la croissance du total des actifs en pourcentage selon la classification des actifs en milliards de dollars constants de 2015

	1999	2005	2012	Diff. 2012-1999	% de la Diff.
Immobilier	1788	2785	4395	2608 ^{**}	50,0
Régimes enregistrés	1353	1921	2977	1624 ^{**}	31,1
Entreprises	466	696	829	363 ^{**}	6,9
Capital non garanti variable	279	284	538	259 ^{**}	5,0
Capital garanti fixe	251	306	392	141 ^{**}	2,7
Autres actifs financiers	10	13	113	103 [*]	2,0
Véhicules	167	202	258	90 ^{**}	1,7
Biens	305	336	329	24 ^{**}	0,5
Prêts personnels	17	28	29	12 ^{**}	0,2
Capital non garanti fixe	7	20	10	3	0,1
Capital garanti variable	18	44	12	-6	-0,1
Total	4660	6635	9881	5221	100,0
n	15 900	5 300	12 000		

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012 Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

La répartition du total des actifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Au niveau agrégé, nous avons observé que la croissance du total des actifs a été plus que suffisante pour compenser la dette accrue, mais qu'en est-il à l'échelle des classes socioéconomiques? Le tableau 5.1.3 indique la part du total des actifs détenue par les classes socioéconomiques de 1999 à 2012. La distribution des actifs selon les classes socioéconomiques est très similaire à la distribution des passifs, ce qui appuie notre déduction selon que l'évolution des passifs soit en grande partie reflétée par celle des actifs. À une exception près, les classes supérieures détiennent toujours une proportion supérieure du total des actifs que chez les classes inférieures. En 1999, la classe populaire inférieure détenait 8,4 % du total des actifs, la classe populaire supérieure 4,8 %, la classe moyenne inférieure 9,9 %, la classe moyenne supérieure 22,1 % et la classe aisée 54,8 %. Similairement au total des passifs (tableau 4.1.4), la différence contre-intuitive entre les classes populaires inférieures et supérieures (c'est-à-dire, que la partie supérieure détient moins d'actifs que la partie inférieure) s'explique par le fait que la première comporte 26,7 % des ménages canadiens, tandis que la dernière en comporte 8,8 % (tableau 3.3.1).

Les analyses diachroniques révèlent une tendance similaire à ce que nous avons observé pour les passifs. De 1999 à 2012, la part du total des actifs de la classe populaire inférieure a baissé de 8,4 % à 6,7 %, tandis que la part de la classe aisée a augmenté de 54,8 % à 58,6 %. De plus, la part du total des actifs de la classe moyenne supérieure a baissé de 22,1 % à 20,2 % de 1999 à 2012 de même que sa part du total des passifs, qui est passée de 25,5 % à 23,9 %. Notons que les rangs des classes socioéconomiques n'ont pas évolué de 1999 à 2012. Par conséquent, les changements observés ici sont dus uniquement aux facteurs de l'épargne, de la consommation et de l'investissement des ménages.

Tableau 5.1.3 Le total des actifs détenu par les ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (en pourcentage)

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
... populaire inférieure	8,4	7,4	6,7	-1,7 ^{**}
... populaire supérieure	4,8	4,6	4,5	-0,3
... moyenne inférieure	9,9	10,4	10,0	0,1
... moyenne supérieure	22,1	20,6	20,2	-1,9 [*]
... aisée	54,8	57,0	58,6	3,8 ^{**}
Total en %	100	100	100	-
Total en milliards de dollars de 2015	4 660	6 635	9 881	
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Tableau 4.1.4 Le total des passifs détenu par les ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (en pourcentage)

Sommaire

Ces analyses donnent lieu à quelques constats. La croissance du total des actifs de 112,0 % de 1999 à 2012 a été soutenue principalement par les actifs immobiliers, les régimes enregistrés, le capital non-garanti à rendement variable et les titres d'entreprise. À eux seuls, ces quatre actifs comprennent 93,0 % de la croissance de 5 221 milliards de dollars de 1999 à 2012. Ils représentent donc respectivement 50,0 %, 31,1 %, 6,9 % et 5,0 % de la croissance du total des actifs. De plus, nous avons observé que les actifs sont non seulement répartis de manière fortement inégalitaire entre les classes socioéconomiques, mais que cette répartition inégalitaire s'est accentuée dans le temps. Ce constat s'applique surtout aux extrêmes. La classe la plus pauvre a vu sa part se réduire alors que la classe aisée a vu

la sienne augmenter au cours de la période. En revanche, nous avons observé la tendance inverse parmi les classes moyennes. Plus précisément, la part de la partie inférieure est demeurée stable tandis que celle de la partie supérieure a diminué. Ces constats soulignent l'importance d'étudier les inégalités des actifs, ou plus largement les inégalités de patrimoine, en utilisant des mesures relatives (la répartition du total des actifs en pourcentages) et absolues (la répartition du total des actifs en milliards de dollars). À titre d'illustration, de 1999 à 2012, la part du total des actifs de la classe populaire inférieure a baissé de 8,4 % à 6,7 %, mais le total des actifs en termes absolus a augmenté de 392 à 662 milliards de dollars. De même, la part du total des actifs de la classe moyenne supérieure a baissé de 22,1 % à 20,2 % de 1999 à 2012 mais, en termes absolus, sa part a augmenté de 1 030 à 1 996 milliards de dollars. Par conséquent, la classe populaire inférieure et la classe moyenne supérieure se sont retrouvées plus riches en 2012 qu'en 1999, même si elles détenaient une part moindre du total des actifs. Dans la prochaine section, nous examinerons comment l'inégale répartition de la croissance du total des actifs s'est traduite dans l'évolution de la valeur médiane du portefeuille des actifs selon les classes socioéconomiques.

Section 5.2 L'évolution de la composition des actifs selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Nous avons observé dans la section précédente que les classes supérieures détiennent davantage du total des actifs et que les inégalités des actifs se sont accentuées de 1999 à 2012, mais cela ne renseigne pas sur la tendance centrale des actifs à l'intérieur des classes socioéconomiques. En effet, la répartition du total des actifs selon les classes ne permet pas d'identifier le niveau de bien-être matériel des ménages à l'intérieur des classes. Il importe maintenant d'observer comment la croissance du total des actifs s'est traduite dans la composition des actifs selon les classes socioéconomiques, à l'aide des médianes et des proportions. Puisque le total des actifs a augmenté de 4 660 à 9 881 milliards de dollars de 1999 à 2012, nous nous attendons à des changements importants dans la composition des actifs des classes socioéconomiques. Dans cette section, nous examinerons la composition des actifs des classes socioéconomiques de 1999 à 2012. Nous commencerons par la composition des actifs à l'échelle des ménages canadiens, puis nous enchaînerons sur celle des classes socioéconomiques.

Avant d'examiner la série de tableaux de cette section, notons brièvement le principe utilisé pour calculer les estimations. Comme pour les passifs, il existe une grande hétérogénéité des actifs à l'intérieur des classes socioéconomiques. En fait, la distribution des actifs à l'intérieur des classes est si asymétrique que toute tentative de faire des analyses avec des moyennes mène à fortement surestimer le niveau des actifs des ménages, les ménages détenant des actifs élevés tirant les estimations vers le haut. C'est pour cette raison que nous avons privilégié la médiane. Pour arriver à des médianes interprétables et qui représentent bien la tendance centrale de la population totale et celle des classes socioéconomiques, il a été nécessaire de calculer les médianes uniquement parmi les ménages qui détiennent le type d'actifs en question. À titre d'illustration, dans le tableau 5.2.1, on observe que 76,5 % des ménages canadiens en 1999 possédaient une voiture. La valeur médiane de 12 200 \$ qui y correspond est donc calculée uniquement à partir de la distribution de ménages canadiens qui possédaient une voiture (les 76,5 %). En présentant à la fois la valeur médiane des actifs et la proportion de ménages qui détiennent ce type de dette, il est possible de mieux interpréter la composition des actifs.

L'évolution des actifs à l'échelle des ménages canadiens de 1999 à 2012

Si l'on exclut l'évolution des passifs de nos considérations pour l'instant, on remarque que la croissance du total des actifs, observée dans la section précédente (figure 5.1.1), s'est traduite par l'enrichissement des ménages canadiens de 1999 à 2012, comme en témoigne le portrait ici-bas. De 1999 à 2012, la valeur totale médiane des ménages a augmenté de 79,0 %, c'est-à-dire de 217 900 à 390 100 \$. L'examen de la composition des actifs indique que seulement trois catégories d'actifs ont enregistré une hausse significative : l'immobilier, les régimes enregistrés et le capital non-garanti à rendement variable. La valeur médiane de l'immobilier a augmenté de 81,3 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 176 700 à 320 400 \$. La valeur médiane des régimes enregistrés a augmenté de 76,4 % de 1999 à 2012, soit de 67 000 à 118 200 \$. Celle du capital non-garanti à rendement variable a augmenté de 196,6 % pour la même période, c'est-à-dire de 17 700 à 52 500 \$. Ces trois actifs correspondent à trois des quatre plus grandes sources de croissance du total des actifs en termes absolus (tableau 5.1.1). Il est notable que la troisième plus grande source de croissance, les titres d'entreprises, n'ait pas enregistré de différence significative. Les estimations indiquent même que la valeur médiane des titres d'entreprise des ménages canadiens aurait diminué. Cela suggère que la hausse de 363 milliards de dollars en titres d'entreprise de 1999 à 2012 fut partagée parmi les ménages les plus riches.

Tableau 5.2.1 La composition des actifs des ménages canadiens à l'échelle canadienne de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	217 900	100,0	272 300	100,0	390 100	100,0	79,0 [*]	0,0
Biens	13 600	100,0	11 800	100,0	10 500	100,0	-22,8	0,0
Capital garanti	4 100	88,2	4 700	87,0	4 300	93,1	4,9	4,9 [*]
... à rendement fixe								
Véhicules	12 200	76,5	13 700	75,4	15 800	78,1	29,5	1,6
Régimes enregistrés	67 000	70,0	77 000	72,0	118 200	71,9	76,4 [*]	1,9 [*]
Immobilier	176 700	62,9	226 300	64,5	320 400	65,7	81,3 [*]	2,8 [*]
Autres actifs financiers	14 300 ^E	1,1	21900 ^E	0,8	10 500	34,8	-26,6	33,7
Capital non garanti	17 700	21,1	26 100	18,4	52 500	18,2	196,6 [*]	-2,9 [*]
... à rendement variable								
Entreprises	13 600	18,8	20 200	16,6	10 500	17,1	-22,8	-1,7
Prêts personnels	5 400	5,2	4700 ^E	5,0	7 300	4,2	35,2	-1,0
Capital garanti	10 900	3,7	15500 ^E	4,5	10 500	2,8	-3,7	-0,9
... à rendement variable								
Capital non garanti	34 000	0,5	213200 ^E	0,4	38 700	0,9	13,8	0,4
... à rendement fixe								
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3%

Note : Les différences des proportions sont calculées en points de pourcentage.

L'examen de la composition des actifs illustre le type d'actifs détenus par les ménages canadiens et selon quelle proportion de la population (tableau 5.2.1). En ordre décroissant, voici la liste des actifs les plus courants des ménages canadiens en 2012 : les biens (100,0 %), le capital garanti à rendement fixe (93,1 %), les véhicules (78,1 %), les régimes enregistrés (71,9 %), l'immobilier (65,7 %), les autres actifs financiers (34,8 %), le capital non garanti à rendement variable (18,2 %), les entreprises (17,1 %), les prêts personnels (4,2 %), le capital garanti à rendement variable (2,8 %) et le capital non garanti à rendement fixe (0,9 %). L'analyse diachronique de la proportion de ménages qui détiennent les types d'actifs révèle que quatre catégories ont connu un changement significatif : l'immobilier, les régimes enregistrés, le capital garanti à rendement fixe et le capital non garanti à rendement variable. La proportion de ménages qui sont propriétaires (c'est-à-dire qui détiennent un actif immobilier) a augmenté de 62,9 % à 65,7 % de 1999 à 2012 (+2,8 points de pourcentage). La proportion de ménages qui détiennent un régime enregistré a

augmenté de 70,0 % à 71,9 % de 1999 à 2012 (+1,9 point de pourcentage). La proportion de ménages détenant du capital garanti à rendement fixe a augmenté de 88,2 % à 93,1 % pour la même période (+4,9 points de pourcentage) alors que celle possédant du capital non garanti à rendement variable a baissé de 21,1 % à 18,2 % de 1999 à 2012 (-2,9 points de pourcentage).

Les inégalités des actifs à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012

L'examen de l'évolution de la valeur médiane du total des actifs, selon les classes socioéconomiques, montre que les inégalités des actifs se sont accentuées au cours de la période 1999-2012 (tableau 5.2.2). Comme pour la composition des passifs selon les classes (section 4.2), nos résultats confirment le constat général que toutes les classes supérieures détiennent une valeur médiane du total des actifs supérieure à celle des classes inférieures. À titre d'illustration, en 2012, la valeur médiane du total des actifs de la classe populaire inférieure était de 19 500 \$, tandis que celle de la classe aisée était de 941 300 \$. De 1999 à 2012, l'ensemble des classes a connu une hausse significative de la valeur médiane du total des actifs. En termes de la croissance de la médiane en pourcentage, les classes supérieures ont connu une plus forte croissance que celles des classes inférieures, à l'exception de la classe populaire supérieure qui connut la croissance la plus forte (147,2 %). Il est notable que la classe populaire supérieure ait donc à la fois connu la croissance la plus forte du total des passifs (tableau 4.2.2) et celle du total des actifs. De 1999 à 2012, elle enregistre une croissance de 111,4 % de la dette totale médiane, c'est-à-dire de 12 000 \$ à 26 000 \$. En contrepartie, la classe populaire supérieure a aussi connu la plus forte croissance de la valeur médiane du total des actifs au cours de la même période, soit de 92 200 à 227 900 \$. L'examen de la composition des actifs de la classe populaire supérieure (tableau 5.2.5) permettra de comprendre ce qui explique cette forte croissance des actifs.

Tableau 5.2.2 La valeur médiane du total des actifs des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

Classe...	1999		2005		2012		1999-2012	
	m	%	m	%	m	%	m	%
... populaire inférieure	15 900	100	15 600	100	19 500	100	22,6*	0,0
... populaire supérieure	92 200	100	134 800	100	227 900	100	147,2*	0,0
... moyenne inférieure	178 200	100	220 800	100	337 200	100	89,2*	0,0
... moyenne supérieure	256 500	100	345 100	100	463 100	100	80,5*	0,0
... aisée	473 500	100	595 300	100	941 300	100	98,8*	0,0
Total	217 900	100	272 300	100	390 100	100	79,0*	0,0
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Bien que la classe populaire supérieure ait connu la croissance la plus forte de la valeur médiane du total des actifs, l'analyse diachronique indique clairement que les écarts des valeurs médianes entre les classes aient augmenté énormément au cours de la période (tableau 5.2.3). Par exemple, en 1999, l'écart entre la classe populaire inférieure et la classe aisée était de 457 600 \$, tandis qu'en 2012, il était de 921 800 \$. L'écart entre les deux parties des classes populaires a aussi connu une grande augmentation : il était de 76 300 \$ en 1999 et de 208 400 \$ en 2012. Comparativement à celle des classes populaires, l'écart entre les parties des classes moyennes a connu une hausse modérée : passant de 78 300 à 125 900 \$ de 1999 à 2012. En somme, nos résultats montrent que le degré d'inégalité de la valeur médiane du total des actifs a augmenté considérablement, comme en témoignent les écarts grandissants entre les valeurs médianes. Notons aussi que même si la valeur médiane de la classe populaire inférieure a connu une hausse significative, sociologiquement, une hausse de la valeur médiane de 15 900 \$ à 19 500 \$ de 1999 à 2012, représente une stagnation. En somme, même si l'on ne peut s'avancer sur le patrimoine à ce stade-ci, les résultats montrent clairement que le niveau de richesse en actifs entre les classes s'éloigne de plus en plus, c'est-à-dire que les écarts d'actifs détenus entre les classes en 1999 étaient considérablement plus faibles en 1999 qu'en 2012.

Tableau 5.2.3 Les écarts de la médiane du total des actifs entre certaines classes socioéconomiques de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

Classe...	versus classe...	1999	2005	2012	1999-2012	1999-2012
					en différence absolue	en %
aisée	pop. inférieure	457 600	579 700	921 800	464 200*	101,4*
pop. supérieure	pop. inférieure	76 300	119 200	208 400	132 100*	173,1*
moy. supérieure	moy inférieure.	78 300	124 300	125 900	47 600*	60,8*
n		15 900	5 300	12 000		

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

La composition des actifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012

La classe populaire inférieure a connu la croissance la plus faible de la valeur médiane du total des actifs (22,6 %), soit de 15 900 à 19 500 \$ de 1999 à 2012, mais elle a aussi connu la plus faible croissance de la dette totale médiane (50,7 %) durant cette période. L'examen de la composition des actifs indique que seulement deux catégories ont enregistré une hausse significative : soit l'immobilier (65,3 %) et les régimes enregistrés (44,4 %). La valeur médiane de l'immobilier a augmenté de 127 800 à 211 200 \$ de 1999 à 2012, tandis que celle des régimes enregistrés est passée de 19 600 à 28 300 \$. Cela signifie que la hausse de la valeur médiane du total des actifs a seulement été alimentée par la croissance de ces deux catégories d'actifs. L'examen de la composition des actifs de la classe populaire inférieure montre qu'elle est la plus pauvre, mais qu'elle n'est pas démunie. À titre d'illustration, en 2012, la classe populaire inférieure avait la plus faible proportion de ménages possédant un logement (30,7 %), un régime enregistré (33,4 %), une voiture (47,4 %), un investissement dans du capital non-garanti à rendement variable (8,0 %) et les titres d'entreprise (8,8 %).

Les ménages de la classe populaire inférieure détiennent si peu d'actifs en titres d'entreprise, en prêts personnels, en capital garanti à rendement variable et en autres actifs financiers que ces catégories ont enregistré un coefficient de variation supérieur à 33,3 %. De ce fait, nous ne pouvons pas les interpréter davantage en raison de leur faible qualité. Il est possible, cependant, d'interpréter leurs proportions, car ces estimations sont d'une

excellente qualité, à l'exception des autres actifs financiers en 1999. L'examen des proportions indique que ces actifs sont détenus par moins de 10 % des ménages de la classe populaire inférieure. Puisqu'il existe une hétérogénéité de patrimoine à l'intérieur des classes (voir chapitre 6, section 6.3), les ménages qui détiennent ces actifs font probablement partie des ménages de la classe populaire inférieure les plus riches en patrimoines. Au premier regard, il est étonnant que la classe populaire inférieure ait connu une si faible croissance de la valeur médiane du total des actifs de 1999 à 2012, étant donné qu'elle a enregistré une croissance de 391 à 662 milliards de dollars du total des actifs au cours de la période. Nous estimons que la majorité de cette hausse de 271 milliards de dollars s'explique par une accumulation d'actifs immobiliers. Puisque moins de la moitié des ménages de la classe populaire inférieure sont propriétaires (30,7 % en 2012), la forte croissance des actifs immobiliers n'a pas eu d'influence sur le cours de la médiane du total des actifs.

Tableau 5.2.4 La composition des actifs de la classe populaire inférieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	15 900	100,0	15 600	100,0	19 500	100,0	22,6*	0,0
Biens	1 300	100,0	1 200	100,0	1 000	100,0	-23,1	0
Capital garanti	1 300	79,4	1 300	77,8	1 500	89,2	15,4	9,8*
... à rendement fixe								
Véhicules	4 700	46,7	41 200	43,3	5 300	47,4	12,8	0,7
Régimes enregistrés	19 600	32,6	18 600	33,2	28 300	33,4	44,4*	0,8
Immobilier	127 800	30,5	142 100	28,5	211 200	30,7	65,3*	0,2
Entreprises	10 900 ^E	9,8	1 200 ^E	7,1	3 200 ^E	8,8	-70,6	-1,0
Capital non garanti	17 100	9,0	21 300	6,2	21 000	8,0	22,8	-1,0
... à rendement variable								
Prêts personnels	2 700 ^E	4,8	800 ^E	7,1	3 200 ^E	4,6	18,5	-0,2
Capital garanti	10 900 ^E	0,8	14 200 ^E	1,6	3 200 ^E	0,4	-70,6	-0,4
... à rendement variable								
Autres actifs financiers	13 900 ^E	0,5 ^E	-	-	5 300	20,1	-61,9	19,6
Capital non garanti	34 000 ^E	0,3	-	-	18 500 ^E	0,3	-45,6	0
... à rendement fixe								
n	3 800		1 200		2 700			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

La composition des actifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012

Le contraste entre la partie inférieure et la partie supérieure des classes populaires est très saisissant (tableau 5.2.5). En termes de changement en pourcentage, la partie inférieure a connu la croissance la plus faible, à la fois des actifs et des passifs, tandis que la partie supérieure a connu la croissance la plus forte des actifs et des passifs. Alors que la croissance de la dette totale médiane de la classe populaire supérieure est uniquement attribuable à l'hypothèque principale (tableau 4.2.4), la croissance de la médiane du total des actifs est attribuable aux actifs immobiliers (96,3 %) et aux régimes enregistrés (56,0 %), car il s'agit des seules catégories qui ont enregistré un changement significatif. La valeur médiane de l'immobilier a augmenté de 125 800 à 246 900 \$ de 1999 à 2012 et celle des régimes enregistrés est passée de 31 600 à 49 300 \$. Notons que la proportion de ménages détenant ces actifs a également augmenté de 1999 à 2012. La proportion de ménages qui sont propriétaires a augmenté de 51,1 % à 55,6 % de 1999 à 2012 (+4,5 points de pourcentage), tandis que celle des ménages possédant un régime enregistré est passée de 57,9 % à 70,9 % (+13,0 points de pourcentage). Les médianes de six catégories d'actifs, les titres d'entreprises, les prêts personnels, le capital garanti à rendement variable, les autres actifs financiers et le capital non-garanti à rendement fixe et le capital non-garanti à rendement variable ne sont pas interprétables puisqu'elles ont enregistré un coefficient de variation supérieure à 33,3 %. Similairement à la classe populaire inférieure, l'examen de la proportion des ménages possédant ces actifs indique qu'ils sont détenus par une minorité. À titre d'illustration, en 2012, voici les proportions de ménages de cette classe qui détenaient ces actifs : le capital non-garanti à rendement variable (13,6 %), les titres d'entreprise (11,4 %), les prêts personnels (5,5 %), le capital garanti à rendement variable (0,9 %) et le capital non garanti à rendement fixe (0,5 %).

Tableau 5.2.5 La composition des actifs de la classe populaire supérieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	92 200	100,0	134 800	100,0	227 900	100,0	147,2*	0,0
Biens	6 800	100,0	6 000	100,0	1 800	100,0	-73,5	0
Capital garanti	2 700	87,8	2 600	83,8	3 200	93,5	18,5	5,7*
... à rendement fixe								
Véhicules	6 800	74,0	7 700	75,0	9 500	77,4	39,7	3,4*
Régimes enregistrés	31 600	57,9	39 900	64,0	49 300	70,9	56,0*	13,0*
Immobilier	125 800	51,1	177 700	50,1	246 900	55,6	96,3*	4,5*
Autres actifs financiers	21 700 ^E	1,3	-	-	10 500 ^E	31,6	-51,6	30,3
Capital non garanti	13 600 ^E	12,8	26 700 ^E	11,8	31 500 ^E	13,6	131,6	0,8
... à rendement variable								
Entreprises	13 600 ^E	14,7	11 800 ^E	3,3	5 300 ^E	11,4	-61,0	-3,3*
Prêts personnels	4 100 ^E	4,3	3 600 ^E	3,4	5 300 ^E	5,5	29,3	1,2
Capital garanti	4 100 ^E	1,6	-	1,2	5 300 ^E	0,9	29,3	-0,7
... à rendement variable								
Capital non garanti	-	0,5	-	-	-	0,5	-	0
... à rendement fixe								
n	1 400		500		1 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

La composition des actifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012

En termes de pourcentage, la classe moyenne inférieure a connu la troisième plus grande croissance de la valeur médiane du total des actifs (89,2 %), après la classe aisée et la classe populaire supérieure. L'examen de la composition des actifs révèle que cette croissance a été soutenue principalement par l'immobilier (93,2 %), les régimes enregistrés (124,1 %) et le capital non-garanti à rendement variable (325,0 %). Il s'agit de la première classe qui a enregistré une hausse significative jusqu'à présent, autre que l'immobilier et les régimes enregistrés. La valeur médiane de l'immobilier est passée de 136 000 à 262 700 \$ de 1999 à 2012 et celle des régimes enregistrés est passée de 34 400 à 77 100 \$ pour la même période. On remarque également, pour la valeur médiane du capital non-garanti à rendement variable, une augmentation de 13 600 à 57 800 \$. L'examen de la proportion de ménages qui détiennent des actifs a enregistré six changements significatifs. La proportion de ménages possédant un actif immobilier a augmenté de 62,1 % à 64,1 % (+2,0 points de pourcentage). Une augmentation de 72,7 % à 77,1 % (+4,4 points de pourcentage) est

remarquée pour la proportion de ménages détenant un régime enregistré, tandis que celle détenant du capital garanti à rendement fixe a augmenté de 89,3 % à 93,7 % (+4,4 points de pourcentage). De plus, la proportion de ménages possédant un véhicule a augmenté de 81,9 % à 86,0 % (+4,1 points de pourcentage). La croissance de la valeur médiane du total des actifs a donc aussi été alimentée par ces changements. Notons cependant que la proportion de ménages qui détiennent des titres d'entreprise a baissé de 18,5 % à 13,7 % (-4,8 points de pourcentage) et celle possédant du capital non garanti à rendement variable a diminué de 18,3 % à 15,4 % (-2,9 points de pourcentage).

Tableau 5.2.6 La composition des actifs de la classe moyenne inférieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	178 200	100,0	220 800	100,0	337 200	100,0	89,2*	0,0
Biens	13 600	100,0	11 800	100,0	10 500	100,0	-22,8	0
Capital garanti	3 500	89,3	4 100	88,9	3 700	93,7	5,7	4,4*
... à rendement fixe								
Véhicules	8 100	81,9	11 200	82,4	12 600	86,0	55,6	4,1*
Régimes enregistrés	34 400	72,7	36 200	76,4	77 100	77,1	124,1*	4,4*
Immobilier	136 000	62,1	183 600	64,6	262 700	64,1	93,2*	2,0*
Autres actifs financiers	2 700 ^E	0,7	-	-	10 500	35,7	288,9	35,0
Capital non garanti	13 600	18,3	17 800 ^E	17,8	57 800	15,4	325,0*	-2,9*
... à rendement variable								
Entreprises	6 800 ^E	18,5	29 700 ^E	5,4	7 300 ^E	13,7	7,4	-4,8*
Prêts personnels	2 100 ^E	4,7	9 500 ^E	5,4	3 100 ^E	4,3	47,6	-0,4
Capital garanti	4 100 ^E	2,5	15 500 ^E	4,4	6 800 ^E	1,9	65,9	-0,6
... à rendement variable								
Capital non garanti	-	0,4	-	-	32 500 ^E	0,8	-	0,4
... à rendement fixe								
n	2 300		700		1600			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

La composition des actifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012

En termes de pourcentage, la classe moyenne supérieure a connu la quatrième plus grande croissance de la valeur médiane du total des actifs (80,5 %) de 1999 à 2012, voyant sa valeur totale d'actifs passer de 256 500 à 463 100 \$. Similairement à la classe moyenne inférieure, l'examen de la composition des actifs révèle que cette croissance a été soutenue principalement par l'immobilier (80,3 %), par les régimes enregistrés (87,0 %) et par le capital non garanti à rendement variable (247,8 %). Il s'agit des trois catégories qui ont enregistré une différence significative. La valeur médiane de l'immobilier est passée de 163 200 à 294 200 \$ de 1999 à 2012. Celle des régimes enregistrés a augmenté de 56 200 à 105 100 \$ pour la même période alors que la valeur médiane du capital non-garanti à rendement variable est passée de 13 600 à 47 300 \$.

L'examen de la composition des actifs a aussi révélé des changements significatifs dans la proportion de ménages qui sont propriétaires (+5,3 points de pourcentage), dans celle qui détient du capital garanti à rendement fixe (+3,1 points de pourcentages) et dans celle détenant du capital non-garanti à rendement variable (-3,7 points de pourcentage). Ainsi, la proportion de ménages propriétaires a augmenté de 73,6 % à 78,9 % de 1999 à 2012. La proportion de ménages possédant du capital garanti à rendement fixe a augmenté de 91,0 % à 94,1 % de 1999 à 2012 et celle détenant du capital non-garanti à rendement variable a diminué de 22,2 % à 18,5 %. Il est possible que cette baisse significative se soit produite à cause de l'instabilité financière qu'a connue le marché boursier en 2008, mais cette baisse s'est en fait produite principalement de 1999 à 2005. Les médianes de cinq catégories d'actifs, le capital non-garanti à rendement fixe, le capital garanti à rendement variable, les titres d'entreprise, les prêts personnels et les autres actifs financiers ne sont pas interprétables, ayant enregistré un coefficient de variation supérieure à 33,3 %.

Tableau 5.2.7 La composition des actifs de la classe moyenne supérieure de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	256 500	100,0	345 100	100,0	463 100	100,0	80,5*	0,0
Biens	13 600	100,0	12 800	100,0	10 500	100,0	-22,8	0
Capital garanti	4 100	91,0	6 000	90,1	5 300	94,1	29,3	3,1*
... à rendement fixe								
Véhicules	12 900	88,8	13 600	87,2	15 200	90,2	17,8	1,4
Régimes enregistrés	56 200	85,7	71 100	88,6	105 100	86,8	87,0*	1,1
Immobilier	163 200	73,6	195 500	76,0	294 200	78,9	80,3*	5,3*
Autres actifs financiers	8 900 ^E	1,0	-	-	10 500	38,6	18,0	37,6
Capital non garanti	13 600	22,2	14 200	18,8	47 300	18,5	247,8*	-3,7*
... à rendement variable								
Entreprises	13 600	20,3	17 800	3,7	11 500 ^E	18,3	-15,4	-2,0
Capital garanti	5 500 ^E	3,4	6 000 ^E	2,6	4 200 ^E	4,0	-23,6	0,6
... à rendement variable								
Prêts personnels	6 800	5,7	4 700	3,8	15 800 ^E	3,2	132,4	-2,5
Capital non garanti	27 200 ^E	0,3	-	-	38 700 ^E	1,5	42,3	1,2
... à rendement fixe								
n	3 400		1 000		2 500			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

La composition des actifs de la classe aisée de 1999 à 2012

En termes de pourcentage, la classe aisée a connu la deuxième plus forte croissance de la médiane du total des actifs (98,8 %). Cependant, en termes absolus, elle a connu de loin la plus forte croissance (+467 800 \$). De 1999 à 2012, la valeur médiane du total des actifs a augmenté de 473 500 à 941 300 \$. Similairement aux deux parties des classes moyennes, la forte croissance de la valeur médiane du total des actifs a été alimentée par l'immobilier (82,6 %), par les régimes enregistrés (105,1 %) et par le capital non-garanti à rendement variable (208,8 %). De 1999 à 2012, la valeur médiane de l'immobilier a augmenté de 235 900 à 430 700 \$, tandis que celle des régimes enregistrés est passée de 127 200 à 260 900 \$ et celle du capital non-garanti à rendement variable a augmenté de 20 400 à

63 000 \$. Cependant, contrairement aux classes moyennes, la croissance de la médiane du total des actifs a aussi été alimentée par une hausse significative de la valeur des titres d'entreprise. En effet, il s'agit de la première classe qui a enregistré une hausse significative des titres d'entreprise. De 1999 à 2012, la valeur médiane des titres d'entreprises est passée de 14 900 à 26 300 \$. La classe aisée a non seulement connu une hausse significative des titres d'entreprise de 1999 à 2012, mais elle est la seule à avoir enregistré des estimations fiables de médianes. Cela s'explique en partie par la grande concentration des titres d'entreprises dans la classe aisée, comparativement aux autres classes. À titre de comparaison, en 2012, seulement 8,8 % de classe populaire inférieure détenait des titres d'entreprise, comparativement à 71,1 % dans la classe aisée. En dépit du fait que 71,1 % des ménages de la classe aisée détenaient des titres d'entreprise, la valeur médiane de 26 300 \$ est relativement faible lorsqu'on tient compte que le total des titres d'entreprise représentait 829 milliards de dollars en 2012 (tableau 5.1.1). Cela indique que la vaste majorité de ces actifs est détenue par une minorité fortunée au sein de la classe aisée. Les médianes de deux catégories d'actifs, le capital non-garanti à rendement fixe et les autres actifs financiers, peuvent être interprétées, ayant toutes deux enregistré un coefficient de variation supérieur à 33,3 %.

Tableau 5.2.8 La composition des actifs de la classe aisée de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

	1999		2005		2012		1999-2012	
	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%	Médiane	%
Total	473 500	100,0	595 300	100,0	941 300	100,0	98,8*	0,0
Biens	27 200	100,0	23 700	100,0	18 100	100,0	-33,5	0
Capital garanti	7 900	93,7	7 700	93,1	10 500	95,5	32,9	1,8
... à rendement fixe								
Véhicules	20 400	93,2	22 600	92,4	26 300	95,1	28,9	1,9
Régimes enregistrés	127 200	95,5	154 000	95,6	260 900	95,4	105,1*	-0,1
Immobilier	235 900	89,2	296 100	92,6	430 700	93,1	82,6*	3,9*
Autres actifs financiers	27 100 ^E	1,7	-	-	15 800	46,6	-41,7	44,9
Capital non garanti	20 400	35,6	35 500	31,1	63 000	30,0	208,8*	-5,6*
... à rendement variable								
Entreprises	14 900	27,7	29 700	4,5	26 300	27,1	76,5*	-0,6
Capital garanti	13 600	7,9	17 800 ^E	9,5	14 400	5,0	5,9	-2,9
... à rendement variable								
Prêts personnels	9 500	5,9	17 800	4,5	24 200	4,2	154,7	-1,7
Capital non garanti	54 400 ^E	0,9	-	-	72 100 ^E	1,2	32,5	0,3
... à rendement fixe								
n	5 000		1 900		4 200			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01; E coefficient de variation supérieur à 33,3 %

Sommaire

Les résultats de cette section montrent principalement que les inégalités des actifs selon les classes socioéconomiques se sont accentuées de 1999 à 2012. Les quatre principaux moteurs de ces inégalités accrues sont liés à quatre actifs : l'immobilier, les régimes enregistrés, les titres d'entreprise et le capital non-garanti à rendement variable. Il s'agit en l'occurrence des quatre catégories qui ont connu la plus forte croissance en milliards de dollars (tableau 5.1.1). Ce n'est pas l'ensemble des classes, cependant, qui a connu une différence significative de ces actifs de 1999 à 2012. L'ensemble des classes a seulement connu une différence significative de l'immobilier et des régimes enregistrés. Seulement les classes moyennes et la classe aisée ont connu une hausse significative du capital non-garanti à rendement variable (les actions boursières et les fonds mutuels). Cela s'explique par le fait que les ménages dans les classes supérieures détiennent une part accrue d'actifs à risque élevé dans leurs portefeuilles financiers (Carroll 2000). Enfin, seule la classe aisée a connu une hausse significative des titres d'entreprise. Cela s'explique par le fait qu'une plus grande proportion des ménages dans cette classe détient des titres d'entreprise (Keister 2000).

Les inégalités accrues des actifs se résument surtout par les écarts grandissants de la valeur médiane du total des actifs entre les classes socioéconomiques, de 1999 à 2012 (tableau 5.2.3). L'écart entre la classe aisée et la classe populaire inférieure a augmenté de 457 600 à 921 800 \$ au cours de cette période, tandis que l'écart entre les classes moyennes a augmenté de 78 300 à 125 900 \$. Une attention particulière a été portée à la classe populaire supérieure, car il a été observé dans le chapitre précédent qu'elle avait connu la hausse la plus forte du total des passifs (79,9 %). Il n'était pas clair si cette hausse de l'endettement témoignait d'une détérioration de sa situation financière ou d'une différence accrue de ses capacités financières comparées à celles de la classe populaire inférieure. L'examen des actifs suggère que les capacités financières de la classe populaire supérieure se sont grandement améliorées relativement à celles de la classe populaire inférieure. En 1999, l'écart entre la valeur médiane du total des actifs entre ces deux classes était de 76 300 \$, tandis qu'il se situait à 208 400 \$ en 2012. Il n'est pas possible de le confirmer avant l'examen du patrimoine, car les analyses effectuées jusqu'à présent ne garantissent

pas que les ménages ayant enregistré une forte croissance des passifs soient également ceux qui ont connu une forte croissance des actifs.

Conclusion

L'examen de l'évolution des actifs des ménages canadiens nous a mené à plusieurs constats. D'une part, la croissance du total des actifs de 1999 à 2012 a été bien plus forte que celle du total des passifs. La décomposition du total des actifs selon notre classification a montré que la moitié (50,0 %) de la croissance du total des actifs est attribuable à la valeur accrue des actifs immobiliers. En somme, de 1999 à 2012, alors que la dette hypothécaire a augmenté de 494 milliards de dollars, la valeur accrue des actifs immobiliers a pour sa part augmenté de 2 608 milliards de dollars. La croissance des actifs immobiliers a donc été bien supérieure à celle de la dette hypothécaire. Il est important de souligner ce résultat, car le chapitre précédent a révélé que 88,6 % de la croissance du total des passifs de 1999 à 2012 est attribuable aux prêts hypothécaires et aux prêts sur la valeur immobilière. Par conséquent, il appert que la plus grande source de croissance des dettes est également la plus grande source de croissance des actifs. La décomposition du total des actifs a aussi montré que ses plus grandes sources de croissance furent les actifs immobiliers (+2 608 milliards de dollars), les régimes enregistrés (+1 624 milliards de dollars), les titres d'entreprise (+363 milliards de dollars) et le capital non-garanti à rendement variable (+259 milliards de dollars). Par la suite, la décomposition du total des actifs selon les classes socioéconomiques a non seulement montré que la répartition des actifs est fortement inégalitaire, mais aussi que cette inégalité s'est accentuée au cours de la période étudiée. Pour en souligner les grands traits, la part de la classe populaire inférieure est passée de 8,4 % à 6,7 % de 1999 à 2012, tandis que celle de la classe aisée est passée de 54,8 % à 58,6 % pour la même période. Néanmoins, les classes qui ont connu une baisse du pourcentage du total des actifs de 1999 à 2012 ont aussi connu une hausse du total des actifs en termes absolus. Bien qu'elles soient désormais plus riches, elles le sont néanmoins dans une société plus inégale. Ce résultat souligne l'importance d'avoir recours à des mesures relatives et absolues pour bien saisir les inégalités économiques.

L'examen de la composition des actifs de 1999 à 2012 indique que l'ensemble des classes socioéconomiques a connu une hausse considérable de la valeur médiane du total des actifs, à l'exception de la classe populaire inférieure (tableau 5.2.1). Les classes supérieures ont connu une hausse plus importante que les classes inférieures. La hausse significative de la valeur médiane des actifs de la classe populaire inférieure est à ce point mineure relativement à celles des autres classes qu'on peut la qualifier de stagnation. Dans le chapitre 4, nous avons vu qu'en termes absolus, le montant des sommes empruntées dépend largement du revenu. Les classes qui détiennent le plus de dettes sont également celles qui ont les revenus les plus élevés, ce qui leur permet d'assumer les dettes contractées. Dans le chapitre 5, nous avons observé que les classes qui ont emprunté davantage sont également celles qui ont connu la plus grande croissance des actifs, en termes absolus. Puisque le revenu est l'un des principaux facteurs de la croissance des actifs (Elmelech 2008), il n'est pas surprenant que la valeur médiane des actifs des ménages augmente en fonction des classes socioéconomiques. Le but des analyses était surtout de déterminer l'ampleur des différences entre les classes socioéconomiques; ii) leur évolution au cours de la période étudiée; et iii) ultimement si les dettes sont détenues par les classes qui en ont les moyens.

La répartition inégalitaire accrue du total des actifs (tableau 5.1.3) a eu l'effet d'accentuer à son tour les écarts des médianes des actifs propres aux classes socioéconomiques. De 1999 à 2012, l'écart de la médiane du total des actifs entre la classe aisée et la classe populaire inférieure a augmenté de 457 600 à 921 800 \$; l'écart médian entre les classes populaires est passé de 76 300 à 208 400 \$; et celui entre les classes moyennes est passé de 78 300 à 125 900 \$. On observe ainsi l'éloignement des valeurs médianes du total des actifs entre les classes socioéconomiques. Notre examen de la composition des actifs a confirmé que les changements significatifs de 1999 à 2012 dans les valeurs médianes sont toujours une combinaison des quatre plus grandes sources de croissance du total des actifs. Ainsi, les médianes des classes supérieures ont connu une hausse plus élevée que chez les classes inférieures, car elles ont accaparé une part supérieure de la croissance de l'immobilier, des régimes enregistrés, des titres d'entreprise et du capital non-garanti à rendement variable. La classe aisée est d'ailleurs la seule classe qui a enregistré une hausse significative de la valeur médiane des titres d'entreprise de 1999 à 2012, ce qui témoigne de la forte

concentration de cet actif dans cette classe. Il est fort probable que les écarts accusés du total des actifs se traduisent progressivement par des différences de plus en plus marquées dans les styles de vie, les habitudes de consommation et les objets d'appartenance, etc.

Il est notable que l'écart médian de 1999 à 2012 (tableau 5.2.3) entre les classes populaires (+132 100 \$) ait été bien supérieur à celui entre les classes moyennes (+47 600 \$). Cela s'explique par le fait que la classe populaire supérieure a connu la plus forte croissance à la fois de la médiane de la dette totale (111,4 %) et de la médiane du total des actifs (147,2 %). Les études historiques sur le crédit ont montré que le crédit bancaire a été accordé premièrement aux riches puis octroyé progressivement aux classes inférieures au fur et à mesure qu'elles se sont avérées solvables et disciplinées (ou « creditworthy ») aux yeux de l'industrie du crédit (Calder 1999; Marron 2009). Dans le chapitre 4, il pouvait sembler inquiétant que la classe populaire inférieure ait connu la plus grande croissance d'endettement, mais ce chapitre a montré qu'elle a également connu la plus grande croissance des actifs. Cela montre que les capacités financières de la classe populaire supérieure se sont grandement améliorées comparativement à celles de la classe inférieure qui ont largement stagné. À titre d'illustration, la médiane de la valeur du total des actifs de la partie inférieure a seulement augmenté de 3 600 \$, tandis que la médiane de la partie supérieure a augmenté 135 700 \$.

Puisque la majorité de la hausse des actifs est liée au cours du marché immobilier, l'écart s'explique principalement par l'accès limité à la propriété de la partie inférieure comparativement à la partie supérieure. À titre de comparaison, seulement 30,7 % des ménages de la partie inférieure sont propriétaires contre 55,6 % des ménages de la partie supérieure. La médiane de cette dernière est donc supérieure en partie parce qu'elle a davantage accès à la propriété. En effet, la proportion de ménages ayant une hypothèque de la classe populaire est passée de 9,1 % à 9,4 % de 1999 à 2012, mais cette différence n'est pas significative. L'accès à la propriété de la classe populaire inférieure a donc stagné. Cependant, la proportion de ménages ayant une hypothèque de la classe populaire supérieure a connu une hausse significative de 4,7 points de pourcentage de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 16,5 % à 21,2 %. Le fait que la majorité des ménages de la classe populaire inférieure ait moins les capacités financières d'accéder à la propriété (en termes de revenu

et d'épargne), les empêche de bénéficier de la plus grande source de croissance des actifs. Étant donné que la grande majorité du total des passifs est détenue en hypothèques et que celles-ci soient considérées comme une « bonne » dette, c'est-à-dire un investissement (Kain et Quigley 1973; Saunders 1986), il n'est pas surprenant que la classe qui a emprunté le moins, la classe populaire inférieure, soit également celle qui a connu la plus faible croissance de ses actifs.

En ce qui concerne notre objectif de recherche, la question pertinente qui demeure est si la croissance des actifs a été suffisamment élevée pour compenser la croissance des passifs. Aussi spectaculaire que fût la croissance des passifs, notre analyse a montré que celle des actifs a été encore plus grande. Comme nous en avons discuté dès l'introduction, la dette en soi n'est pas problématique, pourvu que les ménages demeurent solvables et qu'elle ne nuise pas à la croissance du patrimoine. Le fait que la croissance des actifs ait éclipsé plusieurs fois la croissance des passifs suggère que la dette accrue n'a pas nui à celle du patrimoine. C'est également ce que suggère notre analyse de l'évolution de la valeur médiane des passifs et des actifs selon les classes socioéconomiques. Le constat général observé concernant la valeur médiane des passifs selon les classes socioéconomiques s'applique aussi à la valeur médiane des actifs. Comparativement aux classes inférieures, les classes supérieures détiennent non seulement des valeurs médianes supérieures aux passifs, mais aussi des actifs. Ainsi, il semble que la répartition inégalitaire accrue des passifs se soit produite parallèlement à une répartition inégalitaire accrue des actifs.

Puisque les hypothèques sont liées à des actifs immobiliers, il n'est pas surprenant que la répartition du total des passifs selon les classes socioéconomiques soit très similaire à la répartition du total des actifs. Les résultats montrant que 88,6 % de la croissance du total de la dette est attribuable à la dette hypothécaire et que la moitié (50,0 %) de la croissance du total des actifs est attribuable au marché de l'immobilier font en sorte que la répartition des passifs « reflète » en quelque sorte celle des actifs. Il n'est pas tout à fait possible d'affirmer la proposition inverse, cependant, c'est-à-dire que la répartition des actifs est le reflet de la répartition des passifs, car 50,0 % de la croissance du total des actifs est attribuable au marché immobilier et l'autre moitié est attribuable aux autres types d'investissement dans le marché financier. La séparation nette ici entre la croissance du

total des actifs liée au marché de l’immobilier et au marché financier est d’une grande importance pour les inégalités des actifs, car la majorité des actifs non immobiliers est davantage concentrée chez les classes supérieures que les actifs immobiliers (section 5.2). L’examen des coefficients de concentration des actifs dans le chapitre 6 (section 6.2.3) confirmera que cette observation s’applique aussi à la distribution du patrimoine. La concentration des actifs non immobiliers chez les classes supérieures est l’un des principaux facteurs qui structurent les inégalités des actifs, car la valeur des actifs financiers se traduit en rentes. Ainsi, plus la valeur des actifs des ménages est élevée, plus leurs rentes et leurs capacités financières le sont également. L’ensemble de ces résultats appuie davantage l’interprétation que les inégalités accrues des passifs selon les classes observées dans le chapitre précédent ne signalent pas la détérioration généralisée de la situation financière des classes, mais plutôt la croissance des inégalités des capacités financières. Cependant, ce n’est pas avant l’examen du patrimoine des ménages que nous serons en mesure d’apporter une réponse définitive à cette question.

CHAPITRE 6. Les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012

Ayant examiné séparément les deux composantes du patrimoine dans les chapitres précédents, nous allons maintenant examiner directement le patrimoine. Ainsi, ce sixième chapitre sera consacré à répondre directement à notre question de recherche. Puisque les capacités financières des ménages sont basées à la fois sur le revenu et le patrimoine, rappelons que l'endettement est un phénomène situé à l'intersection du marché du travail et du marché financier (Elmelech 2008). C'est précisément pour cette raison qu'il nous importe de déterminer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine et à celle des classes socioéconomiques. La distribution de patrimoine correspond à la stratification des ménages basée uniquement sur leur niveau de richesse accumulée. Les classes socioéconomiques correspondent à la stratification des ménages basée sur le revenu provenant du marché du travail. Par conséquent, notre question de recherche se sépare en deux parties : i) quel est l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine? ii) quel est l'effet de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques?

Nous aborderons la première question dans les deux premières sections. La croissance de 852 milliards de dollars du total des passifs et la croissance de 5 221 milliards de dollars du total des actifs de 1999 à 2012 peuvent avoir mené à des changements importants aux inégalités de patrimoine. Pour dégager les effets de l'endettement des ménages sur les inégalités de patrimoine, nous chercherons à savoir, dans un premier temps, si ces dernières ont évolué de 1999 à 2012. À cette fin, la section 6.1 porte sur l'évolution des inégalités de patrimoine de 1999 à 2012 à partir du coefficient de Gini et des courbes de Lorenz. Puisque le patrimoine est la différence des actifs et des passifs, il en découle logiquement qu'une hausse d'endettement trop élevée relativement aux actifs mènerait à la détérioration du patrimoine des ménages. Par conséquent, les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine dépendent de la manière dont les ménages se sont endettés selon la distribution de patrimoine. À titre d'illustration, la concentration accrue de ménages surendettés dans la partie inférieure de la distribution du patrimoine (chez les centiles les plus pauvres) aurait

pour effet d'augmenter les inégalités de patrimoine, comme à l'inverse, la même concentration accrue dans la partie supérieure (chez les centiles les plus riches) réduirait les inégalités de patrimoine. Les ménages surendettés sont définis ici comme ceux dont le recours au crédit a réduit ou ralenti la croissance du patrimoine comparativement à la majorité des ménages. À l'aide des courbes de Lorenz, il sera possible de constater s'il y a eu une détérioration du patrimoine dans certains intervalles de la population (ordonnée des plus pauvres aux plus riches en patrimoine).

Par la suite, nous effectuerons une décomposition du coefficient de Gini par sources afin de départager la contribution de chaque actif et passif aux inégalités de patrimoine (section 6.2). Il sera possible, grâce à cette méthode, de confirmer la contribution précise des actifs et des passifs au coefficient de Gini. Puisque les effets de chaque type d'actifs et de passifs sont indépendants, la contribution aux inégalités de patrimoine varie en intensité et peut être positive ou négative. Une contribution positive signifie qu'une source tend à faire augmenter les inégalités de patrimoine. À l'inverse, une contribution négative signifie qu'une source tend à faire baisser les inégalités de patrimoine. Par exemple, est-ce que la dette hypothécaire contribue à augmenter ou à baisser les inégalités de patrimoine? Si la dette hypothécaire est davantage concentrée chez les ménages les plus riches, elle pourrait contribuer à les réduire, comme à l'inverse, elle pourrait contribuer à les augmenter si elle est davantage concentrée chez les ménages les plus pauvres. Et qu'en est-il pour les cartes de crédit, le prêt étudiant, etc.? Du côté des actifs, en revanche, il est attendu qu'ils auront une contribution positive aux inégalités, car les ménages les plus riches détiennent une valeur supérieure d'actifs, par définition. Il est fort improbable, voire impossible, qu'un des actifs de notre classification ait une contribution négative aux inégalités de patrimoine. Pour que cela se produise, il faudrait qu'il existe un actif qui soit davantage détenu par les centiles les plus pauvres. Par conséquent, l'intérêt de la décomposition à cet égard sera d'identifier la contribution précise de chaque actif aux inégalités. Autrement dit, quels sont les actifs qui contribuent le plus aux inégalités? Par exemple, est-ce que les actifs immobiliers contribuent davantage aux inégalités que les régimes de pension ou la valeur des entreprises? Enfin, pour comprendre l'effet de l'endettement accru sur les inégalités de patrimoine de 1999 à 2012, nous avons effectué la même décomposition pour chaque année

de l'ESF afin de constater des changements dans les contributions des sources au cours de la période.

Dans la dernière section, nous aborderons la deuxième question qui consiste à déterminer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques (section 6.3). Dans les chapitres précédents, nous avons vu que les passifs et les actifs sont tous les deux répartis de manière très inégale selon les classes socioéconomiques et que cette répartition inégale s'est accentuée de 1999 à 2012. L'examen du patrimoine selon les classes socioéconomiques permettra de déterminer comment la répartition inégale des passifs et des actifs s'est traduite dans les inégalités de patrimoine à cette échelle. Par exemple, observe-t-on une croissance, une stagnation ou une détérioration du patrimoine médian à l'échelle des classes socioéconomiques? Comment le portrait des inégalités de patrimoine selon les classes diffère-t-il lorsqu'on compare l'évolution du patrimoine médian à celle du patrimoine en milliards absolus? Puisque les classes socioéconomiques constituent une échelle différente de l'échelle de la distribution de patrimoine, soulignons que l'évolution des inégalités de patrimoine dans l'une n'ira pas forcément de pair avec l'autre. Jusqu'à présent, nos analyses suggèrent que la dette accrue de 1999 à 2012 a eu comme effet d'accentuer les inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques. Les analyses que nous effectuerons dans cette section permettront de le vérifier.

Section 6.1 Les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012

Avant d'examiner l'évolution des inégalités de patrimoine des ménages canadiens, regardons l'évolution du patrimoine total au niveau agrégé à l'échelle fédérale, qui correspond à la somme de la richesse économique accumulée dans la population canadienne (excluant le patrimoine public, voir chapitre 3, section 3.2). Puisque notre but est de déterminer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine, l'examen de l'évolution du patrimoine total est une étape incontournable. Au plan théorique, la baisse, la stagnation, ou la hausse du patrimoine total dans une période de forte croissance de l'endettement pourraient se traduire par des changements importants sur les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution du patrimoine comme à l'échelle des classes socioéconomiques. Les résultats des chapitres précédents indiquaient déjà une hausse des actifs supérieure à celle des passifs (figure 5.1.1), suggérant que le patrimoine total au niveau agrégé ait connu une forte croissance.

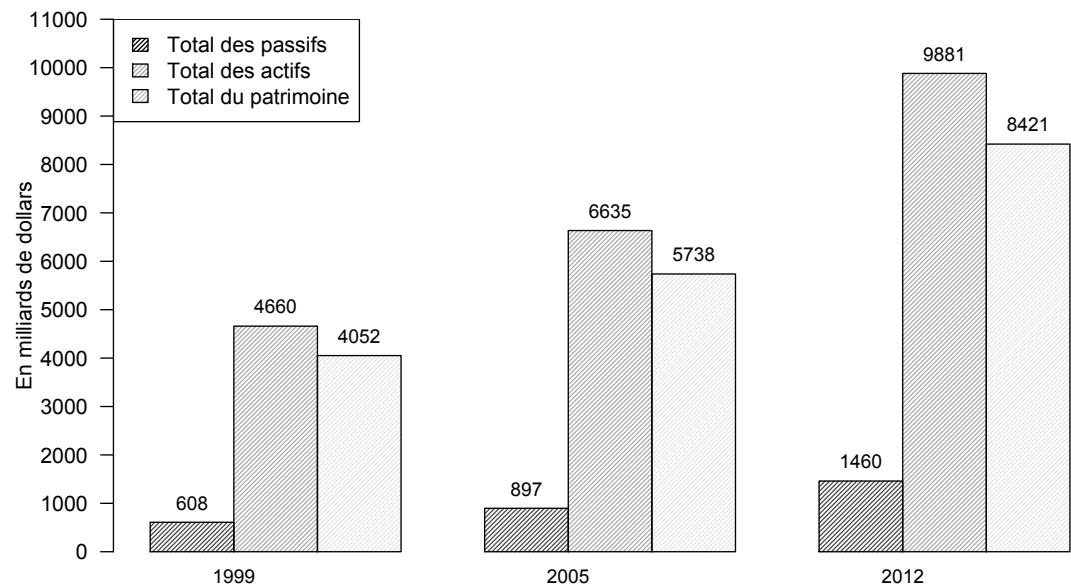
Sans être impossible, le scénario d'une diminution ou d'une stagnation du patrimoine total est très peu probable. Pour que cela advienne, il faudrait que la majorité de la dette ait été assumée par les ménages qui n'en avaient pas les moyens, de sorte que la majorité des Canadiens aurait un patrimoine négatif. Il s'agit d'un scénario irréaliste pour au moins deux raisons. D'une part, à l'exception des circonstances extraordinaires, comme le cas des hypothèques insolubles aux États-Unis en 2008, il n'est pas dans l'intérêt de l'industrie du crédit de prêter des sommes faramineuses à des catégories à risque, tout comme à l'inverse, il n'est pas dans l'intérêt des ménages éprouvant une situation financière difficile d'emprunter de grandes sommes. Comme le souligne Williams (2004), dans l'octroi des prêts, l'industrie du crédit doit gérer son risque en refusant des prêts aux ménages insolubles et en les accordant aux solvables. Si des créneaux sont parfois créés pour desservir une clientèle plus à risque, il s'agit là d'une branche spécialisée de l'industrie du crédit. Pensons ici aux compagnies de crédit comme « Payday Loans », « Money Mart » ou « Cash America » qui desservent en avance de fonds à des prix usuriers une clientèle généralement considérée pauvre et désespérée. Il existe un niveau de risque au-delà duquel il n'est point profitable pour l'industrie du crédit d'opérer. Comme nous en avons discuté

dans le chapitre 2 (section 2.2), il ne revient pas seulement à l'individu d'être financièrement responsable, mais également à l'industrie de ne pas prêter des sommes au-delà des moyens des individus. La régulation du crédit par l'État est basée sur le principe du maintien de l'équilibre entre la responsabilité respective des différents acteurs impliqués dans les contrats de crédit, notamment les créanciers, les débiteurs, les banques, les agences de surveillance des emprunteurs (Marron 2009).

D'autre part, l'examen des passifs et des actifs effectué dans les deux chapitres précédents montre que la majeure partie de la dette est assumée par les ménages qui en ont davantage les moyens en termes du revenu. À la lumière de ces résultats, même une stagnation du patrimoine total ne nous semble pas réaliste.

L'objectif de cette section est donc d'observer l'évolution du patrimoine total afin de mesurer l'ampleur de la croissance. En effet, le patrimoine total au niveau agrégé a plus que doublé (augmentation de 107,8 %) de 1999 à 2012, passant de 4 052 à 8 421 milliards de dollars (figure 6.1.1). La figure 6.1.1 permet de visualiser à quel point le total des passifs ne représente qu'une part relativement mineure du total des actifs. En fait, il est notable que la proportion du total des passifs sur le total des actifs soit demeurée relativement stable de 1999 à 2012, ayant seulement augmenté de 13,1 % à 14,8 %. Le tableau 6.1.1 offre un bilan récapitulatif de la décomposition du patrimoine que nous avons effectuée dans les deux derniers chapitres à partir de notre classification des actifs et des passifs.

Figure 6.1.1 L'évolution du total du patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012 en milliards de dollars constants de 2015



Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Tableau 6.1.1 Le total du patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012, décomposé par la classification des actifs et des passifs en dollars constants de 2015

Patrimoine	Total	1999	2005	2012	Diff	%
Actifs						
Immobilier	1788	2785	4395	2608**	145,9**	
Régimes enregistrés	1353	1921	2977	1624**	120,0**	
Capital garanti fixe	251	306	392	141**	56,2**	
Capital garanti variable	18	44	12	-6	-34,9	
Capital non garanti fixe	7	20	10	3	43,7	
Capital non garanti variable	279	284	538	259**	92,8**	
Biens	305	336	329	24**	7,9**	
Véhicules	167	202	258	90**	53,9**	
Entreprises	466	696	829	363**	77,8**	
Prêts personnels	17	28	29	12**	70,6**	
Autres actifs financiers	10	13	113	103*	1030,2*	
<i>Sous-total</i>	4 660	6 635	9 881	5 221**	112,0**	
Passifs						
Hypothèque principale	403	574	897	494**	122,5**	
Hypothèque secondaire	68	102	228	160**	235,6**	
Cartes de crédit	19	30	39	19*	100,8*	
Prêt sur la valeur immobilière	17	48	118	101**	582,5**	
Prêts étudiants	20	24	31	11*	51,5*	
Prêts automobiles	39	54	83	44**	115,0**	
Lignes de crédit	17	32	40	23*	135,0*	
Autres	25	33	25	0	1,9	
<i>Sous-total</i>	608	897	1 460	852**	140,0**	
n	15 900	5 300	12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

L'examen de la croissance du patrimoine total ne renseigne en rien encore sur les inégalités de patrimoine, mais il fait ressortir un fait remarquable. La hausse spectaculaire du total des passifs qui a été observée de 1999 à 2012 (chapitre 4) n'a pas nui à la croissance du patrimoine total au niveau agrégé. D'ailleurs, considérant que 76,8 % du total des passifs est constitué de dettes hypothécaires et que la moitié (50,0 %) de la croissance des actifs est due à l'immobilier, il nous semble que, loin de nuire, la dette accrue a contribué à la croissance patrimoniale des ménages. Cela confirme qu'une part importante de la croissance du patrimoine total de 107,8 % de 1999 à 2012 a été alimentée par l'hypothèque.

Ce résultat confirme la littérature scientifique qui souligne l'importance de l'hypothèque dans l'accumulation patrimoniale des ménages (Spilerman 2000). Cependant, dans la mesure où l'endettement a alimenté la croissance du patrimoine, il est possible que l'endettement ait entraîné des changements importants dans les inégalités de patrimoine.

Les inégalités de patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012

En dépit de la croissance de 140,0 % du total des passifs de 1999 à 2012, nos analyses révèlent que les inégalités de patrimoine n'ont pas varié au cours de la période. Le coefficient de Gini calculé à partir de la distribution de patrimoine au cours de la période est passé de 0,679 à 0,672, mais cette différence n'est pas significative.⁷⁶ Nous sommes bien conscients que les inégalités de patrimoine sont très liées aux hauts centiles, c'est-à-dire que les indicateurs synthétiques, entre autres, le coefficient de Gini, ne sont pas adaptés pour capter les changements d'inégalités dans les hauts centiles (Piketty 2013). Par conséquent, il est fort probable que l'ESF sous-estime les inégalités de patrimoine, en raison du fait que les estimations pour les centiles élevés (c'est-à-dire le top 0,1 %, 0,01 %, 0,001 %, etc.) sont généralement de pauvre qualité. Nos analyses exploratoires indiquent d'ailleurs que les coefficients de variation pour les estimations du patrimoine des hauts centiles sont trop élevés pour en tirer de véritables conclusions. Il faut donc en conclure qu'il n'existe pas, à l'heure actuelle, de données fiables pour étudier la composition du patrimoine des hauts centiles au Canada.⁷⁷ De plus, toute mesure des inégalités de patrimoine à partir de l'ESF sera aussi biaisée par le fait que sa méthodologie ne couvre pas forcément les sommes faramineuses encaissées dans les paradis fiscaux. Notre objectif, cependant, n'est pas d'étudier les effets de l'endettement sur le patrimoine des hauts centiles, mais sur la population générale – d'où l'intérêt marqué que nous avons accordé au coefficient de Gini.

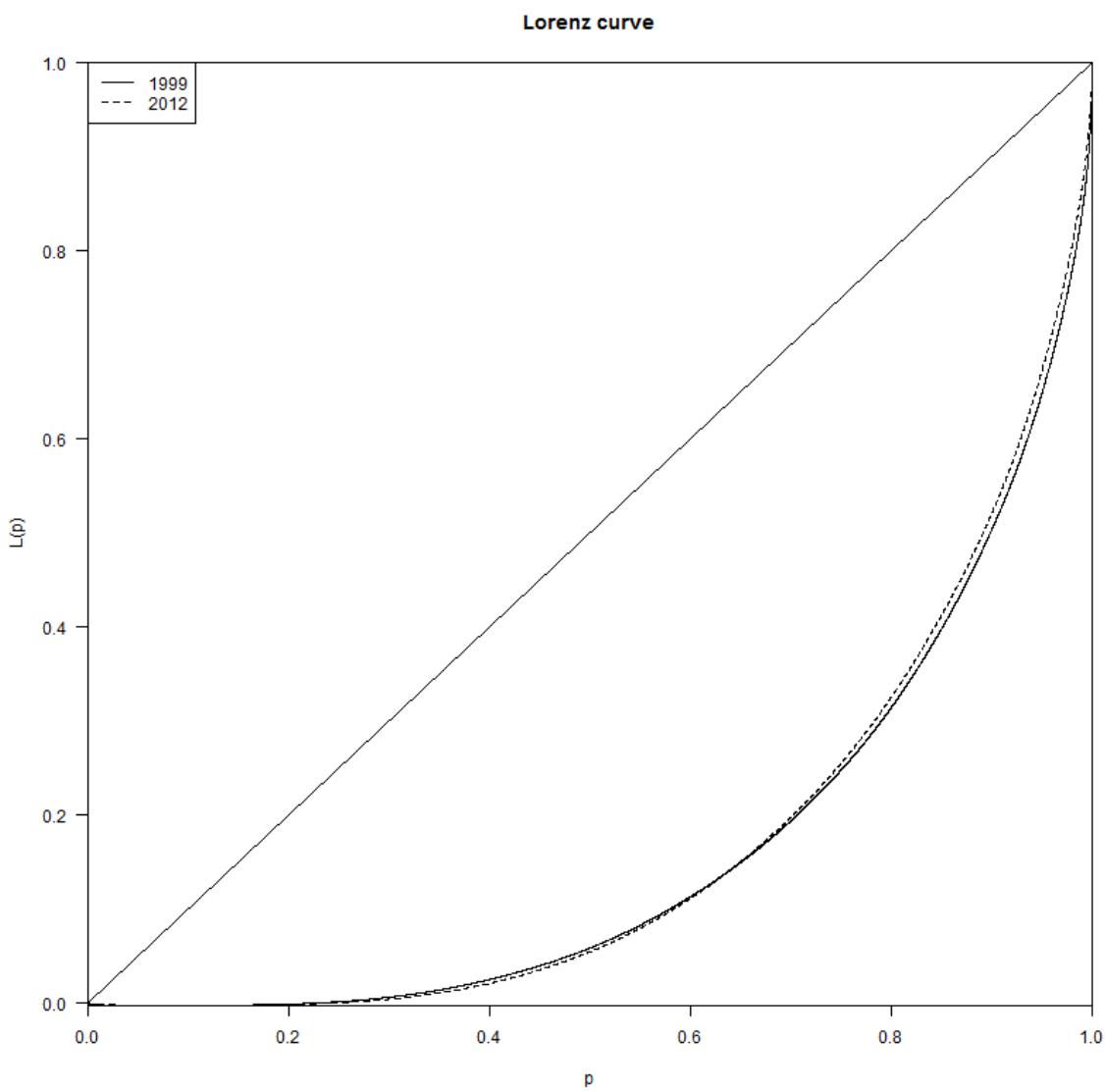
⁷⁶ Notons que les inégalités de patrimoine au Canada sont moins sévères qu'aux États-Unis. Selon les estimations de Wolff (2010), le coefficient de Gini du patrimoine aux États-Unis en 2009 était de 0,865.

⁷⁷ Pour ceux qui s'intéressent aux inégalités de revenu, il est possible, cependant, de mesurer les hauts centiles du revenu des ménages canadiens à partir de la Banque de données administrative de Statistique Canada qui contient un échantillon de 20 % des déclarations de revenu de l'Agence du revenu du Canada (Saez et Veall 2005; Veall 2012).

L'examen des courbes de Lorenz permet de comprendre ce que signifie un coefficient de Gini de 0,672 pour la répartition du patrimoine dans la population canadienne. La figure 6.1.1 illustre la courbe de Lorenz pour la distribution du patrimoine de 1999 et 2012. Une courbe de Lorenz est une représentation graphique de la distribution d'une variable continue (revenu, actif, passif, patrimoine) au sein d'une population. Dans le cas du patrimoine, elle permet de représenter la part du patrimoine total (en ordonnée) qui est détenue selon la proportion de la population de ménages (en abscisse). La proportion de la population des ménages est ordonnée en centiles des plus pauvres (à gauche) aux plus riches en patrimoines (à droite). De ce fait, la courbe de Lorenz illustre la manière dont le patrimoine total se répartit dans la population des ménages. Par exemple, en 2012, les quatre premiers déciles (D1 à D4) détenaient seulement 2,2 % du patrimoine total; les cinq déciles suivants (le D5 au D9) détenaient 50,2 %; le dixième décile en détenait 47,2 %. Le coefficient de Gini de 0,672 se traduit donc par une répartition très inégalitaire du patrimoine, où le décile le plus élevé possède presque qu'autant que les neuf autres. Si la qualité des données permettait de mesurer les hauts centiles, on observerait sans doute que la moitié du 47,2 % du patrimoine total détenu par le décile supérieur, sinon plus, appartient au 100^e centile. Comme dernier point méthodologique, nous estimons que les propos ici illustrent comment l'interprétation du coefficient de Gini est grandement améliorée lorsqu'on examine la courbe de Lorenz à partir de laquelle le coefficient est calculé. En effet, l'examen des courbes confirme la raison pour laquelle nous n'avons pas observé une différence significative des inégalités de patrimoine de 1999 à 2012. Les deux courbes sont quasi-identiques.⁷⁸ Notons aussi que les courbes de Lorenz de 1999 à 2012 se croisent au 62^e centile et lorsque cela se produit, il n'est pas possible d'affirmer qu'une distribution soit plus ou moins inégale (Cowell 2011). Il n'est donc pas surprenant que le test de différence des coefficients de Gini ait échoué.

⁷⁸ Il est notable que la courbe de Lorenz de 2012 se rapproche légèrement de la ligne d'égalité à partir du 62^e centile. Bien que le coefficient de Gini n'ait pas capté ce changement, ce résultat mérite d'être approfondi dans une étude ultérieure. Nos analyses exploratoires suggèrent que cette variation pourrait être attribuable aux ménages relativement aisés qui ont connu des pertes financières importantes dans la crise financière de 2008. Selon Keeley et Love (2010), les fonds de pension ont connu des pertes de 20 % pendant cette crise.

Figure 6.1.1 Courbe Lorenz du patrimoine des ménages canadiens, comparaison de 1999 à 2012



Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999 et 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Nous estimons pertinent de rappeler au lecteur que notre objectif n'est pas d'arriver à la mesure des inégalités de patrimoine la plus précise. Comme le souligne Spilerman (2000), les mesures des inégalités dépendent forcément de la définition opératoire du patrimoine qui est privilégiée. Par exemple, les études qui ont traité la question des inégalités de patrimoine dans la population canadienne (Morissette, Zhang et Drolet 2002; Morissette et

Zhang 2006) ont observé des coefficients plus élevés que les nôtres parce qu'ils ont adopté une définition opératoire différente. Puisque l'Enquête des actifs et des passifs de 1984 n'a pas collecté d'informations sur les fonds de pension, ces chercheurs ont décidé d'exclure les fonds de pension des cycles de 1999 et de 2005 de l'Enquête sur la sécurité financière afin de pouvoir faire des analyses de tendances. Nous ne considérons pas nos estimations plus précises que les leurs, mais nous soulignons qu'il faut garder à l'esprit que nos estimations sont basées sur une définition opératoire différente du patrimoine. Puisque les trois cycles de l'ESF mesurent la valeur des fonds de pension, il ne fut donc pas nécessaire de les exclure pour faire une analyse des tendances. De plus, nos analyses exploratoires (non publiées) ont montré que les fonds de pension représentent environ un tiers du total des actifs des ménages canadiens pour les trois cycles de l'ESF. Puisque ces régimes sont détenus en grande partie par les classes moyennes, exclure les pensions fait automatiquement augmenter les inégalités.

Pourquoi les inégalités de patrimoine n'ont pas varié de 1999 à 2012 en dépit de la croissance du total des passifs?

Notre but est de déterminer les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine. Or, notre examen des coefficients de Gini n'a révélé aucun changement dans les inégalités de patrimoine à l'échelle de la distribution de patrimoine. Devons-nous en conclure alors que la hausse spectaculaire de l'endettement de 1999 à 2012 fut assumée principalement par les ménages qui en avaient les capacités financières? Nous pensons en effet que les résultats suggèrent que les inégalités de patrimoine n'ont pas varié, car les ménages canadiens se sont endettés en fonction de leur patrimoine. Par cela, nous voulons dire que les sommes empruntées par les ménages sont relatives à leurs capacités financières, c'est-à-dire leur revenu et leur patrimoine. Afin d'appuyer cette interprétation, nous estimons pertinent de discuter au préalable des différentes manières dont l'endettement aurait pu avoir un effet sur les inégalités de patrimoine. Puisque le patrimoine est la différence des actifs et des passifs (Spilerman 2000; Keister et Moller 2000), il en découle logiquement qu'une hausse d'endettement trop élevée relativement aux actifs mènerait à la détérioration du patrimoine des ménages. Par conséquent, les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine

dépendent de la manière dont les ménages se sont endettés selon la distribution de patrimoine (en termes de centiles). Nous approfondirons cette idée en discutant de trois scénarios principaux.

Scénario 1. Un recours excessif à l'emprunt relativement aux actifs chez les ménages les plus pauvres aurait eu comme effet de réduire leur patrimoine. Dans ce cas-là, nous aurions observé une hausse des inégalités de patrimoine. Cette hausse aurait été mesurable par le coefficient de Gini, mais aussi observable par la courbe de Lorenz. En l'occurrence, on aurait vu la courbe s'éloigner de la ligne d'égalité dans l'intervalle approximatif du 1^{er} au 40^e centile. Bref, un recours excessif à la dette chez les ménages les plus pauvres aurait eu pour effet *ceteris paribus* d'augmenter les inégalités de patrimoine, car le patrimoine serait davantage concentré chez les ménages les plus riches. La comparaison des courbes de Lorenz de 1999 et de 2012 invalide ce scénario.

Le scénario 2. À l'inverse, un recours excessif au crédit par rapport aux actifs chez les ménages les plus riches aurait eu comme effet de réduire leur patrimoine. Dans ce cas-là, on aurait dû observer *ceteris paribus* une baisse des inégalités. Cette baisse aurait été mesurable par le coefficient de Gini et observable par l'examen des courbes de Lorenz. Le cas échéant, nous aurions observé que la partie supérieure (par exemple, au-delà du 60^e centile) de la courbe de Lorenz de 2012 se serait rapprochée de la ligne d'égalité. La comparaison des courbes de Lorenz de 1999 et de 2012 n'invalide pas tout à fait ce scénario, car nous avons effectivement vu la courbe de Lorenz de 2012 se rapprocher légèrement de la ligne d'égalité à partir du 62^e centile. Cependant, cette différence est si mineure qu'aucune différence significative n'a été enregistrée entre les coefficients de Gini de 1999 (0,679) et de 2012 (0,672). Les deux coefficients sont quasi-identiques.

Le scénario 3. Le scénario trois est celui où aucun changement des inégalités de patrimoine n'est observé au cours d'une période donnée. Dans une période où une forte croissance de l'endettement a eu lieu, l'absence de changement dans les inégalités suggérerait que la dette accrue aurait été assumée par des ménages qui en avaient les moyens – du moins les moyens tels que définis par le patrimoine (ou les actifs). Dans le cas où les inégalités n'ont pas changé, la différence entre les coefficients de Gini ne serait pas significative. Au niveau

des courbes de Lorenz, il serait possible de discerner des changements à l'œil nu, mais ceux-ci ne seraient pas forcément significatifs. Ce scénario correspond tout à fait à notre examen du coefficient de Gini pour les distributions de patrimoine de 1999 et 2012.

Notre étude des inégalités du patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012 permet donc d'écartier les deux premiers scénarios, car les inégalités de patrimoine n'ont pas varié au cours de la période – telles que mesurées par le coefficient de Gini. Ainsi, les résultats suggèrent que les ménages canadiens ont emprunté des sommes en fonction de leur patrimoine. À ce stade-ci, notre interprétation est toutefois essentiellement basée sur un raisonnement déductif. Nous déduisons que l'endettement s'est réalisé en fonction du patrimoine, n'ayant pas détecté de changements dans l'évolution du coefficient de Gini. Il nous faut maintenant en faire une démonstration plus solide, en décomposant le Gini par source d'actifs et de passifs. Ainsi, nous pourrons dégager la contribution de chaque type de passifs et d'actifs aux inégalités de patrimoine. Notons que nous avons exclu de ces scénarios la possibilité que les changements dans les inégalités se produisent indépendamment de l'endettement, c'est-à-dire par des gains ou des pertes d'actifs dans le marché financier (les fonds mutuels, les fonds négociés en bourse, les actions boursières, les options, etc.). Ce choix s'explique par le fait que nous nous intéressons principalement aux effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine. Néanmoins, la décomposition du coefficient de Gini nous permettra d'observer également les effets des actifs sur les inégalités de patrimoine.

Section 6.2 La décomposition des inégalités de patrimoine des ménages canadiens selon la source des actifs et des passifs de 1999 à 2012

Pourquoi l'endettement accru n'a-t-elle pas mené à une hausse des inégalités de patrimoine? En dépit de la croissance spectaculaire que le total des passifs a connue de 1999 à 2012, notre examen des inégalités de patrimoine a révélé que le coefficient de Gini du patrimoine n'a pas changé au cours de la période. Nous avons proposé l'explication voulant que les ménages ayant emprunté une valeur supérieure de dettes détiennent aussi une valeur supérieure d'actifs, c'est-à-dire que l'ampleur des sommes empruntées varie selon le niveau détenu de patrimoine. Afin de tester cette explication, nous avons effectué une décomposition du coefficient de Gini par sources. Cette méthode permettra d'identifier la contribution de chaque type d'actifs et de passifs sur les inégalités de patrimoine. Comme nous en avons discuté dans le chapitre méthodologique, cette méthode a été conçue à l'origine pour expliquer la contribution des transferts et de l'impôt sur les inégalités de revenu. Notre contribution ici est de l'appliquer aux inégalités de patrimoine. Il s'agit, à notre connaissance, de la première fois que ce modèle est appliqué pour comprendre la contribution des actifs et des passifs aux inégalités de patrimoine. Les résultats permettent de comprendre pourquoi la hausse spectaculaire d'endettement de 1999 à 2012 n'a pas mené à une hausse des inégalités de patrimoine.

Les tableaux 6.2.1 à 6.2.3 indiquent les coefficients de concentration (C_f), les moyennes (u_f), la part (w_f) et la contribution au Gini ($w_f C_f$) et la contribution proportionnelle au Gini (s) pour la décomposition du Gini de patrimoine pour les trois cycles de l'Enquête sur la sécurité financière (voir chapitre 3, section 3.4.2). Il faut souligner ici que la méthode de décomposition du coefficient de Gini s'effectue uniquement par les moyennes et non par les médianes.⁷⁹ Dans la mesure où l'ensemble des distributions des passifs et des actifs sont asymétriques, le risque d'induction de biais dans l'estimation des parts (w_f) est très faible. Les résultats de la décomposition se trouvent notamment dans la colonne des contributions en Gini ($w_f C_f$). Puisque la somme de cette colonne doit égaler au Gini du

⁷⁹ Les moyennes ici sont uniquement utilisées pour effectuer les décompositions et ne seront pas utilisées pour mesurer la tendance centrale des actifs et des passifs.

patrimoine qui a été décomposé, une contribution négative signifie que le passif ou l'actif en question fait diminuer les inégalités de patrimoine (relativement à l'ensemble des sources), tandis qu'une contribution positive signifie qu'il fait augmenter les inégalités (relativement à l'ensemble des sources). Pour faciliter l'interprétation, cependant, il est préférable d'utiliser la contribution proportionnelle (s), laquelle se calcule par la division de la contribution au Gini par le Gini. L'analyse des résultats se fera en trois temps : i) l'examen détaillé de la décomposition du Gini de patrimoine pour l'année 1999 et 2012 (section 6.2.1); ii) l'examen de la variation dans les contributions proportionnelles aux inégalités qui s'est produite de 1999 à 2012 (section 6.2.2); et iii) l'examen des courbes de concentration pour chacun des actifs et des passifs (section 6.2.3).

6.2.1 La décomposition du coefficient de Gini par source de 1999 à 2012

La décomposition pour l'année 1999 mène à plusieurs observations (tableau 6.2.1). D'emblée, tous les actifs ont une contribution proportionnelle *positive* aux inégalités de patrimoine qui varie de 0,003 (les autres actifs financiers) à 0,335 (la valeur immobilière). De loin, les actifs immobiliers (0,335) et les régimes enregistrés (0,331) ont la plus grande contribution proportionnelle aux inégalités de patrimoine; ensemble, ils contribuent aux deux tiers des inégalités de patrimoine (0,666). Par la suite, les actifs des entreprises (0,150), le capital non garanti à rendement variable (0,087) et le capital garanti à rendement fixe (0,056) représentent une contribution proportionnelle de 0,29. Les six autres actifs, les biens, les véhicules, le capital garanti à rendement variable, le capital non garanti à rendement fixe, les prêts personnels et les autres actifs financiers, ne constituent qu'une contribution de 0,084. L'ensemble des actifs a une contribution proportionnelle de 1,043 aux inégalités de patrimoine. Nous examinerons les coefficients de concentration en détail dans la section 6.2.3 à l'aide des courbes de concentration. Cependant, notons brièvement que les coefficients de concentration pour les actifs en 1999 varient de 0,417 (les biens) à 0,893 (les titres d'entreprise).

Puisque l'unité ici correspond à la totalité des inégalités mesurées par le Gini, l'ensemble des actifs dépassant 1 signifie forcément que l'ensemble des passifs a une contribution nette

négative aux inégalités (parce que la somme de la contribution des actifs et des passifs doit égaler 1). Contrairement aux actifs qui ont tous une contribution positive aux inégalités de patrimoine, certains passifs ont une contribution négative tandis que d'autres ont une contribution positive. Parmi les passifs qui ont une contribution négative, on compte l'hypothèque principale (-0,027), l'hypothèque secondaire (-0,013), les lignes de crédit (-0,003), les prêts sur les valeurs immobilières (-0,004) et le prêt automobile (-0,002). Ces résultats indiquent que les ménages les plus aisés en patrimoine détiennent davantage de tels passifs. Autrement dit, ces passifs sont plus *concentrés* chez les ménages les plus riches en patrimoines. L'examen des courbes de concentration dans la section 6.2.3 permettra de visualiser les concentrations de ces passifs. Comme contre-exemple, si les ménages les plus pauvres avaient eu davantage recours aux lignes de crédit que les ménages aisés, la source de ce passif aurait une contribution proportionnelle positive aux inégalités. Il en est ainsi parce que leurs recours accrus aux lignes de crédit auraient fait baisser leur patrimoine.

Parmi les passifs qui ont une contribution positive, on compte les cartes de crédit (0,001), les prêts étudiants (0,003) et les autres dettes (0,001). Puisque ces passifs contribuent positivement aux inégalités de patrimoine, cela signifie que davantage de ménages dans la partie inférieure de la distribution y ont recours. Cependant, il est à noter que même le passif qui a la plus grande contribution aux inégalités, le prêt étudiant, ne les fait augmenter que de 0,003. Ces passifs ont donc une contribution positive négligeable sur les inégalités de patrimoine.

Tableau 6.2.1 Décomposition par source du coefficient de Gini du patrimoine des ménages canadiens selon les types de passifs et d'actifs, 1999.

	1999				
	C_f	u_f	w_f	$w_f C_f$	s
Patrimoine	0,679	321 900	1	0,679	1
Immobilier	0,515	142 000	0,441	0,227	0,335
Régime enregistré	0,673	107 500	0,334	0,225	0,331
Capital garanti fixe	0,615	20 000	0,062	0,038	0,056
Capital garanti variable	0,687	1 400	0,004	0,003	0,004
Capital non garanti fixe	0,890	500	0,002	0,002	0,002
Capital non garanti variable	0,861	22 200	0,069	0,059	0,087
Biens	0,431	24 200	0,075	0,032	0,048
Véhicules	0,380	13 300	0,041	0,016	0,023
Entreprises	0,883	37 000	0,115	0,102	0,150
Prêts personnels	0,672	1 400	0,004	0,003	0,004
Autres actifs financiers	0,891	800	0,002	0,002	0,003
Hypothèque principale	0,184	-32 000	-0,099	-0,018	-0,027
Hypothèque secondaire	0,507	-5 400	-0,017	-0,009	-0,013
Cartes de crédit	-0,066	-1 500	-0,005	0,000	0,001
Lignes de crédit	0,392	-1 400	-0,004	-0,002	-0,003
Prêt sur la valeur immobilière	0,598	-1 400	-0,004	-0,003	-0,004
Prêt automobile	0,107	-3 100	-0,010	0,001	-0,001
Prêt étudiant	-0,440	-1 600	-0,005	0,002	0,003
Autres dettes	0,075	-2 000	-0,006	-0,001	-0,001

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycle 1999, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

Les résultats des décompositions du coefficient de Gini de 2005 et de 2012 sont très similaires à ceux de 1999 (tableaux 6.2.2 et 6.2.3). L'ensemble des actifs a toujours une contribution positive aux inégalités de patrimoine, tandis que l'ensemble des passifs y contribue encore négativement. Puisqu'il en est ainsi, l'ensemble des contributions des actifs, lorsqu'on les additionne, dépasse toujours 1 et l'ensemble des contributions des passifs est toujours négatif. Précisément, pour les années respectives de 1999, 2005 et 2012, l'ensemble des actifs a une contribution positive de 1,043, 1,052 et 1,061, et l'ensemble des passifs a une contribution négative de -0,046, -0,050 et -0,060.⁸⁰ Par conséquent, on

⁸⁰ L'addition des contributions des passifs et des actifs devrait théoriquement équivaloir exactement à 1. Dans les faits, les résultats de notre décomposition dérogent légèrement de 1, c'est-à-dire 0,997 en 1999, 1,002 en 2005 et 1,001 en 2012. Ces infimes différences sont peut-être dues au patrimoine négatif de certains ménages, par exemple, en 1999, 6,1 % des ménages canadiens possédaient un patrimoine négatif. Une prochaine étude pourrait explorer cette piste en modifiant la décomposition du Gini par source pour tenir compte des valeurs

observe que la contribution positive de l'ensemble des actifs a légèrement augmenté de 1,043 à 1,061 de 1999 à 2012, tandis que la contribution négative de l'ensemble des passifs a aussi augmenté de -0,044 à -0,055 – les deux changements sont significatifs. Maintenant que nous avons discuté de la contribution proportionnelle des actifs et des passifs pour les années 1999, 2005 et 2012, nous pouvons focaliser notre attention sur les changements des contributions proportionnelles de chaque source de 1999 à 2012.

Tableau 6.2.2 Décomposition par source du coefficient de Gini du patrimoine des ménages canadiens selon les types de passifs et d'actifs, 2005.

	2005				
	C_f	u_f	w_f	$w_f C_f$	s
Patrimoine	0,689	419 000	1	0,689	1
Immobilier	0,547	203 400	0,486	0,265	0,385
Régime enregistré	0,666	140 200	0,335	0,223	0,324
Capital garanti fixe	0,618	22 300	0,053	0,033	0,048
Capital garanti variable	0,812	3 200	0,008	0,006	0,009
Capital non garanti fixe	0,926	1 400	0,003	0,003	0,005
Capital non garanti variable	0,836	20 700	0,049	0,041	0,060
Biens	0,417	24 500	0,059	0,024	0,035
Véhicules	0,384	14 800	0,035	0,014	0,020
Entreprises	0,893	50 800	0,121	0,108	0,157
Prêts personnels	0,767	2 100	0,005	0,004	0,006
Autres actifs financiers	0,765	1 000	0,002	0,002	0,003
Hypothèque principale	0,192	-41 900	-0,100	-0,019	-0,028
Hypothèque secondaire	0,593	-7 400	-0,018	-0,011	-0,015
Cartes de crédit	0,002	-2 200	-0,005	0,000	-0,000
Lignes de crédit	0,252	-2 300	-0,006	-0,001	-0,002
Prêt sur la valeur immobilière	0,480	-3 500	-0,008	-0,004	-0,006
Prêt automobile	0,134	-4 000	-0,010	-0,001	-0,002
Prêt étudiant	-0,469	-1 700	-0,004	-0,002	0,003
Autres dettes	0,049	-2 400	-0,006	0,000	-0,000

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycle 2005, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

négatives dans le calcul des coefficients de Gini et des coefficients de variation, tel que proposé récemment par Raffinetti et Vernizzi (2016). Cela dit, les tests de sensibilité que nous avons effectués par l'inclusion et l'exclusion des valeurs négatives dans nos décompositions suggèrent que ce type de correction ne changerait aucunement nos résultats.

Tableau 6.2.3 Décomposition par source du coefficient de Gini du patrimoine des ménages canadiens selon les types de passifs et d'actifs, 2012.

	2012				
	C_f	u_f	w_f	$w_f C_f$	s
Patrimoine	0,672	565 200	1	0,672	1
Immobilier	0,528	293 000	0,519	0,274	0,408
Régime enregistré	0,654	198 500	0,351	0,230	0,342
Capital garanti fixe	0,602	26 200	0,046	0,028	0,041
Capital garanti variable	0,612	800	0,001	0,001	0,001
Capital non garanti fixe	0,829	600	0,001	0,001	0,001
Capital non garanti variable	0,840	35 900	0,063	0,053	0,079
Biens	0,428	21 900	0,039	0,017	0,025
Véhicules	0,362	17 200	0,030	0,011	0,016
Entreprises	0,890	55 200	0,098	0,087	0,130
Prêts personnels	0,689	1 900	0,003	0,002	0,004
Autres actifs financiers	0,650	7 600	0,013	0,009	0,013
Hypothèque principale	0,176	-57 500	-0,102	-0,018	-0,027
Hypothèque secondaire	0,585	-14 600	-0,026	-0,015	-0,023
Cartes de crédit	-0,069	-2 500	-0,004	0,000	0,001
Lignes de crédit	0,200	-2 600	-0,005	-0,001	-0,001
Prêt sur la valeur immobilière	0,519	-7 600	-0,013	-0,007	-0,010
Prêt automobile	0,161	-5 300	-0,009	-0,002	-0,002
Prêt étudiant	-0,481	-2 000	-0,004	0,002	0,003
Autres dettes	0,058	-1 600	-0,003	0,000	-0,000

Source : l'Enquête sur la sécurité financière, cycle 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

6.2.2 Les changements dans la contribution proportionnelle de 1999 à 2012

Le tableau 6.2.4 indique l'évolution des contributions (s) des sources de 1999 à 2012. Les résultats montrent des changements importants au cours de cette période. Du côté des actifs, l'on observe des variations positives et négatives. La contribution de la source la plus importante, l'immobilier, est passée de 0,335 à 0,408, ce qui représente une hausse significative de 0,073. Cela signifie qu'une part accrue des inégalités de patrimoine réside dorénavant dans l'immobilier. Cela s'explique en grande partie parce que l'immobilier représente la moitié (50,0 %) de la croissance du total des actifs qui s'est produite de 1999 à 2012 (tableau 5.1.2). La contribution des régimes enregistrés, la deuxième source la plus importante, a augmenté légèrement de 0,331 à 0,342, soit une hausse de 0,011. Il s'agit d'une hausse relativement mineure, toutefois significative. Cela montre

qu'approximativement un tiers des inégalités de patrimoine réside dans les régimes enregistrés. Mise à part la catégorie des autres actifs financiers, qui a connu une hausse de 0,010, le reste des actifs a connu une diminution : le capital garanti à rendement fixe (-0,015, significatif), le capital garanti à rendement variable (-0,003, significatif), le capital non garanti fixe (-0,001), le capital non garanti variable (-0,008), les biens (-0,023), les véhicules (-0,007) et les entreprises (-0,020). En somme, la hausse considérable de la contribution proportionnelle de la valeur immobilière sur les inégalités a mené à une baisse de la contribution des autres actifs. Il s'agit de la principale raison pour laquelle la hausse de la contribution de l'immobilier n'a pas mené à une hausse des inégalités de patrimoine en général, telle que mesurée par le coefficient de Gini.

Tableau 6.2.4 Contributions des sources issues de la décomposition du coefficient de Gini du patrimoine des ménages canadiens selon les types de passifs et d'actifs de 1999 à 2012.

	s			Variation 1999-2012
	1999	2005	2012	
Patrimoine	1	1	1	
Immobilier	0,335	0,385	0,408	0,073**
Régime enregistré	0,331	0,324	0,342	0,011*
Capital garanti fixe	0,056	0,048	0,041	-0,015*
Capital garanti variable	0,004	0,009	0,001	-0,003*
Capital non garanti fixe	0,002	0,005	0,001	-0,001
Capital non garanti variable	0,087	0,060	0,079	-0,008*
Biens	0,048	0,035	0,025	-0,023*
Véhicules	0,023	0,020	0,016	-0,007
Entreprises	0,150	0,157	0,130	-0,020*
Prêts personnels	0,004	0,006	0,004	0,000
Autres actifs financiers	0,003	0,003	0,013	0,010*
Hypothèque principale	-0,027	-0,028	-0,027	0,000
Hypothèque secondaire	-0,013	-0,015	-0,023	-0,010*
Cartes de crédit	0,001	0,000	0,001	-0,001
Lignes de crédit	-0,003	-0,002	-0,001	0,002
Prêt sur la valeur immobilière	-0,004	-0,006	-0,010	-0,006*
Prêt automobile	-0,002	-0,002	-0,002	0,000
Prêt étudiant	0,003	0,003	0,003	0,000
Autres dettes	0,001	0,000	0,000	-0,001

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycle 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

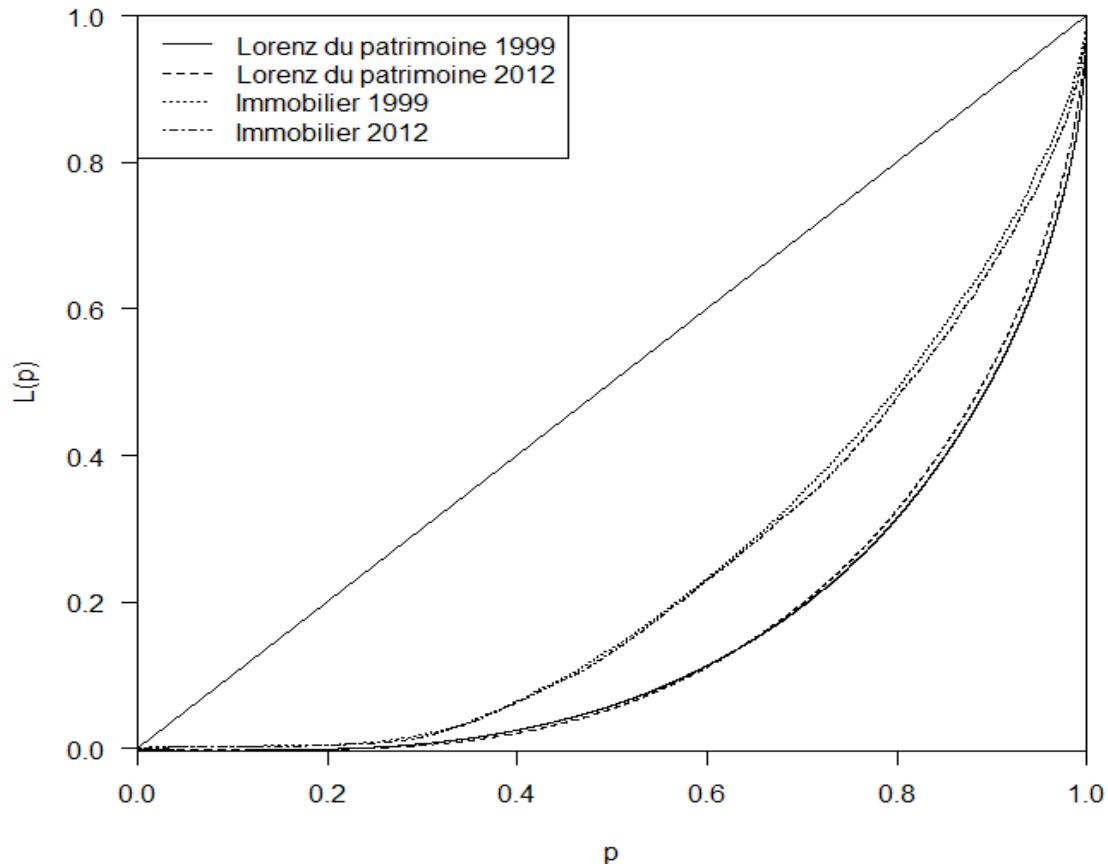
Du côté des passifs, on observe aussi des variations positives et négatives de 1999 à 2012. Étant donné la hausse des prix immobiliers et l'endettement accru par l'hypothèque, l'évolution des contributions des hypothèques principales et secondaires nous est d'un grand intérêt. Cependant, en dépit de l'endettement hypothécaire accru, la décomposition montre que la contribution de l'hypothèque principale n'a pas varié au cours de la période. En 1999, tout comme en 2012, l'hypothèque principale a contribué à diminuer les inégalités de patrimoine par -0,027. Quant à l'hypothèque secondaire, sa contribution proportionnelle négative a augmenté significativement de 0,010, soit de -0,013 à -0,023. L'hypothèque secondaire a donc une plus forte contribution négative aux inégalités de patrimoine en 2012 qu'en 1999. Cela s'explique par le fait que ce type de passif est davantage concentré chez les centiles supérieurs, comme l'indique son coefficient de concentration qui est passé de 0,507 à 0,585 de 1999 à 2012 (voir également la figure 6.3.12 pour le visualiser à partir des courbes de concentration). La contribution des lignes de crédit a augmenté de 0,002, soit de -0,003 à -0,001, sans enregistrer un changement significatif. La contribution négative du prêt sur la valeur immobilière a augmenté significativement de -0,004 à -0,010 de 1999 à 2012. La contribution proportionnelle du prêt automobile s'est inversée de 1999 à 2012, étant passée de -0,002 à 0,002, mais ce changement n'est pas significatif. La contribution du prêt étudiant n'a pas varié au cours de la période, il continue à exercer une contribution de 0,003 du total des inégalités. La contribution des autres dettes a baissé de -0,001, soit de 0,001 à 0,000, sans être significative.

6.2.3 L'examen des courbes de concentration

La prochaine série de figures a pour but d'approfondir les résultats de la décomposition du Gini selon les sources par l'examen systématique des courbes de concentration de chaque source. Puisque chaque coefficient de concentration est calculé selon une courbe de concentration, il mérite de fournir les courbes de concentration pour appuyer les résultats de la décomposition. Puisqu'il s'agit d'une distribution cumulative, chaque point dans la courbe de concentration correspond à la part détenue de la source du patrimoine (immobilier, titres d'entreprise, hypothèque, carte de crédit, etc.) selon les centiles de la population des ménages canadiens, ordonnées des plus pauvres aux plus riches. À titre d'illustration, l'examen de la courbe de concentration de l'immobilier (figure 6.2.1) indique que les 80 premiers centiles détenaient approximativement 52 % du total des actifs immobiliers en 2012 et le décile supérieur (le 91^e au 100^e centile) en détenaient environ 30 %. Les courbes de concentration sont donc un outil fort utile pour comprendre la concentration des différents types d'actifs et de passifs selon la distribution de patrimoine. Nous commencerons par l'examen des courbes de concentration des actifs afin de mieux saisir par la suite celles des passifs.

La figure 6.2.1 illustre la courbe de concentration de la valeur immobilière ordonnée sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, la contribution proportionnelle de l'immobilier aux inégalités de patrimoine a augmenté de 0,335 à 0,408. Puisque le coefficient de concentration de l'immobilier a augmenté très peu au cours de la période, soit de 0,515 à 0,529, la hausse de la contribution proportionnelle est principalement due à la part accrue qu'occupe l'immobilier dans l'ensemble du patrimoine, soit de 0,441 à 0,519 (voir les tableaux 6.2.1 et 6.2.3). Ce résultat est cohérent avec notre analyse de la croissance du total des actifs (voir le tableau 5.1.1) qui a révélé que l'immobilier représente la moitié (50,0 %) de la croissance du total des actifs. L'examen de la courbe de concentration montre que la légère concentration accrue, telle que mesurée par le coefficient de concentration, s'est produite notamment entre le 68^e et le 95^e centile. Cela s'observe visuellement par le léger éloignement de la courbe de concentration pour l'immobilier de 2012 par rapport à la ligne d'égalité dans cet intervalle. On peut en déduire que les ménages situés dans cet intervalle ont accumulé davantage d'actifs immobiliers de 1999 à 2012.

Figure 6.2.1 Les courbes de concentration de l'immobilier des ménages canadiens de 1999 et 2012.

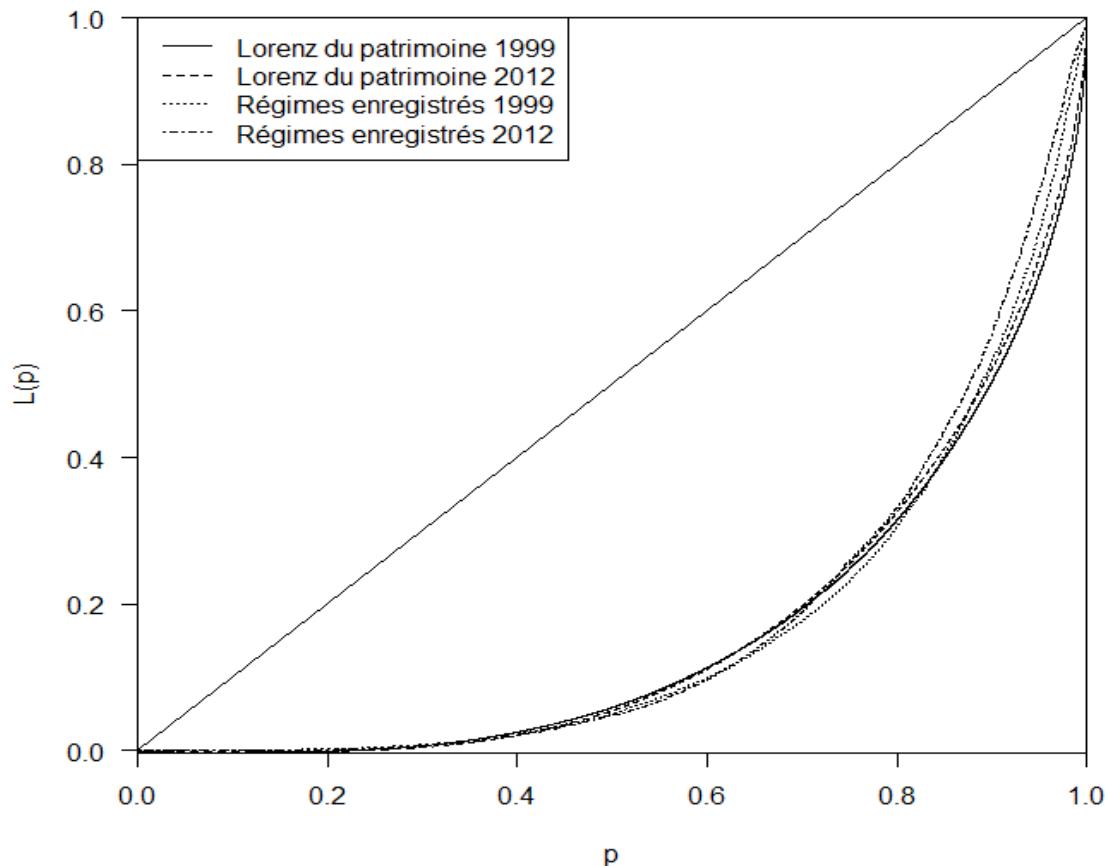


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.2 indique la courbe de concentration des régimes enregistrés sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, la contribution des régimes enregistrés aux inégalités de patrimoine est positive et elle a augmenté légèrement de 0,331 à 0,342 au cours de la période. Cela signifie que les régimes enregistrés représentent un peu plus d'un tiers des inégalités de patrimoine. Le coefficient de concentration a baissé légèrement de 0,673 à 0,654 au cours de la période, signifiant que la hausse de la contribution des régimes enregistrés est due à la hausse de sa part dans l'ensemble du

patrimoine, soit de 0,334 à 0,351 (voir les tableaux 6.3.1 et 6.3.3). Grossso modo, la part accrue des régimes enregistrés dans le patrimoine total a compensé la baisse du coefficient de concentration. Cette situation illustre ce dont nous avons discuté dans le chapitre 3 (section 3.4.2) où la contribution d'une source aux inégalités est le produit du coefficient de concentration et de la part de la source dans le patrimoine total. Dans ce sens, la proportion est l'effet net de ces deux composantes, car la baisse de l'une peut être compensée par la hausse de l'autre. Autrement dit, les tendances du coefficient de concentration et de la part de la source ne vont pas toujours dans la même direction. Quant à la baisse du coefficient de concentration, elle s'explique par une moindre concentration des régimes enregistrés des ménages situés entre le 70^e et le 96^e centile. Cela suggère que les ménages situés dans cet intervalle ont connu des pertes financières entre 1999 à 2012. Ces pertes financières sont certainement liées à la crise financière de 2008 (voir Keeley et Love 2010).

Figure 6.2.2 Les courbes de concentration des régimes enregistrés des ménages canadiens de 1999 et 2012.

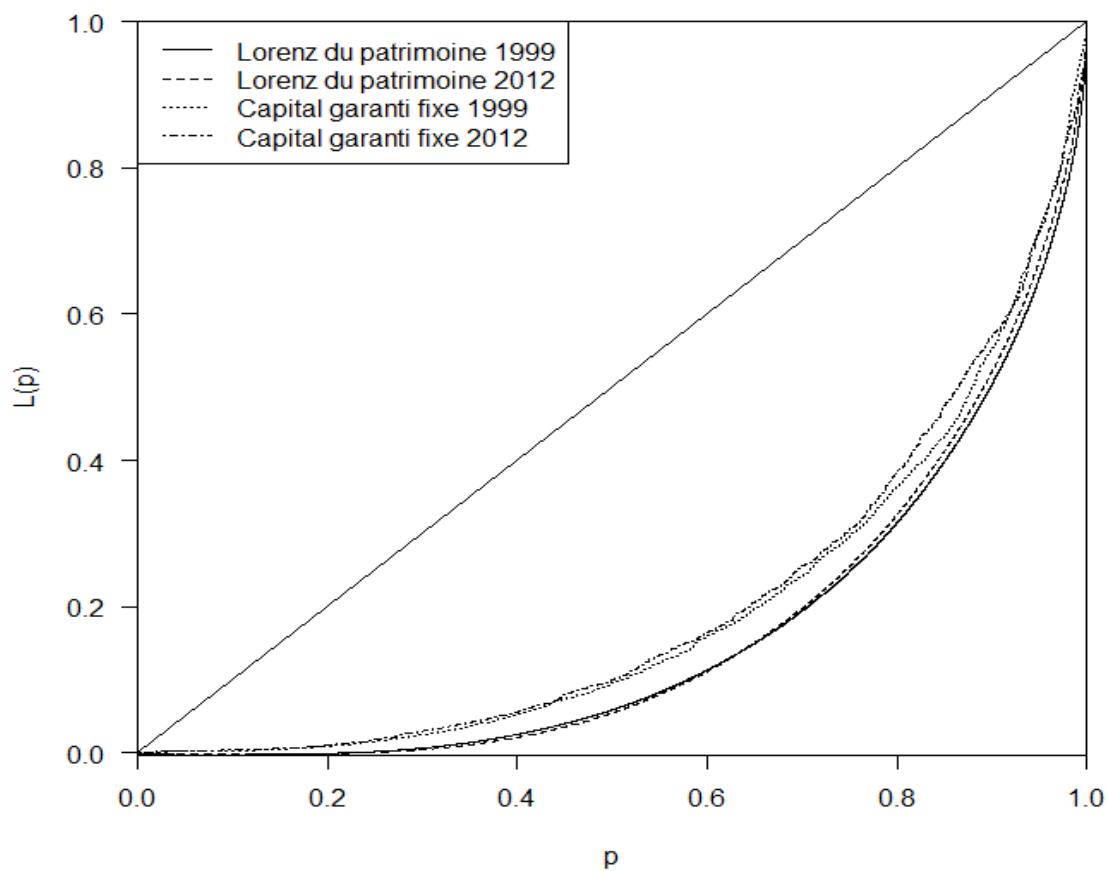


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La courbe de concentration du capital garanti à rendement fixe sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012 est illustrée à la figure 6.2.3. Globalement, cet actif a une contribution positive, bien que mineure, aux inégalités de patrimoine. Précisément, la contribution du capital fixe garanti a baissé de 0,015 de 1999 à 2012, soit de 0,056 à 0,041. Cette baisse s'explique en partie par la diminution du coefficient de concentration de 0,615 à 0,602 de 1999 à 2012 et davantage par la diminution de sa part dans l'ensemble du patrimoine de 0,062 à 0,046. L'examen de la courbe de concentration révèle que la légère baisse du coefficient de concentration s'est produite majoritairement entre les 80^e et le 92^e

centile. Puisque cette catégorie est composée par définition d'actifs *garantis*, la baisse de concentration dans cet intervalle est probablement due au fait que les ménages qui s'y retrouvent ont liquidé ces investissements pour privilégier des actifs plus rentables, mais plus risqués. À partir de la crise financière de 2008, la Banque du Canada a baissé le taux directeur à un niveau historique, ce qui a eu pour effet de réduire le rendement des bons du Trésor, des dépôts à terme et des certificats de placements garantis.

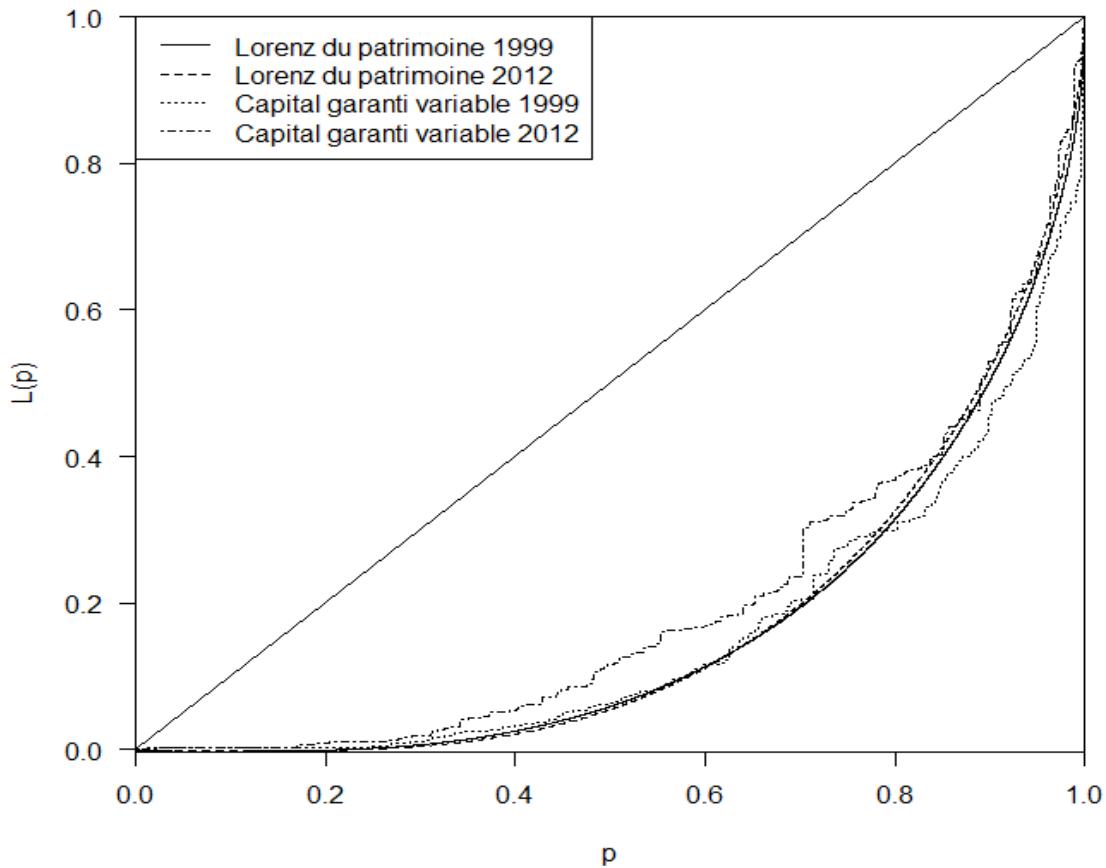
Figure 6.2.3 Les courbes de concentration du capital garanti à rendement fixe des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.4 montre la courbe de concentration du capital garanti à rendement variable sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, la contribution proportionnelle de cet actif aux inégalités de patrimoine, très mineure, a diminué de 0,003 de 1999 à 2012, soit de 0,004 à 0,001. Cela s'explique par deux raisons : i) le coefficient de concentration a baissé énormément de 0,687 à 0,612 et ii) la part de cet actif sur le patrimoine a diminué de 0,004 à 0,001. L'analyse de la courbe de concentration révèle que la baisse du coefficient de concentration s'est produite à partir du 35^e centile. Similairement à l'interprétation du capital garanti à rendement fixe, cette baisse de concentration s'est produite parce que les ménages situés au-delà du 35^e centile ont liquidé ces investissements pour en privilégier d'autres. La baisse de la part du capital garanti à rendement variable sur le patrimoine est due en grande partie au fait qu'il s'agit du seul actif qui a connu une baisse en termes absolus, ayant passé de 18 à 12 milliards de dollars de 1999 à 2012 (tableau 5.1.1).

Figure 6.2.4 Les courbes de concentration du capital garanti à rendement variable des ménages canadiens de 1999 et 2012.

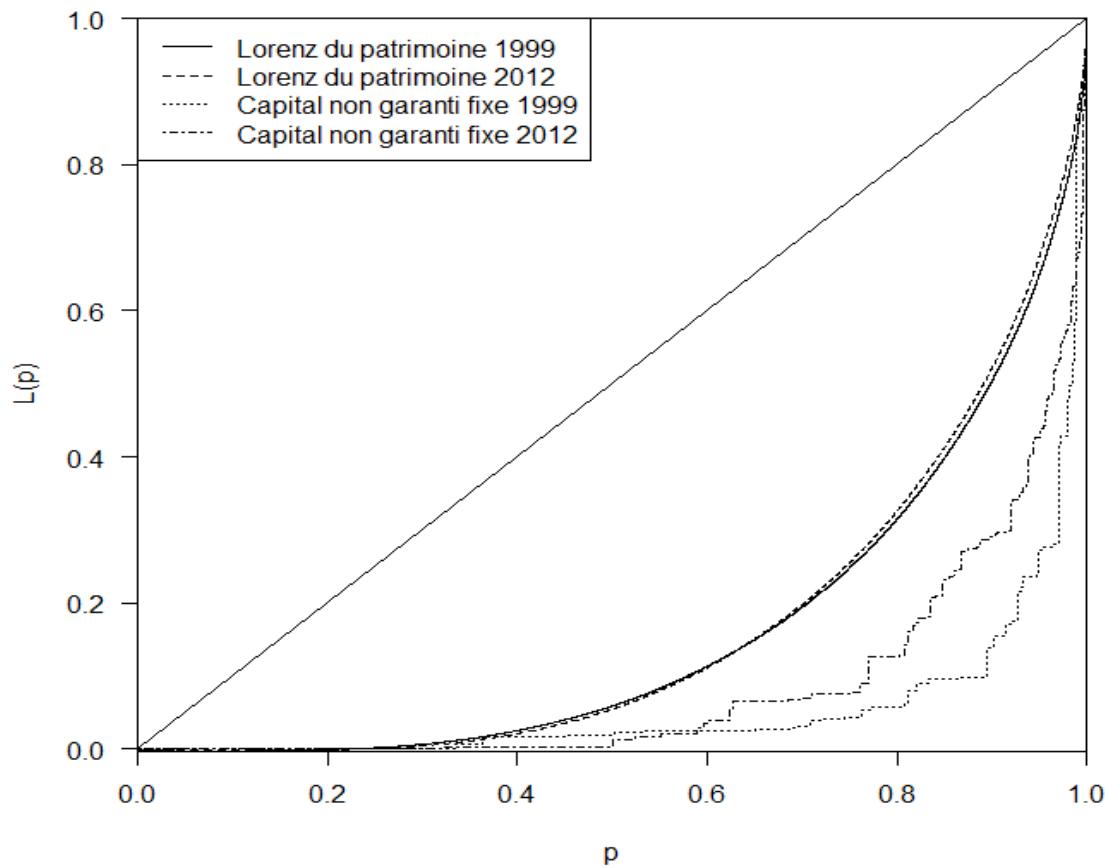


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La courbe de concentration du capital non garanti à rendement fixe sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012 est exposée à la figure 6.2.5. Globalement, le capital non garanti à rendement fixe a une contribution positive, quoique mineure, sur les inégalités de patrimoine, une contribution qui s'est d'ailleurs réduite de 0,005 à 0,001 au cours de la période. D'emblée, notons que c'est la première fois dans notre décomposition qu'un coefficient de concentration d'une source dépasse le Gini du patrimoine – ce qui signifie que ce type d'actif est très concentré chez les ménages aisés. À titre d'illustration, en 1999, les premiers 80 % des ménages détenaient seulement 8 % du capital non garanti à

rendement fixe. Notons cependant que le coefficient de concentration a baissé de 0,890 en 1999 à 0,829 en 2012. Par conséquent, en 2012, les premiers 80 % des ménages détenaient 15 % de cet actif. La baisse de la contribution proportionnelle de cette source est aussi attribuable à la baisse de la part totale du patrimoine, qui est passée de 0,002 à 0,001. Le capital non garanti à rendement fixe est donc distribué de manière plus égalitaire en 2012 qu'en 1999.

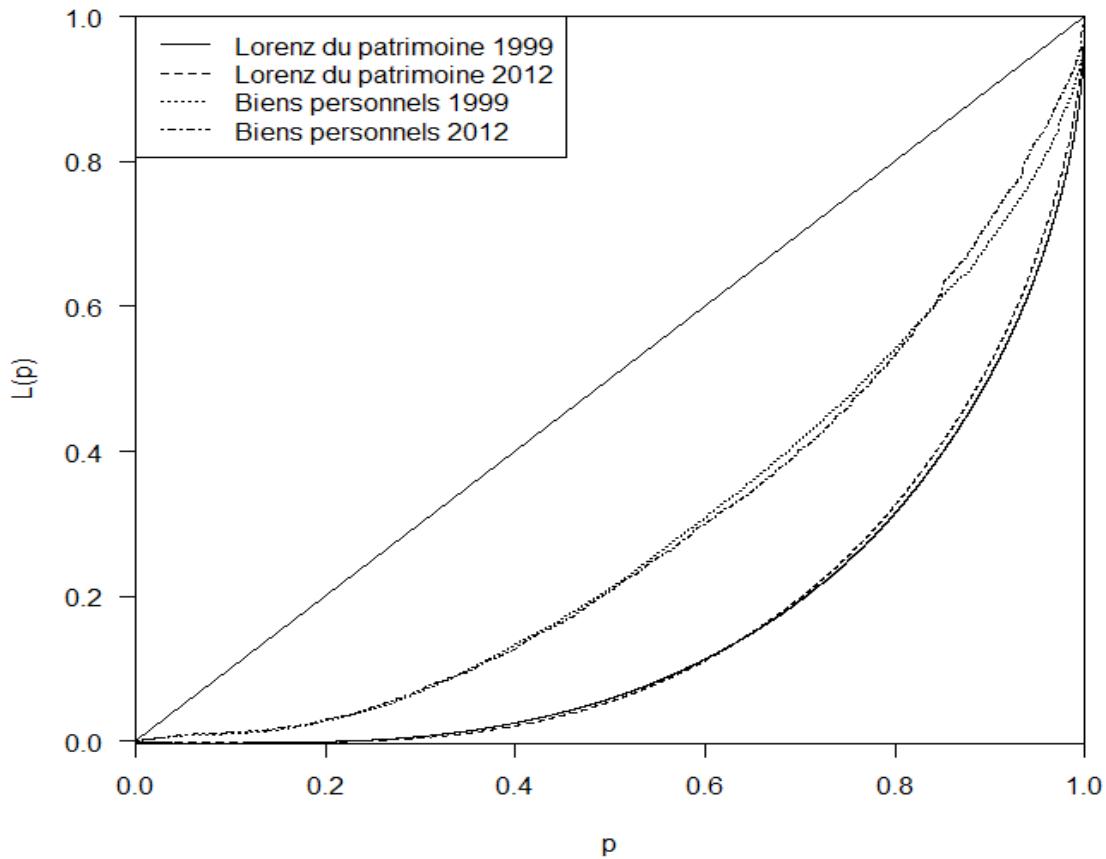
Figure 6.2.5 Les courbes de concentration du capital non garanti à rendement fixe de 1999 et 2012



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.6 représente la courbe de concentration des biens personnels sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, les biens personnels ont une contribution positive, mais mineure, sur les inégalités de patrimoine. Cette contribution proportionnelle s'est d'ailleurs réduite de 0,048 à 0,025 au cours de la période (tableau 6.2.4). Puisque le coefficient de concentration n'a que très peu varié au cours de la période, soit de 0,431 à 0,428, la baisse de la contribution proportionnelle est principalement due à la part réduite des biens dans l'ensemble du patrimoine, soit de 0,075 à 0,039. La valeur des biens personnels a augmenté de 305 à 336 milliards de dollars de 1999 à 2012, mais sa part dans le total des actifs a baissé de 6,5 % à 3,2 % (tableau 5.1.1). Cette baisse explique en grande partie sa part réduite dans l'ensemble du patrimoine. L'examen de la courbe de concentration indique que les biens personnels sont légèrement plus concentrés entre le 60^e et le 80^e centile et un peu moins concentrés à partir du 84^e centile. Le croisement des courbes de concentration manifeste la raison pour laquelle le coefficient de concentration a peu varié, car l'effet net est minime, c'est-à-dire le croisement fait en sorte que la hausse et la baisse de concentration s'annulent.

Figure 6.2.6 Les courbes de concentration des biens personnels des ménages canadiens de 1999 et 2012.

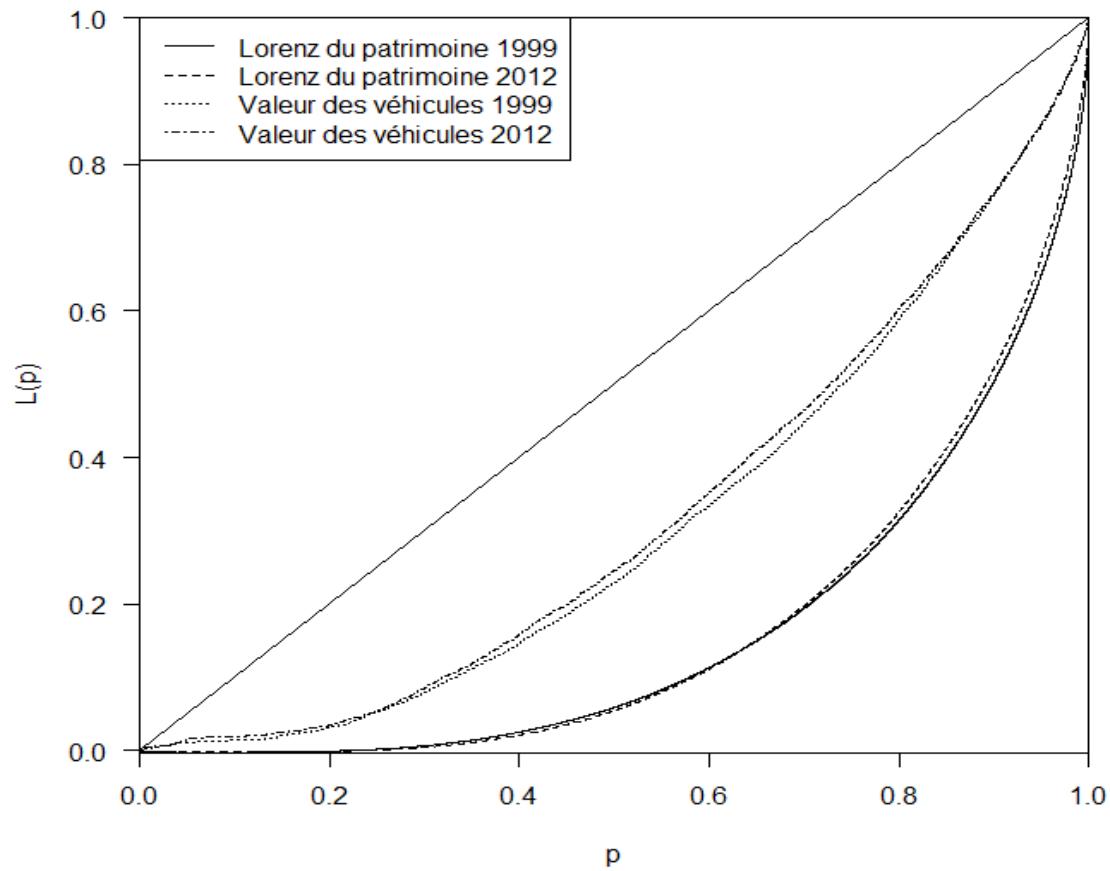


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.7 démontre la courbe de concentration de la valeur des véhicules sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, la valeur des véhicules a une contribution positive, mais mineure sur les inégalités de patrimoine, et cette contribution proportionnelle s'est réduite de 0,023 à 0,016 au cours de la période. Dans ce cas-ci, la diminution de la contribution proportionnelle s'explique par la combinaison de la baisse du coefficient de concentration de 0,380 à 0,362 et de la baisse de la part de la valeur des véhicules dans l'ensemble du patrimoine, qui est passée de 0,016 à 0,011. Bien que la

valeur totale des véhicules ait augmenté de 167 à 258 milliards de dollars de 1999 à 2012, sa part du total des actifs a diminué de 3,6 % à 2,6 % de 1999 à 2012 parce que la croissance des autres actifs a été supérieure. L'examen de la courbe de concentration indique que la baisse du coefficient de concentration s'est plutôt produite entre le 40^e et le 80^e centile.

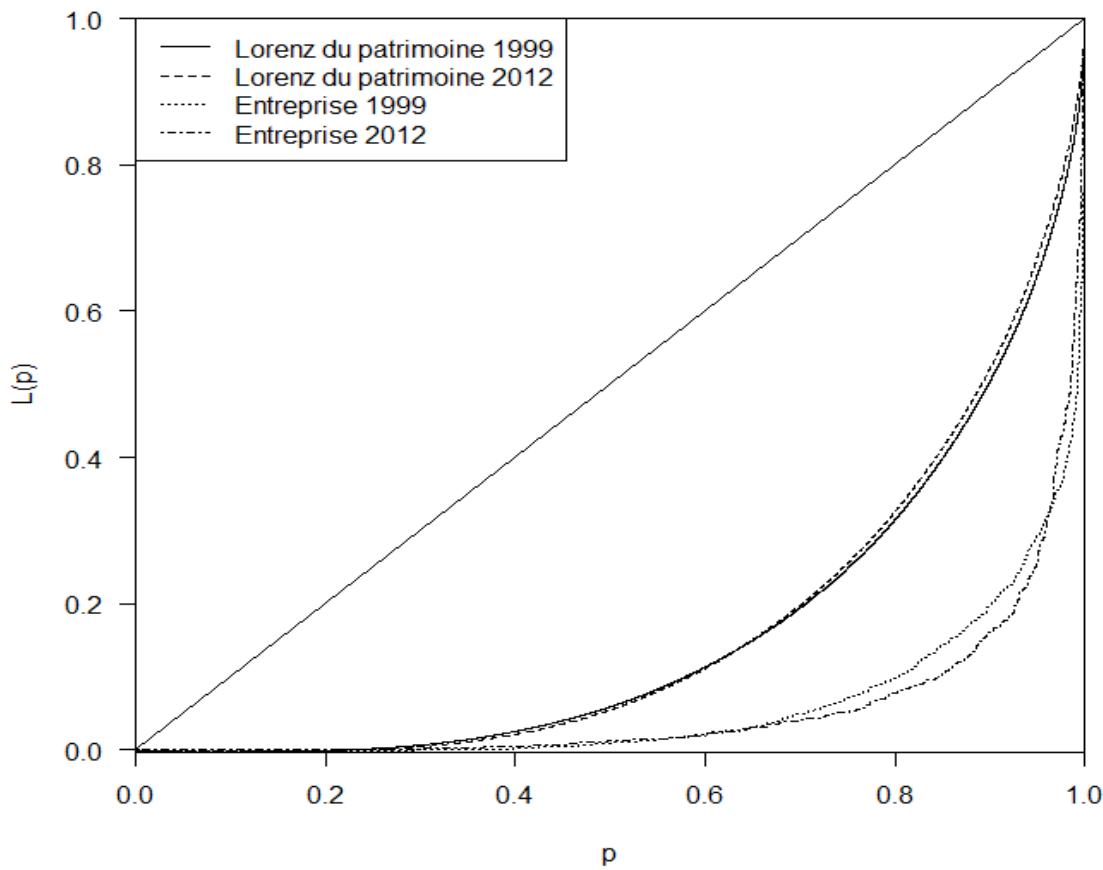
Figure 6.2.7 Les courbes de concentration de la valeur des véhicules des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La prochaine figure (6.2.8) illustre la courbe de concentration de la valeur des titres d'entreprises sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, la valeur des entreprises a une contribution positive et majeure sur les inégalités de patrimoine. Cependant, sa contribution proportionnelle a baissé de 0,150 à 0,130 au cours de la période. Il s'agit en fait de la troisième plus grande contribution aux inégalités de patrimoine, après l'immobilier et les régimes enregistrés. Puisque le coefficient de concentration a augmenté légèrement de 0,883 à 0,890, la baisse de la contribution est due uniquement à la baisse de la part de la valeur des entreprises sur le patrimoine total, laquelle est passée de 0,115 à 0,098. En dépit du fait que la valeur des titres d'entreprise ait augmenté de 466 à 829 milliards de dollars de 1999 à 2012, sa part sur le total des actifs a baissé de 10,0 % à 8,4 %. L'examen de la courbe de concentration indique un croisement des courbes de concentration au 95^e centile. On observe alors que la valeur des entreprises est un peu plus concentrée dans l'intervalle du 70^e et du 95^e centile et un peu moins concentrée à partir du 95^e centile. Dit autrement, les ménages situés dans l'intervalle 70-95 se sont accaparé en 2012 d'une part importante des titres d'entreprises qui jadis appartenaient aux portefeuilles financiers des ménages situés dans l'intervalle 95-100.

Figure 6.2.8 Les courbes de concentration de la valeur des titres d'entreprises des ménages canadiens de 1999 et 2012.

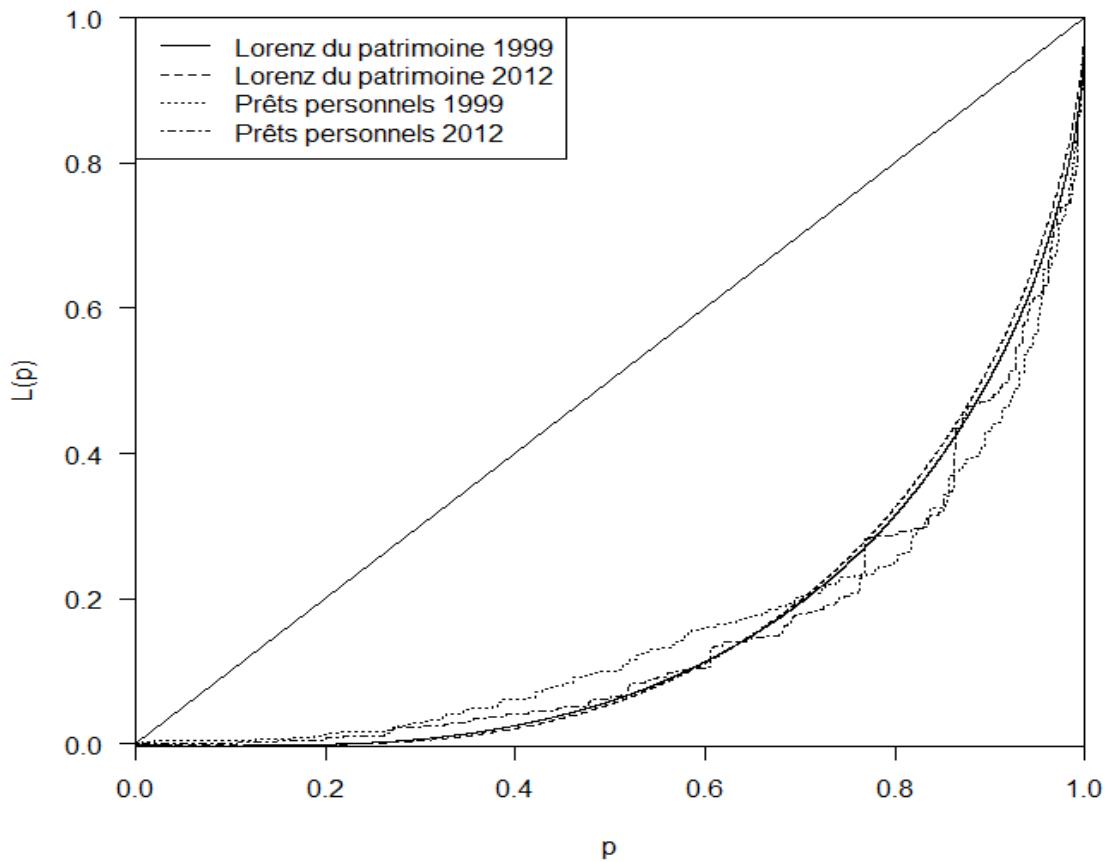


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

L'avant-dernière figure de la série (6.2.9) représente la courbe de concentration des prêts personnels sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, les prêts personnels ont une contribution positive, mais mineure, sur les inégalités de patrimoine et leurs contributions n'a pas varié au cours de la période, demeurant à 0,004. Bien que le coefficient de concentration ait augmenté de 0,672 à 0,689, la part des prêts personnels dans le patrimoine a baissé de 0,003 à 0,002. Puisque la contribution proportionnelle est le produit du coefficient de concentration et de la part de la source sur le total, les deux tendances contradictoires se sont neutralisées parfaitement, ne provoquant ainsi aucune

variation dans la contribution. L'examen de la courbe de concentration des prêts personnels (comme actif) indique plusieurs croisements des courbes. De 1999 à 2012, les prêts personnels sont plus concentrés par les ménages situés dans l'intervalle du 30^e au 77^e centile, moins concentrés dans celui du 78^e et le 82^e centile et dans l'intervalle du 85^e au 95^e centile.

Figure 6.2.9 Les courbes de concentration des prêts personnels des ménages canadiens de 1999 et 2012.

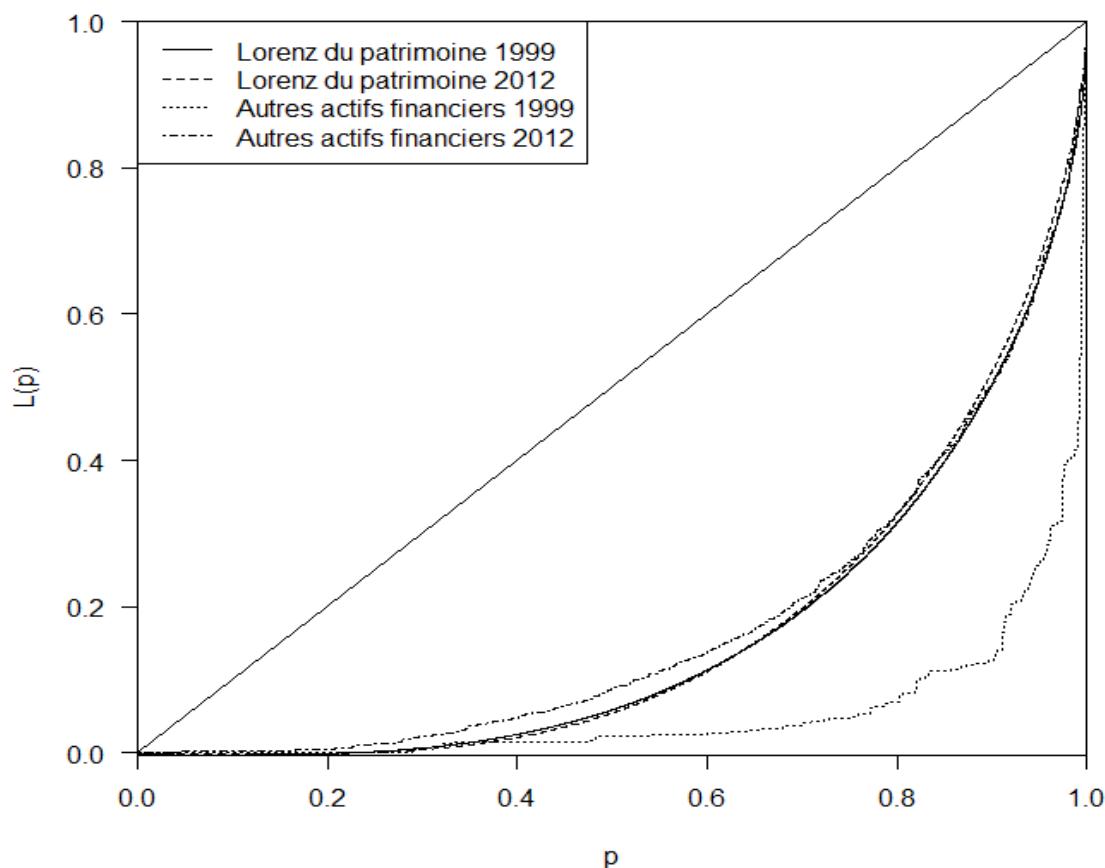


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La courbe de concentration des autres actifs financiers sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012 constitue la dernière figure de la série des actifs (6.2.10). Globalement, les autres actifs financiers ont une contribution positive, mais mineure sur les inégalités de

patrimoine; cependant leur contribution proportionnelle a augmenté de 0,010 au cours de la période, soit de 0,003 à 0,013. Puisque son coefficient de concentration a diminué de 0,891 à 0,650, la hausse de la contribution proportionnelle est due à la hausse de la part des autres actifs financiers sur l'ensemble du patrimoine qui est passée de 0,002 à 0,013. L'examen de la courbe de concentration des autres actifs financiers permet de visualiser la baisse importante de son coefficient de concentration de 1999 à 2012. À titre d'illustration, en 1999, les premiers 80 % des ménages détenaient 8 % de cet actif, tandis qu'en 2012, ils en détenaient 29 %.

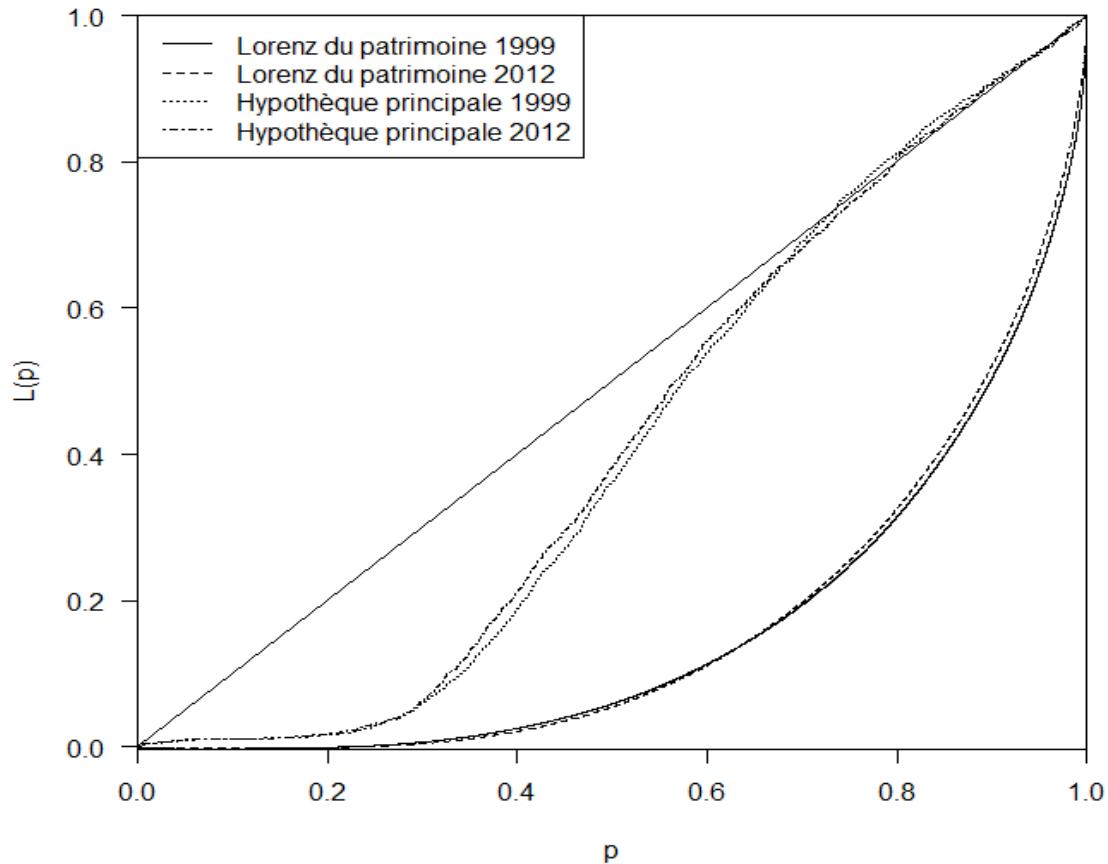
Figure 6.2.10 Les courbes de concentration des prêts personnels des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

Maintenant que nous avons examiné la série des actifs dont l'ensemble exerce une contribution nette positive sur les inégalités de patrimoine, passons à l'examen la série des passifs dont l'ensemble exerce une contribution nette négative. La figure 6.2.11 représente la courbe de concentration de l'hypothèque principale sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, l'hypothèque principale a une contribution proportionnelle négative et mineure aux inégalités de patrimoine. Étant donné les inquiétudes courantes à propos de la hausse des prix immobiliers, et par extension de la hausse de la dette hypothécaire, il importe de souligner que l'hypothèque principale contribue à *réduire* les inégalités de patrimoine. Cela s'explique par le fait que les ménages situés dans les parties supérieures de la distribution de patrimoine détiennent des hypothèques de plus grande valeur. Par conséquent, l'ajout de l'hypothèque principale comme source dans la décomposition fait baisser le coefficient de Gini. Notons que cette contribution proportionnelle négative est seulement de -0,027 et qu'elle n'a pas changé au cours de la période. En revanche, comme nous avons vu dans le tableau 6.2.4, la contribution proportionnelle de la valeur immobilière sur les inégalités de patrimoine est passée de 0,335 à 0,408. Ainsi, la hausse des prix immobiliers n'a pas mené à une hausse des inégalités de patrimoine, mais une part accrue des inégalités se retrouve dorénavant dans la valeur immobilière. L'examen de la courbe de concentration indique que la légère baisse du coefficient de concentration, qui est passé de 0,184 à 0,176, s'est produite entre le 33^e et le 67^e centile. Cependant, la baisse du coefficient de concentration n'a pas mené à une baisse de la contribution proportionnelle de la source, puisqu'elle fut annulée par la hausse de la part de l'hypothèque principale dans le patrimoine, laquelle est passée de -0,099 à -0,102. Il est notable que l'intervalle du 1^{er} au 32^e centile n'ait pas connu de changement au cours de la période en dépit de la hausse des prix de l'immobilier. Cela s'explique notamment par le faible taux de propriétaires parmi les ménages de cet intervalle.

Figure 6.2.11 Les courbes de concentration de l'hypothèque principale des ménages canadiens de 1999 et 2012.

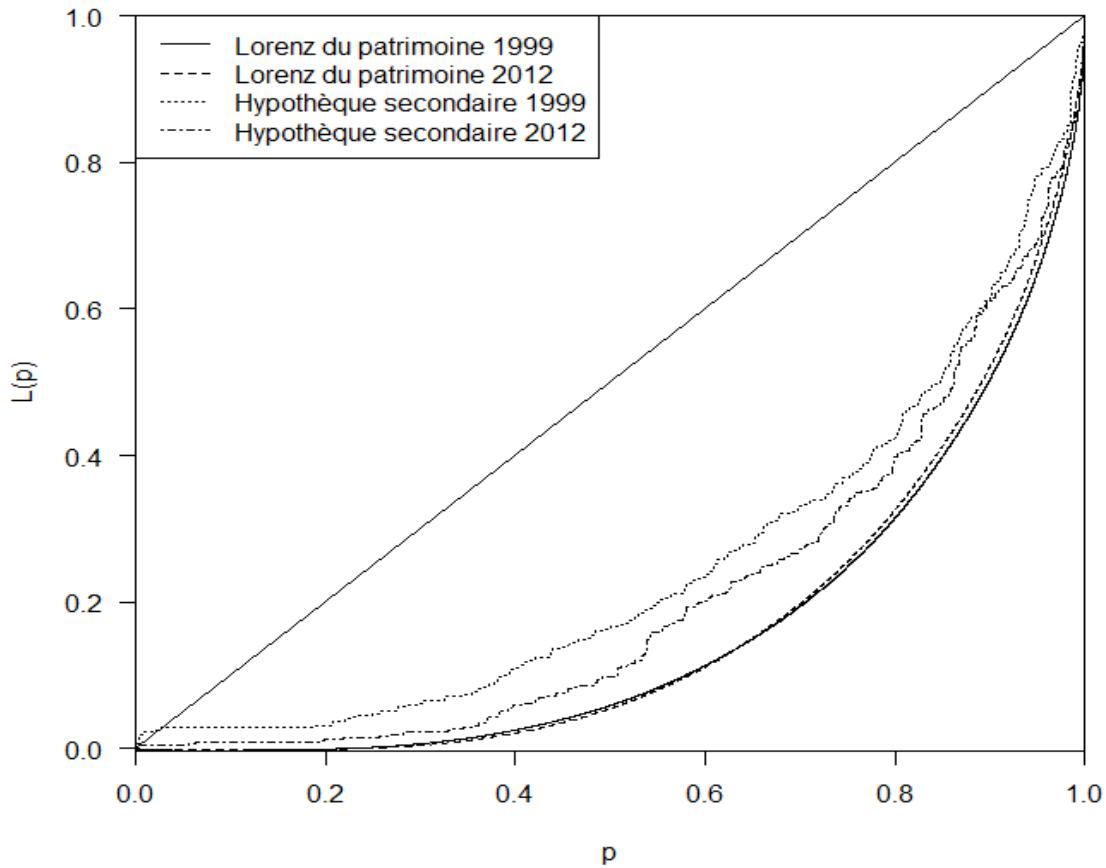


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La courbe de concentration de l'hypothèque secondaire sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012 est représentée à la figure 6.2.12. Similairement à l'hypothèque principale, l'hypothèque secondaire porte une contribution proportionnelle négative, mais mineure aux inégalités de patrimoine. Cette contribution négative a d'ailleurs augmenté en valeur absolue au cours de la période, passant de -0,013 à -0,023. Cela s'explique par le fait que l'hypothèque secondaire est davantage concentrée chez les ménages aisés, ce qui est confirmé par la hausse du coefficient de concentration de 0,507 à 0,585. À titre

d'illustration, en 1999, les premiers 40 % des ménages détenaient approximativement 10 % de la valeur totale des hypothèques secondaires, tandis qu'en 2012, ils n'en détenaient qu'environ 5 %. L'examen de la courbe de concentration indique que la variation s'est produite tout au long de la distribution, à l'exception d'un court intervalle situé aux alentours du 90^e centile. De plus, la hausse de la contribution proportionnelle de cette source s'explique aussi par sa part dans le patrimoine qui a augmenté de -0,017 à -0,026 de 1999 à 2012.

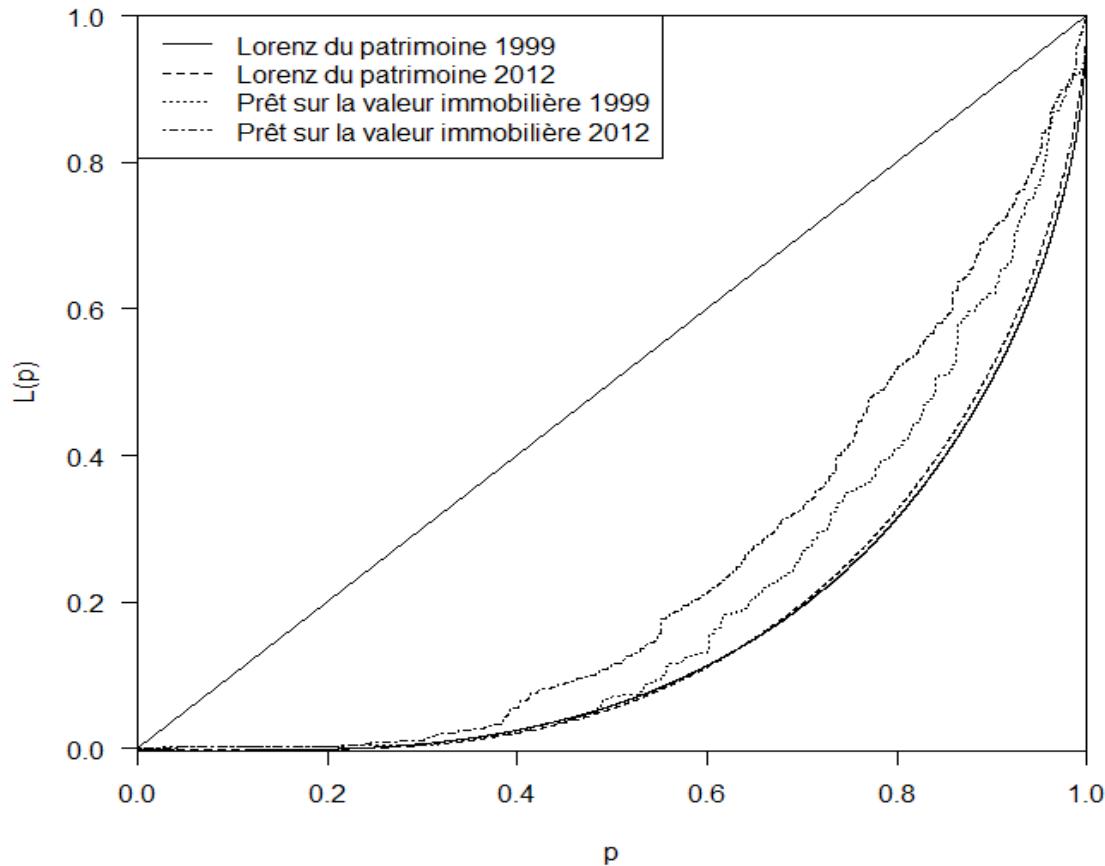
Figure 6.2.12 Les courbes de concentration de l'hypothèque secondaire des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.13 présente la courbe de concentration du prêt sur la valeur immobilière sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. D'emblée, la décomposition a montré que ce passif a une contribution négative et mineure sur les inégalités de patrimoine et que cette contribution a augmenté de 0,006 au cours de la période, soit de -0,004 à -0,010. Le coefficient de concentration a baissé de 0,598 à 0,519 de 1999 en 2012. L'examen de la courbe de concentration indique que la baisse du coefficient de concentration s'explique par une concentration moindre située entre le 30^e et le 95^e centile. Cela signifie que la concentration du prêt sur la valeur immobilière est plus égalitaire en 2012 qu'en 1999. Compte tenu de la diminution du coefficient de concentration, nous aurions pu nous attendre à une baisse de la contribution proportionnelle de la source. Cependant, la baisse du coefficient de concentration a été compensée par la hausse de la part du prêt sur la valeur immobilière sur l'ensemble du patrimoine, laquelle est passée de -0,003 à -0,007. Par conséquent, la contribution proportionnelle négative de la source a augmenté de -0,004 à -0,010.

Figure 6.2.13 Les courbes de concentration du prêt sur la valeur immobilière des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

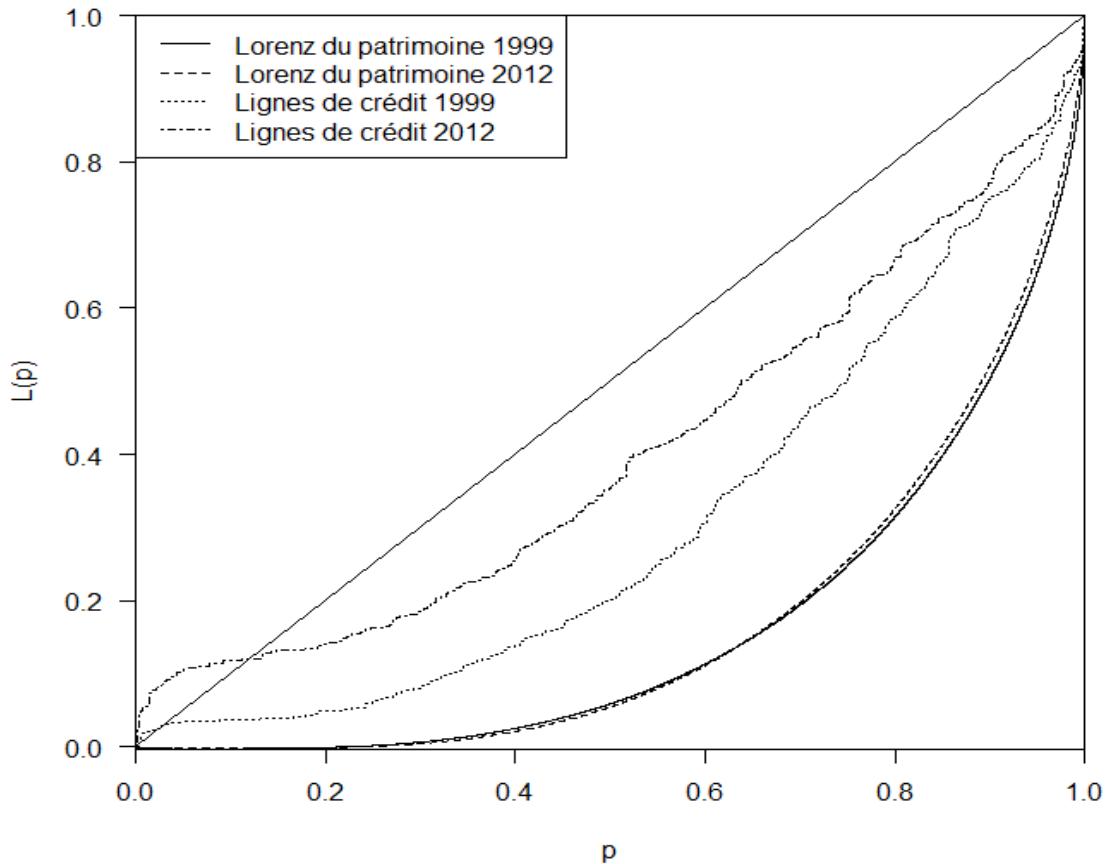
La courbe de concentration des lignes de crédit ordonnées sur la distribution du patrimoine de 1999 à 2012 est présentée à la figure (6.2.14). Globalement, les lignes de crédit ont une contribution négative et mineure sur les inégalités de patrimoine. Cette contribution négative a cependant baissé au cours de la période de -0,003 à -0,001. Cette diminution s'explique par la réduction considérable du coefficient de concentration, soit de 0,392 à 0,200, en dépit d'une part légèrement accrue de cette source sur l'ensemble du patrimoine, soit de -0,004 à -0,005. Bien que les lignes de crédit contribuent encore à baisser les inégalités de patrimoine, la diminution de sa contribution proportionnelle indique qu'un

intervalle de ménages situés en bas de la distribution a eu davantage recours à ce type de passif au cours de la période. L'examen de la courbe de concentration confirme une concentration accrue de ce passif chez les ménages situés entre le 3^e et le 6^e centile. À titre de comparaison, en 1999, les premiers 6 % des ménages détenaient seulement 4 % de la valeur des lignes de crédit, tandis qu'en 2012, ils en détenaient 13 %. Par la suite, du 6^e au 88^e centile, on observe une concentration moindre, ce qui explique la baisse du coefficient de concentration de 0,392 à 0,200 en dépit d'une concentration accrue chez les premiers 6 %. Notons que les coefficients de concentration des lignes de crédit correspondent à la discussion que nous avons eue dans le chapitre 3 (section 3.4.2) à propos de la difficile interprétation des coefficients de concentration lorsqu'ils sont basés sur une courbe qui croise la ligne d'égalité. Puisque l'aire au-dessus de la ligne d'égalité est négative et que celle en dessous est positive, le coefficient de concentration constitue la somme des deux. Ce résultat permet de comprendre l'importance de passer en examen les courbes de concentration, car les coefficients de concentration ne peuvent résumer toute la variation d'une courbe de concentration en un seul coefficient – d'autant plus lorsque la courbe de concentration croise la ligne d'égalité.

Inevitably, the concentration index⁸¹ loses some of the information that is contained in the concentration curve. The index can be zero either because the concentration curve lies everywhere on top of the 45-degree line or because it crosses the line and the (weighted) areas above and below the line cancel out. It is obviously important to distinguish between such cases, and so the summary index should be examined in conjunction with the concentration curve. (O'Donnell et al. 2008: 96).

⁸¹ En anglais, le coefficient de concentration est généralement appelé « concentration index ».

Figure 6.2.14 Les courbes de concentration des lignes de crédit des ménages canadiens de 1999 et 2012.

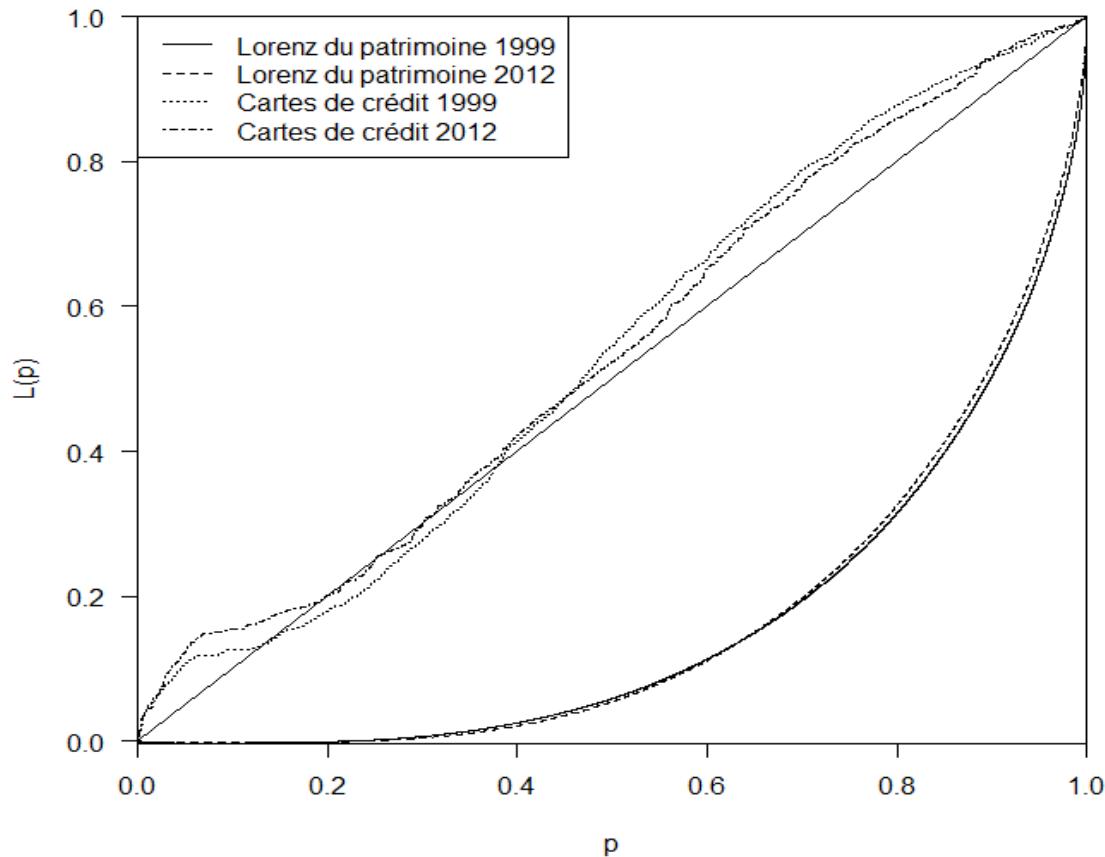


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La prochaine figure (6.2.15) démontre la courbe de concentration des cartes de crédit ordonnées sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. La courbe de concentration des cartes de crédit est d'un grand intérêt en raison des hauts taux d'intérêt et de l'attention que les cartes de crédit suscitent dans les médias. En dépit de ces préoccupations, cependant, les cartes de crédit n'enregistrent qu'une infime contribution proportionnelle aux inégalités de patrimoine, soit de 0,001, et celle-ci n'a pas changé au cours de la période. Sa contribution mineure aux inégalités de patrimoine s'explique notamment par le fait que les cartes de

crédit ne représentent que 2,6 % du total des passifs (tableau 4.1.1), c'est-à-dire 39 milliards de dollars. Le coefficient de concentration a baissé légèrement de -0,066 en 1999 à -0,069 en 2012 et la part des cartes de crédit sur l'ensemble du patrimoine a augmenté de -0,005 à -0,004. L'examen de la courbe de concentration indique qu'il y a une forte concentration des passifs en cartes de crédit dans l'intervalle du 1^e au 6^e centile. La concentration s'atténue entre le 20^e et le 50^e centile pour ensuite augmenter jusqu'au 90^e centile. En dépit du fait que les cartes de crédit n'ont qu'une légère contribution proportionnelle positive aux inégalités de patrimoine, il faut souligner que sa forte concentration dans l'intervalle du 1^e et 6^e centile révèle un recours important au crédit à la consommation par les 6 % de la population des ménages canadiens les plus pauvres. Ce résultat mérite à notre avis de faire l'objet d'une étude ultérieure.

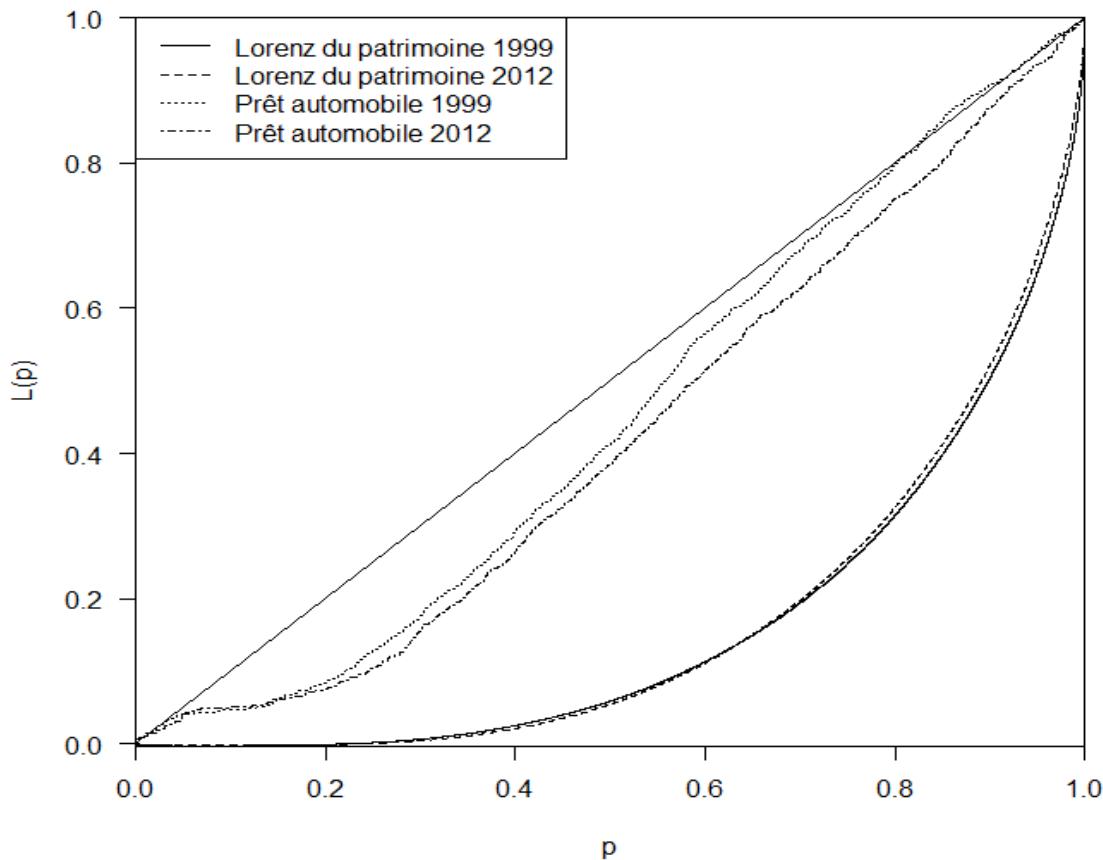
Figure 6.2.15 Les courbes de concentration des cartes de crédit des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.16 illustre la courbe de concentration du prêt automobile sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. Globalement, le prêt automobile a une contribution négative et mineure aux inégalités de patrimoine et celle-ci n'a pas varié au cours de la période (-0,002). Cela s'explique par le fait que la légère hausse du coefficient de concentration a été compensée par la légère baisse de la part du prêt automobile sur le patrimoine total.

Figure 6.2.16 Les courbes de concentration du prêt automobile des ménages canadiens de 1999 et 2012.

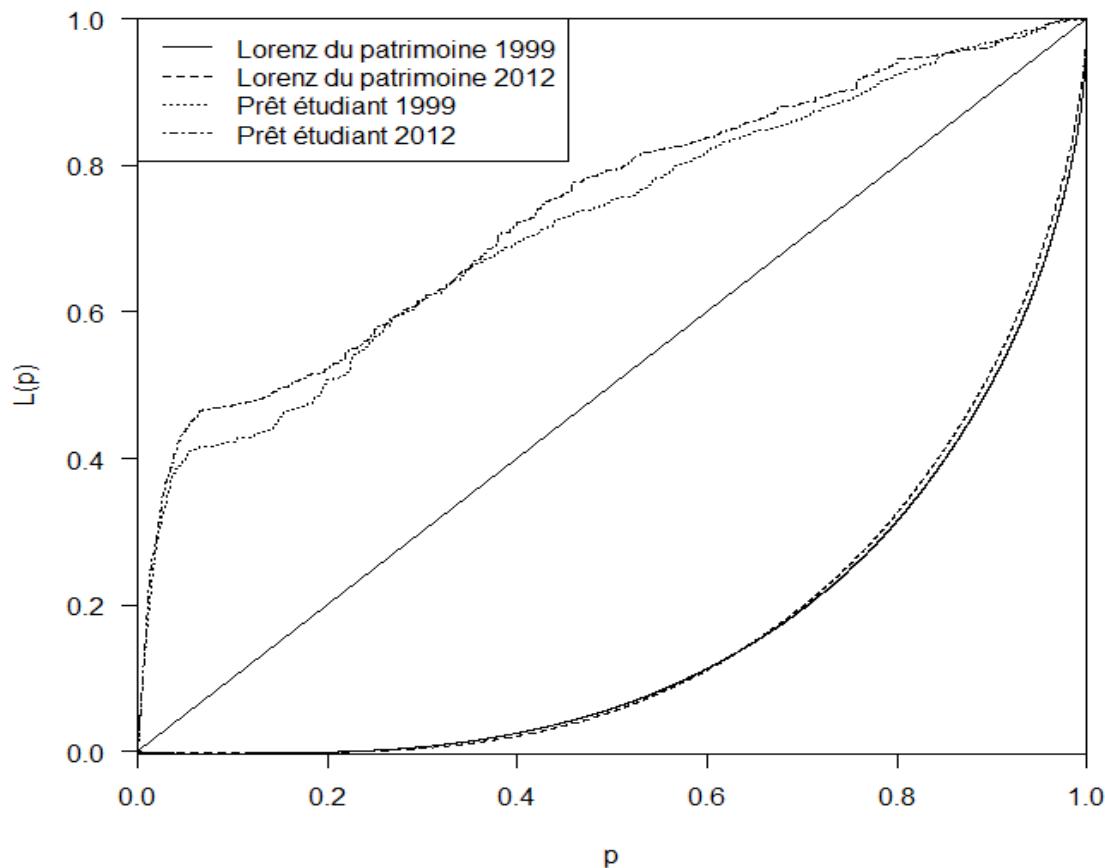


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.17 indique la courbe de concentration du prêt étudiant sur la distribution de patrimoine de 1999 à 2012. D'emblée, le prêt étudiant a une contribution positive et mineure aux inégalités de patrimoine (0,003) et celle-ci n'a pas varié au cours de la période. L'examen de la courbe de concentration révèle cependant des variations notables à l'échelle des centiles. L'on observe notamment une concentration accrue dans l'intervalle du 5^e au 24^e centile ainsi que dans l'intervalle du 38^e au 80^e centile. Cette concentration se reflète dans la baisse du coefficient de concentration, qui est passé de -0,440 à -0,481. Notons que

le prêt étudiant est le seul passif qui a enregistré un coefficient de concentration hautement négatif. Cela signifie qu'il s'agit du passif qui est le plus concentré dans la partie inférieure de la distribution de patrimoine. La hausse du coefficient de concentration n'a pas mené à une hausse de la contribution proportionnelle cependant, en raison de la hausse de la part de la source sur l'ensemble du patrimoine, laquelle est passée de -0,005 à -0,004. Bien que la contribution de cette source demeure négligeable aux inégalités de patrimoine, il faut souligner qu'en 2012, l'intervalle du 1^e au 7^e centile détenait approximativement 48 % du total des prêts étudiants. Il s'agit ici de la population des étudiants qui rembourseront leurs prêts au cours de leur vie active. En somme, le prêt étudiant a une contribution positive aux inégalités de patrimoine, car il est détenu davantage par les ménages canadiens les plus pauvres, ce qui fait baisser leur patrimoine. La contribution positive aux inégalités est cependant mineure, car en 2012, le prêt étudiant ne représentait que 2,1 % du total des passifs (tableau 4.1.1), c'est-à-dire 31 milliards de dollars.

Figure 6.2.17 Les courbes de concentration du prêt étudiant des ménages canadiens de 1999 et 2012.

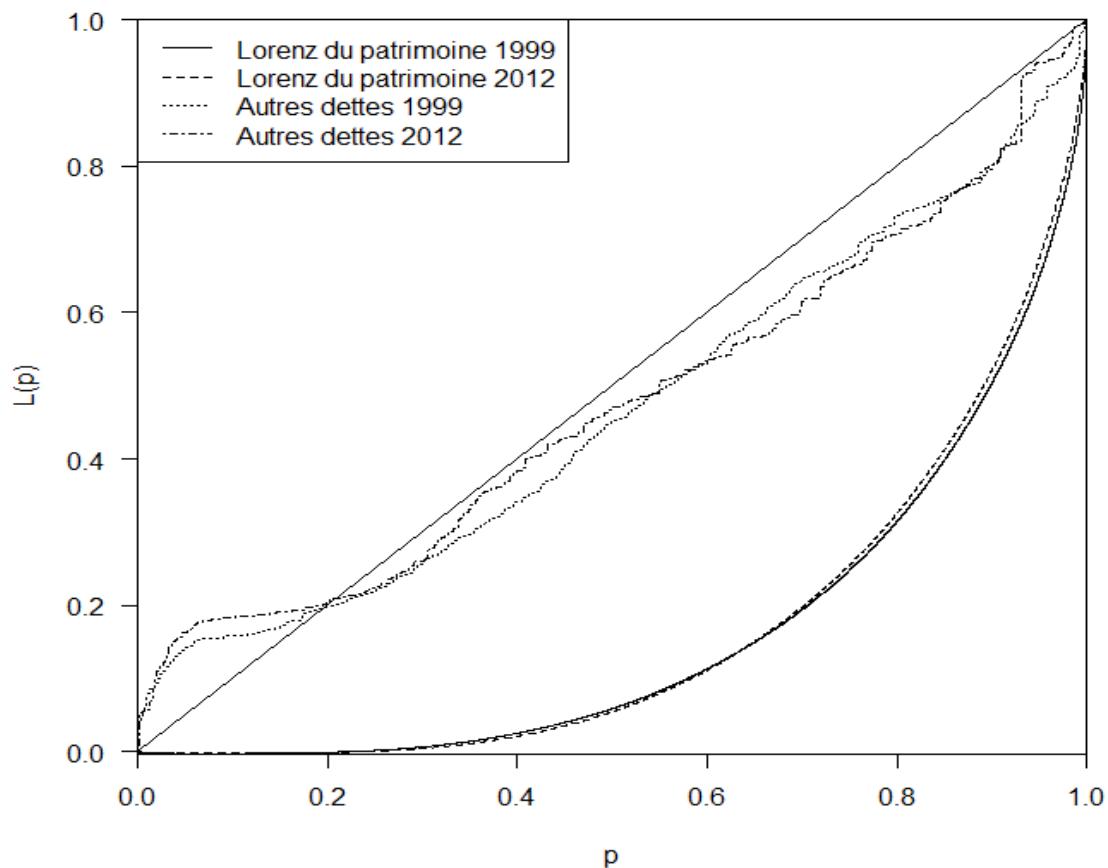


Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

La figure 6.2.18 représente la courbe de concentration des autres dettes sur la distribution du patrimoine de 1999 à 2012. D'emblée, les autres dettes ont une contribution proportionnelle tout à fait négligeable aux inégalités de patrimoine et celle-ci a baissé de 0,00045 à 0,00017 au cours de la période. Cette baisse s'explique à la fois par la baisse du coefficient de concentration, qui est passé de 0,075 à 0,058, et par la moindre part de la source sur l'ensemble du patrimoine, laquelle est passée de -0,006 à -0,003. L'examen de la courbe de concentration révèle cependant des variations notables tout au long de la

distribution du patrimoine. On observe une forte concentration des autres dettes dans l'intervalle du 1^e au 7^e centile. En 1999, les 7 premiers centiles détenaient approximativement 16 % du total des autres dettes, tandis qu'ils en détenaient 18 % en 2012. La concentration des autres dettes dans les 7 premiers centiles suggère que cette population de ménages a recours à des formes de crédit qui ne sont pas liées à l'industrie du crédit, comme des prêts contractés auprès des membres de la famille, etc.

Figure 6.2.18 Les courbes de concentration des autres dettes des ménages canadiens de 1999 et 2012.



Source : Enquête sur la sécurité financière de 1999 et 2012, calculs de l'auteur.

Sommaire

La décomposition du coefficient de Gini du patrimoine selon les sources a permis de départager la contribution proportionnelle de chacun des actifs et des passifs au cours de la période de 1999 à 2012 et de documenter des variations dans les contributions. Il était attendu que la vaste majorité des inégalités de patrimoine résidait dans les actifs, mais la contribution exacte d'un actif relativement aux autres n'était pas connue. En 2012, par exemple, les résultats ont montré qu'environ deux tiers des inégalités, en termes de contribution proportionnelle, étaient concentrés dans la valeur immobilière et les régimes enregistrés, tandis que l'autre tiers était réparti dans les autres actifs, notamment les titres d'entreprises et le capital non garanti à rendement variable. Bien que cela apporte des éléments nouveaux dans le débat sur les inégalités, les contributions des différents types de passifs constituent l'apport le plus important en raison de notre intérêt à identifier les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine. En dépit de l'endettement important qui s'est produit de 1999 à 2012, tel que nous l'avons documenté dans les chapitres 2 et 4, l'ensemble des passifs a contribué à réduire les inégalités de patrimoine. Bien que certains passifs contribuent à augmenter les inégalités, tels les cartes de crédit, le prêt automobile, le prêt étudiant et les autres dettes, ils ne constituent qu'une contribution proportionnelle positive de 0,003 en 2012 – ce qui peut être considéré comme négligeable.⁸² Cette contribution positive aux inégalités de patrimoine est largement éclipsée par les quatre autres passifs, l'hypothèque principale et la secondaire, la ligne de crédit et le prêt sur la valeur immobilière, qui représentent une contribution proportionnelle négative de -0,063. Ainsi, lorsqu'ils sont tous additionnés, les passifs ont une contribution proportionnelle négative « nette » de -0,060.

Notre examen approfondi des courbes de concentration pour chaque source d'actifs et de passifs a surtout permis d'illustrer la contribution proportionnelle de chacune des sources. En ce qui concerne les actifs, ceux-ci contribuent énormément aux inégalités de patrimoine en raison de leur concentration particulièrement élevée dans les centiles supérieurs. Cela est

⁸² Nous arrivons à ce chiffre par la somme des contributions proportionnelles des passifs qui ont une contribution positive aux inégalités de patrimoine.

confirmé par leurs coefficients de concentration très élevés. Bien qu'ils varient de 0,362 (pour les biens) à 0,890 (pour les titres d'entreprises), seulement trois types d'actifs ont un coefficient de concentration en deçà de 0,602 (voir le tableau 6.3.3). Quant aux variations des contributions des actifs de 1999 à 2012, en général, la contribution a augmenté ou baissé selon le cours du coefficient de concentration. En d'autres mots, si l'actif devient plus concentré dans les centiles supérieurs, sa contribution *positive* tend à augmenter, tandis qu'à l'inverse, sa contribution *positive* tend à diminuer s'il devient moins concentré. Les seules exceptions à cette règle générale, comme ce fut le cas par exemple pour les régimes enregistrés, se présentent lorsque la situation où le cours de la part de l'actif sur l'ensemble du patrimoine (w_f) a exercé une plus grande influence que le cours du coefficient de concentration. Dans le cas des régimes enregistrés, la baisse du coefficient de concentration de 0,673 à 0,654 a été éclipsée par la hausse de sa part sur l'ensemble du patrimoine qui est passée de 0,334 à 0,351.

Puisque le patrimoine est la différence entre les actifs et les passifs, la relation des passifs est en quelque sorte l'inverse de celle des actifs : si les passifs deviennent plus concentrés dans les centiles supérieurs, leur contribution négative aux inégalités tend à augmenter, parce qu'une valeur supérieure est soustraite de leurs actifs. À l'inverse, leur contribution négative tend à diminuer si les passifs deviennent moins concentrés parce qu'une valeur inférieure est soustraite. En somme, l'endettement accru des ménages canadiens de 1999 à 2012 n'a pas fait augmenter les inégalités de patrimoine parce que les ménages qui ont emprunté davantage possédaient également davantage d'actifs. L'ensemble des passifs a non seulement une contribution négative aux inégalités, mais celle-ci a en fait augmenté significativement au cours de la période, de -0,046 à -0,060 de 1999 à 2012.

Section 6.3 Les effets de l'endettement sur les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Puisque l'endettement s'est produit largement en fonction du patrimoine et que l'ensemble des passifs a une contribution nette négative aux inégalités, nous ne nous attendons pas à une détérioration du patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques. Au contraire, le fait que les inégalités de patrimoine n'aient pas varié à l'échelle de la distribution de patrimoine et que le patrimoine total ait connu une hausse de 107,8 % au cours de la période suggère fortement une croissance du patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques et fort probablement une accentuation des inégalités de patrimoine, telle que mesurée par la répartition du patrimoine total et les différences de médianes. Dans les chapitres 4 et 5, nous avons observé que les inégalités des passifs se sont accentuées parallèlement à l'accentuation des inégalités des actifs. Or, la croissance du total des actifs a été bien supérieure à la croissance du total des passifs. L'examen du patrimoine selon les classes économiques permettra donc de constater comment la croissance du patrimoine total s'est traduite au niveau des classes socioéconomiques. Cela sera accompli en analysant : i) la répartition du patrimoine total selon les classes socioéconomiques; ii) le rapport entre la proportion de la population à la part détenue du patrimoine total selon les classes socioéconomiques; iii) le patrimoine total absolu selon les classes socioéconomiques; iv) le patrimoine médian selon les classes socioéconomiques; et v) les écarts du patrimoine médian selon les classes socioéconomiques.

La répartition inégale du patrimoine selon les classes socioéconomiques 1999 à 2012

Notre examen de la répartition du patrimoine total à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012 (tableau 6.3.1) révèle une répartition de moins en moins égalitaire entre les classes au cours de la période. À titre d'illustration, en 1999, de la classe populaire inférieure à la classe aisée, les classes détenaient respectivement 8,6 %, 5,0 %, 10,0 %, 21,5 % et 54,9 % du patrimoine total. De 1999 à 2012, le degré d'inégalité dans la répartition du patrimoine a augmenté surtout pour les deux classes situées aux pôles extrêmes : la part du patrimoine détenue par la classe populaire inférieure a baissé de 1,9 point de pourcentage, soit de 8,6 % à 6,7 %, tandis que la part détenue par la classe aisée a

augmenté de 4,1 points de pourcentage, soit de 54,9 % à 59,0 %. Notons aussi que la part de la classe moyenne supérieure a baissé de 21,5 % à 19,6 % de 1999 à 2012. Lorsqu'on compare les totaux des passifs, des actifs et du patrimoine, on observe que les tendances des sous-composantes du patrimoine vont généralement de pair. Par exemple, de 1999 à 2012, la classe populaire inférieure a connu une baisse de -0,7 point de pourcentage du total des passifs, une baisse de -1,7 point de pourcentage du total des actifs et une baisse de -1,9 point de pourcentage du patrimoine total. La classe moyenne supérieure a connu une baisse de -1,6 point de pourcentage du total des passifs, une baisse de -1,9 point de pourcentage du total des actifs et une baisse de -1,9 point de pourcentage du patrimoine total. La classe aisée, quant à elle, a connu une hausse de 1,2 point de pourcentage du total des passifs, une hausse de 3,8 points de pourcentage du total des actifs et une hausse de 4,1 points de pourcentage du patrimoine total. En somme, on observe que l'accentuation des inégalités des passifs, observée dans le chapitre 4, et l'accentuation des inégalités des actifs, observée dans le chapitre 5, se sont traduites par l'accentuation des inégalités de patrimoine.

Tableau 6.3.1 Répartition en pourcentages du total du patrimoine, du total des passifs et du total des passifs des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
... populaire inférieure				
<i>Total des passifs</i>	7,7	7,4	7,0	-0,7*
<i>Total des actifs</i>	8,4	7,4	6,7	-1,7**
<i>Total du patrimoine</i>	8,6	7,4	6,7	-1,9*
... populaire supérieure				
<i>Total des passifs</i>	3,4	4,0	4,4	1,0*
<i>Total des actifs</i>	4,8	4,6	4,5	-0,3
<i>Total du patrimoine</i>	5,0	4,7	4,6	-0,4
... moyenne inférieure				
<i>Total des passifs</i>	9,6	9,7	9,7	0,1
<i>Total des actifs</i>	9,9	10,4	10,0	0,1
<i>Total du patrimoine</i>	10,0	10,5	10,1	0,1
... moyenne supérieure				
<i>Total des passifs</i>	25,5	21,2	23,9	-1,6*
<i>Total des actifs</i>	22,1	20,6	20,2	-1,9*
<i>Total du patrimoine</i>	21,5	20,5	19,6	-1,9*
... aisée				
<i>Total des passifs</i>	53,8	57,7	55,0	1,2*
<i>Total des actifs</i>	54,8	57,0	58,6	3,8**
<i>Total du patrimoine</i>	54,9	56,9	59,0	4,1**
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

Puisque la population de ménages n'est pas distribuée également entre les classes socioéconomiques (contrairement aux quintiles de revenu, par exemple), nous avons calculé le rapport entre la proportion du total de la population des classes et de la part détenue du patrimoine total pour mieux mesurer les changements dans les inégalités de patrimoine à cette échelle (tableau 6.3.2). Ce rapport permet de résumer la part du patrimoine qu'une classe détient par rapport à la part qu'elle détiendrait si le patrimoine était distribué de façon parfaitement égale selon les classes socioéconomiques. Par exemple, un rapport de 1 signifie que la classe possède autant de richesse qu'elle représente de population; un rapport inférieur à 1 signifie qu'elle possède moins que sa part; un rapport supérieur à 1 signifie qu'elle possède plus que sa part. En 1999, l'examen des

rapports montre que la partie inférieure de la classe populaire avait un coefficient de 0,32, tandis que la partie supérieure en avait un de 0,57. La classe moyenne supérieure est un cas intéressant car, ayant un rapport proche de 1, elle est la seule à posséder essentiellement sa part égale. Précisément, en 1999, elle représentait 21,8 % de la population des ménages et détenait 21,5 % du patrimoine total (rapport de 0,99). En la comparant à la classe moyenne inférieure, on observe une différence importante dans la possession patrimoniale entre les deux parties des classes moyennes. En 1999, la classe moyenne inférieure détenait un coefficient de 0,68, relativement à la partie supérieure qui en détenait un de 0,99. Cependant, nos analyses montrent que cette fracture entre les deux parties s'est en fait réduite de 1999 à 2012. Le rapport de la partie inférieure a augmenté de 0,68 à 0,74 tandis que celui de la partie supérieure est passé de 0,99 à 0,96. Enfin, en 1999, le rapport indique que la classe aisée détenait un rapport de 1,95 et que celui-ci a augmenté à 1,99 en 2012. L'examen du rapport montre que la classe aisée possède essentiellement deux fois plus du patrimoine total (59,0 %) relativement à la proportion de la population des ménages qu'elle représente (29,6 %).

Tableau 6.3.2 Rapport de la proportion de la population à la part du total du patrimoine selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
... populaire inférieure				
% patrimoine	8,6	7,4	6,7	-1,9*
% population	26,6	26,3	27,6	1,0
rapport	0,32	0,28	0,24	-0,08*
... populaire supérieure				
% patrimoine	5,0	4,7	4,6	-0,4
% population	8,8	9,9	8,8	0,0
rapport	0,57	0,47	0,52	-0,05
... moyenne inférieure				
% patrimoine	10,0	10,5	10,1	0,1
% population	14,6	13,7	13,6	-1,0
rapport	0,68	0,77	0,74	0,06
... moyenne supérieure				
% patrimoine	21,5	20,5	19,6	-1,9*
% population	21,8	19,5	20,4	-1,4
rapport	0,99	1,05	0,96	-0,03*
... aisée				
% patrimoine	54,9	56,9	59,0	4,1**
% population	28,2	30,5	29,6	1,4
rapport	1,95	1,87	1,99	0,04*
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

L'évolution du patrimoine total en termes absolus selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

L'examen du tableau précédent a montré que le patrimoine est réparti plus inégalement entre les classes socioéconomiques en 2012 qu'en 1999. Cependant, la répartition du patrimoine total entre les classes est un indicateur *relatif* des inégalités et de ce fait, il ne donne pas d'indications du patrimoine total en termes absolus. Le tableau 6.3.3 montre l'évolution du patrimoine total en termes absolus selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012. Malgré une répartition plus inégalitaire du patrimoine total, il importe de souligner que cette hausse des inégalités n'a pas mené à une baisse du patrimoine détenu par les classes inférieures *en termes absolus*. Au contraire, on observe que le total du

patrimoine a augmenté pour *l'ensemble* des classes, soit de 61,9 %, 91,2 %, 109,9 %, 89,5 % et 123,4 % respectivement. Il s'agit encore d'une croissance inégale du patrimoine total, bien entendu, mais la comparaison entre la répartition relative et l'évolution du patrimoine absolu souligne un fait important qui est peu souligné : les conditions de vie matérielles des classes peuvent augmenter malgré l'accentuation des inégalités de patrimoine. La classe qui a connu la croissance la plus faible du patrimoine total, la classe populaire inférieure, est aussi celle qui a connu la baisse la plus importante de sa part du patrimoine total (tableau 6.3.1).⁸³ Elle a néanmoins connu une hausse de 61,9 % de son patrimoine total, passant de 348 à 564 milliards de dollars entre 1999 et 2012. Certes, cette hausse est éclipsée par celle de la classe aisée, qui a vu le total de son patrimoine augmenté de 2 224 à 4 968 milliards de dollars, soit une augmentation de 123,4 %. Soulignons cependant que la croissance des inégalités de patrimoine de 1999 à 2012 n'a pas été accompagnée d'une détérioration du patrimoine des classes inférieures en termes absolus – un scénario qui aurait pu se produire.

Tableau 6.3.3 Le patrimoine total selon les classes socioéconomiques en milliards de dollars constant de 2015

Classe...	1999	2005	2012	1999-2012
pop. inférieure	348	425	564	61,9 ^{**}
pop. supérieure	203	270	387	91,2 ^{**}
moy. inférieure	405	602	851	109,9 ^{**}
moy. supérieure	871	1 176	1 651	89,5 ^{**}
aisée	2 224	3 265	4 968	123,4 ^{**}
Total	4 052	5 738	8 421	107,8 ^{**}
n	15 900	5 300	12 000	

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

⁸³ En fait, la classe populaire inférieure et la classe moyenne supérieure ont toutes les deux connu une baisse identique de leur part du patrimoine total (-1,9 point de pourcentage). C'est donc en tenant compte du fait que la classe populaire inférieure détient une part inférieure du patrimoine total que nous la qualifions de la classe qui connaît la baisse la plus importante.

Stagnation et croissance du patrimoine médian selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012

Le tableau 6.3.4 détaille l'évolution du patrimoine médian des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques de 1999 à 2012. D'emblée, la médiane globale a connu une augmentation significative de 79,6 % au cours de la période, soit de 141 200 à 253 600 \$ de 1999 à 2012. L'examen du patrimoine médian des classes socioéconomiques révèle des différences importantes. Globalement, à l'exception de la classe populaire inférieure, l'ensemble des classes socioéconomiques a connu une hausse du patrimoine, variant de 77,2 % à 128,8 %. Le patrimoine médian de la classe populaire inférieure a enregistré une hausse négligeable de 8,2 % de 1999 à 2012, soit de 12 200 à 13 200 \$, mais celle-ci n'est pas significative. Le patrimoine médian de la classe populaire inférieure a donc stagné au cours de la période étudiée – une période qui compte 13 ans. Même si cette hausse s'était avérée significative statistiquement, elle s'apparenterait à une stagnation relativement à la croissance que les autres classes ont connue. En revanche, la partie supérieure de la classe populaire a connu une hausse fulgurante de 128,8 %, soit de 69 400 à 158 800 \$, de 1999 à 2012.

Tableau 6.3.4. Le patrimoine médian des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques, ainsi que le pourcentage des ménages ayant un patrimoine négatif de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

Classe...	1999		2005		2012		1999-2012	
	m	%	m	%	m	%	m	%
... populaire inférieure	12 200	13,9	12 000	13,2	13 200	14,9	8,2	1,0
... populaire supérieure	69 400	7,8	89 700	10,9	158 800	7,8	128,8*	-0,1
... moyenne inférieure	115 800	5,0	139 400	5,2	213 400	6,3	84,3*	1,3
... moyenne supérieure	178 500	3,6	244 300	5,2	316 300	3,7	77,2*	0,1
... aisée	367 700	0,7	466 600	0,8	762 600	1,0	107,4*	0,4
Total	141 200	6,1	175 100	6,5	253 600	6,7	79,6*	0,6
n	15 900		5 300		12 000			

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

La différence entre les parties inférieure et supérieure des classes populaires s'explique majoritairement par une accessibilité accrue à la propriété de la fraction supérieure. À titre

d'illustration, en 2012, 55,6 % de la partie supérieure étaient propriétaires, comparativement à 30,7 % pour la partie inférieure. De plus, pour la même année, 21,2 % de la partie supérieure détenait une hypothèque, relativement à 9,4 % pour la partie inférieure. Bref, la partie supérieure a eu plus accès à la propriété et, de ce fait, a accumulé un patrimoine plus rapidement que la partie inférieure. Les classes moyennes, quant à elles, ont connu une augmentation du patrimoine relativement comparable, mais celle de la partie inférieure fut plus élevée, c'est-à-dire 84,3 % comparativement à 77,2 %. Néanmoins, en termes absolus, le patrimoine médian de la classe moyenne supérieure demeure plus élevé que celui de la classe moyenne inférieure. Précisément, le patrimoine médian de la classe moyenne inférieure a augmenté de 115 800 à 213 400 \$ de 1999 à 2012, tandis que celui de la classe moyenne supérieure est passé de 178 500 à 316 300 \$. Les différences du patrimoine médian entre les classes moyennes s'expliquent par le fait que la partie supérieure a davantage accès à la propriété et qu'elle a des revenus supérieurs qui lui permettent d'acheter des logements plus dispendieux et d'épargner davantage.⁸⁴ À titre de comparaison, en 2012, 64,1 % des ménages de la partie inférieure étaient propriétaires, comparativement à 78,9 % des ménages de la partie supérieure. Enfin, la classe aisée a connu une augmentation de 107,4 %, soit de 367 700 à 762 600 \$ de 1999 à 2012. Il s'agit en effet de la classe qui a la plus forte proportion de ménages propriétaires (93,1 % en 2012).

Le cas de la classe populaire inférieure mérite d'être étudié davantage en raison de la stagnation de son patrimoine médian. En termes absolus, son patrimoine total a augmenté de 60,1 % (tableau 6.3.4), tandis que sa médiane a stagné. Ces résultats suggèrent que le patrimoine est hautement polarisé dans cette classe ou du moins, qu'une part significative de cette hausse absolue a été encaissée par une minorité de ménages aisés (c'est-à-dire les ménages riches en patrimoine) à l'intérieur de cette classe. Cette polarisation s'explique en partie par le fait que des groupes sociaux nettement différents s'y retrouvent (Lizotte et Crespo 2015). Par exemple, cette classe est composée de groupes sociaux hétéroclites,

⁸⁴ La nomenclature des classes socioéconomiques fait en sorte que le revenu de la classe moyenne inférieure est situé entre 75 % et 100 % du revenu disponible médian tandis que celui de la classe moyenne supérieure est situé entre 100 % et 150 %.

notamment : i) les ménages à faible revenu et à faible patrimoine; ii) les ménages à la retraite qui ont un faible revenu, mais un patrimoine élevé; iii) les étudiants postsecondaires qui ont un patrimoine négatif en raison de leurs prêts étudiants, mais qui ont un potentiel élevé de revenu et d'épargne au cours de leur vie active, etc. Les chercheurs qui s'intéressent à l'étude du patrimoine selon les classes sociales (du moins celles définies par le revenu) pourraient envisager l'exclusion de certaines catégories sociales de leur population d'étude (notamment les retraités) afin de réduire la variance du patrimoine à l'intérieur des classes.

L'examen des écarts du patrimoine médian selon les classes socioéconomiques est probablement la manière la plus succincte de démontrer comment l'évolution des inégalités de patrimoine s'est traduite au niveau du bien-être matériel des classes (tableau 6.3.5). La principale conséquence de la croissance des inégalités de patrimoine est d'avoir accentué les différences de patrimoine médian entre les classes. D'emblée, en 1999, l'écart entre le patrimoine médian de la classe aisée et celui de la classe populaire inférieure était de 355 500 \$. Cet écart semble relativement mineur lorsqu'on tient compte de celui de 2012, qui se situait à 749 400 \$. En 1999, l'écart entre les classes populaires était seulement de 57 200 \$, mais il a augmenté à 145 600 \$ en 2012. L'écart entre les classes moyennes a aussi augmenté de 1999 à 2012, mais pas autant que celui des classes populaires. En 1999, l'écart entre les classes moyennes était de 62 700 \$ et il a augmenté à 102 900 \$ en 2012.

Tableau 6.3.5 Les écarts de la médiane du patrimoine total entre certaines classes socioéconomiques de 1999 à 2012 en dollars constants de 2015

Classe...	versus classe...	1999	2005	2012	1999-2012	1999-2012
					en différence absolue	en %
aisée	pop. inférieure	355 500	454 600	749 400	393 900	110,8*
pop. supérieure	pop. inférieure	57 200	77 700	145 600	88 400	154,5*
moy. supérieure	moy inférieure.	62 700	104 900	102 900	40 200	64,1*
n		15 900	5 300	12 000		

Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.

* p < 0,05; ** p < 0,01

De plus, nous avons observé une légère hausse de la proportion de ménages ayant un patrimoine négatif (« negative net worth »), celle-ci étant passée de 6,1 % à 6,7 % de 1999

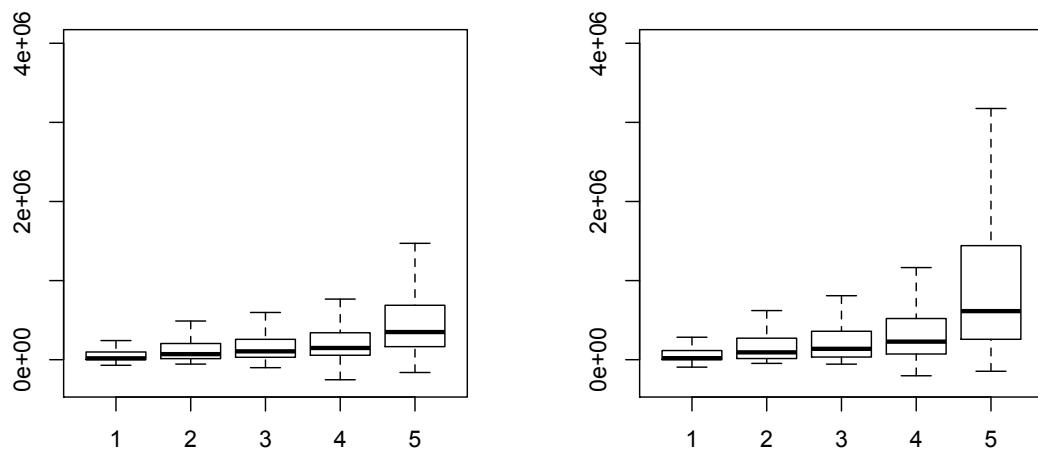
à 2012, mais cette différence n'est toutefois pas statistiquement significative (tableau 6.3.4). Notons que la proportion de ménages canadiens ayant un patrimoine négatif est relativement mineure comparativement à celle observé aux États-Unis, où environ 20 % des ménages se retrouvent dans cette situation (Keister et Moller 2000; Wolff 2010). À titre de comparaison, la proportion de ménages états-uniens ayant un patrimoine négatif était déjà à 17,6 % en 2001, pour atteindre environ 19 % en 2007. À elle seule, cette différence entre les classes indique à quel point les ménages états-uniens éprouvent plus de difficulté économique que les ménages canadiens. L'examen de la proportion des ménages ayant un patrimoine négatif selon les classes socioéconomiques montre que les classes inférieures détiennent une proportion supérieure de ménages dans cette situation. À titre d'illustration, en 2012, 14,9 % de la classe populaire inférieure détenaient un patrimoine négatif, comparativement à 1,0 % de la classe aisée. Il est connu que la proportion de ménages ayant un patrimoine négatif se réduit au cours de la vie active (Sierminska, Brandolini et Smeeding (2006). La forte proportion de ménages ayant un patrimoine négatif dans les classes inférieures traduit certainement un effet de cohortes, car il y a une plus forte concentration de jeunes adultes dans les classes inférieures. La littérature suggère que les jeunes adultes ayant un prêt étudiant constituent la principale catégorie de ménages ayant un patrimoine négatif (Chen et Finke 1996), mais le phénomène demeure peu étudié jusqu'à présent. Des études ultérieures seront nécessaires pour dégager d'autres catégories sociales qui se retrouvent également dans cette situation.

Une forte hétérogénéité du patrimoine à l'intérieur des classes socioéconomiques : les inégalités intraclasse

En dépit de l'accentuation des inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques de 1999 à 2012, il importe de souligner que les ménages des classes supérieures n'ont pas forcément un patrimoine plus élevé que les ménages des classes inférieures. Ce résultat contre-intuitif s'explique par le fait qu'il n'existe pas de correspondance parfaite entre le revenu et le patrimoine des ménages (Lizotte et Crespo 2015). Par conséquent, il existe des ménages de la classe populaire inférieure qui détiennent un patrimoine supérieur à certains ménages de la classe aisée. En fait, cette observation

s'applique à l'ensemble des classes, chaque classe détenant des ménages qui ont un patrimoine plus élevé que certains ménages de la classe aisée. La figure 6.3.1 permet de visualiser la non-correspondance du revenu et du patrimoine à l'aide d'une boîte à moustache. Une boîte à moustache est un outil qui permet de comparer visuellement une série de distributions. Cette boîte illustre la dispersion du patrimoine (en ordonnée) selon les classes socioéconomiques (numérotées de 1 à 5 en abscisse). La boîte au milieu est composée du deuxième et du troisième quartile qui sont séparés par la médiane représentée par la ligne au milieu de la boîte. Le premier quartile se situe entre la valeur minimale et la partie inférieure de la boîte rectangulaire, tandis que le quatrième quartile se situe entre la partie supérieure de la boîte et la valeur maximale. La boîte permet d'observer clairement que les médianes augmentent en fonction des classes socioéconomiques, c'est-à-dire que les classes supérieures ont un patrimoine médian plus élevé que les classes inférieures.

Figure 6.3.1 Les boîtes à moustaches du patrimoine total des ménages canadiens selon les classes socioéconomiques en dollars constants de 2015



Source : Enquête sur la sécurité financière, cycles 1999, 2005, 2012, Statistique Canada, calculs de l'auteur.
 Note : par contrainte d'espace, nous avons codé les classes socioéconomiques par numéro. Le numéro 1 correspond à la classe populaire inférieure tandis que le numéro 5 correspond à la classe aisée. La boîte à gauche correspond aux estimations de 1999 et celle à droite aux estimations de 2012.

Cependant, la boîte à moustache montre aussi le chevauchement considérable de patrimoine entre les classes socioéconomiques. S'il y avait une parfaite correspondance entre le revenu et le patrimoine, les boîtes à moustache dans la figure 6.3.1 ne se chevaucheraient pas du tout selon l'axe de l'ordonnée. Notons que la dispersion du patrimoine à l'intérieur de la classe aisée a sensiblement augmenté au cours de la période. Si on utilise la dispersion du patrimoine comme mesure des inégalités (Cowell 2011), il est possible d'affirmer que le degré d'inégalité intraclasse augmente également selon les classes socioéconomiques. En effet, on observe que le quatrième quartile des boîtes à moustaches des classes supérieures a une valeur supérieure aux classes inférieures. De loin, c'est la classe aisée qui détient le degré d'inégalité intraclasse le plus élevé. On peut même constater à l'œil nu l'augmentation du degré d'inégalité intraclasse de 1999 à 2012 (c'est-à-dire la dispersion augmente à l'intérieur des classes). Il nous semble que la non-correspondance s'explique en grande partie par les effets de cohortes, par le facteur d'héritage et par la retraite. Il y a probablement une plus grande proportion de jeunes adultes qui sont situés dans les deux premiers quartiles de toutes les classes. L'héritage et la retraite, quant à eux, expliquent en partie les raisons pour lesquelles certains ménages des classes inférieures détiennent un patrimoine plus élevé que ceux des classes supérieures.

Sommaire

Loin de témoigner d'une détérioration globale du patrimoine, l'endettement des ménages canadiens de 1999 à 2012 a grandement contribué à leur enrichissement. Cependant, cet enrichissement a eu pour effet d'*accentuer* les inégalités de patrimoine à l'échelle socioéconomique. L'examen des passifs et des actifs a montré que les classes supérieures ont assumé une part accrue de la dette, et puisque 76,8 % de la dette accrue est hypothécaire, elles ont également profité de la majorité des profits liés à la hausse des prix du marché immobilier au cours de la période. Puisque la répartition des passifs selon les classes socioéconomiques est en quelque sorte le reflet de la répartition des actifs, en termes du patrimoine, la classe populaire inférieure s'est vu attribuer une part moindre du patrimoine total, et la classe aisée, une part accrue. Bien que l'endettement ait accentué les inégalités de patrimoine à l'échelle socioéconomique, lorsqu'on regarde la situation du

patrimoine en termes *absolus*, on voit que l'ensemble des classes a connu une croissance du patrimoine – une distinction très importante, car elle montre que les inégalités accrues de patrimoine ne mènent pas forcément à une détérioration du bien-être matériel chez les ménages les plus pauvres. En termes du patrimoine médian, on observe des différences majeures. À l'exception de la classe populaire inférieure qui a connu une stagnation de son patrimoine médian, l'ensemble des classes a connu une hausse remarquable. Les inégalités de patrimoine à l'échelle socioéconomique s'observent notamment par les écarts grandissants du patrimoine médian.

Il est notable que la classe qui a connu la croissance de patrimoine la plus faible soit celle qui a eu le moins *recours* au crédit. Seulement 52,8 % des ménages de la classe populaire inférieure détenaient une dette en 2012. Il en est en partie ainsi parce qu'elle est composée de ménages qui ont moins *accès* au crédit, et plus précisément, à l'hypothèque. Cela se confirme par le fait qu'elle possède la proportion la plus faible des ménages propriétaires et des ménages détenant une hypothèque. En dépit du fait que la classe populaire inférieure ait connu une hausse du patrimoine total en termes absolus, soulignons que cette hausse a eu très peu d'incidence sur son patrimoine médian, dont la différence de 12 200 à 13 200 \$ de 1999 à 2012 n'est pas significative. Le patrimoine médian de la classe populaire inférieure a donc connu une stagnation de 1999 à 2012. Il s'agit d'une stagnation d'autant plus importante lorsqu'on se rappelle que la période étudiée couvre 13 ans durant lesquels le patrimoine des autres classes a augmenté substantiellement. La stagnation de sa médiane est d'autant plus remarquable que cette classe a connu une forte croissance du patrimoine total en termes absolus. Il en est probablement ainsi parce que le patrimoine dans cette classe comprend possiblement le degré le plus élevé de polarisation – une question qu'une étude ultérieure pourrait approfondir. Puisque seulement 30,7 % de la classe populaire inférieure est propriétaire, la croissance des prix de l'immobilier qui a eu lieu de 1999 à 2012 ne peut pas avoir d'influence sur la médiane. Ces 30,7 % de ménages propriétaires ont sûrement encaissé la majorité de la croissance de 216 milliards de dollars que cette classe a connu de 1999 à 2012. Le contraste entre les classes populaires souligne l'importance de l'accès à la propriété pour l'accumulation du patrimoine. Les analyses du chapitre 4 ont montré que la classe populaire supérieure s'était grandement endettée de 1999 à 2012, mais

elles ne permettaient pas de déterminer s'il s'agissait d'une détérioration de ses capacités financières. En fin de compte, l'évolution de son patrimoine médian de 69 400 à 158 800 \$ de 1999 à 2012, en l'occurrence la plus forte croissance en termes de pourcentage (128,8 %), confirme qu'il s'agit d'une forte amélioration de ses capacités financières. La classe qui emprunte le moins a connu la plus faible croissance de son patrimoine, tandis que la classe qui a emprunté le plus a connu la plus forte croissance. Même si nous sommes certains qu'il existe des ménages surendettés dans la classe populaire inférieure, un problème dont nous ne voulons faire fi, nos résultats suggèrent que le principal problème de la classe populaire inférieure n'est pas le surendettement en tant que tel, mais le fait qu'elle contient le plus de ménages qui n'ont pas accès au crédit et plus précisément à l'hypothèque. L'exclusion éprouvée par la classe populaire inférieure nuit à l'accumulation de son patrimoine et contribue à accentuer les inégalités de patrimoine.

Conclusion

Nous avons insisté d'emblée sur le fait que l'endettement est un phénomène qui est à l'intersection du marché du travail et du marché financier, car les sommes que l'on peut emprunter sont basées à la fois sur le revenu et sur le patrimoine accumulé. C'est donc selon ce raisonnement que nous avons examiné les effets de l'endettement à l'échelle de la distribution du patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques. Nous estimons que ce pari méthodologique s'est avéré bien fondé, car notre examen du phénomène à ces deux échelles a permis de faire des observations qui n'auraient pas été possibles autrement si nous avions limité notre analyse à une seule. Les résultats montrent notamment que les effets de l'endettement sur le patrimoine diffèrent selon le niveau d'analyse qui est privilégié.

Lorsqu'on regarde les effets de l'endettement uniquement à partir de la stratification basée sur le marché financier, c'est-à-dire les rangs que les ménages occupent sur la distribution de patrimoine ordonnée par les centiles des plus pauvres aux plus riches, on observe que l'endettement accru de 1999 à 2012 n'a pas entraîné de changement au coefficient de Gini. La hausse de l'endettement s'est effectuée d'une manière à ne pas changer la courbe de

Lorenz – du moins, pas suffisamment pour que le coefficient de Gini enregistre un changement significatif. Cela signifie qu'à cette échelle, la croissance du patrimoine total de 107,8 % de 1999 à 2012 s'est faite de manière « équilibrée », c'est-à-dire de manière à ne pas augmenter ni à faire baisser les inégalités de patrimoine. Pour comprendre les raisons pour lesquelles l'endettement accru n'a pas fait varier les inégalités de patrimoine, nous avons décomposé le coefficient de Gini par ses sources d'actifs et de passifs. La décomposition a révélé que l'ensemble des passifs exerce une contribution nette négative sur les inégalités de patrimoine, car les ménages les plus riches assument une proportion supérieure de la dette. De plus, la contribution proportionnelle négative de l'ensemble des passifs a en fait augmenté de -0,044 à -0,055 de 1999 à 2012. Cette hausse n'a toutefois pas mené à une diminution des inégalités de patrimoine, car ceux qui ont assumé plus de dettes ont aussi connu une croissance dans la valeur de leurs actifs – notamment dans l'immobilier. C'est la raison pour laquelle nous avons observé que la contribution proportionnelle de l'immobilier aux inégalités de patrimoine a augmenté de 0,335 à 0,408. La contribution accrue de l'immobilier aux inégalités de patrimoine a fait diminuer les contributions des autres actifs. En ce sens, la croissance du total des actifs immobiliers a été si forte relativement aux autres actifs qu'elle a « dilué » leur contribution positive aux inégalités.

En dépit du fait que l'ensemble des passifs a une contribution négative aux inégalités de patrimoine, certains passifs ont une contribution positive, mais très faible. C'est le cas pour les cartes de crédit, le prêt automobile et le prêt étudiant. Le fait que ces contributions soient mineures sur le coefficient de Gini n'enlève toutefois pas la possibilité que certains intervalles dans la distribution de patrimoine aient un recours excessif à ces types de crédit. Notre examen des courbes de concentration indique notamment que les cartes de crédit et le prêt étudiant sont très concentrés parmi les centiles les plus pauvres, sans signifier forcément qu'il s'agit là d'un recours démesuré. La catégorie des autres dettes est aussi très concentrée parmi cette même population, même si elle n'a pas une contribution positive aux inégalités de patrimoine. Il faut souligner aussi que la catégorie des autres dettes ne comprenait que 25 milliards de dollars en 2012 sur le total des passifs de 1 460 milliards de

dollars. Cette somme est si mineure relativement au total qu'il est improbable qu'elle ait une grande contribution aux inégalités de patrimoine.

Lorsqu'on regarde les effets de l'endettement sur le patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques, les résultats s'avèrent très différents. À cette échelle, l'endettement accru de 1999 à 2012 a *facilité* la croissance du patrimoine total en termes absolus dans l'ensemble des classes et, de ce fait, il a aussi *accentué* les inégalités de patrimoine entre les classes. Puisque la grande majorité de la dette accrue de 1999 à 2012 est constituée d'hypothèques, la croissance de la dette, aussi spectaculaire qu'elle puisse paraître, a aussi été accompagnée d'une remarquable croissance des actifs. Si remarquable même qu'elle a tout à fait éclipsé celle des passifs. Si l'on regarde uniquement la croissance du patrimoine total en termes absolus, on observe une croissance importante dans l'ensemble des classes. La contribution de l'endettement à la croissance du patrimoine se constate par le fait que la classe qui a connu la croissance la plus faible de son patrimoine en termes absolus, la classe populaire inférieure, est la classe qui a eu le moins recours au crédit au cours de la période. Cependant, en termes relatifs, lorsqu'on analyse la répartition du patrimoine total, on observe notamment que la part de la classe populaire inférieure s'est réduite et celle de la classe aisée a augmenté. Les inégalités accrues de patrimoine entre les classes s'observent aussi par l'évolution du patrimoine médian et notamment les écarts qui ont augmenté entre les classes. Pour revenir à la question que nous nous sommes posée dans le quatrième chapitre, la croissance des passifs à l'échelle des classes socioéconomiques ne témoigne pas d'une détérioration d'un patrimoine, mais des inégalités accrues des capacités financières.

Loin de mener à la détérioration généralisée du patrimoine des ménages canadiens, notre étude montre que l'endettement accru a en fait contribué à enrichir considérablement les ménages canadiens. Les résultats ici permettent d'offrir une nuance intéressante au proverbe classique. La sagesse populaire soutient que *les riches s'enrichissent et les pauvres s'appauvissent*. Ce proverbe sur les inégalités implique un postulat tacite d'un jeu à somme nulle, car il insinue que l'un s'enrichit forcément en s'accaparant la richesse de l'autre. Cependant, la situation empirique que nous avons observée montre clairement que la richesse n'est pas un jeu à somme nulle, car le patrimoine total a augmenté de 107,8 % de 1999 à 2012, c'est-à-dire de 4 052 à 8 431 milliards de dollars. La croissance du

patrimoine total a fait en sorte que l'ensemble des classes se sont enrichies en termes absolus, même si la répartition inégale du patrimoine total s'est accentuée au cours de la période. Dit autrement, si l'on conçoit la richesse totale de la société comme une « tarte », on voit, par exemple, que la classe populaire inférieure détient un morceau de tarte plus mince qu'avant en termes de répartition (tableau 4.3.1) mais d'une plus grande tarte (graphique 6.1.1).

CONCLUSION

Les effets de l'endettement sur le patrimoine des ménages canadiens de 1999 à 2012 constituent le cœur de la réflexion dans cette thèse. Si l'endettement des ménages canadiens a suscité de vives inquiétudes au cours de la période étudiée, nos résultats tendent à invalider fortement le discours alarmiste selon lequel ceux-ci s'endetteraient au-dessus de leurs moyens. Les analyses que nous avons effectuées à l'échelle de la distribution de patrimoine et à l'échelle des classes socioéconomiques montrent que les ménages s'endettent plutôt *selon* leur moyen. D'une part, les analyses de l'endettement selon la distribution du patrimoine n'ont pas révélé une détérioration du patrimoine – son total ayant augmenté de 107,8 % de 1999 à 2012, soit de 4 052 à 8 421 milliards de dollars. Les dettes sont essentiellement assumées par les ménages qui en ont les moyens dans la mesure où les ménages à patrimoine élevé détiennent davantage de dettes. À cet effet, la décomposition du Gini montre que l'ensemble des passifs contribue à *diminuer* les inégalités de patrimoine, justement parce que les ménages les plus riches assument une plus grande part de dettes. D'autre part, lorsqu'on examine la dette selon le revenu, on observe que les classes supérieures détiennent davantage de passifs que les classes inférieures, et qu'elles ont assumé davantage de la dette accrue de 1999 à 2012. Somme toute, aussi spectaculaire puisse-t-elle paraître, la hausse de l'endettement est totalement éclipsée par la croissance des actifs. Qui plus est, on peut même affirmer qu'une grande partie de la croissance des actifs a été alimentée par celle des passifs. De 1999 à 2012, le total des passifs des ménages canadiens a augmenté de 852 milliards de dollars, dont 76,8 % étaient composés de dettes hypothécaires (654 milliards de dollars). En contrepartie, le total des actifs des ménages canadiens a augmenté de 5 221 milliards de dollars, dont 50,0 % sont attribuables à l'immobilier (soit 2 608 milliards de dollars). Aucun résultat de cette étude n'appuie la thèse voulant que l'endettement ait mené à la détérioration généralisée du patrimoine des ménages canadiens, ni à l'échelle de la distribution du patrimoine, ni à l'échelle des classes socioéconomiques. À la lumière de ces résultats, il appert que les ménages canadiens ne se sont pas simplement endettés *selon leurs moyens*, mais qu'ils se sont en fait *enrichis selon leurs moyens*.

Les capacités financières comme moteur des inégalités de patrimoine

Cet enrichissement ne s'est toutefois pas fait de manière uniforme à l'échelle des classes socioéconomiques. En effet, nos résultats montrent que les inégalités de patrimoine entre les classes socioéconomiques se sont considérablement accentuées de 1999 à 2012, d'autant plus que le patrimoine de la classe populaire inférieure a stagné. Les patrimoines médians des classes étaient nettement moins éloignés en 1999 qu'en 2012. Nos résultats suggèrent que les capacités financières des ménages structurent les inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques. Au début de notre étude, nous concevions principalement les capacités financières comme les moyens des ménages à emprunter. Or, au gré des analyses, nous sommes arrivés à la conclusion que les capacités financières doivent également tenir compte des moyens d'investir. Dans la pratique, la distinction entre l'emprunt et l'investissement est d'ailleurs relativement floue, car l'investissement le plus important des ménages est l'hypothèque. De plus, certaines personnes empruntent des sommes pour les investir, car pour certains, il est tout à fait raisonnable d'emprunter à un taux de 2 % s'ils peuvent obtenir un rendement de 2,15 %. Nous désignons les capacités financières comme les moyens dont l'acteur social dispose pour emprunter et investir en fonction de son revenu et de son patrimoine. Comme nous l'avons souligné dès l'introduction, la principale difficulté à étudier l'endettement tient du fait qu'il concerne à la fois le marché du travail et le marché financier (Spilerman 2000; Elmelech 2008). Les différences du niveau d'endettement dans la composition des passifs des classes, telles que mesurées par les médianes, montrent que les classes supérieures ont des capacités financières supérieures. Cela leur permet d'emprunter davantage et d'en tirer des profits dans la mesure où 77,0 % du total des passifs est composé de dettes hypothécaires. Dit autrement, la hausse d'endettement que nous avons observé de 1999 à 2012 n'est pas due à la détérioration de la situation financière des ménages, mais, au contraire, à la croissance des inégalités de patrimoine.

Nos résultats indiquent que les inégalités de patrimoine à l'échelle des classes socioéconomiques sont notamment structurées par les capacités financières des ménages. Premièrement, le revenu, l'une des composantes des capacités financières, est le principal

facteur qui détermine l'épargne – ou l'accumulation du patrimoine (en excluant l'héritage). Il est donc attendu que les classes supérieures qui, par définition, ont un revenu plus élevé, épargnent et empruntent davantage et de ce fait accumulent un patrimoine plus élevé. Le mécanisme est simple : plus le salaire est élevé, plus le potentiel d'épargne augmente. Les résultats montrent que le patrimoine médian des classes diffère énormément. Les classes supérieures enregistrent toujours un patrimoine médian plus élevé, car ils ont un revenu plus élevé et, par extension, une capacité d'épargne, d'emprunt, et d'investissement plus élevée. En ce sens, il est possible d'affirmer que les inégalités de revenu structurent les inégalités de patrimoine.

Deuxièmement, les capacités financières structurent les inégalités de patrimoine par l'accès au crédit, notamment l'hypothèque. Les résultats montrent que les actifs immobiliers représentent 50,0 % de l'augmentation de 5 221 milliards de dollars du total des actifs de 1999 à 2012. La croissance des actifs immobiliers a été si grande durant cette période que sa part dans le total des actifs a augmenté de 38,4 % à 44,5 % de 1999 à 2012. Cela constitue un changement énorme, d'autant plus si on considère que le total des actifs a augmenté en termes absolus de 4 660 à 9 881 milliards de dollars au cours de la période étudiée. Par conséquent, à l'échelle de la distribution du patrimoine, comme la décomposition du coefficient de Gini l'a montré, la contribution des actifs immobiliers aux inégalités de patrimoine a augmenté et celle des autres actifs a baissé. En somme, la croissance des actifs immobiliers a eu comme effet de « diluer » la contribution des autres actifs aux inégalités de patrimoine. Précisément, la contribution des actifs immobiliers aux inégalités de patrimoine a augmenté de 0,335 à 0,405 de 1999 à 2012. Cela indique qu'une part accrue des inégalités de patrimoine réside maintenant dans les actifs immobiliers. Dit autrement, l'accès à la propriété, qui a été un des aspects les plus structurants des inégalités de patrimoine au cours du 20^e siècle l'est d'autant plus en 2012 qu'en 1999.

Pour les ménages, l'accès à la propriété facilite l'enrichissement par le remboursement du capital avec chaque paiement mensuel et par la croissance des prix de l'immobilier. À l'échelle des classes socioéconomiques, l'accentuation des inégalités de patrimoine s'est produite notamment pour les trois raisons suivantes : i) les classes supérieures avaient un taux de propriétaires plus élevé que les classes inférieures en 1999 (ce qui leur a permis de

profiter davantage de la montée des prix de l’immobilier); ii) les classes supérieures ont un taux supérieur de ménages qui détiennent plusieurs logements; iii) les capacités financières permettent aux classes supérieures d’acheter des logements plus dispendieux. Bien que nous n’ayons pas traité cette question directement, la montée des prix de l’immobilier n’a pas pu faire autrement qu’augmenter les inégalités de patrimoine entre les propriétaires et les locataires, car les locataires n’ont pas pu profiter de la hausse des actifs immobiliers. Par conséquent, la hausse des prix de l’immobilier a agi telle une marée qui a enrichi les propriétaires au détriment des locataires.

Troisièmement, excluant le revenu et l’emprunt, les capacités financières structurent les inégalités de patrimoine par les investissements dans le marché financier. Les classes supérieures détiennent des actifs financiers plus importants, ce qui leur permet d’encaisser des rentes supérieures, mois après mois, année après année. Plus le patrimoine est élevé, plus les investissements mènent à des rentes substantielles.⁸⁵ La puissance de l’héritage dans la structuration des inégalités de patrimoine ne provient pas uniquement de la transmission de fonds, mais de l’investissement des sommes héritées dans le marché financier et les avantages fiscaux que celui-ci peut offrir. En 2012, la classe populaire inférieure détenait seulement 6,7 % du total des actifs, comparativement à la classe aisée qui en détenait 58,6 %. Par conséquent, les rentes de la classe aisée sont largement supérieures à celles des classes inférieures. Par définition, la tendance que nous avons observée dans la répartition du total des actifs de 1999 à 2012 devrait continuer dans l’avenir en raison des inégalités de patrimoine qui sont structurées par le marché financier. C’est-à-dire, lorsque le cycle de 2016 de l’ESF sera diffusé, nous prévoyons que la part de la classe populaire inférieure sera encore moindre et celle de la classe aisée sera accrue. Bien entendu, en raison de la mobilité sociale qui se produit au cours de la vie active, une

⁸⁵ De plus, les ménages à haut patrimoine peuvent davantage assumer des investissements risqués qui offrent des rendements supérieurs. Au-delà d’un certain patrimoine, il est possible de vivre entièrement des rentes du capital, mais il faut un patrimoine considérable (Piketty 2013). Par exemple, un million de dollars à un rendement annuel de 5 % génère une rente de 50 000 \$, dont seulement 50 % de celle-ci est imposable en vertu des lois fiscales canadiennes. Les récessions et les crises financières comportent certainement des risques importants à la gestion du patrimoine mais, par définition, ou tautologie darwinienne, ce sont toujours les ménages qui s’en sortent le mieux année après année qui se retrouvent dans les hauts centiles.

proportion importante des ménages qui font partie de la classe populaire inférieure en 2012 se retrouvera progressivement dans les classes supérieures.

En somme, les capacités financières structurent les inégalités de patrimoine selon les classes socioéconomiques par l'ensemble des ressources économiques des ménages qui proviennent à la fois du marché du travail et du marché financier.

Les capacités financières et l'exclusion sociale

La seule classe qui a vu son patrimoine stagner au cours de la période, soit la classe populaire inférieure, est justement celle qui a eu le moins recours au crédit – et sans doute celle qui a le moins *accès* au crédit, cela en raison de la faiblesse de ses capacités financières. En effet, par définition, elle a le plus faible revenu et nos analyses confirment qu'elle a également le plus faible patrimoine. Le crédit n'est pas un droit. Bien qu'il soit illégal de discriminer dans l'octroi du crédit sur la base de l'âge, du genre et de l'ethnicité, il n'est pas illégal de refuser un prêt à un individu qui n'en a pas les moyens (les capacités financières) ou qui a une mauvaise cote de crédit. En fait, les législations fédérale et provinciale obligent les créanciers à accorder un prêt seulement si les débiteurs ont une probabilité élevée de le rembourser. C'est une responsabilité légale et morale. Puisque le crédit revêt une telle importance dans la société contemporaine, ne pas y avoir accès est devenu une forme d'exclusion sociale (Ritzer 1995; Dymski 2006). Comme nous en avons discuté dans le deuxième chapitre, l'accès au crédit est devenu un aspect nécessaire de la vie sociale, de la citoyenneté économique et de la liberté individuelle (Marron 2009).

Même si nos analyses ne permettent pas de le déterminer, il semble que l'exclusion du crédit ne coïncide pas parfaitement avec la pauvreté, telle que délimitée par le seuil du faible revenu. En situation de pauvreté, les individus éprouvent des difficultés à subvenir à leurs besoins à court terme. Plus cette situation de pauvreté perdure, plus la pauvreté entrave également la capacité des individus à subvenir à leurs besoins par l'épargne à moyen et à long terme. Cependant, juste au-dessus du seuil de pauvreté existe une condition matérielle où les capacités financières sont si faibles que ceux qui s'y retrouvent ont très peu accès au crédit. Dans la littérature anglaise, on désigne généralement cette catégorie par

les « uncreditworthy » (Carruthers 2010), un terme péjoratif qui signifie ceux qui ne sont pas « dignes » du crédit. Les individus qui se trouvent dans cette catégorie se situent hors de la pauvreté, car ils peuvent subvenir à leurs besoins de base à court et à moyen terme, mais leur capacité à subvenir à leurs besoins à long terme est grandement limitée, notamment lors de la retraite. Ils ne sont pas « pauvres » par définition, mais ils sont piégés dans une condition financière désavantageuse. Il est clair que l'appartenance à la classe populaire inférieure est temporaire pour une bonne part des ménages qui en font partie. Par extension, on peut penser que leur exclusion au crédit l'est également. Néanmoins, il existe un groupe dans cette classe qui demeure dans la pauvreté ou quasi-pauvreté pour une longue durée et leur exclusion au crédit les condamne encore davantage à un faible niveau de vie. À ce sujet, une enquête longitudinale serait nécessaire pour déterminer le temps passé par les ménages dans cette situation de pauvreté.

En ce qui concerne l'accès au crédit, l'exclusion sociale se fait en gradients, car l'octroi du crédit se fait en fonction des capacités financières. Ainsi, on peut concevoir des degrés d'exclusion sociale selon les types de crédit dont les individus sont privés. Autrement dit, l'exclusion sociale du crédit est basée sur les capacités financières des individus. À titre d'illustration du degré d'exclusion sociale du moins au plus sévère, il y a se faire refuser une avance de fonds usurière, se faire refuser une carte de crédit à une faible limite, se faire refuser un prêt hypothécaire, se faire refuser une deuxième hypothèque ou un prêt sur la valeur immobilière, etc. Chaque exclusion comporte certainement ses enjeux qui privent l'individu de certains avantages. L'exemple classique est la pénalité de la pauvreté, telle qu'analysée par Caplovitz (1963), en vertu de laquelle les pauvres doivent souvent payer davantage que ceux qui ont davantage les moyens. Les individus à faibles ressources monétaires n'ont pas les moyens de profiter des économies d'échelle, par exemple, acheter une carte mensuelle pour le transport en commun. Dans le cas du crédit, il existe une pénalité similaire. Ceux qui n'ont pas une carte de crédit, par exemple, ne peuvent pas profiter des avantages d'un prêt préautorisé de courte durée pour combler les manques de liquidité. Aussi, sans carte de crédit, les individus sont largement exclus des achats en ligne et des aubaines potentielles qu'ils pourraient en tirer. Mais notre étude démontre surtout les effets de l'exclusion sociale pour ceux qui n'accèdent pas à la propriété. En dehors de la privation matérielle de la pauvreté, le principal facteur qui entrave l'accumulation du

patrimoine est de rester locataire. N'eût été l'hypothèque, la société canadienne ne serait pas passée d'une majorité de locataires à une majorité de propriétaires au cours du 20^e siècle.

Les enjeux de l'immobilier : l'accès à la propriété et la stabilité des prix

Nous avons comparé la hausse des prix de l'immobilier de 1999 à 2012 à une marée qui a augmenté la richesse des propriétaires, contribuant ainsi à accentuer les inégalités de patrimoine entre les classes. Les résultats de notre thèse montrent que l'endettement des ménages de 1999 à 2012 a contribué à l'enrichissement des ménages, mais cela ne s'est pas produit dans l'absence de risque. Au-delà des inégalités de patrimoine dont nous venons de discuter, la montée des prix de l'immobilier comporte des enjeux relatifs à l'accès à la propriété et à la stabilité du marché immobilier. D'une part, il est possible qu'une augmentation trop élevée des prix entrave l'accès à la propriété, notamment pour les jeunes ménages, mais aussi pour la population générale. La montée des prix de l'immobilier peut nuire à l'accès à la propriété, car elle augmente les mises de fonds requises. En contrepartie, la baisse du taux directeur a permis aux ménages d'assumer de plus grandes dettes. Lorsqu'on tient compte de la montée des prix et de la baisse du taux directeur, il semblerait que l'effet global a été d'*augmenter* les capacités financières des ménages canadiens, car le taux de propriétaires a augmenté de 65,8 % à 69,0 % de 2001 à 2011.⁸⁶ Cette augmentation de 3,2 points de pourcentage est très importante lorsqu'on examine la très lente croissance du taux de propriétaires depuis 1971. En 1971, le taux de propriétaires au Canada était à 60,3 %, en 1996, il était de 63,6 %. La période entre le recensement de 1996 et celui de 2011 a connu la hausse la plus rapide du taux de propriétaires depuis près de cinquante ans. En ce qui concerne les jeunes adultes au Québec, la montée des prix n'a pas freiné l'accès à la propriété des jeunes ménages dont le principal soutien économique est âgé de 25 à 39 ans (Fleury et Lizotte 2016). Au contraire, le taux de propriétaires de cette catégorie a augmenté de 48,3 % à 52,6 % de 2001 à 2011. La croissance du taux de propriétaires n'est

⁸⁶ Les estimations ici proviennent du recensement, telles que publiées sur le site web de Statistique Canada.

pas uniquement due à la baisse du taux directeur, mais fort probablement à des transferts entre vifs. Les parents des jeunes adultes dans la période de 1996 à 2011 sont les plus riches de l'histoire du Canada, ainsi étaient-ils plus en mesure d'offrir de l'aide financière pour les coûts d'un premier achat. Comme nous l'avons soulevé dans le premier chapitre, cette situation est d'autant plus présente en raison des fratries plus petites où l'héritage s'en trouve moins fractionné.

D'autre part, il y a la possibilité que les prix de l'immobilier connaissent une chute abrupte et prolongée. Le cas échéant, les ménages ayant des hypothèques, surtout ceux qui en sont au début de leur période d'amortissement, pourraient se trouver dans la catégorie des « *house poor* » (Porter 2012), c'est-à-dire des ménages dont le prêt hypothécaire est plus élevé que la valeur marchande du logement. Il est à noter que les prix de l'immobilier au Canada lors de la crise financière de 2009 ont baissé approximativement de 20,0 %, mais qu'ils se sont rétablis au cours de neuf mois. Si cette situation avait perduré, une grande partie de la population canadienne aurait encaissé de lourdes pertes. Pourvu que les prix se maintiennent, les capacités financières des ménages se maintiendront et l'accumulation du patrimoine continuera à suivre son cours. Les effets d'un éventuel krach immobilier sur les inégalités de patrimoine dépendent de l'intensité de la chute de prix et de sa durée. La baisse des prix de l'immobilier ne rend pas les ménages insolubles dans l'immédiat, car elle n'aurait pas d'impact sur le revenu et les paiements hypothécaires, mais elle aurait un impact forcément sur l'état des portefeuilles financiers et l'accumulation du patrimoine. Si le krach est de courte durée, l'état des portefeuilles financiers pourrait se rétablir relativement vite, comme ce fut le cas en 2009. En revanche, une baisse des prix suivie d'une stagnation de longue durée pourrait grandement nuire au patrimoine des ménages, surtout aux nouveaux propriétaires qui n'auraient pas pu profiter de la hausse des prix de l'immobilier au préalable. La question des effets d'un krach immobilier sur les inégalités de patrimoine pourrait être approfondie en effectuant des microsimulations à partir de l'Enquête sur la sécurité financière.

Le crédit comme une facette de l'épargne moderne

Dans l'imaginaire collectif, le crédit et son revers, la dette, évoquent principalement l'angoisse, le surendettement, l'insolvabilité, la faillite, l'usure, la rapacité des banques, la honte des mauvais payeurs, la culpabilité, le stigma social, les jugements, etc. Cependant, les résultats de notre thèse invitent plutôt à penser le crédit comme une facette de l'épargne moderne. Nos résultats montrent qu'il est largement démesuré d'associer le crédit uniquement aux dépenses frivoles et irresponsables. Comme soutient Calder (1999), la croissance des passifs ne se produit pas par la déchéance budgétaire des individus, mais, au contraire, grâce à leur discipline financière continue. Pour le dire en termes allégoriques, pensons à la fable de La Fontaine où la cigale, *ayant chanté tout l'été*, à l'arrivée du gel de l'hiver, va crier famine chez sa voisine la fourmi, *la priant de lui prêter quelque grain pour subsister*. Il y a une croyance populaire qui associe ceux qui recourent au crédit comme des cigales oisives qui se préoccupent davantage de la satisfaction de leurs besoins dans l'immédiat et qui de ce fait se retrouvent forcément pris au dépourvu. Mais le sujet contemporain n'est pas une cigale. Il serait également erroné d'affirmer que le sujet contemporain qui recourt au crédit se comporte comme la fourmi dans la fable, car le premier prête et emprunte alors que la deuxième n'a les moyens ni de l'un ni de l'autre.

Il est possible, cependant, d'affirmer que le sujet contemporain et la fourmi sont tout aussi financièrement responsables. Dans la mesure où la fourmi représente un modèle traditionnel de subsistance, la différence entre elle et le sujet contemporain est qu'ils n'existent pas dans la même *société* et, par conséquent, ils doivent agir selon une tout autre rationalité. En fait, pour être exact, il ne s'agit pas d'un modèle de subsistance dépassé mais *imaginé*, car le crédit dans toutes ses formes est un élément fondamental du lien social antérieur à l'invention de la monnaie (Graeber 2009). Il fait partie du mythe de la vertu économique perdue d'imaginer un passé où les gens étaient supposément vertueux, épargnants et moins axés sur les confort matériels. Le sujet contemporain et la fourmi allégorique agissent tous les deux selon les conduites et les normes propres à leurs sociétés. Ces conduites et ces normes ne sont pas plus « vertueuses » que les autres, mais tout simplement adaptées à une structure différente. Dans le système contemporain, celui qui agit comme la fourmi, c'est-à-dire qui évite le crédit, éprouvera de grandes difficultés à

accéder à la propriété et contribuera davantage au patrimoine du propriétaire de son logement qu'au sien.

Le mythe de la vertu économique perdue est très puissant. Nous avons attesté la puissance de ce mythe, car il nous a été très difficile de nous en départir nous-mêmes. En rétrospective, le mythe de la discipline économique perdue nous semble comme une prévision contre laquelle Durkheim (2010) nous avait prévenu. C'est-à-dire, ces croyances qui sont « comme un voile qui s'interpose entre les choses et nous et qui nous les masque d'autant mieux qu'on le croit plus transparent » (2010 : 31). Il nous a été nécessaire de rompre avec cette prévision, même si nous l'avons fait que graduellement et avec une grande timidité, mais rompre, néanmoins, pour aboutir à la compréhension du crédit comme fait social. Le crédit est un contrat social hautement régulé sur les plans temporel, spatial, social et corporel (Marron 2009; Peebles 2010). Godelier (1974) définit un système économique comme étant un domaine d'activités particulières, incluant la production, la répartition et la consommation. En appliquant sa définition, le crédit fait partie de la structure de répartition, laquelle comprend tous les éléments qui déterminent « au sein d'une société les formes d'appropriation et d'usage des conditions de la production et de son résultat, le produit social » (1974 : 153). L'appropriation de tous les biens matériels est régie manifestement par des règles et des droits (l'échange marchand, le financement, les garanties, etc.). Il n'est pas une coïncidence que la légitimité du crédit s'est produite parallèlement au développement de la société de consommation. Pour l'exprimer en une phrase, la *vertu économique* n'a pas été perdue, elle a tout simplement changé.

Il est vrai qu'il semble contre-intuitif de considérer le crédit comme une forme d'épargne, car la prévision dominante sur le crédit associe l'emprunt aux dépenses frivoles. La vertu économique n'est pas seulement d'épargner pour acheter un objet en argent comptant, mais de recourir au crédit avec modération pour des projets individuels et familiaux, de conserver une liquidité pour les imprévus de la vie, de démontrer une discipline continue afin de maintenir une bonne cote de crédit, etc. Toute décision d'acheter à crédit repose essentiellement sur le compromis entre le coût financier (en intérêts) et la durée de privation matérielle, c'est-à-dire la période pendant laquelle l'individu est privé d'un objet s'il décide de l'acheter en épargnant le prix total – l'épargne ici au sens régulier.

Ultimement, c'est à l'individu de décider s'il est plus rationnel de payer de l'intérêt pour combler un besoin ou un désir dans l'immédiat que de s'en priver pendant six mois, un an, deux ans et ainsi de suite. Le crédit nécessite aussi de penser en termes *financiers*, ce qui n'est pas évident, car le marché financier est d'une complexité qui peut paraître vertigineuse même pour les experts. Pour toutes les mises en garde contre les abus du crédit, aussi légitimes soient-elles, il faut également être conscient des conséquences de ne pas y avoir recours.⁸⁷

De nos jours, il n'est plus possible d'épargner sans l'entremise du marché financier et de l'éventail des produits financiers (régimes enregistrés, bons du trésor, obligations, actions boursières, options, etc.). Même les anticapitalistes les plus confirmés qui se font un point d'honneur à renoncer à la finance sont sujets, malgré eux, aux conséquences des institutions financières – notamment à l'inflation. Le système bancaire moderne est basé sur un système de monnaie scripturale qui consiste à créer la monnaie *ex nihilo* (Aglietta et Orléan 1998; Blanc 2000; Théret 2007) dont la valeur se base sur la confiance. Le principe même de la politique monétaire est de contrôler la création de cette monnaie scripturale par le levier du taux directeur. La baisse du taux directeur facilite la création monétaire et augmente le taux d'inflation. À l'inverse, l'augmentation du taux directeur réduit la création monétaire et diminue le taux d'inflation. C'est à la Banque du Canada, par sa politique monétaire, qu'il appartient de définir un objectif pour le taux d'inflation. À l'heure actuelle, la Banque du Canada vise un taux d'inflation de 2 %. Ainsi, toute somme qui n'est pas investie se fait donc ronger par l'inflation. Ces dernières années, le taux directeur est à son niveau le plus bas depuis la fondation de la banque centrale en 1935. Il est donc devenu plus difficile pour les ménages de maintenir la valeur de leurs portefeuilles avec des produits financiers garantis, ce qui les mène au dilemme suivant : investir dans des actifs financiers garantis à

⁸⁷ Encore une fois, l'hypothèque est l'exemple le plus saisissant. Une personne qui signe une hypothèque à 250 000 \$ sur 25 ans à 2 % d'intérêt paiera environ 68 000 \$ d'intérêt au cours de la période d'amortissement. Cette somme paraît certainement usurière pour certains (pour simplifier l'exemple, nous n'avons pas inclus les taxes municipales, les coûts d'entretien et le crédit d'impôt). Cependant, sans l'hypothèque, cette même personne aurait pu dépenser 300 000 \$ en loyer pendant la même période, sans accumuler de patrimoine (postulant un loyer mensuel de 1 000 \$ pendant 25 ans).

un rendement qui n'est pas toujours supérieur au taux d'inflation, ou assumer davantage de risques financiers, c'est-à-dire les pertes potentielles, dans l'espoir de faire croître leur patrimoine. Quoi qu'il en soit, dans la configuration actuelle du système économique, ceux qui tiennent uniquement de la liquidité tout en s'abstenant du crédit, notamment l'hypothèque, acceptent *malgré eux*, mais *tacitement* de voir leur patrimoine se faire ronger par l'inflation.

Bibliographie

- Aglietta, M., Orléan, A. (1998). *La monnaie souveraine*. Paris : Odile Jacob.
- Aidt, T.S., Jensen, P.S. (2009). The taxman tools up: an event history study of the introduction of the personal income tax. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 160-175.
- André, C. (2016). Household debt in OECD Countries: stylised facts and policy issues. *Economic Department Working Paper*, 1277, 1-39.
- Angle, J. (1986). The surplus theory of social stratification and the size distribution of personal wealth. *Social Forces*, 65(2), 293-326.
- Aristote. (1995). *La politique*. Paris: Vrin.
- Atkinson, A. B. (2003). Income inequality in OECD Countries: Data and explanations. *CESifo Economic Studies*, 49(4), 479-513.
- Atkinson, A. B., Brandolini, A. (2013). On the identification of the middle - class. dans Gornick, J. C. et M. Jäänti (dir.), *Income inequality: economic disparities and the middle class in affluent countries* (p. 77-100). Stanford : Stanford University Press.
- Atkinson, A.B., Piketty, T., Saez, E. (2011). Top Incomes in the Long run of History, *Journal of Economic Literature* 49(1), 3-71.
- Atkinson A., Cantillon, B., Marlier, E., Nolan, B. (2002). *Social Indicators. The EU and Social Inclusion*. New York: Oxford University Press.
- Baltzell, E.D. (1958). *Philadelphia Gentleman: The Making of a National Upper Class*. New York : Free Press.
- Barba, A., Pivetti, M. (2009). Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis. *Cambridge Journal of Economics*, 33(1), 113-137.
- Bartels, C.P.A. (1977). *Economic aspects of regional welfare: Income distribution and unemployment*. New York: Springer.
- Barzel, Y. (1997). *Economic Analysis of Property Rights* 2nd edition. New York: Cambridge University Press.
- Baudelot, C, Establet, R. (1994). *Maurice Halbwachs. Consommation et société*. Paris: PUF.
- Baudrillard, J. (1970). *La société de consommation*. Paris: Denoël.

- Baudrillard, J. (1998[1970]). *The Consumer Society: Myths and Structures*. London: SAGE.
- Baudrillard, J., Benedict, J. (2005). *The system of objects*. London : Verso.
- Beach, C.M. (2006). How has earnings mobility in Canada changed? Social welfare rankings of transition matrices. Dans D. Green et M. Vultur (dir.) *Dimensions of Inequality in Canada* (p. 102-126). Vancouver : UBC Press.
- Beach, C.M., Slotsve, G.A. (1994). Polarization of earnings in the Canadian labour market. *Bell Canada Paper on Economic and Public Policy*.
- Beach, C.M., Slotsve, G.V. (1996) *Are We Becoming Two Societies? Income Polarization and the Myth of the Declining Middle Class in Canada*. Toronto: C.D. Howe Institute.
- Beetham, D. (2013). *Max Weber and the theory of modern politics*. New York: John Wiley & Sons.
- Bell, D. (1955). *The Radical Right*. New Brunswick, New Jersey: Criterion Books.
- Bell, D. (1960). *The end of ideology*. New York: Free Press.
- Bell, D. (1976). *The cultural contradictions of capitalism*. New York: Basic Books.
- Belleau, H., Proulx, R. (2010). Équilibre et déséquilibre des comptes amoureux contemporains: le revenu familial remis en question. L'exemple québécois. *Recherches familiales*, 7(1), 85-101.
- Belleau, H., Proulx, R. (2011). Le revenu familial, un concept vague et insidieux: analyse critique et historique des relations économiques familiales. *Enfances, familles, générations* 15, 78-109.
- Berelson, B. R., Lazarsfeld, P.F., McPhee, W.N., (1954). *Voting: A study of opinion formation in a presidential election*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bernard, P. (1984). Alliances de classes et mésalliances conceptuelles : de la classe ethnique à la bourgeoisie de l'État québécois. Dans G.-H. Lévesque et al., (dir.) *Les sciences sociales au Québec: continuité et rupture* (p. 557-596). Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Berthe, M. (Ed). (1998). Endettement paysan & crédit rural dans l'Europe médiévale et moderne. *Actes des XVIes Journées internationales d'histoire de l'Abbaye de Flaran, 17, septembre 1995*, Presses Universitaires du Mirail.
- Binder, D.A., Kovacevic, M.S., Roberts, G., (2004). Design-based methods for survey data: Alternative uses of estimating functions. *Proceedings of the Joint Statistical Meetings, Section on Survey Research Methods*, 3301-3312.

- Bishop, J. A., Formby, J.P., Smith, W.J. (1991). International Comparisons of Income Inequality: Tests for Lorenz Dominance Across Nine Countries. *Economica*, 58(232), 461-477.
- Blanc, J. (2000). Les monnaies parallèles: unité et diversité du fait monétaire. Editions L'Harmattan.
- Blau, P., Duncan, O.D. (1967). *The American occupational structure*. New York: John Wiley.
- Blecker, R. A. (1990). The Consumption Binge is a Myth. *Challenge*, 33(3), 22-30.
- Boorstin, D. J. (1973). *The Americans: The Democratic Experience*, New York: Random House.
- Bosc, S. (2008). *Sociologie des classes moyennes*. Paris: La Découverte.
- Bosc, S. (2011). *Stratification et classes sociales: la société française en mutation*. Paris: Armand Colin.
- Bourdieu, Pierre, Passeron, J.C. (1964). *Les Héritiers. Les étudiants et la culture*. Paris : Minuit.
- Boudon, R. (1968). *À quoi sert la notion de structure?* Paris: Gallimard.
- Bourdieu, P. (1966). L'école conservatrice. Les inégalités devant l'école et devant la culture. *Revue française de sociologie*, 7(3), 325-347.
- Bourdieu, P., Passeron, J.C. (1970). *La Reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. (1977). Sur le pouvoir symbolique. *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, 32(3), 405–411.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Minuit.
- Bourdieu P. (1979). Les trois états du capital culturel. L'institution scolaire. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 30(1), 3-6.
- Bourdieu P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(1), 1980, 2-3.
- Bourdieu, P. (1980). *Le Sens pratique*. Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. (1993). À propos de la famille comme catégorie réalisée. *Actes de la recherche en science sociales*, 100(1). 32-36.

- Bourdieu, P. (1994). Stratégies de reproduction et modes de domination. Stratégies de reproduction et transmission des pouvoirs. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 105(1), 3-12.
- Bourdieu, P. (1996). La transmission de l'héritage culturel. Dans Darras, *Le partage des bénéfices. Expansion et inégalités en France* (p.383-420. Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. (2002). *Le Bal des célibataires. Crise de la société paysanne en Béarn*. Paris: Le Seuil.
- Bradley, A.P. (1997). The use of the area under the ROC curve in the evaluation of machine learning algorithms. *Pattern Recognition*, 30(7), 1145–1159.
- Brzozowski, M., Gervais, M., Klein, P., Suzuki, M. (2010). Consumption, income and wealth inequality in Canada. *Review of Economic Dynamics* 13(1), 52-75
- Buchheit, L. C., Gulati, G.M., Thompson, R.B. (2007). The dilemma of odious debts. *Duke Law Journal*, 56, 1201-1262.
- Burrows, R., Marsh, C. (1992). Consumption, class and contemporary sociology. Dans *Consumption and Class* (p.1-14). London : Palgrave Macmillan.
- Calder, L. (1999) *Financing the american dream: a cultural history of consumer credit*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Calder, L. (2012). Ahead a good deal: taking the long view of household debt and credit in American life. Dans *The Development of Consumer Credit in Global Perspective: Business, Regulation, and Culture* (p. 257-273). US: Palgrave Macmillan.
- Campano, F., Salvatore, D. (2006). *Income Distribution*. Oxford : Oxford University.
- Carruthers, B. G. (2010). The Sociology of Money and Credit. Dans N.J. Smelser et R. Swedberg (dir.), *The Handbook of Economic Sociology* (p.355-378). Princeton : Princeton University Press.
- Carruthers, B. G., Kim, J.C. (2011). The sociology of finance. *Annual Review of Sociology*, 37, 239-259.
- Champernowne, D. G., Cowell, F. A. (1998). *Economic inequality and income distribution*. Cambridge: University Press.
- Chauvel, L. (1997). Les inégalités au fil du temps: 1954-1994. *Revue de l'OFCE*, 61, 201-207.
- Chauvel, L., Schultheis, F. (2003). Le sens d'une dénégation : L'oubli des classes sociales en Allemagne et en France. *Mouvements*, 2, 17-26.
- Chauvel, L. (2006). *Les classes moyennes à la dérive*. Paris : Le Seuil.

- Chauvel, L. (2014). Moyennisation ou polarisation? La dynamique des classes moyennes en France et dans un monde globalisé. *Cahiers français*, 378, 21-27.
- Chen, P., Finke, M.S. (1996). Negative net worth and the life cycle hypothesis. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 7, 87-96.
- Cohen, L. (1990). *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919–1939*. Boston : Cambridge University press.
- Cohen, L. (2001). Citizens and consumers in the United States in the century of mass consumption. Dans M. Daunton and M. Hilton (dir.) *The Politics of Consumption: Material Culture and Citizenship in Europe and America* (p.203–221). Oxford : Berg.
- Cohen, L. (2003), *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. New York: Knopf.
- Collins, R. (1971). Functional and Conflict Theories of Educational Stratification. *American Sociological Review*, 36(6), 1002-1019.
- Cossette, C. (2001). *La publicité, déchet culturel*. Québec : PUL.
- Cowell, F. A. (1977). *Measuring Inequality*. Oxford : Phillip Allan Publishers.
- Cowell, F. A. (2000). Measurement of inequality. Dans A. Atkinson et F. Bourguignon (dir.) *Handbook of income distribution* (p.87-166). Amsterdam: Elsevier.
- Cuin, C.-H. (2004). Division du travail, inégalités sociales et ordre social. Note sur les tergiversations de l'analyse durkheimienne. *Revue européenne des sciences sociales*, XLII-129, 95-103.
- Cynamon, B. Z., Fazzari, S.M. (2008). Household debt in the consumer age: source of growth--risk of collapse. *Capitalism and Society*, 3(2), 1-30.
- d'Alessio, G., Iezzi, S. (2013). Household over-indebtedness: definition and measurement with Italian data. *Bank of Italy occasional paper*, 149, 1-28.
- Dagum, C. (1997). A new approach to the decomposition of the Gini income inequality ratio. *Empirical Economics*, 22(40), 515–531.
- Dahrendorf, R. (1959). *Class and class conflict in industrial society*. Stanford: Stanford University Press.
- Dahrendorf, R. (1979). *Life chances: Approaches to social and political theory*. London: Weidenfeld and Nicolson.
- Danziger S, Haveman, R., Plotnick, R. (1991). How income transfers affect work, savings, and the income distribution. *Journal of Economic Literature*, 19, 975-1028.

- Davies, J. B. (1979). On the size distribution of wealth in Canada. *Review of Income and Wealth*, 25(3), 237-259.
- Davies, J. B. (1993). The Distribution of Wealth in Canada. Dans E.N. Wolff (dir.), *Research in Economic Inequality*, Vol. 4, Studies in the Distribution of Household Wealth (p. 159-180). Greenwich : JAI Press.
- Davies, J. B. (2008). *Personal wealth from a global perspective*. Oxford : University Press.
- Davies, J., Hoy, M. (1994). The normative significance of using third-degree stochastic dominance in comparing income distributions. *American economic review*, 85(4), 980-986.
- Davies, J.B., Sandström, S., Shorrocks, A., Wolff, E.N. (2008). *The world distribution of household wealth*. WIDER Discussion Paper, No. 2008/3 (February). Helsinki: United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).
- Davies, J. B., Sandström, S., Shorrocks, A., Wolff, E.N. (2009). The global pattern of household wealth. *Journal of International Development*, 21(8), 1111-1124.
- Davis, N.J., Robinson, R.V., (1991). Men's and Women's Consciousness of Gender Inequality, Austria, West Germany, Great Britain, and the United States. *American Sociological Review*, 56(1), 72-84.
- Debord, G. (1992). *La société du spectacle* (1967). Paris, Gallimard.
- Desbrières, P. (2002). Les actionnaires salariés. *Revue française de gestion*, (5), 255-281.
- Deschenaux, F., Morin, D. (à paraître). Vouloir, prévoir et avoir des enfants au Québec: de l'individualisme parental aux holismes familiaux. Dans B. Geay, P. HUMEAU (dir.), *Avoir un enfant. Filiation, transmission et entrée dans la vie*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- De Sève, M. (1986). *Les classifications professionnelles. Leur pouvoir de classement et de détection des différences professionnelles entre les hommes et les femmes*. Québec : Université Laval, Département de sociologie, Laboratoire de recherches sociologiques, Cahier 6.
- Dichter, E. (1960). *The strategy of desire*. London : Transaction Publishers.
- Dubet, F. (2011). Régimes d'inégalité et injustices sociales. *Sociologies* [En ligne], Débats, Penser les inégalités, mis en ligne le 18 octobre 2011.
- Duhaime, G. (1997). Sociotypes des surendettés. *Canadian Journal of Sociology/Cahiers Canadiens de Sociologie*, 22(3), 319–344.

- Duhaime, G. (2001). Le Cycle du surendettement. *Recherches Sociographiques*, 42(3), 455-488.
- Duhaime, G. (2003). *La Vie à Crédit: Consommation et crise*. Sainte-Foy: Presses de l'Université Laval.
- Durkheim, É. (1973 [1893]). *De la division du travail*. Paris : PUF.
- Durkheim, É. (2010). Les règles de la méthode sociologique. Paris : Flammarion.
- Dymski, G.A. (2005). Financial globalization, social exclusion and financial crisis. *International Review of Applied Economics*, 19(4), 439-457.
- Dyson, K. (2014). *States, Debt, and Power. Saints' and sinners in European History and Integration*. Oxford : Oxford University Press.
- Efron, B. (1979). Bootstrap methods: Another look at the Jackknife. *The Annals of Statistics*, 7(1), 1-26.
- Elias, N. (1985 [1969]). *La société de cour*. Paris: Flammarion.
- Elias, N. (1993 [1970]). *Qu'est-ce que la sociologie?* Paris: Éditions de l'Aube.
- Elmelech, Y. (2008). *Transmitting inequality: Wealth and the American family*. Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers.
- Elsby, M., W. L. Bart Hobijn et Aysegül Sahin. (2013). The decline of the US labor share. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2013(2), 1-63.
- Elsby, M. W., Hobijn, B., Sahin, A. (2013). The decline of the US labor share. *Brookings Papers on Economic Activity*, Fall, 1-63.
- European Commission. (2008). Towards a common operational European definition of over-indebtedness. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities. Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streaming of Social Policies.
- Fine, B. (2013). Financialization from a Marxist perspective. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 47-66.
- Firth, R., Yamey, B.S. (dir). (1964). *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies: Studies from Asia, Oceania, the Caribbean and Middle American*. Chicago: Aldine.
- Fleury, C., Lizotte, M. (2016). L'accession à la propriété chez les jeunes ménages québécois au cours de la dernière décennie. *Recherches sociographiques*, 57(1), 47-77.
- Forsé, M., Galland, O., (2011). *Les Français face aux inégalités et à la justice sociale*. Paris: Armand Colin.

- Foucault, M. (1989). *De la gouvernementalité : leçons d'introduction aux cours des années 1978 et 1979*. Paris : Éditions du Seuil.
- Foucault, M. (1990). *The Will to Knowledge: The History of Sexuality*. London : Penguin.
- Foucault, M. (1991). Governmentality. Dans G. Burchell, C. Gordon, et P. Miller (dir.) *The Foucault Effect*, (p.87–104). Chicago : Chicago University Press.
- Fourastié, J. (1979). *Les trente glorieuses : ou la Révolution invisible de 1946 à 1975*. Paris : Fayard.
- Fox, B., Fox, J. (1987). Occupational gender segregation of the Canadian labour force, 1931-1981. *Canadian Review of Sociology and Anthropology-Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, 24, 374-397.
- Fréchet, G., Lanctôt, P., Morin, A., Savard, F. (2010), *Échelles d'équivalence, une validation empirique*. Note de recherche, Centre d'étude sur la pauvreté et l'exclusion (CEPE), 26 p.
- Frenette, M., Green, D.A., Picot, G. (2006). Rising income inequality in the 1990s. An exploration of three data sources. Chapter 3. Dans D.A. Green et J.R. Kesselman (dir.), *Dimensions of Inequality in Canada*. Vancouver : UBC Press.
- Fuanoka, F., Saigo, H., Sitter, R.R., Toida, T. (2006). Bernoulli Bootstrap for Stratified Multistage Sampling. *Survey Methodology*, 32, 151-156.
- Galbraith, J. K. (1961). *L'ère de l'opulence*. Paris : Calmann-Lévy.
- Galbraith, J.K. (2007 [1967]). *The New Industrial State*. New Jersey : Princeton University Press.
- Gandy, O. (1993). *The Panoptic Sort: A Political Economy of Personal Information*. Boulder, CO : Westview.
- Gastwirth, J. L. (1972). The estimation of the Lorenz curve and Gini index. *The Review of Economics and Statistics*, 54, 306-316.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Berkeley : University of California Press.
- Girouard, N., Kennedy, M., André, C. (2006), Has the Rise in Debt Made Households More Vulnerable? *OECD Economics Department Working Papers*, No. 535, OECD Publishing, Paris.
- Giudice, P., Raffinetti, E. (2012). On the Gini mesure decomposition. *Statistics and Probability Letters*, 81, 133-139.
- Godbout, J. et A. Caillé, A. (1992). *L'esprit du don*. Paris: La découverte.

- Godelier, M. (1974). *Un domaine contesté : anthropologie économique*. Paris : La Haye, Mouton.
- Godelier, M. (1996). *L'énigme du don*. Paris : Fayard.
- Goffman, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne, tome 1: La présentation de soi*. Paris : Minuit.
- Goffman, E. (1974). *Frame analysis: An essay on the organization of experience*. Boston : Harvard University Press.
- Goldberg, S.A., Poduluk, J.R. (1957). Income size distribution statistics in Canada. Dans M. Gilbert et R. Stone, *Income and Wealth*, Series VI. London: Bowes and Bowes.
- Goldthorpe, J. H., Marshall, G. (1992). The promising future of class analysis: a response to recent critiques. *Sociology*, 26 (3), 381-400.
- Goodman, D., Redclift, M. (1977). The « Boias-Frias : rural proletarization and urban marginality in Brazil. *International Journal of Urban and Regional Research*, 1 (1-3), 348-364.
- Goyder, J. (1987). *The Silent Minority: Non respondents on Sample Surveys*. Oxford : Oxford University Press.
- Graeber, D. (2009). *Debt: the first five thousand years*. Brooklyn : Melville House Publishing.
- Gudeman, S. F., Rivera, A. (1990). *Conversations in Colombia: The Domestic Economy in Life and Text*. Cambridge, UK : Cambridge University Press.
- Gudeman, S.F. (2001). *The Anthropology of Economy: Community, Market, and Culture*. Oxford, MA : Blackwell.
- Haas, O. J. (2006). *Overindebtedness in Germany*. International Labour Office Geneva, working paper 44.
- Hacker, J. S., Pierson, P. (2011). *Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer--and turned its back on the middle class*. Simon and Schuster.
- Hacking, I. (1990). *The Taming of Chance*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Hahs-Vaughn, D. L. (2005). A primer for using and understanding weights with national datasets. *The Journal of Experimental Education*, 73(3), 221-248.
- Halbwachs, M. (1938). *Esquisse d'une psychologie des classes ouvrières*. Paris: Librairie Marcel Rivière et Cie.
- Hand, D. J. (2009). *Measuring classifier performance: a coherent alternative to the area under the ROC curve*. Machine Learning, 77, 103–123.

- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford : Oxford University Press.
- Harvey, D. (2014). *Seventeen contradictions and the end of capitalism*. Cambridge, UK: Oxford University Press (UK).
- Hauser, R. (1998). *Intergenerational Economic Mobility in the United States: Measures, Differentials and Trends*. CDR Working Paper No. 98-12. Madison, WI: Center for Demography and Ecology, University of Wisconsin, Madison.
- Haveman, R., Wolfe, B. (1995). The determinants of children's attainments: A review of methods and findings. *Journal of economic literature*, 33(4), 1829-1878.
- Heisz, A. (2007). Income Inequality and redistribution in Canada: 1976 to 2004. *Analytical Studies Branch Research Paper Series*, no. 298, 1-58.
- Heisz, A., Jackson, A., Picot, G. (2001). Distributional outcomes in Canada in the 1990s. Dans K. Banting, A. Sharpe, F. St-Hilaire, *The Review of Economic Performance and Social Progress: The Longest Decade: Canada in the 1990s*. Montreal : McGill-Queen's University Press.
- Hegel, G. W. F. (2015 [1821]). *The philosophy of right*. Indianapolis : Hackett Publishing.
- Henretta, J., Campbell, R. (1978). Net worth as an aspect of status. *American Journal of Sociology*. 83(5), 1204–1223.
- Henretta, J., Campbell, R. (1980). Status claims and status attainment: the determinants of financial well-being. *American Journal of Sociology*. 86(3), 618-629.
- Himmelberg, C., Mayer, C., Sinai, T. (2005). Assessing high house prices: Bubbles, fundamentals and misperceptions. *The Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 67-92.
- Howe, L. (1998). Scrounger, worker, beggarman, cheat: the dynamics of unemployment and the politics of resistance in Belfast. *Journal of Royal Anthropological Institute*, 4(3), 531–550.
- Hudson, M. (2010). From Marx to Goldman Sachs: the fictions of fictitious capital, and the financialization of industry. *Critique*, 38(3), 419-444.
- Humphries, K.H., Doorslaer, E.V. (2000). Income-related health inequality in Canada. *Social Science & Medicine*, 50(5), 663-671.
- Hunt, R.C. (2002). Economic transferts and exchanges: concepts for describing allocations. Dans J. Ensminger (dir.), *Theory in Economic Anthropology* (p. 105-118). Walnut Creek, CA : AltaMira.
- Hurst, M. (2011). Debt and family type in Canada. *Canadian Social Trends*, 91, Summer. Statistics Canada Catalogue no. 11-008-X, 38-47.

- Jacoby, M.B., Sullivan, T.A., Warren, E. (2001). Rethinking the debates over health care financing : evidence from the bankruptcy courts. *New York University Law Review*, 76(2), 375-418.
- Jourdain, A., Naulin, S. (2011). Héritage et transmission dans la sociologie de Pierre Bourdieu. *Idées économiques et sociales*, 4(166), 6-14.
- Jourdain, A., Naulin, S. (2011). *La Théorie de Pierre Bourdieu et ses usages sociologiques*. Paris : Armand Colin.
- Kain, J. F., Quigley, J.M. (1973). Housing Market Discrimination, Home Ownership, and Savings Behavior. *American Economic Review*, 62 (3), 263-277.
- Kain, J.F., Quigley, J.M. (1975). *Housing Markets and Racial Discrimination: A Microeconomic analysis*. New York: Columbia University Press for NBER.
- Kakwani, N.C. (1977). Measurement of Tax Progressivity: An International Comparison. *Economic Journal*, 87(345), 71-80.
- Kalb, D. (2012). Thinking about neoliberalism as if the crisis was actually happening. *Social Anthropology*, 20(3), 318-330.
- Kaplan, D., Ferguson, A.J. (1999). On the utilization of sample weights in latent variable models. *Structural Equation Modeling. A Multidisciplinary Journal*, 6(4), 305-321.
- Karabarbounis, L., Neiman, B. (2014). The global decline of the labor share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61-103.
- Keeley, B., Love, P. (2010). *From crisis to recovery: the Causes, Course and Consequences of the Great Recession*. Paris : OECD Publishings, Insight series.
- Keen, S. (2013). A monetary Minsky model of the Great Moderation and the Great Recession. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 86, 221-235.
- Keister, L. (2000). *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*. New York : Cambridge University Press.
- Keister, L. (2005). *Getting Rich*. Cambridge University Press.
- Keister, L.A., Moller, S. (2000). Wealth inequality in the United States. *Annual Review of Sociology*, 26(1), 63-81.
- Kennedy, P. (2003). *A Guide to Econometrics*. Cambridge : MIT Press.
- Keynes, J.M. (2017). *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris : Éditions Payot.
- Kingston, P. W. (2000). *The classless society*. Stanford, CA : Stanford University Press.

- Kohli, M. (1999). Private and public transfers between generations : linking the family and the state. *European Sociological Review*, 1, 81–104.
- Kolko, G. (1962). *Wealth and Power in America: An Analysis of Social Class and Income Distribution*. New York : Pragaer.
- Kovar, J.G., Rao, J.N.K., Wu, C.F.J., (1988). Bootstrap and other methods to measure errors in survey estimates. *Canadian Journal of Statistics*, 16, 25–45.
- Krugman, P. (2012). *End this depression now!* New York : WW Norton & Company.
- Kurz, K. (2004). Labour Market Position, Intergenerational Transfers and Home-ownership. A Longitudinal Analysis for West German Birth Cohorts. *European Sociological Review*, 20(2) : 141-159.
- Lachmann, R. (2013). Towards a Sociology of Wealth: definitions and historical comparaisons. *Sociologia, Revista de Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, 26, 11-36.
- Laclau, E, Mouffe, C. (1985). *Hegemony and social strategy. Towards a Radical Democratic Politics*. London, New York.
- Lafrance, A., Larochelle-Côté, S. (2012) L'évolution du patrimoine au cours du cycle de vie. *L'emploi et le revenu en perspective*, automne, 24(3), 1-17.
- Lampman, R. J. (1962). *The share of top wealth-holders in national wealth, 1922-56*. Princeton : Princeton University Books.
- Langley, P., (2006) The Making of Investor Subjects in Anglo-American Pensions. *Environment and Planning : Society and Space* vol 24 (6), 919-934.
- Langlois, S. (1984) L'impact du double revenu sur la structure des besoins dans les ménages. *Recherches sociographiques*, 25(2), 167-328.
- Langlois, S. (2002). Nouvelles orientations en sociologie de la consommation. *L'Année sociologique*, 52(1), 83-103.
- Langlois, S. (2010). Mutations des classes moyennes au Québec entre 1982 et 2008. *Les Cahiers des dix*, 64, 121-143.
- Lasch, C. (1991). *The culture of narcissism: American life in an age of diminishing expectations*. WW Norton & Company.
- Lévesque, G.-H. (2011[1947]). *Échos d'une mutation sociale : anthologie des textes du père Georges-Henri Lévesque précurseur de la Révolution tranquille*, textes rassemblés et présentés par Jean-François Simard et Maxime Allard. Québec: Les Presses de l'Université Laval.

- Lévi-Strauss, C. (2002[1949]). *Les structures élémentaires de la parenté*. New York: Mouton de Gruyter.
- Leyshon, A., Thrift, N. (1999). Lists come alive: electronic systems of knowledge and the rise of credit-scoring in retail banking. *Economy and Society*, 28(3), 434-466.
- Lizotte, M., Crespo, S. (2015). Exploration du lien entre le revenu et le patrimoine des ménages québécois. *Données sociodémographiques en bref* (Institut de la statistique du Québec), 19(2), 11-17.
- Lohr, S.L. (1999). *Sampling: Design and analysis*. Pacific Grove, CA : Duxbury Press.
- Lowrey, K. (2006). Salamanca and the city: culture credits, nature credits, and the modern moral economy of indigenous Bolivia. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 12(2), 275–92.
- MacLachlan, I., Sawada, R. (1997), Measures of income inequality and social polarization in Canadian metropolitan areas. *The Canadian Geographer / Le Géographe canadien*, 41(4), 377–397.
- Malamoud, C. (1988). Lien de vie, noeud mortel : les représentations de la dette en Chine, au Japon et dans le monde indien. Paris : Editions de l'École des hautes études en sciences sociales.
- Manza, J., Hout, M., Brooks, C. (1995). Class voting in capitalist democracies since World War II: dealignment, realignment, or trendless fluctuation? *Annual review of sociology*, 21, 137-162.
- Marcuse, H. (2013 [1964]). *One-dimensional man: Studies in the ideology of advanced industrial society*. London : Routledge.
- Marron, D. (2009). Consumer credit in the United States: A sociological perspective from the 19th century to the present. New York : Palgrave MacMillan.
- Marx, K. (2008 [1867]). *Le capital*. Paris: Gallimard.
- Mauss, M. (1923). Essai sur le don forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. *L'Année sociologique* (1896/1897-1924/1925), 1, 30-186.
- Mauss, M. (1990[1954]). *The Gift: The Form and Reason for exchange in Archaic Societies*. London: Routledge.
- Mayer, C. (2011). Housing bubbles: A survey. *Annual review of Economics*, 3(1), 559-577.
- Milanovic, B., Yitzhaki, S. (2002). Decomposing world income distribution: Does the world have a middle class? *Review of Income and Wealth*, 48(2), 155-178.
- Miller, P., Rose, N. (1990). Governing economic life. *Economy and Society*, 19(1), 1–31.

- Mills, C. W. (1951). *White collar: The American middle classes* (Vol. 3). Oxford : Oxford University Press on Demand.
- Mills C. W. (1956). *The Power Elite*. Oxford : Oxford University Press.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33, 160-217.
- Modigliani, F. (1970). The life cycle hypothesis of saving and intercountry differences in the saving ratio. Dans W.A. Eltis, M.F.G. Scott et J.N. Wolfe (dir.), *Induction, growth and trade*, (p.197-225). Oxford : Clarendon Press.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *The American Economic Review*, 76(3), 297-313.
- Modigliani, F. (1986). Cycle de vie, épargne individuelle et richesse des nations. *Revue française d'économie*, 1(2), 16-54.
- Montesquieu, C.L. (1831). *De l'esprit des lois*. Paris : P. Pourrat et Frères.
- Morin, D., Deschenaux, F. (2016). Manifestations contemporaines de la vie familiale. *Recherches sociographiques*, 57(1), 9-16.
- Morissette, R. (2002). Families on the financial edge. *Perspectives on Labour and Income* 3(7), Statistics Canada Catalogue no. 75-001-XIE.
- Morissette, R., Myles, J., Picot, G. (1994). Earnings inequality and the distribution of working time in Canada. *Canadian Business Economics*, 2(3), 3-16.
- Morissette, R., Zhang, X., Drolet, M. (2002). Wealth inequality. *Perspectives on Labour and Income*, 3(2), 15-22, Statistics Canada.
- Morissette, R., Zhang, X., Drolet, M. (2006). The evolution of wealth inequality in Canada, 1984-1999. Dans E.N. Wolff (dir.) *International Perspectives on Household Wealth (Chapter 5)*. Cheltenham, U.K : Edward Elgar Publishing.
- Murtin, F., d'Ercole, M.M. (2015). Household wealth inequality across OECD countries: new OECD evidence. *OECD Statistics Brief*, June, 21, 1-8.
- Myles, J. (1988). The expanding middle : Some Canadian evidence on the deskilling debate. *Canadian Review of Sociology and Anthropology-Revue canadienne de sociologie et anthropologie*, 25(3), 335-364.
- Myles, J. (2014). What's New About the New Inequality? *Communiqué de l'Académie des sciences sociales de la Société royale du Canada*, août.
- Nedelsky, J. (1990). *Private Property and the limits of American Constitutionalism: The Madisonian Framework and its Legacy*. Chicago : University of Chicago Press.

- Nisbet, R. A. (1959). The decline and fall of social class. *The Pacific Sociological Review*, 2(1), 11-17.
- Nugent D. (1996). From devil pacts to drug deals: commerce, unnatural accumulation, and moral community in «Modern» Peru. *American Ethnologist*, 23(2), 258–90.
- OCDE. (2013). *OECD Guidelines for micro statistics on household wealth*. OECD Publishing.
- OECD. (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. OECD.
- Oja, G. (1987). *Changes in the Distribution of Wealth in Canada 1970-1984*. Statistics Canada Catalogue no. 13-588. Ottawa. Income Analytic Report, no 1.
- Oppenheimer, V.-K. (1977). The sociology of women's economic role in the family, *The American Sociological Review*, 42(3), 387-406.
- Orzechowski, S., Sepielli, P. (2003). Net worth and asset ownership of households: 1998 and 2000. *Current Population Reports*. US Census Bureau, Washington, DC, 70–88.
- Oxera, (2004). Are UK households over-indebted? Commissioned by the Association for Payment Clearing Services, British Bankers Association, Consumer Credit Association and the Finance and Leasing Association.
- Parkin, F. (1971). *Class Inequality and Political Order*. New York : Praeger.
- Parkin, F. (1978). Social stratification. Dans T. Bottomore (dir.) *A History of Sociological Analysis* (p.599-632). New York: Basic Books.
- Parsons, T. (1970). Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited. *Sociological Inquiry*, 40(2), 13-72.
- Peebles, G. (2010). The anthropology of credit and debt. *Annual Review of Anthropology*, 39(1), 225-240.
- Philips, O. (2004). Comment utiliser les poids *bootstrap* avec Wes Var et SUDDAAN? *Le Bulletin technique et d'information des Centres de données de recherche*, 1(2), 6-15.
- Picot, G., Myles, J. (2005). Income Inequality and Low Income in Canada: An International Perspective. *Statistics Canada Analytical Studies Branch Research Paper Series* no. 204, 1-31.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle*. Paris : Seuil.
- Piketty, T., Zucman, G. (2014). Capital is back : Wealth-Income ratios in rich countries 1700-2010. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1255-1310.

- Pineo, P., J. Porter, McRoberts, H. (1977). The 1971 census and the socio-economic classification of occupations. *Canadian Review of Sociology and Anthropology-Revue canadienne de sociologie et anthropologie*, 14, 91-102.
- Polanyi, K. (1983[1944]). *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris : Gallimard.
- Polanyi, K. (2007). Le sophisme économique. *Revue du MAUSS*, 29(1), 63-79.
- Porter, K. (2012). *Broke: How debt bankrupts the middle class*. Stanford : Stanford University Press.
- Poulantzas, N.A. (1978). *Classes in contemporary capitalism*. London : Verso.
- Pressman, S. (2007). The decline of the middle class: An international perspective. *Journal of Economic issues*, 41(1), 181–199.
- Pyatt G. (1976). On the interpretation and disaggregation of GINI coefficients. *The economic journal*, 86(342), 243-255.
- Pyatt, G., Chen, C., Fei, J. (1980). The distribution of income by factor components. *The quarterly journal of economics*. 94, 451-473.
- Rabelais, F. (1955). *The Histories of Gargantua and Pantagruel*, transl. JM Cohen. New York : Penguin.
- Raijas, A., Lehtinen, A.R., Leskinen, J. (2010). Over-indebtedness in the Finnish consumer society. *Journal of Consumer Policy*, 33(3), 209-223.
- Ramos, H., Sordo, M.A., (2003). Dispersion measures and dispersive orderings. *Statistics and Probability Letters*, 61, 123-131.
- Rao, V. (1969). Two decompositions of concentration ratio. *Journal of the Royal Statistical Society*, 132, 418-425.
- Rao, J. N. K., Wu, C. F. J. (1988). Resampling Inference With Complex Survey Data. *Journal of the American Statistical Association*, 83, 231–241.
- Rao, J.N.K., Wu, C. F. J., Yue, K. (1992). Some Recent Work On Resampling Methods For Complex Surveys. *Survey Methodology*, 18, 209–217.
- Rapport final du projet présenté au Bureau de la consommation d'Industrie Canada (2009) *Surendettement : prévenir plutôt que quérir*. Montréal : Union des consommateurs.
- Rashid, A. (1998). Family income inequality, 1970-1995. *Perspectives on Labour and Income*, 10(4), 11-17.
- Ravallion, M. (2010). The developing world's bulging (but vulnerable) middle class. *World Development*, 38(4), 445-454.

- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts : Belknap Press of Harvard University Press.
- Rex J. Moore R. (1967). *Race Community and Conflict: A Study of Sparkbrook*. Oxford: Oxford University Press.
- Rios-Rull, J. V., Santaeulalia-Llopis, R. (2010). Redistributive shocks and productivity shocks. *Journal of Monetary Economics*, 57(8), 931-948.
- Ritzer, G. (1995) *Expressing America: A critique of the global credit card society*. New York : Sage Publications.
- Ritzer, G. (2011). Ignoring credit and consumption discredits sociology. *Contemporary Sociology: A Journal of Reviews*, 40(4), 417-420.
- , . ., . . (2016). *Debt as power*. Manchester, Manchester University Press.
- Rousseau, J. J. (2012 [1755]). *Du contrat social ou Essai sur la forme de la république*. Paris : Librairie Philosophique J. Vrin.
- Rumberger R. W. (1983). The influence of family background on education, earnings, and wealth. *Social Forces*, 61, 755-73.
- Saez, E., Veall, M.R. (2005). The evolution of high incomes in Northern America: lessons from Canadian evidence. *The American Economic Review*, 95(3), 831-849.
- Saez, E., Veall, M.R. (2007). The evolution of high incomes in Canada, 1920–2000. Dans A.B. Atkinson et T. Piketty (dir.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*. Oxford : Oxford University Press.
- Sahlins, M. D. (1972). *Stone age economics*. Chicago : Aldine.
- Saigo, H. (2007). Mean-Adjusted Bootstrap for Two-Phase Sampling. *Survey Methodology*, 33, 61-68.
- Sarthou-Lajus. L. (1997). *L'éthique de la dette*. Paris : PUF.
- Saunders P. (1978). Domestic property and social class. *International Journal of Urban Regional Research*, 2, 233-51
- Saunders, P. (1986). *Social Theory and the Urban Question*. London : Hutchinson.
- Scardigli, Victor. (1983). *La consommation, culture du quotidien*, Paris : PUF.
- Sen, A. (1997). *On income inequality*. Oxford : Clarendon Press.

- Shalit, H. (1985). Calculating the Gini index for individual data. *Oxford bulletin of Economics and Statistics*, 47, 185-189.
- Shao, E., Silos, P. (2014). Accounting for the cyclical dynamics of income shares. *Economic Inquiry*, 52(2), 778-795.
- Shao, J., Tu, D. (1996). The Jackknife and Bootstrap. Springer series in statistics. New York : Springer-Verlag.
- Sherraden, M. (Ed.). (2005). *Inclusion in the American dream: Assets, poverty, and public policy*. Oxford : Oxford University Press.
- Sherraden, M., Page-Adams, D., Yadama, G. (1995). Assets and the welfare state: Policies, proposals, politics, and research. *The Politics of Wealth and Inequality (Research in Politics and Society)*, 5, 241-268.
- Shorrocks, A. F. (1982). Inequality decomposition by factor components. *Econometrica*, 50(1), 193-211.
- Shorrocks, A. F. (1984). Inequality decomposition by population subgroups. *Econometrica*, 52, 1369-1385.
- Shorrocks, A.F., Foster, J.E. (1987). Transfer sensitive inequality measures. *Review of Economic Studies*, 54(1), 485-497.
- Sierminski, E., Brandolini, A., Smeeding, T.M. (2006). The Luxembourg Wealth Study – A cross-country comparable database for household wealth research. *Journal of economic inequality*, 4(3), 375-383.
- Silber, J. (1989). Factor Components, Population Subgroups and the Computation of the Gini Index of Inequality. *The Review of Economics and Statistics*, 71(2), 107-115.
- Simmel, G. (1987[1900]). *Philosophie de l'argent*. Paris : PUF.
- Singh, M.P., Gambino, J., Mantel, H. (1994). Les petites régions : problèmes et solutions. *Techniques d'enquête*, 20, 3-23.
- Skuterud, M., Frenette, M., Poon, P. (2004). *Describing the distribution of income: guidelines for effective analysis*. Statistics Canada, Income research paper series.
- Sneath, D. (2006). Transacting and enacting: corruption, obligation and the use of monies in Mongolia. *Ethnos*, 71(1), 89-112.
- Sørensen, A. B. (2000). Toward a sounder basis for class analysis. *American journal of sociology*, 105(6), 1523-1558.
- Spilerman, S. (2000). Wealth and Stratification Processes. *Annual Review of Sociology*, 26, 497-524.

- Spilerman, S. (2004). The Impact of Parental Wealth on Early Living Standards in Israel. *American Journal of Sociology*, 110(1), 92-122.
- Spilerman, S., Wolff, F.C. (2012). Parental wealth and resource transfers: how they matter in France for home ownership and living standards. *Social Science Research*, 41(2), 207-223.
- Spyer, P. (1997). The eroticism of debt: pearl divers, traders, and sea wives in the Aru Islands, eastern Indonesia. *American Ethnologist*, 24(3), 515-538.
- Statistics Canada (2003). *Survey methods and practices*. Catalogue No. 12-587-XPE.
- Statistique Canada. (2001). *Enquête sur la sécurité financière de 1999 : guide de l'utilisateur pour le fichier de microdonnées à grande diffusion*. 13F0026M2007001.
- Statistique Canada. (2001). *Les avoirs et les dettes des canadiens: un aperçu des résultats de l'Enquête sur la sécurité financière*. Ministère de l'Industrie, Statistique Canada, N. 13-595-XIF.
- Statistique Canada. (2007). *Enquête sur la sécurité financière de 2005: guide de l'utilisateur pour le fichier de microdonnées à grande diffusion*. 13F0026M2007001.
- Statistique Canada. (2014). *Enquête sur la sécurité financière de 2012 : guide de l'utilisateur pour le fichier de microdonnées à grande diffusion*. 13F0026M2007001.
- Statistique Canada. (2015). *Les nouveautés en matière de comptes économiques canadiens*. Statistique Canada, 13-605-X.
- Statistique Canada. (2015). *Ratio du service de la dette des ménages – Intérêt et principal*. Statistique Canada, 13-605-X.
- Statistique Canada. (2017). Fécondité: moins d'enfants, mères plus âgées. *Le Quotidien*, publication du 3 mars 2017.
- Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. New York : WW Norton & Company.
- Sullivan, T. A., Warren, E., Westbrook, J.L. (1999). *As we forgive our debtors: Bankruptcy and consumer credit in America*. Washington DC : Beard Books.
- Taussig, M. (1987). *Shamanism, Colonialism, and the Wild Man: A Study in Terror and Healing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Theil, H. (1967). *Economic sand Information Theory*. Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Théret, B. (dir.) (2007). La monnaie dévoilée par ses crises. Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui. Paris : Presses de l'École des hautes études en sciences sociales.

- Thomas, S. L., Heck, R.H. (2001). Analysis of large-scale secondary data in higher education research: Potential perils associated with complex sampling designs. *Research in Higher Education*, 42(5), 517–540.
- Thurow, L. (1987). A surge in inequality. *Scientific American*, 256, 30–37.
- Tocqueville, A. (1981). *De la démocratie en Amérique*. Paris : Garnier-Flammarion
- Tucker, D.M. (1991). *The decline of thrift in America: Our cultural shift from saving to spending*. Westport, CT : Greenwood Publishing Group.
- Truitt, A. (2007). Hot loans and cold cash in Saigon. Dans A. Truitt et S. Senders (dir.), *Money: Ethnographic Encounters* (p. 57–67). Oxford : Berg.
- Union des consommateurs. (2009). *Surendettement: prévenir plutôt que quérir*. Rapport final du projet présenté au Bureau de la consommation d'Industrie Canada (2009). Montréal : Union des consommateurs.
- Uppal, S., LaRochelle-Côté, S. (2015). Changes in debt and assets of Canadian families, 1999 to 2012. *Insights on Canadian Society*, April 29th 2015, Catalogue no 75-006-X.
- Vandone, D. (2009). From Indebtedness to Over-Indebtedness Consumer Credit in Europe. Dans D. Vandone (dir.), *Consumer credit in Europe : Risks and opportunities of a Dynamic industry* (p. 69-97). Berlin, Physica-Verlag.
- Veall, M.R. (2010). *Top income shares in Canada: updates and extensions*. Paper presented to the meetings of the Canadian Economics Association, Quebec City.
- Veall, M. R. (2012). Top income shares in Canada: recent trends and policy implications. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 45(4), 1247-1272.
- Weber, M. (1922). *Economie et Société*. Press Pocket.
- Weil, D.N. (1994). The savings of the elderly in micro and macro data. *Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 55-81.
- Williams, B. (2004). *Debt for sale: A social history of the credit trap*. Philadelphia : University of Pennsylvania Press.
- Wolff, E. (1991). The distribution of household wealth: methodological issues, time trends, and cross-sectional comparisons. Dans L. Osberg (dir.) *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives* (p. 92-133). New York : Sharp.
- Wolff, E., Greenwood, D.T. (1992). Changes in Wealth in the United States, 1962–1983: Savings, Capital Gains, Inheritance, and Lifetime Transfers. *Journal of Population Economics*, 5(4), 261–288.

- Wolff, E.N. (1992). Changing inequality of wealth. *The American Economic Review*, 82(2), 552-558.
- Wolff, E.N. (1996). International comparisons of wealth inequality. *Review of Income and Wealth* series, 42(4), 433-451.
- Wolff, E. (1999). Wealth Accumulation by Age Cohort in the U.S., 1962–1992: The Role of Savings, Capital Gains and Intergenerational Transfers. *Geneva Papers on Risk and Insurance*, 24 , 27–49.
- Wolff, E.N. (1998). Recent trends in the size distribution of household wealth. *Journal of Economic Perspectives* 12(3): 131-150.
- Wolff, E.N. (dir.), (2006). *International Perspectives on Household Wealth*. Cheltenham UK : Edward Elgar.
- Wolff, E.N. (2010). Recent trends in household wealth in the United States: Rising debt and the middle-class squeeze – An update to 2007. *Levy Economics Institute, working paper*, 589, 1-58.
- Wolter, K. (2007). *Introduction to Variance Estimation, 2e édition*. New York : Springer-Verlag.
- Woodburn, J. (1982). Egalitarian societies. *Man* 17(3), 431-451
- Wright, E. O. (1997). *Class counts: Comparative studies in class analysis*. Cambridge, UK : Cambridge University Press.
- Wright, E.O. (2000). Working-Class Power, Capitalist-Class Interests and Class Compromise, *American Journal of Sociology*, 105 (4), 957-1002.
- Wright, E. O., Perrone, L. (1977). Marxist class categories and income inequality. *American Sociological Review*, 42(1), 32-55.
- Wright, E. O. Martin, B. (1987). The transformation of the American class structure, 1960-1980. *American Journal of Sociology*, 93(1), 1-29.
- Yao, S. (1999). On the decomposition of Gini coefficients by population class and income source: a spreadsheet approach and application. *Applied economics*, 31(10), 1249-1264.
- Yitzhaki, S. (1994). Economic distance and overlapping of distribution. *Journal of Econometrics*, 61(1), 147-159.
- Yitzhaki, S., Schechtman, E. (2012). *The Gini methodology: A primer on a statistical methodology*. New York : Springer Science & Business Media.
- Zelizer VA. (1994). *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. New York : Basic Books.

Zhang, X. (2003). *The Wealth Position of Immigrant Families in Canada*. Research paper series (Statistics Canada. Analytical Studies Branch) no. 197. Ottawa: Statistics Canada.

Zucman, G. (2013). The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors? *Quarterly Journal of Economics*, 128, 1321–1364.