

Direction des Études et Synthèses Économiques

G 2014 / 02

**L'achat de la résidence principale
et la création d'entreprises sont-ils favorisés
par les donations et héritages ?**

BERTRAND GARBINTI

Document de travail



Institut National de la Statistique et des Études Économiques

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

*Série des documents de travail
de la Direction des Études et Synthèses Économiques*

G 2014 / 02

L'achat de la résidence principale et la création d'entreprises sont-ils favorisés par les donations et héritages ?

BERTRAND GARBINTI*

Février 2014

Ce document reprend et détaille des travaux menés en collaboration avec Luc Arrondel et André Masson que je tiens à remercier en tout premier lieu, pour la confiance qu'ils m'ont accordée et leurs multiples suggestions. Je suis également reconnaissant à Muriel Roger d'avoir accepté de discuter ce travail et de m'avoir aidé à éclaircir et améliorer certains points. Enfin, je souhaite remercier les participants du séminaire du département des études économiques ainsi que Sylvie Blasco, Xavier D'Haultfoeuille, Eric Dubois, Mathilde Gaini, Malik Koubi, Pierre Lamarche, Claire Lelarge, Thomas Piketty, Corinne Prost, Roland Rathelot et Augustin Vicard pour les discussions enrichissantes autour du sujet, des données ou des méthodes économétriques utilisées. Je reste évidemment seul responsable d'éventuelles erreurs ou imprécisions.

*Département des Études Économiques - Division « Redistribution et Politiques Sociales » au moment de la rédaction
Timbre G210 - 15, bd Gabriel Péri - BP 100 - 92244 MALAKOFF CEDEX

et CREST-LMI - 15, bd Gabriel Péri - 92244 MALAKOFF CEDEX

Département des Études Économiques - Timbre G201 - 15, bd Gabriel Péri - BP 100 - 92244 MALAKOFF CEDEX - France
Tél. : 33 (1) 41 17 60 68 - Fax : 33 (1) 41 17 60 45 - CEDEX - E-mail : d3e-dg@insee.fr - Site Web Insee : <http://www.insee.fr/>

*Ces documents de travail ne reflètent pas la position de l'Insee et n'engagent que leurs auteurs.
Working papers do not reflect the position of INSEE but only their authors' views.*

Do Gifts and Bequests Facilitate Homeownership and Firm Creation?

Abstract

Issues about wealth distribution between generations are of great political concern. In France, researchers have emphasized the fact that wealth is mainly held by the elder and that young generations inherit later and later. Fiscal measures aiming at mitigating this generational gap have been voted to create incentives for donations.

I study here the impact of intergenerational transmissions on two components of households behavior: do they lead to a greater propensity to purchase a primary residence and to create or buy out a firm? Using "Patrimoine" Survey 2009-2010, I show that households who received a gift or a bequest buy more often their primary residence. For the creation or the buyout of a firm, gifts also exhibit a significant effect while bequests do not. Donations received before 35 have a stronger effect on these two outcomes which tends to suggest that early gifts are the most useful ones. The link between gifts and home-ownership is also found stronger since the rise in the real estate prices that occurred in the 2000's.

I use a discrete time duration model, complemented with a "split population" one in order to take into account heterogeneity in household behavior. Causal effect of donations is also assessed with an instrumental variable method. The number of siblings is used as an instrument and enables to evaluate a local effect on the population of people born from a wealthy family. On this subpopulation, the causal effect is found stronger than the ones computed thanks to other models.

Keywords: intergenerational transfers, primary residence, firm creation, duration model, split population model

JEL-codes: D64, D91

L'achat de la résidence principale et la création d'entreprises sont-ils favorisés par les donations et héritages ?

Résumé

On s'intéresse à l'impact des transmissions sur deux facettes des comportements des ménages. Leur permettent-elles d'acheter plus fréquemment leur résidence principale et de créer plus facilement une entreprise ? À partir de l'enquête Patrimoine 2009-2010, On montre que les ménages ayant reçu une donation ou un héritage achètent plus fréquemment leur résidence principale. Pour la création d'entreprise, l'effet de la donation reste significatif tandis que celui de l'héritage ne l'est plus. Lorsque les donations sont reçues avant 35 ans, l'effet est plus important tant sur la probabilité d'acheter sa résidence principale que sur celle de créer ou reprendre une entreprise. Par ailleurs, le lien entre donation et achat de la résidence principale est plus fort depuis la hausse des prix de l'immobilier des années 2000.

L'étude est menée grâce à des modèles de durée et une modélisation qui tient compte de l'hétérogénéité des comportements. L'effet causal de la donation sur l'achat de la résidence principale est évalué en utilisant une méthode de variable instrumentale. L'instrument utilisé est le nombre de frères et sœurs. L'effet causal estimé est local et concerne les enfants des parents les plus aisés, il s'avère plus fort que les effets obtenus par les modèles précédents.

Mots-clés : transmissions intergénérationnelles, résidence principale, création d'entreprise, modèle de durée

Classification JEL : D64, D91

Table des matières

1	Introduction	4
2	Revue de littérature	5
2.1	Les ménages sont-ils sensibles aux incitations fiscales concernant la taxation des donations et successions?	5
2.2	Les transmissions favorisent-elles la création d'entreprise?	6
2.3	Les transmissions favorisent-elles l'acquisition du logement?	7
3	Les données	8
3.1	L'enquête Patrimoine 2009-2010	8
3.2	L'échantillon retenu et les choix effectués	8
3.3	Quelques statistiques descriptives	9
4	La modélisation retenue	12
4.1	Un modèle de durée semi-paramétrique à hasards proportionnels et temps discret	12
4.2	Un raffinement dans la modélisation : la prise en compte de l'hétérogénéité des comportements	14
5	Les donations et héritages favorisent l'achat de la résidence principale	17
5.1	Les déterminants de l'achat de la résidence principale	17
5.2	Évolution en fonction de l'âge	19
6	Les donations favorisent la création et la reprise d'entreprise	24
6.1	Les déterminants de la création et reprise d'entreprise	24
6.2	Évolution en fonction de l'âge	27
7	Les donations reçues avant 35 ans sont liées à des probabilités d'achat et de création d'entreprise encore plus élevées	29
8	Peut-on mettre en évidence un effet causal de la donation?	33
8.1	Décision et donation : quel effet causal?	33
8.2	Instrumentation : un effet causal mais local	33
9	Conclusion	38
10	Bibliographie	39
A	Annexes	41
A.1	Patrimoines médians détenus par les ménages	41
A.2	Donations et successions : Un état des lieux	41
A.3	Lissage de la dépendance au temps	45
A.4	Robustesse au choix des résidences principales prises en compte	47
A.5	Coefficients exponentialisés, probabilités instantanées et probabilités discrètes . .	47
A.6	Coefficients multiplicateurs obtenus à partir du modèle linéarisé	50

1 Introduction

La question de la distribution du patrimoine entre les générations est régulièrement au centre du débat public. Il ressort des travaux récents que le patrimoine est davantage détenu par les personnes âgées de 50 à 70 ans (Graphique A.20) et que les “jeunes générations” héritent de plus en plus tard (autour de 50 ans).

Différentes mesures fiscales ont été prises pour tenter de pallier ce déséquilibre intergénérationnel. En 2007, la loi Travail, Emploi et Pouvoir d’Achat (TEPA) a modifié de nombreuses dispositions relatives aux transmissions de patrimoine. Elle a notamment relevé les abattements qui existaient pour les donations et successions. L’un des relèvements les plus importants concernait les transmissions vers les enfants : l’abattement qui était jusqu’alors de 50 000 € (par enfant et par parent) fut multiplié par trois et porté à 150 000 €. Il fut ensuite ramené à 100 000 € en août 2012¹.

La question de l’efficacité de ces incitations fiscales mérite d’être posée et c’est ce à quoi s’attache cette étude. Cette question doit s’envisager sous deux angles complémentaires.

Le premier concerne l’impact de la fiscalité sur les comportements de transmissions des ménages. Ce point est abordé au travers des travaux recensés dans la revue de littérature (cf. section 2).

Le deuxième angle concerne la manière donc ces transmissions sont utilisées par leurs bénéficiaires. C’est le cœur-même de cette étude. Après un rappel des résultats de la littérature (cf. section 2), on étudie l’effet des transmissions de patrimoine sur deux facettes des comportements des jeunes générations. Leur permettent-elles, d’une part, d’acheter plus fréquemment leur résidence principale (cf. section 5) et, d’autre part, de créer plus facilement une entreprise (cf. section 6) ?

À partir de l’enquête Patrimoine 2009-2010 (cf. section 3), on montre que les ménages ayant reçu une donation ou un héritage achètent plus fréquemment leur résidence principale. Pour la création d’entreprise, l’effet de la donation reste significatif tandis que celui de l’héritage ne l’est plus. Par ailleurs, le lien entre donation et achat de la résidence principale apparaît plus fort depuis la hausse des prix de l’immobilier des années 2000 (cf. section 5.2).

Lorsque les donations sont reçues avant 35 ans (cf. section 7), l’effet est plus important tant sur la probabilité d’acheter sa résidence principale que sur celle de créer ou reprendre une entreprise, ce qui tend à accréditer l’idée que ce sont les donations précoces qui sont les plus utiles.

L’étude est menée grâce à des modèles de durée à temps discret. Un premier modèle classique (cf. section 4.1) est complété par un modèle (“*split population*”, cf. section 4.2) qui tient compte de l’hétérogénéité des comportements entre les ménages qui souhaitent acquérir leur résidence principale et ceux qui veulent rester locataires ou encore entre ceux qui ont une volonté de créer une entreprise et ceux qui préfèrent rester salariés. Ce second modèle permet également d’évaluer l’importance relative des différents groupes au sein de la population.

Enfin, l’effet causal de la donation sur l’achat de la résidence principale est estimé en utilisant une méthode de variable instrumentale et en linéarisant le modèle (cf. section 8). L’instrument utilisé est le nombre de frères et sœurs. Le résultat obtenu est local et concerne les enfants des parents les plus aisés : ils reçoivent plus fréquemment des donations et celles-ci sont plus

1. cf. États des lieux A.2.

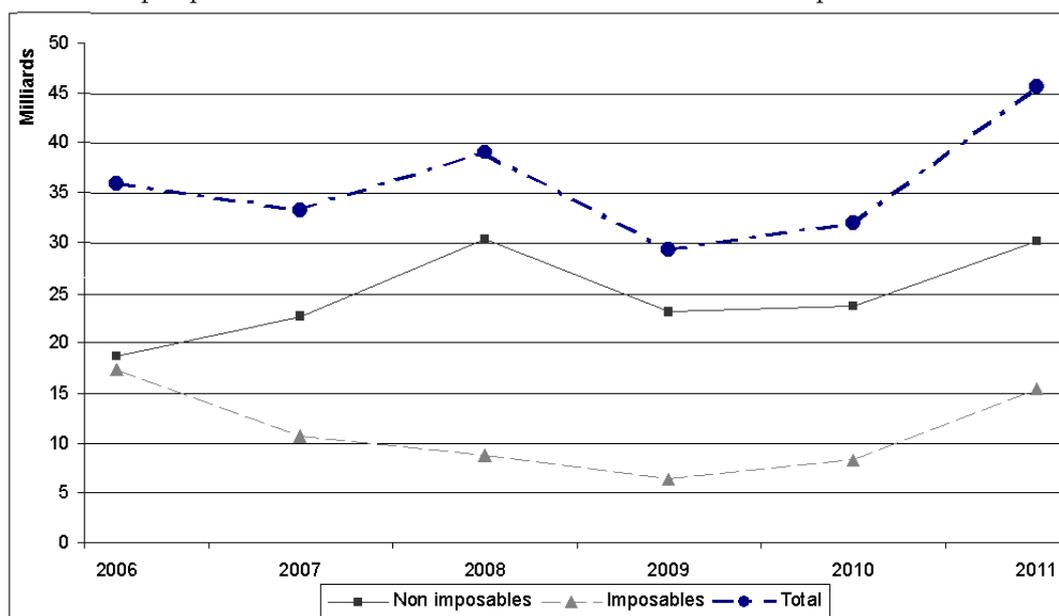
conséquentes. L'effet causal estimé sur cette population est plus fort que les effets obtenus par les modèles précédents.

2 Revue de littérature

2.1 Les ménages sont-ils sensibles aux incitations fiscales concernant la taxation des donations et successions ?

Sur données françaises, Arrondel et Laferrère (2001) montrent que les ménages qui possèdent un patrimoine dont la transmission par succession est taxable ont une probabilité plus élevée d'effectuer une donation que ceux dont le patrimoine est comparable mais non taxable. Ils montrent aussi que l'effet s'étend aux montants transmis : ils sont plus élevés pour les ménages au patrimoine taxable. Les séries longues qu'ils présentent laissent apparaître un lien entre fiscalité et donations. Les tendances récentes (Graphique 1) peuvent également s'interpréter de cette manière puisque les deux hausses dans les montants transmis par donations correspondent à des modifications de législation : l'une effective en 2007 avec la loi TEPA qui a multiplié par 3 l'abattement vers les enfants (cf. paragraphe précédent) et l'autre anticipée en 2011, à la veille d'un changement de majorité qui laissait présager une forte diminution de ce même abattement (diminution qui s'est d'ailleurs concrétisée en août 2012)².

Graphique 1 – Évolution récente des montants transmis par donations



Source : DGFIP - application Moorea

Dans le même ordre d'idées, sur données américaines, Joulfaian et McGarry (2004) concluent que la différence de taxation entre donations et successions a un effet de court terme sur les donations des plus aisés et Bernheim, Lemke et Scholz (2004) montrent que les ménages qui s'attendent à une forte baisse de la taxation relative des successions par rapport aux donations diminuent ou retardent leurs donations.

Cela dit, toujours sur données américaines, plusieurs auteurs (McGarry (2001), Poterba (1998),

2. cf. annexe A.2 pour des détails concernant l'évolution de la taxation des donations et successions.

Joulfaian et McGarry (2004)) mettent en évidence le fait que les ménages n'utilisent pas totalement les avantages fiscaux liés aux donations : la donation ne répond donc pas uniquement à un motif d'optimisation fiscale. Cette limite dans la manière dont les ménages répondent aux incitations fiscales est cohérente avec la théorie économique relative aux motifs de transmission entre générations.

La théorie économique avance plusieurs motifs pour expliquer l'existence de legs. Deux hypothèses sont les plus souvent retenues. D'un côté, l'altruisme intergénérationnel cherche à rapprocher, par les transferts matériels, les différences de niveaux de vie entre les générations. De l'autre, dans une logique d'échange, les legs servent de moyens de paiement en contrepartie des services et attentions rendus par les enfants. Ainsi, dans le cas d'une donation, on peut se demander si elle intervient au moment où les enfants en ont besoin (logique altruiste) ou bien si elle vise plutôt, comme dans le "Roi Lear", à répondre à l'affection de sa progéniture (logique d'échange). De plus, les incertitudes concernant la durée de vie des parents, leur santé, l'utilisation qui sera faite par les enfants des montants transmis peuvent également apporter d'autres éléments d'explication au fait que la substitution entre donation et succession n'est pas parfaite.

Si, comme le montrent par exemple Arrondel et Laferrère (2001), il existe un lien entre la fiscalité et les pratiques de transmissions, on peut alors s'interroger sur l'impact économique de ces transmissions. En effet, par un effet Carnegie, les transmissions peuvent inciter leurs bénéficiaires à diminuer leur offre de travail. Mais à l'inverse, elles peuvent leur permettre de réaliser des projets tels la créations d'entreprise ou l'achat de la résidence principale.

2.2 Les transmissions favorisent-elles la création d'entreprise ?

En 1891, dans son *Évangile de la richesse*, Andrew Carnegie affirme que "les parents qui laissent à leur fils une énorme fortune détruisent généralement ses talents, sa motivation et l'incitent à mener une vie moins utile et moins méritante que celle qu'il aurait menée autrement"³. Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1993) testent cette conjoncture sur données américaines et concluent qu'un célibataire en activité qui perçoit un héritage de 150 000 \$ a une probabilité de quitter le monde du travail 4 fois supérieure à celle de celui qui hérite de moins de 25 000 \$. Joulfaian et Wilhelm (1994) trouvent que l'effet de l'héritage sur l'augmentation de la consommation est de faible ampleur tout en étant plus élevé que l'effet qu'ils estiment sur la diminution de l'offre de travail, qu'ils jugent particulièrement faible. Sur données norvégiennes, Bo, Halvorsen et Thor (2012) constatent une baisse des revenus pour les héritiers les plus jeunes et pour ceux recevant les héritages les plus importants, ils concluent à une baisse de leur offre de travail. Ils montrent également que les départs à la retraite interviennent plus tôt pour les héritiers les plus âgés.

D'autres travaux s'interrogent sur la manière dont les donations et héritages permettent de desserrer les contraintes de crédit et autorisent ainsi des entrepreneurs potentiels à créer leur entreprise. Sur données britanniques, Blanchflower et Oswald (1998) montrent ainsi que les personnes qui ont reçu une donation ou un héritage ont une probabilité plus élevée de devenir entrepreneur individuel. Sur données américaines, Evans et Jovanovic (1989) et Evans et Jovanovic (1987) concluent que les entrepreneurs potentiels ont une plus grande probabilité de mener à bien leur projet s'ils possèdent un patrimoine initial et attribuent cela à l'existence de contraintes de liquidité. Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1994) montrent que les contraintes de liquidité exercent une influence sur la survie des entreprises et que les entrepreneurs ayant reçu un héritage important ont une probabilité plus élevée de rester entrepreneurs et de déga-

3. "the parent who leaves his son enormous amount of wealth generally deadens the talents and the energies of the son, and tempts him to lead a less useful and less worthy life than he otherwise would..." , Carnegie (1962).

ger de meilleures performances⁴. Le fait qu'un patrimoine déjà constitué augmente la longévité d'une entreprise est également corroboré par Fairlie et Krashinsky (2012). À partir de données suédoises, Lindh et Ohlsson (1998) concluent également à l'existence de contraintes de crédit. Hurst et Lusardi (2004) soulignent cependant que les contraintes de liquidité n'empêchent pas la création des petites entreprises aux États-Unis dans la mesure où celles-ci ne nécessitent qu'un faible apport initial. L'importance du milieu familial est soulignée dans plusieurs études américaines qui insistent sur l'avantage comparatif que représente le fait d'avoir un parent travailleur indépendant ou d'avoir pu se former en travaillant dans une entreprise familiale (Fairlie et Robb (2007), Hout et Rosen (2000)). Sur les données françaises de l'enquête Insee "Actifs financiers 1992", Laferrère (1998) détecte l'existence de contraintes de liquidité que les transferts peuvent contribuer à lever, mais souligne le rôle prépondérant et complémentaire de l'environnement familial, à travers notamment la transmission du capital humain ou social adapté : de fait, les transferts patrimoniaux augmentent beaucoup plus la probabilité de devenir indépendant pour les fils de salariés que pour les fils d'indépendants. Sur les données françaises de l'enquête Patrimoine 2004, Arrondel et Masson (2011) retrouvent le rôle clef de l'origine familiale. Les auteurs concluent qu'avoir reçu une donation augmente sensiblement la probabilité d'avoir créé ou repris une entreprise ; cependant, les autres formes de transmission sont sans effet significatif, soit parce qu'elles sont de montant trop faible ou destinées à un autre usage (aides financières), soit parce qu'elles arrivent trop tard (héritages).

2.3 Les transmissions favorisent-elles l'acquisition du logement ?

La littérature existante est plus riche dans le cas de l'acquisition du logement⁵. La plupart des études montrent que les transferts familiaux réduisent le temps d'acquisition du logement et l'auto-épargne des enfants, augmentent la valeur du logement et réduisent les montants empruntés. Guiso et Jappelli (2002) sur données italiennes et Engelhardt et Mayer (1998) sur données américaines concluent ainsi que l'effet de loin le plus important concerne la hausse de la valeur du logement, l'impact sur le temps d'acquisition étant limité⁶. Sur les données françaises plus riches de l'enquête Insee "Actifs financiers 1992", Spilerman et Wolff (2012) obtiennent des résultats qui vont dans le même sens, mais les transferts engendrent une réduction du coût d'acquisition du logement (auto-épargne, montant de l'emprunt) plus marquée que dans les études étrangères. En outre, toutes choses égales par ailleurs, le patrimoine détenu par les parents pendant la jeunesse des enfants a des effets comparables à celui des transferts, ce qui montre que l'influence de la richesse parentale sur le devenir patrimonial et le bien-être des enfants peut emprunter des chemins plus complexes.

Par rapport à ces études, ce travail apporte deux contributions essentielles. La première, de nature empirique, vient de ce qu'elle repose sur les données riches et récentes de l'enquête Insee "Patrimoine 2009-2010" qui permettent de traiter à la fois de l'actif le plus important pour l'ensemble des ménages, à savoir le logement, mais aussi du statut d'entrepreneur qui concerne une population plus ciblée ; c'est pourquoi on se limite ici à la probabilité de devenir propriétaire ou entrepreneur. La seconde contribution, d'ordre méthodologique, est double : l'utilisation de "*split models*" permet d'isoler dans les modèles de durée à hasards proportionnels la sous-population vraiment "intéressée" par l'acquisition du logement ou la création d'entreprise ; et le recours à une variable instrumentale autorise la correction d'un éventuel biais d'endogénéité concernant l'effet des transferts. Ces deux corrections (hétérogénéité et causalité réciproque) conduisent à accroître l'ampleur des effets causaux de la donation sur l'acquisition du logement par rapport aux estimations initiales – estimations qui confèrent déjà un rôle plus important à la donation

4. Performances qu'ils mesurent par les recettes de l'entreprise.

5. Voir les références économiques mais aussi sociologiques dans Spilerman et Wolff (2012).

6. Guiso et Jappelli en concluent que les transferts (*inter vivos*) contribuent assez peu à lever des contraintes de crédit particulièrement fortes sur le marché italien.

sur l’accession à la propriété que dans les études étrangères⁷.

3 Les données

3.1 L’enquête Patrimoine 2009-2010

Les enquêtes Patrimoine de l’Insee ont pour but de décrire précisément les actifs financiers et non financiers des ménages. Elles collectent également des informations détaillées sur la structure familiale, le parcours scolaire et professionnel, les revenus de ces ménages. Depuis 1998, les enquêtes Patrimoine de l’Insee ont lieu tous les 6 ans environ : 1998-1999, 2003-2004 et 2009-2010. Ces enquêtes ont pris la suite des enquêtes Actifs Financiers (1986-1987 et 1992-1993).

On utilise l’enquête Patrimoine 2009-2010. Elle permet de connaître les donations et héritages reçus par les ménages, la date d’acquisition du logement principal des ménages propriétaires, la date de mise en couple ou de divorce, le nombre d’enfants ainsi que leur année de naissance. Des informations précises sur les entreprises possédées par le ménage sont également exploitables. Cette enquête apparaît donc comme une source particulièrement riche pour répondre à un questionnement sur le lien entre la réception d’une donation ou d’un héritage et l’achat de la résidence principale ou la création d’entreprise.

3.2 L’échantillon retenu et les choix effectués

Pour l’étude de l’achat de la résidence principale, on se restreint aux propriétaires qui ont acheté leur logement. Ceux ayant hérité leur logement ou l’ayant reçu par donation ont été exclus de l’échantillon car l’analyse est centrée sur la décision d’achat. Cette sélection s’impose d’ailleurs d’elle-même dans une perspective d’estimation d’un effet causal (cf. partie 8)⁸. L’approche est ici une approche par ménage car on considère *a priori* que la décision d’achat est une décision qui implique autant la personne de référence que son éventuel conjoint.

Dans le même esprit, pour l’étude de la création et reprise d’entreprises, on se restreint aux entreprises qui ont été créées ou achetées à un tiers hors de la famille. Ainsi, on n’incorpore pas les entreprises qui auraient été héritées totalement ou en partie. L’approche choisie ici est une approche individuelle (par personne de référence). L’effet étudié porte sur la création et la reprise d’entreprises qui ont survécu jusqu’au moment de l’enquête. Les entreprises qui auraient été créées et auraient disparu avant l’enquête ne sont donc pas prises en compte.

Quel que soit le phénomène étudié, si plusieurs donations ou héritages ont été reçus, on prend en compte l’année de la première transmission. De la même manière, si plusieurs entreprises ont été créées ou reprises, on prend en compte l’année de la plus ancienne. Par ailleurs, on étudie les comportements des individus à partir de l’année de leurs 15 ans. Pour l’achat de la résidence principale, au vu de la distribution des âges d’achat, on se restreint aux âges inférieurs à 80 ans. Cela revient à exclure 0,2 % des achats constatés. Pour la création et reprise d’entreprise, on se restreint aux âges inférieurs à 60 ans, ce qui exclut 2,2 % des créations et reprises.

Enfin, on a fait le choix de se centrer sur le fait d’avoir reçu une donation ou un héritage plutôt que sur les montants transmis. L’exploitation des montants reçus en donation ou héritage s’avère

7. Dans le cas de la création ou de la reprise d’une entreprise, la faiblesse des échantillons concernés rend beaucoup moins précise l’estimation par variable instrumentale. C’est pourquoi cette estimation n’est pas présentée ici.

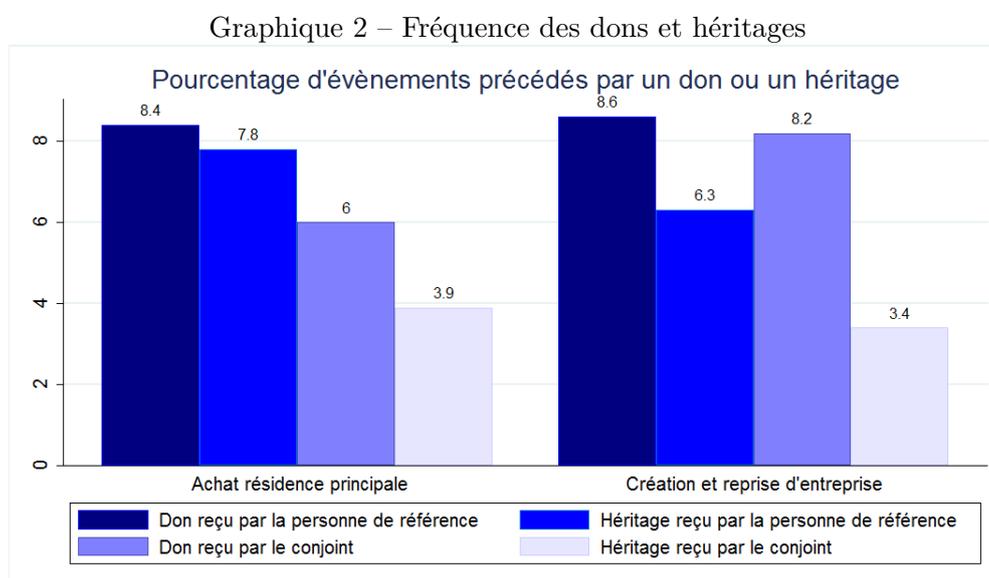
8. Les conclusions ne s’avèrent pas sensibles à ce choix. On trouvera les estimations effectuées en intégrant ces logements exclus en annexe A.4.

en effet difficile. Les montants sont fréquemment absents et, lorsqu'ils ont été renseignés, c'est le plus souvent sous la forme de tranches de montants. La nécessité de revaloriser les montants en fonction de l'année où ils ont été reçus constituerait une difficulté supplémentaire.

3.3 Quelques statistiques descriptives

Fréquence des dons et héritages

8,4 % des acheteurs (on désigne désormais ainsi les personnes de référence des ménages qui ont acheté leur résidence principale) déclarent avoir reçu un don avant d'acheter et 7,8 % un héritage (Graphique 2). À titre de comparaison, sur l'ensemble de l'échantillon sélectionné, 11 % des personnes de référence et 9,3 % des conjoints déclarent avoir reçu une donation, 15 % des personnes de référence et 11 % des conjoints déclarent avoir reçu un héritage. 8,6 % des entrepreneurs ont reçu une donation avant de créer ou reprendre une entreprise et 6,3 % ont reçu un héritage.



Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

Lecture : *Partie gauche* : Parmi les ménages qui ont acheté leur résidence principale, 8,4 % des personnes de référence (PR) ont reçu un don avant l'achat et 7,8 % un héritage. 6 % des conjoints ont reçu un don avant l'achat et 3,9 % ont reçu un héritage avant.

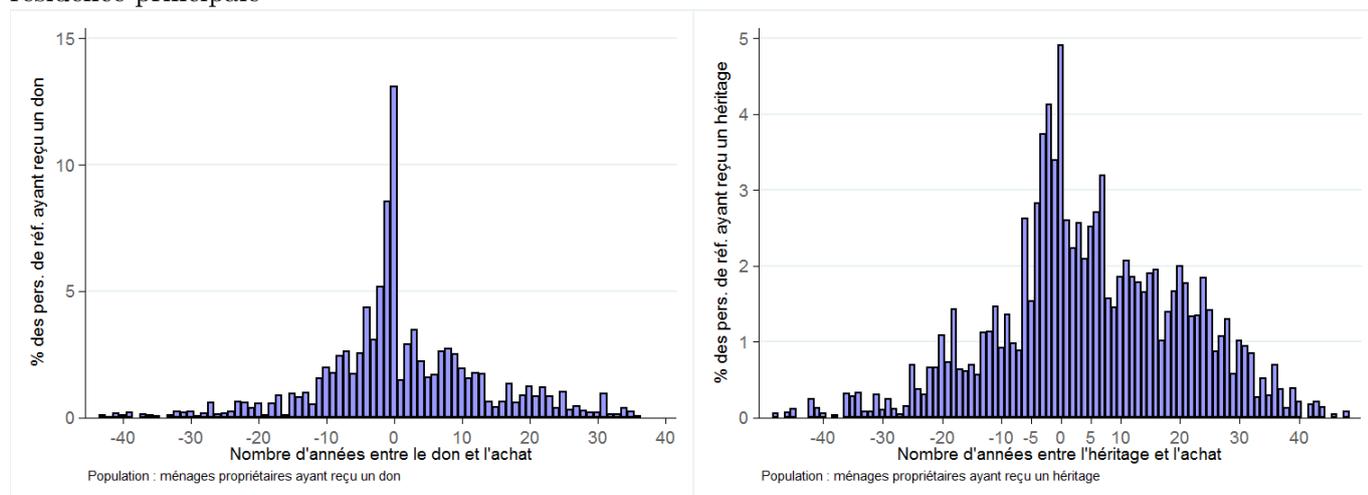
Partie droite : Parmi les ménages où la PR a créé ou repris une entreprise, 8,6 % des PR ont reçu un don avant la création/reprise et 6,3% ont reçu un héritage avant.

Quand les dons et les héritages ont-ils lieu ?

Les acheteurs qui ont reçu un don l'ont reçu le plus souvent l'année de leur achat (Graphique 3). Si l'on observe la durée qui sépare le moment où le don est reçu et celui où la résidence principale est achetée, on constate que 13 % des acheteurs qui ont reçu un don l'ont reçu l'année de l'achat, 8,5 % l'année précédant l'achat et 5 % deux ans auparavant. En ce qui concerne les héritages, 5 % des acheteurs l'ont reçu l'année de l'achat, 4 % l'année précédant l'achat et 3,8 % deux ans auparavant.

Les donations perçues par leur conjoint présentent un profil assez similaire (Graphique 4) : l'année de réception la plus représentée est celle où l'achat a lieu. Les héritages reçus ont un profil différent, encore plus concentré après l'achat que celui des personnes de référence. De plus, à la différence des héritages reçus par les personnes de référence, l'année de l'achat n'est pas l'année

Graphique 3 – Délai entre donation/héritage reçu(e) par la personne de référence et achat de la résidence principale

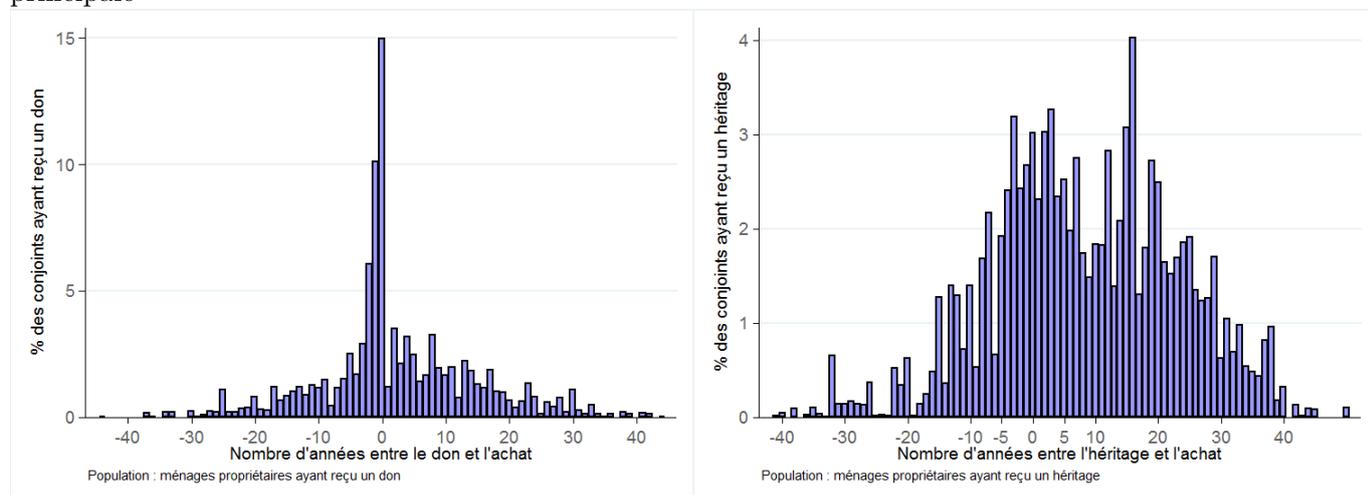


Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010

Lecture : 13 % des acheteurs qui ont reçu un don l'ont reçu l'année de l'achat, 8,5 % l'année précédant l'achat et 5 % deux ans auparavant.

la plus fréquente où l'héritage est perçu. Seuls 3 % des héritages perçus par les conjoints l'ont été l'année de l'achat.

Graphique 4 – Délai entre donation/héritage reçu(e) par le conjoint et achat de la résidence principale



Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010

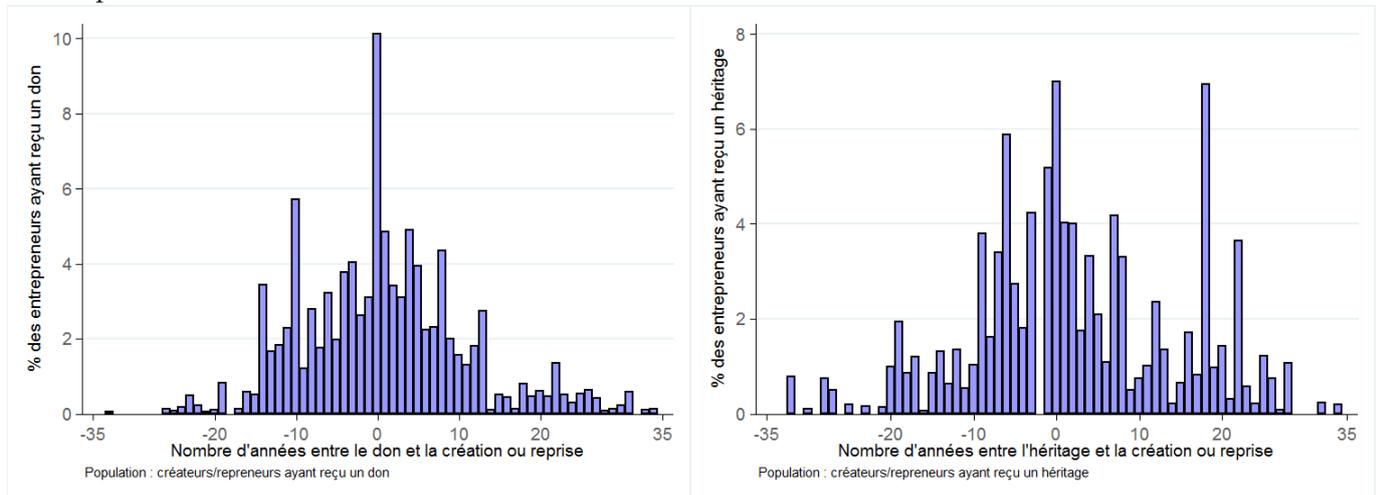
Lecture : 15 % des conjoints qui ont reçu un don l'ont reçu l'année de l'achat, 10 % l'année précédant l'achat et 6 % deux ans auparavant.

De même, chez les entrepreneurs⁹, les donations et héritages ont le plus souvent été reçus l'année de l'achat (Graphique 5). 10 % des entrepreneurs qui ont reçu un don l'ont reçu l'année de la création. La distribution apparaît toutefois nettement moins symétrique que pour les ménages acheteurs de leur résidence principale. Les héritages sont également perçus le plus souvent l'an-

9. Pour des raisons de lisibilité, on désigne ainsi les personnes qui ont créé une entreprise ou en ont repris une à un tiers hors de leur famille.

née de la création (7 % des héritages perçus).

Graphique 5 – Délai entre donation/héritage reçus par les entrepreneurs et création/reprise d'entreprise

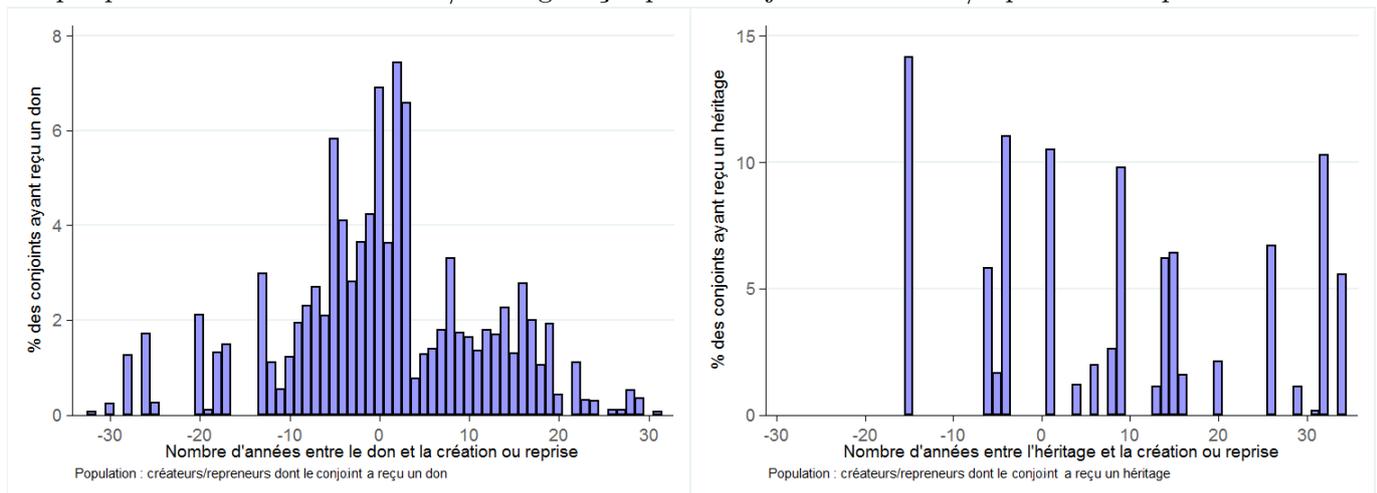


Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010

Lecture : 10 % des entrepreneurs qui ont reçu un don l'ont reçu l'année de l'achat, 3 % l'année précédant l'achat et 2,5 % deux ans auparavant. 7 % des entrepreneurs qui ont reçu un héritage l'ont reçu l'année de l'achat et 5 % l'année précédente.

En ce qui concerne les conjoints des entrepreneurs, la distribution ne laisse pas apparaître de profil particulier (Graphique 6).

Graphique 6 – Délai entre donation/héritage reçus par le conjoint et création/reprise d'entreprise



Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010

4 La modélisation retenue

4.1 Un modèle de durée semi-paramétrique à hasards proportionnels et temps discret

Modèle de durée à hasards proportionnels

Si l'on suivait un échantillon de personnes jusqu'à leur décès, il serait aisé de connaître la totalité des événements passés qu'elles ont connus au cours de leur vie. Ici, seule une information partielle, tronquée, est disponible : lorsque les ménages sont interrogés pour l'enquête Patrimoine, il est possible de connaître leur passé mais évidemment pas leur futur. On considère donc que toute l'information concernant la vie des ménages n'est pas disponible : plus tard, après l'enquête, certains ménages achèteront leur résidence principale, créeront une entreprise, etc.

Le cadre d'analyse de ce type de données est celui des modèles de durée où l'on considère que l'on n'observe les comportements des individus que jusqu'à un certain moment (le moment de l'enquête) et donc que l'information concernant les comportements futurs du ménage est "censurée" car inconnue à ce moment-là.

Le modèle choisi est le modèle à hasards proportionnels. C'est un modèle qui offre une grande flexibilité et qui est largement répandu dans la littérature. Il peut se formaliser ainsi :

$$\lambda(T = t | X_i = x_i) = \lambda_0(t) \exp(x_i' \beta)$$

ou encore :

$$\log \lambda(T = t | X_i = x_i) = \log \lambda_0(t) + x_i' \beta$$

où $\lambda(T = t | X_i = x_i)$ désigne la probabilité, pour un individu i ayant les caractéristiques observables x_i , que l'événement étudié (achat de la résidence principale ou création d'entreprise) se produise à l'instant t ¹⁰ sachant qu'il ne s'est pas produit jusque-là. $\lambda(t | X_i)$ est généralement nommé "taux de hasard instantané" ou "probabilité instantanée" et correspond mathématiquement à $\lambda(T = t) = \lim_{dt \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t+dt | T \geq t)}{dt}$. $\lambda_0(t)$ désigne cette même probabilité pour un individu pour lequel les valeurs des variables observées seraient toutes égales à zéro. Il s'agit d'une référence pour la procédure d'estimation qui est nommée "taux de hasard de base". β est le vecteur des effets des variables X_i .

Il s'agit d'une modélisation qui suppose que les variables ont un effet multiplicatif sur le taux de hasard. Pour comprendre ce que cela signifie, supposons que l'on s'intéresse à l'achat de la résidence principale, que le fait d'être en couple soit un des déterminants de cet achat et que son effet estimé par le modèle soit $\beta_{\text{en couple}} = 0,6$. Cela signifie qu'entre une personne en couple (pour laquelle la variable "en couple"=1) et une personne qui n'est pas en couple ("en couple"=0), la probabilité instantanée que la première achète sa résidence principale à un instant t est 1,8 fois supérieure (car $\exp(0,6) \approx 1,8$) à la probabilité instantanée de la seconde.

Temps discret ou temps continu ?

Les événements observés (réception d'une donation ou d'un héritage, mariage, achat d'une résidence principale, ...) se déroulent de manière continue au cours du temps mais on ne dispose que de l'information concernant l'année où ils se produisent. Aucune information infra-annuelle (telle que le jour, la semaine ou le mois où les événements se produisent) n'est disponible. Le cadre d'analyse est donc un cadre à temps discret (annuel) où l'on observe annuellement l'ensemble des événements qui se sont produits de manière continue au fil de l'année (c'est-à-dire des événements qui suivent un modèle sous-jacent continu).

10. C'est-à-dire lorsque la variable aléatoire T qui désigne le temps écoulé atteint la valeur t .

Cette situation conduit naturellement à un choix de modèle dit “Log log complémentaire” ou modèle “Gompit”.

En effet, si l’on part d’un modèle sous-jacent continu pour lequel on observe les données de manière groupée (pour chaque âge de la personne de référence) sur un intervalle $]t_{j-1}, t_j]$, et si l’on note $X_{i(j)}$ la valeur prise par le vecteur de caractéristiques X_i sur cet intervalle¹¹, on a :

$$\begin{aligned} P(T \in]t_{j-1}, t_j] \mid T > t_{j-1}, X_i) &= \frac{P(T \in]t_{j-1}, t_j] \mid X_i)}{P(T > t_{j-1} \mid X_i)} \\ &= \frac{P(T > t_{j-1} \mid X_i) - P(T > t_j \mid X_i)}{P(T > t_{j-1} \mid X_i)} \\ &= 1 - \frac{P(T > t_j \mid X_i)}{P(T > t_{j-1} \mid X_i)} \end{aligned}$$

On a de plus¹² :

$$P(T > t_j \mid X_i) = \exp\left[-\int_0^{t_j} \lambda(u \mid X_i) du\right]$$

Ce qui implique :

$$\begin{aligned} \frac{P(T > t_j \mid X_i)}{P(T > t_{j-1} \mid X_i)} &= \exp\left[-\int_{t_{j-1}}^{t_j} \lambda(u \mid X_i) du\right] \\ &= \exp\left[-\int_{t_{j-1}}^{t_j} \lambda_0(u) \exp(X'_{i(j)} \beta) du\right] \\ &= \exp\left[-\exp(X'_{i(j)} \beta) \cdot \int_{t_{j-1}}^{t_j} \lambda_0(u) du\right] \\ &= \exp\left[\int_{t_{j-1}}^{t_j} -\lambda_0(u) du\right] \exp(X'_{i(j)} \beta) \end{aligned}$$

On a ainsi :

$$P(T \in]t_{j-1}, t_j] \mid T > t_{j-1}, X_i) = 1 - \exp\left[-\int_{t_{j-1}}^{t_j} \lambda_0(u) du\right] \exp(X'_{i(j)} \beta)$$

En définissant les probabilités discrètes par : $\lambda_j(x_i) = P(T \in]t_{j-1}, t_j] \mid T > t_{j-1}, X_i = x_i)$ (pour $j \geq 1$)

et en utilisant l’équation 1 en 0 : $\lambda_j(0) = 1 - \exp\left[-\int_{t_{j-1}}^{t_j} \lambda_0(u) du\right]$,

il est alors possible de réécrire l’équation 1 :

$$\lambda_j(x_i) = \lambda_j(x_{i(j)}) = 1 - (1 - \lambda_j(0))^{\exp(x'_{i(j)} \beta)}$$

11. Ceci permet d’intégrer à l’analyse des variables qui ne sont pas constantes au cours du temps. C’est le cas par exemple pour l’obtention d’une donation ou d’un héritage, le fait d’être en couple, d’avoir un ou plusieurs enfants, etc.

12. En effet $\lambda(t) = \frac{f(t)}{S(t)}$ où $f(t) = \lim_{dt \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t+dt)}{dt}$ et $S(t) = P(T > t)$. De plus, on peut facilement montrer que $-f(t)$ est la dérivée de $S(t)$. On peut donc écrire : $\lambda(t) = -\frac{d}{dt} \log S(t)$. Une intégration permet alors d’obtenir le résultat voulu.

Ce qui est équivalent à :

$$\log(-\log[1 - \lambda_j(x_{i(j)})]) = x'_{i(j)}\beta + \alpha_j$$

où $\alpha_j = \log(-\log[1 - \lambda_j(0)])$ représente la dépendance au temps.

La transformation $\log(-\log[.])$ est nommée “log log complémentaire” ce qui a donné son nom au modèle.

Le fait que ce modèle découle naturellement de l’hypothèse de hasards proportionnels et d’un cadre d’étude à temps discret le rend particulièrement adapté aux données utilisées. Pour Kalbfleisch et Prentice (2002) : “*This discrete model is then the uniquely appropriate one for grouped data from the continuous relative risk model*” (p.47).

À ce stade, il est nécessaire de modéliser la dépendance au temps (les α_j). On a opté pour un choix non paramétrique afin de n’imposer aucune forme fonctionnelle *a priori*. Concrètement, cela se traduit par l’introduction parmi les variables de contrôle X_i d’une indicatrice pour chaque année t_j . On introduit donc la totalité des indicatrices $\mathbb{1}_{t=t_j}$ en plus des variables de contrôle déjà envisagées¹³.

4.2 Un raffinement dans la modélisation : la prise en compte de l’hétérogénéité des comportements

Prendre en compte une hétérogénéité

Le modèle précédent permet d’estimer sur l’ensemble de la population étudiée les déterminants des comportements d’achat de la résidence principale et de création d’entreprise.

Il serait également intéressant de connaître l’effet des différentes variables sur ces comportements pour la sous-population des personnes réellement intéressées soit par l’achat de la résidence principale, soit par la création d’entreprise. En effet, il est tout à fait possible qu’au sein de la population, certaines personnes ne souhaitent pas créer d’entreprise et ce quelle que soit leur situation socio-économique. De la même manière, certains ménages peuvent souhaiter rester locataires. Ces individus doivent être pris en compte différemment de ceux qui sont potentiellement intéressés par la création d’entreprise ou l’achat de leur logement. Malheureusement aucune variable de l’enquête Patrimoine ne permet de distinguer les individus potentiellement intéressés de ceux qui ne le sont pas.

En l’absence d’une telle variable, on utilise le modèle développé par Schmidt et Witte (1989) afin de tenir compte de cette hétérogénéité. Ce modèle est nommé “*split population model*” car il permet de faire l’hypothèse que la population est “découpée” en deux sous-populations : l’une potentiellement intéressée par la création d’entreprise (resp. l’achat de la résidence principale) et l’autre qui ne souhaite pas du tout en créer une (resp. acheter). C’est un modèle fréquemment employé en biostatistique où, à la suite de Maller et Zhou (1996), il est généralement nommé “*cure model*” car il est utilisé afin d’étudier les phénomènes de rechute après un traitement et permet de prendre en compte le fait qu’une partie de la population est “guérie” après le traitement initial et n’est donc pas soumise à un risque de rechute. À notre connaissance, il n’existe pas de nom français pour ce modèle, on le nommera donc par la suite soit “*split model*”, soit “modèle avec hétérogénéité”. Le modèle “log log complémentaire” qui est le modèle initial sera appelé “modèle sans hétérogénéité”.

13. On estime alors le modèle sans la constante afin de ne pas avoir de problème de colinéarité.

Le “*split model*” en détail

Pour comprendre la manière dont le “*split model*” fonctionne, on peut distinguer deux sous-cas en fonction de ce que l’on observe dans les données. On se restreindra, dans la discussion ci-dessous, au cas de l’achat de la résidence principale tout en sachant que pour la création d’entreprise le raisonnement est parfaitement identique.

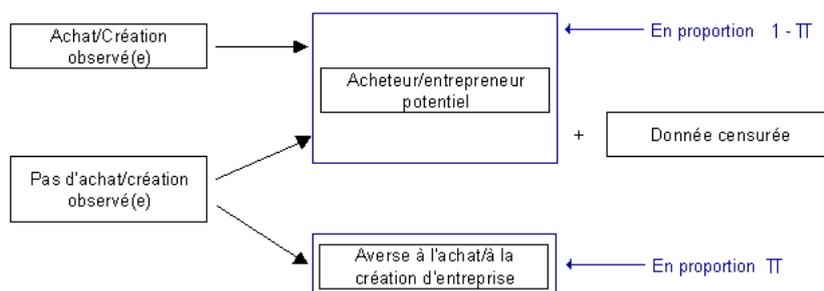
Si l’on observe un achat, alors nécessairement il s’agit d’une personne ou d’un ménage qui faisait partie de la population potentiellement intéressée. Cette sous-population représente une proportion $1 - \pi$ de la population totale (cf. graphique 7).

Si au moment de l’enquête on n’observe pas d’achat, deux situations sont envisageables :

- soit l’individu fait partie de la population des “locataires à vie”, c’est-à-dire de ceux qui ne souhaitent en aucun cas acquérir leur logement. Ces individus représentent une proportion π de la population totale.
- soit l’individu fait partie de la population de ceux qui sont potentiellement intéressés par l’achat de leur logement mais l’enquête est intervenue avant qu’il ne puisse acheter.

Ces différentes possibilités sont représentées dans le graphique 7.

Graphique 7 – Une première description du “*split model*”



Écriture de la vraisemblance du modèle

Le modèle ainsi défini est estimé par maximisation de la vraisemblance. Pour écrire la vraisemblance, il convient de modéliser l’explication précédente. Pour cela, on introduit la variable R_i qui vaut 1 si l’individu fait partie de ceux potentiellement intéressés par l’achat de leur résidence principale. Elle vaut 0 sinon. On note T_i les différents âges auxquels un individu est observé avant qu’il n’achète son logement. f_r désignera alors la fonction de densité de la variable d’âge observée pour ces individus et S_r sa fonction de survie.

Afin de prendre en compte le fait que les données ne couvrent pas la totalité de la vie des individus étudiés (cf. 4.1), on introduit l’indicatrice δ_i qui vaut 1 lorsque la variable T_i n’est pas “censurée” c’est-à-dire lorsque l’individu i est suivi jusqu’à ce qu’il achète son logement. Elle vaut 0 sinon.

Si l’on observe l’âge t_i auquel l’individu achète son logement (on a $T_i = t_i$), on est alors nécessairement dans le cas d’un individu qui était potentiellement intéressé par l’achat ($R_i = 1$) et pour lequel T_i n’est pas censurée ($\delta_i = 1$). Si l’on note C_i l’âge de l’individu au moment de l’enquête, puisque l’individu i a acheté son logement avant l’année de l’enquête on a $T_i \leq C_i$.

La probabilité associée à cet événement est donc :

$$\begin{aligned} P(T_i = t_i, \delta_i = 1 | X_i) &= P(T_i = t_i, T_i \leq C_i, R_i = 1 | X_i) \\ &= \underbrace{P(R_i = 1)}_{(1-\pi)} \underbrace{P(T_i = t_i, T_i \leq C_i | R_i = 1, X_i)}_{f_r(t_i, \beta | X_i) G_c(t_i)} \end{aligned}$$

où G_c désigne la fonction de répartition de la variable C ¹⁴ et β le vecteur des paramètres à estimer.

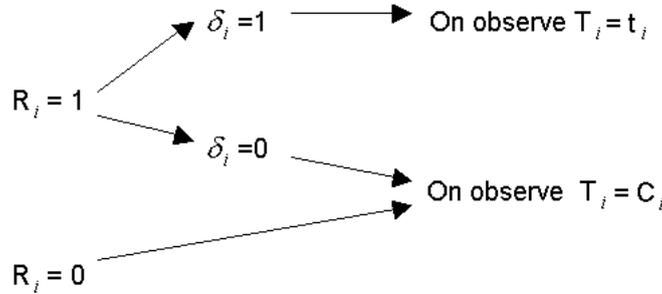
Si, pour tout le passé de l'individu i et jusqu'à l'âge t_i où il est enquêté, aucun achat n'a été observé, on retrouve les deux cas envisagés précédemment que l'on va à présent formaliser afin d'obtenir l'écriture de la vraisemblance du modèle :

- soit l'individu fait partie de la population des "locataires à vie" et alors $R_i = 0$
- soit l'individu fait partie de la population de ceux qui sont potentiellement intéressés par l'achat de leur logement ($R_i = 1$) mais l'enquête est intervenue avant qu'il ne puisse acheter : la variable T_i est donc "censurée" ($\delta_i = 0$ et $T_i > C_i$) et on observe uniquement l'âge de l'individu au moment de l'enquête, c'est-à-dire : $C_i = t_i$. Avec le même formalisme que précédemment et en introduisant g_c la fonction de densité de la variable C , on a alors la probabilité suivante :

$$P(T_i = t_i, \delta_i = 0 | X_i) = \underbrace{P(R_i = 0)}_{\pi} + \underbrace{P(C_i = t_i, T_i > C_i, R_i = 1 | X_i)}_{(1-\pi) S_r(t_i, \beta | X_i) g_c(t)}$$

Ces différents cas sont détaillés dans le graphique 8.

Graphique 8 – Modélisation du "split model"



Tous les éléments sont alors réunis pour écrire la vraisemblance du modèle¹⁵ :

$$\begin{aligned} L_i(T_i = t_i, \delta_i | \pi, \beta) &= [(1 - \pi) f_r(t_i, \beta)]^{\delta_i} [\pi + (1 - \pi) S_r(t_i, \beta)]^{1 - \delta_i} \\ &= [(1 - \pi) \lambda_r(t_i, \beta) S_r(t_i - 1, \beta)]^{\delta_i} [\pi + (1 - \pi) S_r(t_i, \beta)]^{1 - \delta_i} \\ &= [(1 - \pi) \lambda_r(t_i, \beta) \prod_{t=1}^{t_i-1} (1 - \lambda_r(t, \beta))]^{\delta_i} [\pi + (1 - \pi) \prod_{t=1}^{t_i} (1 - \lambda_r(t, \beta))]^{1 - \delta_i} \end{aligned}$$

Dans le cadre du modèle à hasards proportionnels et temps discret dans lequel on se place, la paramétrisation de λ_r est immédiate : il s'agit de la fonction "log log complémentaire" (cf. 4.1).

14. Puisque l'année de l'enquête (et donc l'âge C_i de la censure) intervient indépendamment du fait que l'individu ait acheté son logement, on peut considérer que la variable C est indépendante de la variable T et qu'elle n'apporte pas d'information sur les coefficients β .

15. La procédure d'estimation est une maximisation de la log-vraisemblance par rapport à β et les termes G_c et g_c sont constants (par rapport à β) : il est donc inutile de les conserver dans l'écriture de la vraisemblance.

Les estimations ont été réalisées à partir du logiciel Stata. Pour le *split model*, le package *spsurv* de Stephen Jenkins (cf. Jenkins (2001)) a été utilisé.

5 Les donations et héritages favorisent l’achat de la résidence principale

5.1 Les déterminants de l’achat de la résidence principale

Donations, héritages et autres déterminants

Sur l’ensemble de la population, le fait que la personne de référence ou son conjoint ait reçu une donation ou un héritage est associé à une probabilité supérieure d’achat de la résidence principale (Tableau 1). Recevoir une donation ou un héritage desserre la contrainte de financement et permet de moins s’endetter. Les ménages où la personne de référence a reçu une donation ont une probabilité 1,62 fois supérieure d’acheter leur résidence principale par rapport à ceux qui n’en ont pas reçu. Pour l’héritage ce coefficient est de 1,5. Si c’est le conjoint qui a reçu une donation, la probabilité d’achat est multipliée par 1,41. S’il a perçu un héritage, elle est multipliée par 1,38. Le lecteur intéressé par des détails relatifs aux coefficients exponentialisés et aux probabilités considérées ici pourra se référer à l’encadré 1.

ENCADRÉ 1: **Interprétation des coefficients exponentialisés**

Ces coefficients correspondent au modèle continu sous-jacent. Comme expliqué dans le paragraphe 4.1, le modèle utilisé est un modèle à temps discret qui correspond à l’observation annuelle d’évènements qui se produisent au fil des jours, de façon continue. Les coefficients du tableau 1 sont appelés “coefficients exponentialisés” car ce ne sont pas les valeurs des coefficients β de la modélisation du paragraphe 4.1 mais leur exponentielle (c’est-à-dire $\exp(\beta)$). L’avantage des coefficients exponentialisés est qu’ils permettent une lecture immédiate des résultats. Ainsi, le coefficient 1,62 signifie que la probabilité instantanée $\lambda(T = t)$ d’achat pour un ménage dont la personne de référence a reçu une donation est 1,62 fois supérieure à celle d’un ménage qui n’en a pas reçu. On renvoie le lecteur intéressé à l’annexe A.5 pour des précisions sur la distinction entre probabilité instantanée et probabilité discrète.

Si l’on se restreint aux ménages désireux d’acheter leur résidence principale (“*split model*”), les coefficients multiplicateurs sont du même ordre de grandeur. Si la personne de référence d’un ménage désireux d’acheter a hérité, la probabilité que ce ménage achète est 1,53 fois supérieure à celle d’un ménage n’ayant pas hérité. Si c’est le conjoint qui a hérité, elle est 1,42 fois supérieure. Concernant la donation, les coefficients apparaissent légèrement supérieurs à ceux du modèle sans hétérogénéité. Par exemple, si la personne de référence de l’un des ménages désireux d’être propriétaire a reçu une donation, la probabilité que le ménage achète sa résidence principale est 1,81 fois supérieure à celle d’un ménage n’ayant perçu aucune donation. Elle est 1,64 fois supérieure si c’est le conjoint qui a reçu une donation.

Les coefficients estimés par le modèle avec hétérogénéité apparaissent donc systématiquement plus élevés que ceux du modèle sans hétérogénéité. Cela dit, les intervalles de confiance à 95 % des estimations se chevauchent entre les deux modèles : il n’est pas possible de conclure à la significativité de cette différence, pas plus d’ailleurs qu’il n’est possible de conclure à sa non-significativité¹⁶.

16. L’écart-type du coefficient 1,62 est de 0,069 soit un $IC_{0,95} = [1,489; 1,759]$. L’écart-type du coefficient de 1,81 est de 0,086 soit un $IC_{0,95} = [1,646; 1,983]$. En cas de chevauchement des intervalles de confiance, on ne peut conclure ni à la significativité ni à la non-significativité de la différence.

Tableau 1 – Déterminants de l'achat de la résidence principale (coefficients exponentialisés)

	Modèle sans hétérogénéité (complémentaire log log)	Modèle avec hétérogénéité (split model)
	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)		
Don reçu PR	1,62 (***)	1,81 (***)
Héritage reçu PR	1,50 (***)	1,53 (***)
Parents PR		
Au moins un parent PR en vie	1,16 (***)	1,19 (***)
Parents PR en vie et prop de leur resid principale	1,24 (***)	1,23 (***)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mobilières	1,01 (ns)	1,00 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'assurance vie	1,05 (ns)	1,01 (ns)
Aides reçues par PR		
Don ponctuel	1,07 (ns)	1,07 (ns)
Versements réguliers	0,96 (ns)	0,93 (ns)
Prêt	1,04 (ns)	1,05 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	0,78 (**)	0,76 (***)
PR actif en emploi l'année précédente	1,34 (***)	1,35 (***)
Ménage créateur/repreneur d'entreprise	2,00 (***)	2,12 (***)
Don reçu PR × Ménage créateur/repreneur d'entreprise	0,76 (**)	0,82 (ns)
Héritage reçu PR × Ménage créateur/repreneur d'entreprise	0,81 (ns)	1,07 (ns)
Diplôme PR		
Sans diplôme	Réf.	Réf.
CEP	1,12 (**)	1,14 (***)
CAP,BEP	1,46 (***)	1,50 (***)
Brevet des collèges	1,46 (***)	1,47 (***)
Bac pro ou technique	1,95 (***)	1,94 (***)
Bac général	1,46 (***)	1,45 (***)
Bac + 2	1,89 (***)	1,93 (***)
Bac + 3 et plus	1,50 (***)	1,51 (***)
Couple et conjoint		
En couple	1,86 (***)	1,87 (***)
En couple avec patrimoine au départ	1,25 (***)	1,29 (***)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)		
Don reçu CJ	1,41 (***)	1,64 (***)
Héritage reçu CJ	1,38 (***)	1,42 (***)
Conjoint actif en emploi l'année précédente	1,23 (***)	1,23 (***)
Parents CJ		
Au moins un parent CJ en vie	1,36 (***)	1,39 (***)
Parents CJ en vie, non détenteurs de valeurs mobilières et prop de leur resid principale	1,16 (***)	1,19 (***)
Parents CJ en vie, non prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	0,89 (ns)	0,86 (ns)
Parents CJ en vie et prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	1,00 (ns)	1,03 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	1,02 (ns)	1,00 (ns)
Aides reçues par CJ		
Don ponctuel	0,99 (ns)	0,96 (ns)
Versements réguliers	1,02 (ns)	0,93 (ns)
Prêt	0,96 (ns)	0,95 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	0,85 (ns)	0,86 (ns)
Ménage a eu son 1er enfant au cours des 2 années précédentes	1,27 (***)	1,25 (***)
Ménage a eu un enfant (pas le 1er) au cours des 2 années précédentes	1,40 (***)	1,39 (***)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas acheter leur résidence principale		4,16 % (***)

Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 80 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Lecture : Dans le modèle sans hétérogénéité, la probabilité instantanée d'achat est multipliée par 1,62 si la personne de référence a reçu une donation. Elle est multipliée par 1,81 dans le modèle avec hétérogénéité.

Le fait que la personne de référence ou son conjoint ait des parents en vie joue positivement sur la probabilité d'acheter. Il est possible de voir dans cet effet un effet de collatéral. Lors de la souscription d'un crédit, les banques peuvent en effet demander aux parents d'un acheteur de se porter caution (simple ou solidaire¹⁷) afin de garantir le prêt. Ceci n'est envisageable que si le patrimoine des parents le permet. La possession d'une résidence principale par les parents de la

17. La différence entre les deux types de caution tient au fait que la banque peut poursuivre la caution solidaire avant d'engager une procédure contre l'emprunteur. Dans le cas d'une caution simple, la personne qui s'est portée caution peut demander que la banque dirige ses poursuites au préalable contre l'emprunteur et qu'elle procède à la saisie et vente des biens de celui-ci avant d'être elle-même poursuivie.

personne de référence ou de son conjoint est donc un bon indicateur de leur capacité à se porter caution.

Lorsque la personne de référence ou son conjoint est en activité, la probabilité d'acheter est plus élevée. Là encore, il est possible de relier ceci à une plus grande facilité d'obtention d'un prêt immobilier lorsque le ménage dispose de revenus réguliers.

D'autres déterminants tels que le fait d'être en couple (une fois que l'activité du conjoint est contrôlée) ou d'avoir eu un enfant sont également associés à une probabilité d'achat plus élevée. L'achat immobilier est une étape importante dans la vie d'un couple et peut donner un sentiment de sécurité et de pérennité à un ménage qui souhaite s'installer et élever des enfants.

Enfin, si la personne de référence a bénéficié d'un logement mis à disposition par ses parents ou du paiement de son loyer par ceux-ci, la nécessité d'acquérir sa résidence principale est certainement moindre et sa probabilité d'acheter est 22 % inférieure à celle d'un ménage n'ayant pas disposé de tels avantages.

Plus de 9 ménages sur 10 préfèrent être propriétaires ou préféreraient l'être s'ils ne le sont pas

L'un des intérêts du "*split model*" est de permettre d'estimer la part de ménages qui souhaiteraient acquérir leur résidence principale. Pour les ménages dont la personne de référence est âgée de 15 à 80 ans, cette part est ici estimée à un peu moins de 96 %.

Un sondage récent mené par l'IFOP en février 2011¹⁸ conclut que 92 % des Français préfèrent être propriétaires ou préféreraient l'être s'ils sont locataires. En tenant compte de la marge d'erreur des résultats et de celle d'un sondage réalisé auprès d'un millier de personnes, ces deux estimations sont tout à fait concordantes.

5.2 Évolution en fonction de l'âge

Évolution de la probabilité annuelle d'achat

La probabilité instantanée¹⁹ d'acheter sa résidence principale, c'est-à-dire la probabilité annuelle d'achat sachant que l'achat n'a pas été effectué jusqu'ici (Graphiques 9)²⁰, augmente fortement entre 15 et 35 ans. Elle augmente plus légèrement entre 35 et 65 ans pour décroître ensuite. Ce schéma est assez intuitif : l'accession à la propriété accompagne l'installation du ménage dans sa vie active et familiale, ce qui correspond à la forte hausse jusqu'à 35 ans. À partir de 65 ans, une grande partie des ménages qui souhaitent acheter et qui en ont eu la possibilité l'ont déjà fait. Les ménages n'ayant pas encore acheté sont ceux qui jusqu'ici soit n'ont pas souhaité acheter, soit n'en ont pas eu l'opportunité²¹. Le passage à la retraite implique généralement une baisse des revenus et l'avancée en âge rend plus difficile l'obtention d'un crédit immobilier. Ces ménages ont alors une probabilité de plus en plus faible d'accéder à la propriété par l'achat.

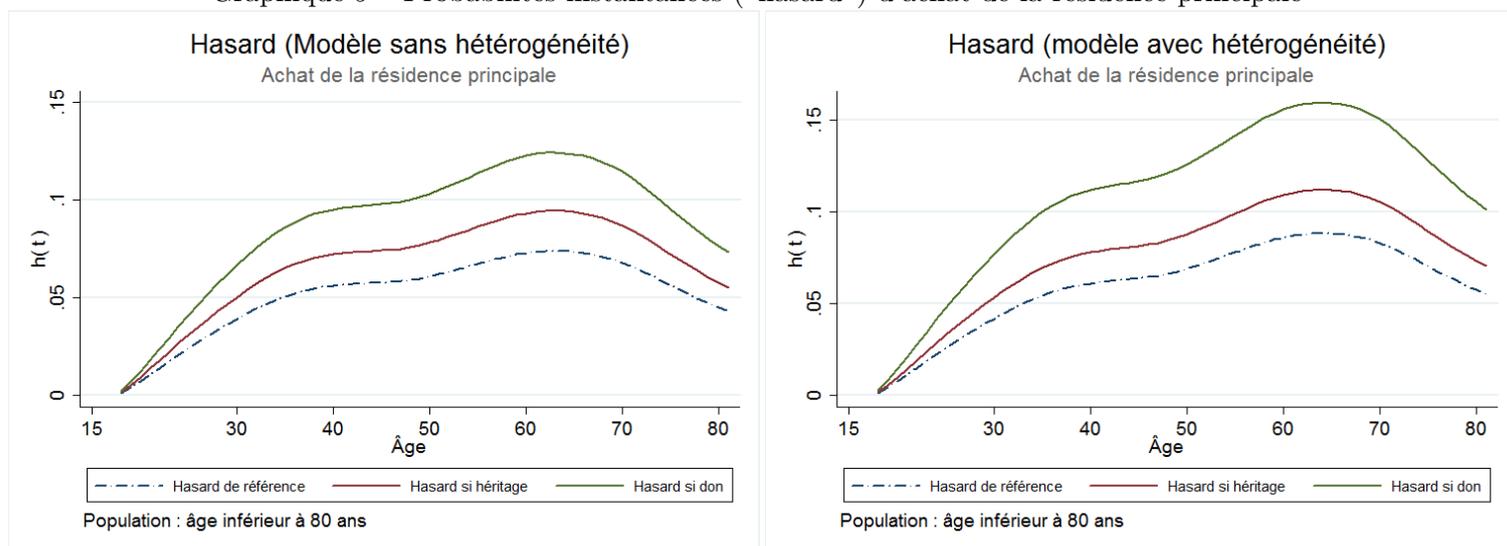
18. Sondage réalisé par l'IFOP pour le compte de VousFinancer.com auprès d'un échantillon de 1 009 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, par l'intermédiaire d'un questionnaire auto-administré en ligne, du 15 au 17 février 2011.

19. Le calcul d'une probabilité nécessite de choisir un type de ménage qui sert alors de ménage de référence (cf. encadré 2).

20. Ces graphiques sont issus d'un lissage de type *lowess* (pour LOcally WEighted Scatterplot Smoothing) appliqué aux estimations du hasard obtenues de manière non paramétrique (cf. section 4.1 pour l'explication du choix de la modélisation de la dépendance au temps). Le lecteur intéressé par le lissage pourra trouver des détails sur la procédure en annexe A.3.

21. Rappelons que le graphique relatif au *split model* (Graphiques 9) correspond à l'estimation effectuée sur le groupe des ménages qui souhaitent acheter leur résidence principale.

Graphique 9 – Probabilités instantanées (“hasard”) d’achat de la résidence principale



Légende : Le hasard $h(t)$ représente la probabilité instantanée d’acheter sa résidence principale à l’âge t . Ceci peut s’interpréter comme une probabilité annuelle d’achat sachant que l’achat n’a pas eu lieu précédemment.
 Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

ENCADRÉ 2: Choix d’un ménage de référence pour le calcul des probabilités

Que ce soit pour calculer des probabilités instantanées ou des probabilités cumulées (probabilité d’acheter avant un certain âge), il est nécessaire de choisir un ménage de référence, c’est-à-dire un ménage dont on choisit les caractéristiques. Il est alors possible de calculer pour ce ménage de référence les probabilités avec et sans donation, avec et sans héritage. Pour les probabilités d’acheter sa résidence principale, le ménage de référence a les caractéristiques suivantes :

- Au moins un parent de la personne de référence est en vie
- Diplôme de la personne de référence : Bac +2
- En couple
- Au moins un parent du conjoint est en vie
- Personne de référence et conjoint tous deux actifs en emploi l’année précédente

Pour les probabilités de créer ou reprendre une entreprise, le ménage de référence est le même que le précédent à ceci près que les parents de la personne de référence et de son conjoint ont eu l’une des professions suivantes : employés, ouvriers, cadres ou professions intermédiaires.

L’effet cumulé de la donation et de l’héritage sur la probabilité de devenir propriétaire

Les informations obtenues jusqu’ici permettent de calculer la probabilité qu’un ménage de référence (cf. encadré 2) achète sa résidence principale selon qu’il a ou non reçu une donation ou un héritage (Graphique 10).

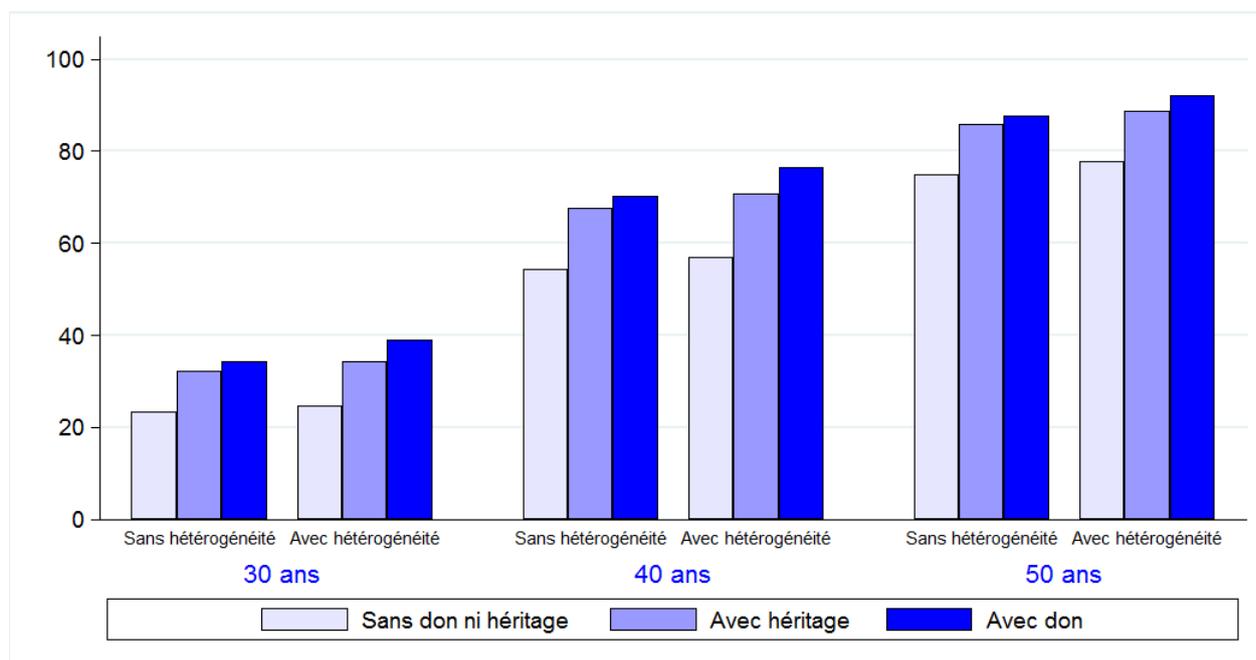
En effet, la probabilité d’acheter avant l’âge t s’écrit :

$$P(T \leq t) = 1 - S(t) = 1 - \prod_{j=1}^t (1 - \lambda_j).$$

La connaissance des probabilités instantanées λ_j permet donc aisément de calculer les probabilités $P(T \leq t)$.

Dans le modèle de base sans hétérogénéité, la probabilité qu’un ménage devienne propriétaire si la personne de référence est âgée de moins de 40 ans et n’a reçu ni donation ni héritage est de

Graphique 10 – Probabilité d’acheter sa résidence principale avant l’âge de...



54 %. Cette probabilité s’élève à 68 % si elle a reçu un héritage et à 70 % en cas de donation. Ainsi pour ce ménage, la probabilité d’acheter est multipliée par 1,25 en cas d’héritage et 1,29 en cas de donation. Si l’on se restreint aux ménages désireux d’acquérir leur logement (modèle avec hétérogénéité), pour un ménage du même type, cette probabilité est multipliée par 1,25 si la personne de référence a perçu un héritage et par 1,34 si elle a perçu une donation. On retrouve ici que l’estimation de l’effet de l’héritage est sensiblement la même pour les deux modèles alors que, pour la donation, elle est un peu plus élevée dans le “*split model*”.

Pour les ménages où la personne de référence est âgée de moins de 30 ans, la probabilité cumulée d’acheter est multipliée par 1,37 en cas d’héritage et 1,46 en cas de donation (1,38 et 1,57 dans le “*split model*”). Si la personne de référence est âgée de moins de 50 ans, cette probabilité n’est plus multipliée que par 1,14 en cas d’héritage et 1,17 en cas de donation (les coefficients sont alors quasiment les mêmes pour le “*split model*” : 1,14 et 1,18).

Les coefficients calculés ici ne correspondent pas à ceux présentés dans le tableau 1. En effet, ici on calcule un rapport entre des probabilités cumulées alors que, dans le tableau 1, il s’agit du rapport entre des probabilités annuelles d’achat. L’écart entre ces deux rapports s’explique principalement par le fait que plus la personne de référence avance en âge et plus la probabilité cumulée d’achat est importante. Cette hausse de la probabilité cumulée conduit mécaniquement à un rapport de probabilité moindre. En effet, à mesure que l’âge avance, la probabilité de ne pas avoir acheté (fonction de survie) s’approche de 0 que ce soit pour ceux ayant reçu un don ou ceux n’en ayant pas reçu (avec une décroissance plus rapide pour ceux ayant reçu un don). Par conséquent les probabilités d’avoir acheté (fonctions de répartition) deviennent de plus en plus proches de 1. Le rapport entre les deux fonctions de répartition s’approchent donc lui aussi de 1. Par exemple, si la personne de référence a reçu un don à 15 ans, on a $S_{ref}(60ans) = 0,12$ et $S_{don}(60ans) = 0,03$ ²². Le rapport entre les deux fonctions de survie est élevé : la probabilité de

22. On note S_{ref} la fonction de survie pour le ménage de référence sans don ni héritage et S_{don} la fonction de survie lorsqu’un don a été reçu. F_{ref} et F_{don} correspondent aux fonctions de répartition dans ces deux cas.

ne pas avoir encore acheté à 60 ans est 4 fois plus élevée pour le ménage dont la PR n'a jamais reçu de don. Le rapport entre F_{don} et F_{ref} est, lui, de $\frac{0,97}{0,88} = 1,10^{23}$.

Robustesse de l'estimation

Une variable importante dans la décision d'achat est absente de l'enquête Patrimoine : le revenu du ménage au moment de l'achat. Afin d'approximer cette variable, on a jusqu'ici contrôlé à la fois de l'activité de la personne de référence et de son conjoint ainsi que du diplôme de la personne de référence. Pour vérifier que ces variables constituent une approximation correcte du revenu, on a introduit le revenu du ménage en 2009. Puisque l'on cherche principalement à appréhender la hiérarchie des revenus au moment de l'achat, ce revenu a été découpé en déciles, ceux-ci étant plus robustes à des variations de revenu. Les résultats obtenus (Tableau 2) varient très peu par rapport à ceux des modèles précédents. Les seuls changements notables concernent les coefficients qui correspondent au fait que la personne de référence et son conjoint sont en activité ainsi que ceux qui correspondent aux diplômes. Ils s'avèrent tous moins élevés une fois pris en compte les déciles de revenus, ce qui correspond bien à l'intuition que les diplômes et le fait d'être en activité constituent de bons *proxys* du revenu.

Donations et prix de l'immobilier : Les donations perçues après 2000 sont liées à des probabilités d'achat plus élevées

Au cours des dernières années, les prix de l'immobilier ont considérablement augmenté et le rythme de l'augmentation s'est accru à partir des années 2000 jusqu'à une période de baisse, d'environ un an, débutée fin 2008 (Graphique 11). Les montants nécessaires à l'achat d'un bien immobilier sont donc devenus de plus en plus importants. Face à cette hausse, les contraintes de crédit ont pesé de plus en plus sur les ménages.

Il est donc naturel de se demander si les donations ont un effet plus important depuis la hausse des prix de l'immobilier. Pour cela, on a croisé le fait de recevoir une donation avec la date à laquelle la donation a été reçue : avant ou après 2000.

La probabilité annuelle d'achat est multipliée par 1,4 à 1,5 si la personne de référence a reçu une donation avant 2000 et par plus de 2 si la donation a été reçue après 2000 (Tableau 3). L'importance que revêtent les donations paraît donc s'être accrue à mesure que les prix de l'immobilier augmentaient.

23. Il existe un second élément d'explication, d'importance plus marginale. Lors du calcul de la probabilité cumulée, l'effet de la donation ou de l'héritage ne commence qu'à partir de l'âge où sont reçus une donation ou un héritage. On a utilisé l'âge moyen auquel une donation ou un héritage sont reçus. Cet âge a été calculé sur la sous-population d'intérêt (les moins de 30 ans puis les moins de 40 ans et enfin les moins de 50 ans). Pour un ménage dont la personne de référence est âgée de moins de 40 ans, par exemple, il est de 27 ans. Par conséquent, pour ce ménage, la probabilité annuelle d'achat jusqu'au 27 ans de la personne de référence est la probabilité instantanée d'achat en l'absence de donation et d'héritage. L'effet de la donation ou de l'héritage ne commence donc qu'à partir de la 27^e année de la personne de référence. Pour les moins de 30 ans, cet âge moyen est de 23 ans quand il est de 31 ans pour les plus de 50 ans. Plus la donation ou l'héritage interviennent tôt et plus l'écart entre la probabilité cumulée sans donation ni héritage et celle avec l'un ou l'autre sera important.

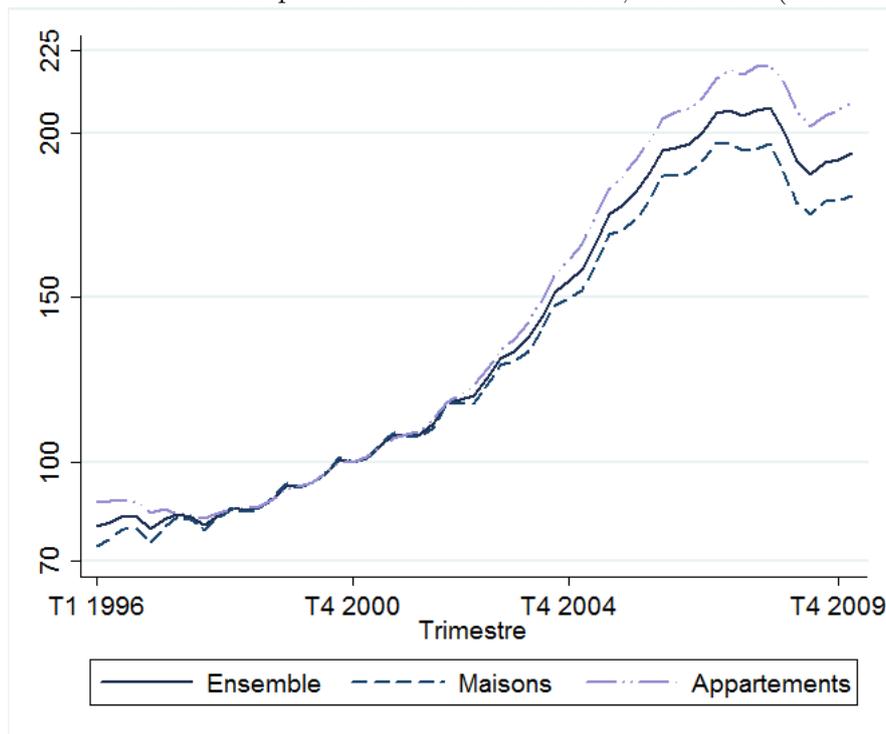
Tableau 2 – Déterminants de l'achat de la résidence principale avec déciles de revenu 2009
(coefficients exponentialisés)

	Modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire)		Modèle avec hétérogénéité (split model)	
	Coeff.	Coeff.	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)				
Don reçu	1,62 (***)	1,62 (***)	1,81 (***)	1,83 (***)
Héritage reçu	1,50 (***)	1,49 (***)	1,53 (***)	1,52 (***)
Parents PR				
Au moins un parent PR en vie	1,16 (***)	1,15 (***)	1,19 (***)	1,18 (***)
Parents PR en vie et prop de leur resid ppale	1,24 (***)	1,25 (***)	1,23 (***)	1,24 (***)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mobilières	1,01 (ns)	1,02 (ns)	1,00 (ns)	1,01 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'assurance vie	1,05 (ns)	1,05 (ns)	1,01 (ns)	1,01 (ns)
Aides reçues par PR				
Don ponctuel	1,07 (ns)	1,07 (ns)	1,07 (ns)	1,08 (ns)
Versements réguliers	0,96 (ns)	0,98 (ns)	0,93 (ns)	0,95 (ns)
Prêt	1,04 (ns)	1,02 (ns)	1,05 (ns)	1,04 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	0,78 (**)	0,80 (**)	0,76 (***)	0,78 (**)
PR actif en emploi l'année précédente	1,34 (***)	1,26 (***)	1,35 (***)	1,26 (***)
Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	2,00 (***)	2,06 (***)	2,12 (***)	2,21 (***)
don reçu av PR × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,76 (**)	0,76 (**)	0,82 (ns)	0,8 (ns)
heritage reçu av PR × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,81 (ns)	0,83 (ns)	1,07 (ns)	1,06 (ns)
Décile de revenus 2009				
p10		Réf.		Réf.
p20		0,96 (ns)		0,95 (ns)
p30		1,09 (ns)		1,10 (ns)
p40		1,36 (***)		1,40 (***)
p50		1,38 (***)		1,41 (***)
p60		1,66 (***)		1,72 (***)
p70		1,66 (***)		1,73 (***)
p80		1,74 (***)		1,83 (***)
p90		1,80 (***)		1,82 (***)
p100		1,50 (***)		1,50 (***)
Diplôme PR				
Sans diplôme	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
CEP	1,12 (**)	1,07 (ns)	1,14 (***)	1,08 (ns)
CAP,BEP	1,46 (***)	1,31 (***)	1,50 (***)	1,33 (***)
Brevet des collèges	1,46 (***)	1,27 (***)	1,47 (***)	1,28 (***)
Bac pro ou technique	1,95 (***)	1,67 (***)	1,94 (***)	1,64 (***)
Bac général	1,46 (***)	1,21 (***)	1,45 (***)	1,19 (***)
Bac + 2	1,89 (***)	1,56 (***)	1,93 (***)	1,58 (***)
Bac + 3 et plus	1,50 (***)	1,23 (***)	1,51 (***)	1,24 (***)
Couple et conjoint				
En couple	1,86 (***)	1,81 (***)	1,87 (***)	1,82 (***)
En couple avec patrimoine au départ	1,25 (***)	1,21 (***)	1,29 (***)	1,24 (***)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)				
Don reçu CJ	1,41 (***)	1,40 (***)	1,64 (***)	1,64 (***)
Héritage reçu CJ	1,38 (***)	1,32 (***)	1,42 (***)	1,36 (***)
Conjoint actif en emploi l'année précédente	1,23 (***)	1,12 (***)	1,23 (***)	1,12 (***)
Parents CJ				
Au moins un parent CJ en vie	1,36 (***)	1,33 (***)	1,39 (***)	1,35 (***)
Parents CJ en vie, non détenteurs de valeurs mobilières et prop de leur resid principale	1,16 (***)	1,16 (***)	1,19 (***)	1,18 (***)
Parents CJ en vie, non prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	0,89 (ns)	0,90 (ns)	0,86 (ns)	0,86 (ns)
Parents CJ en vie et prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	1,00 (ns)	1,03 (ns)	1,03 (ns)	1,06 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	1,02 (ns)	1,01 (ns)	1,00 (ns)	1,01 (ns)
Aides reçues par CJ				
Don ponctuel	0,99 (ns)	0,97 (ns)	0,96 (ns)	0,93 (ns)
Versements réguliers	1,02 (ns)	1,03 (ns)	0,93 (ns)	0,94 (ns)
Prêt	0,96 (ns)	0,96 (ns)	0,95 (ns)	0,95 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	0,85 (ns)	0,83 (ns)	0,86 (ns)	0,85 (ns)
Ménage a eu son 1er enfant au cours des 2 années précédentes	1,27 (***)	1,27 (***)	1,25 (***)	1,25 (***)
Ménage a eu un enfant (pas le 1er) au cours des 2 années précédentes	1,40 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas acheter leur résidence principale			4,16 % (***)	4,14 % (***)

Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 80 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Lecture : cf. tableau 1.

Graphique 11 – Évolution des prix de l'immobilier ancien, 1996-2010 (base 100 en 2000)



Source : Insee (BDM)

6 Les donations favorisent la création et la reprise d'entreprise

6.1 Les déterminants de la création et reprise d'entreprise

Donations, héritages et autres déterminants

Avoir reçu une donation est associé à une probabilité de création ou reprise d'entreprise 1,5 fois plus élevée (Tableau 4). Ici, à la différence de ce qui se passe pour l'achat de la résidence principale, le fait de recevoir un héritage n'est pas significatif au seuil de 10 %. Si la donation permet de desserrer des contraintes de crédit, les héritages, plus tardifs, semblent intervenir trop tard²⁴.

Si le ménage est propriétaire de sa résidence principale ou si les parents de la personne de référence ou de son conjoint sont en vie ou possèdent du patrimoine, la probabilité que la personne de référence devienne entrepreneur est plus élevée. Ces facteurs jouent dans le sens d'un desserrement des contraintes de crédit, soit parce que le ménage possède déjà un bien qu'il peut hypothéquer, soit parce que les parents peuvent se porter caution. Il est alors plus facile d'obtenir un prêt bancaire.

Le fait que les parents de la personne de référence aient été agriculteurs, travailleurs indépendants ou aient exercé une profession libérale est associé à une probabilité supérieure d'être créateur ou repreneur d'une entreprise. Par exemple, si le père de la personne de référence est agriculteur, la probabilité instantanée de création ou reprise d'entreprise est 2,25 à 2,5 fois supérieure à celle d'un ménage où le père de la personne de référence est employé ou ouvrier. Cette probabilité est multipliée par 1,7 à 1,8 s'il est travailleur indépendant, et par 1,7 à 1,9 s'il exerce une profession

24. Le lecteur intéressé par des détails relatifs aux coefficients exponentialisés et aux probabilités considérées ici pourra se référer à l'encadré 1.

Tableau 3 – Déterminants de l'achat de la résidence principale (en fonction de l'année où la donation a été reçue, avec et sans déciles de revenu 2009) (coefficients exponentialisés)

	Modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire)		Modèle avec hétérogénéité (<i>split model</i>)	
	Coeff.	Coeff.	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)				
Don reçu avant 2000	1,42 (***)	1,40 (***)	1,54 (***)	1,54 (***)
Don reçu après 2000	2,92 (***)	2,95 (***)	3,57 (***)	3,63 (***)
Héritage reçu	1,51 (***)	1,49 (***)	1,53 (***)	1,53 (***)
Parents PR				
Au moins un parent PR en vie	1,15 (***)	1,14 (***)	1,18 (***)	1,17 (***)
Parents PR en vie et prop de leur resid ppale	1,23 (***)	1,24 (***)	1,23 (***)	1,24 (***)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mob	0,99 (ns)	1,00 (ns)	0,98 (ns)	0,99 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'ass vie	1,05 (ns)	1,05 (ns)	1,02 (ns)	1,02 (ns)
Aides reçues par PR				
Don ponctuel	1,06 (ns)	1,07 (ns)	1,07 (ns)	1,07 (ns)
Versements réguliers	0,94 (ns)	0,96 (ns)	0,9 (ns)	0,92 (ns)
Prêt	1,04 (ns)	1,01 (ns)	1,05 (ns)	1,03 (ns)
Mise dispo logement ou paiement loyer	0,78 (**)	0,80 (**)	0,76 (***)	0,78 (**)
PR actif en emploi l'année précédente	1,35 (***)	1,26 (***)	1,36 (***)	1,27 (***)
Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	2,01 (***)	2,07 (***)	2,15 (***)	2,23 (***)
Don reçu PR × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,70 (***)	0,71 (***)	0,77 (*)	0,76 (*)
Héritage reçu PR × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,83 (ns)	0,85 (ns)	1,05 (ns)	1,04 (ns)
Décile de revenus 2009				
p10		Réf.		Réf.
p20		0,96 (ns)		0,94 (ns)
p30		1,09 (ns)		1,10 (ns)
p40		1,36 (***)		1,39 (***)
p50		1,38 (***)		1,4 (***)
p60		1,66 (***)		1,71 (***)
p70		1,66 (***)		1,73 (***)
p80		1,75 (***)		1,83 (***)
p90		1,81 (***)		1,84 (***)
p100		1,52 (***)		1,51 (***)
Diplôme PR				
Sans diplôme	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
CEP	1,12 (***)	1,07 (ns)	1,14 (***)	1,08 (*)
CAP,BEP	1,47 (***)	1,31 (***)	1,5 (***)	1,34 (***)
Brevet des collèges	1,45 (***)	1,27 (***)	1,46 (***)	1,27 (***)
Bac pro ou technique	1,93 (***)	1,65 (***)	1,9 (***)	1,61 (***)
Bac général	1,45 (***)	1,2 (***)	1,44 (***)	1,18 (***)
Bac + 2	1,88 (***)	1,55 (***)	1,91 (***)	1,56 (***)
Bac + 3 et plus	1,5 (***)	1,21 (***)	1,51 (***)	1,23 (***)
Couple et conjoint				
En couple	1,87 (***)	1,81 (***)	1,88 (***)	1,83 (***)
En couple avec patrimoine au départ	1,26 (***)	1,22 (***)	1,29 (***)	1,24 (***)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)				
Don reçu CJ	1,42 (***)	1,40 (***)	1,65 (***)	1,64 (***)
Héritage reçu CJ	1,36 (***)	1,30 (***)	1,41 (***)	1,35 (***)
Conjoint actif en emploi l'année précédente	1,23 (***)	1,12 (***)	1,23 (***)	1,12 (***)
Parents CJ				
Au moins un parent CJ en vie	1,35 (***)	1,32 (***)	1,37 (***)	1,33 (***)
Parents CJ en vie, non détenteurs de valeurs mobilières et prop de leur resid principale	1,16 (***)	1,16 (***)	1,2 (***)	1,19 (***)
Parents CJ en vie, non prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	0,89 (ns)	0,9 (ns)	0,87 (ns)	0,87 (ns)
Parents CJ en vie et prop de leur resid principale et détenteurs de valeurs mobilières	1,01 (ns)	1,03 (ns)	1,04 (ns)	1,07 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	1,02 (ns)	1,02 (ns)	0,99 (ns)	1,00 (ns)
Aides reçues par CJ				
Don ponctuel	0,98 (ns)	0,96 (ns)	0,96 (ns)	0,94 (ns)
Versements réguliers	1,01 (ns)	1,02 (ns)	0,92 (ns)	0,94 (ns)
Prêt	0,96 (ns)	0,97 (ns)	0,94 (ns)	0,94 (ns)
Mise dispo logement ou paiement loyer	0,83 (ns)	0,81 (ns)	0,83 (ns)	0,82 (ns)
Ménage a eu son 1er enfant au cours des 2 années précédentes	1,27 (***)	1,27 (***)	1,25 (***)	1,25 (***)
Ménage a eu un enfant (pas le 1er) au cours des 2 années précédentes	1,39 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas acheter leur résidence principale			4,49 % (***)	4,41 % (***)

Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 80 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Lecture : cf. tableau 1.

libérale.

Les diplômes ont également un effet significatif. Le diplôme associé à la probabilité la plus élevée de créer ou reprendre une entreprise est le baccalauréat professionnel ou technique, ce qui

Tableau 4 – Déterminants de la création et reprise d'entreprise

	Modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire)	Modèle avec hétérogénéité (<i>split model</i>)
	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)		
Don reçu PR	1,45 (***)	1,48 (***)
Héritage reçu PR	1,17 (ns)	1,18 (ns)
Parents PR		
Au moins un parent PR en vie	2,24 (***)	2,44 (***)
Parents PR en vie et propriétaires de leur résidence principale	1,19 (**)	1,21 (**)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mobilières	1,07 (ns)	1,04 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'assurance vie	1,22 (**)	1,27 (**)
Profession parents PR		
Père PR agriculteur	2,25 (***)	2,51 (***)
Père PR indpt	1,71 (***)	1,83 (***)
Père PR prof lib	1,67 (***)	1,89 (***)
Père PR cadre ou prof int	1,01 (ns)	1,01 (ns)
Père PR employé ou ouvrier	Réf.	Réf.
Père PR "autre"	0,95 (ns)	0,93 (ns)
Mère PR agr, idpt, prof lib	1,24 (*)	1,33 (**)
Mère PR cadre ou prof int	1,22 (ns)	1,27 (ns)
Mère PR employée ou ouvrière	Réf.	Réf.
Mère PR "autre"	1,04 (ns)	1,04 (ns)
Aides reçues par PR pendant études		
Don ponctuel	1,34 (ns)	1,42 (ns)
Versements réguliers	1,05 (ns)	0,91 (ns)
Prêt	0,91 (ns)	0,88 (ns)
Mise à disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	1,36 (ns)	1,47 (ns)
PR ayant connu une période de chômage dans les 3 années précédentes	0,99 (ns)	1,00 (ns)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale	2,08 (***)	2,17 (***)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale × Don reçu PR	0,55 (***)	0,62 (*)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale × Héritage reçu PR	1,20 (ns)	1,36 (ns)
Diplôme PR		
Sans diplôme	Réf.	Réf.
CEP	0,61 (**)	0,61 (**)
CAP,BEP	2,37 (***)	2,54 (***)
Brevet des collèges	2,12 (***)	2,26 (***)
Bac pro ou technique	2,76 (***)	2,97 (***)
Bac général	1,51 (**)	1,55 (**)
Bac + 2	1,97 (***)	2,13 (***)
Bac + 3 et plus	2,39 (***)	2,53 (***)
Couple et conjoint		
En couple	1,08 (ns)	1,09 (ns)
En couple avec patrimoine au départ	1,12 (ns)	1,11 (ns)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)		
Don reçu CJ	1,11 (ns)	1,22 (ns)
Héritage reçu CJ	1,10 (ns)	1,11 (ns)
Parents CJ		
Au moins un parent CJ en vie	1,97 (***)	2,09 (***)
Parents CJ en vie et prop. de leur résidence principale	1,24 (***)	1,28 (***)
Parents CJ en vie et détenteurs de valeurs mobilières	0,91 (ns)	0,87 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	0,97 (ns)	0,98 (ns)
Conjoint actif l'année précédente	0,94 (ns)	0,97 (ns)
Ménage a un enfant	0,80 (**)	0,80 (**)
Ménage a au moins 2 enfants	0,99 (ns)	0,98 (ns)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas créer une entreprise		51,09 % (***)

Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 60 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Lecture : cf. tableau 1.

correspond bien à la vocation de ce diplôme.

Près de la moitié des 15-60 ans seraient prêts à créer ou reprendre une entreprise

Le "*split model*" permet de calculer le pourcentage de personnes qui n'envisagent pas de créer ou reprendre une entreprise. Ce pourcentage est estimé à 51 %, ce qui signifie que 49 % n'y sont

pas hostiles et pourraient donc envisager de devenir entrepreneurs. Il s'agit là d'une estimation que l'on peut comparer à celles proposées par Blanchflower et Oswald (1998).

Tableau 5 – Pourcentage de personnes qui souhaiteraient devenir travailleurs indépendants si elles en avaient le choix

États-Unis	Royaume-Uni	Allemagne	France (notre estimation)
63 %	48 %	49 %	49 %

Source : Blanchflower et Oswald (1998) pour les 3 premières colonnes

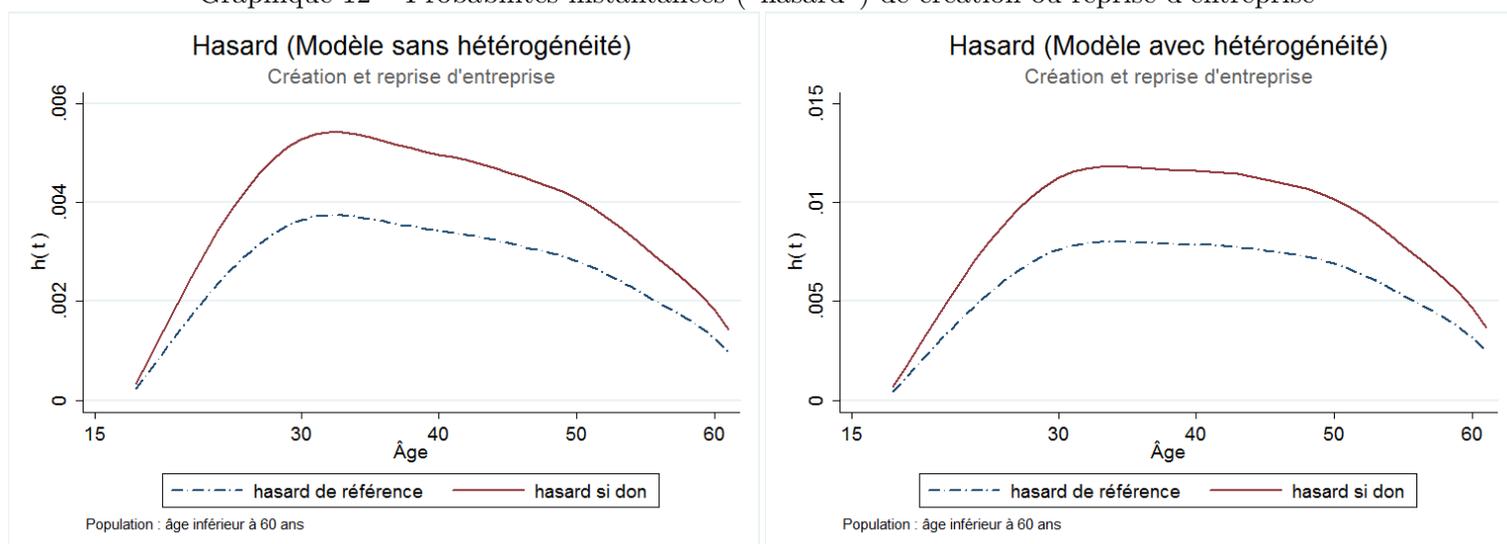
Dans leur étude, Blanchflower et Oswald exploitent le *Social Survey Programme* pour lequel un échantillon de personnes sélectionnées aléatoirement dans plusieurs pays a été interrogé. Il leur a notamment été demandé ce qu'elles préféreraient être (employé, entrepreneur, ne sait pas) si elles en avaient le choix. Blanchflower et Oswald (1998) présentent les pourcentages obtenus pour les Américains, Anglais et Allemands (Tableau 5) : ils s'avèrent tout à fait comparables à notre estimation.

6.2 Évolution en fonction de l'âge

Évolution de la probabilité annuelle d'achat

La probabilité instantanée de créer ou reprendre une entreprise augmente fortement entre 15 et 32 ans. Elle se stabilise ensuite, sur un pallier légèrement décroissant qui se prolonge jusqu'à l'âge de 50 ans, âge à partir duquel une décroissance nette s'amorce. Après 50 ans, les personnes souhaitant devenir entrepreneurs et n'ayant pas réussi à l'être ont une probabilité moindre de créer ou reprendre une entreprise. Ceci peut refléter aussi bien des contraintes de crédit qui deviennent plus fortes à mesure que l'âge augmente (les conditions d'obtention d'un prêt sont plus restrictives à 50 ans qu'à 30 ans) qu'un certain découragement.

Graphique 12 – Probabilités instantanées (“hasard”) de création ou reprise d'entreprise

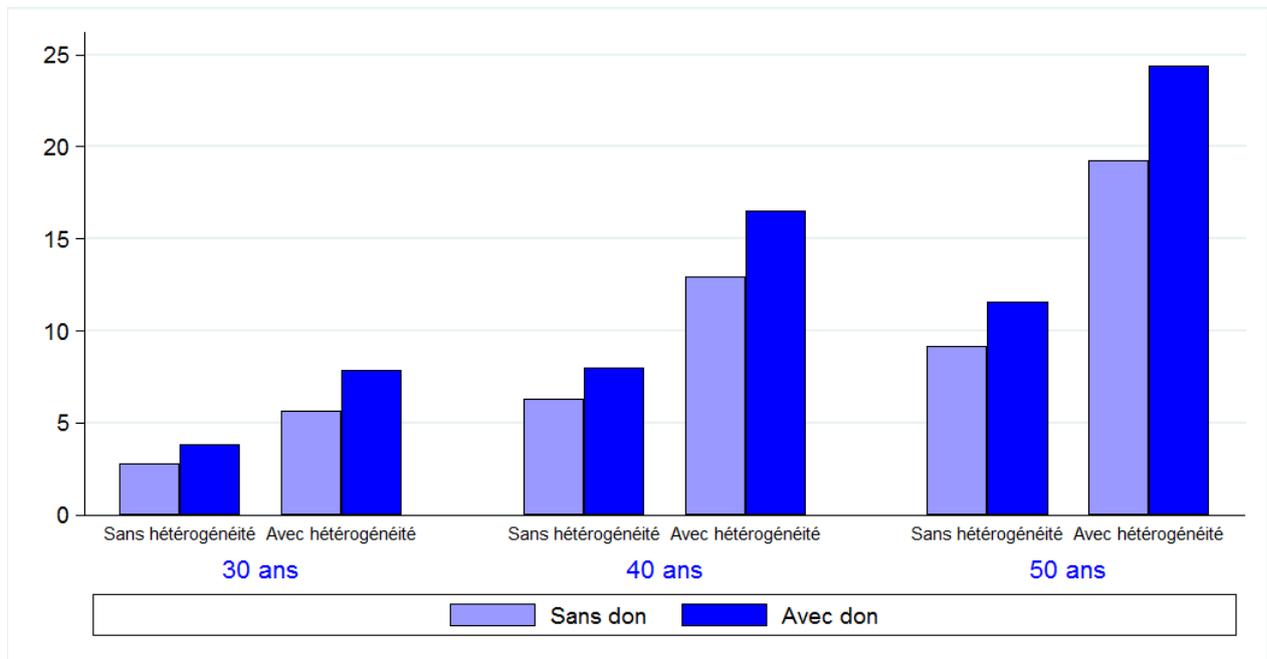


Légende : Le hasard $h(t)$ représente la probabilité instantanée de créer ou reprendre une entreprise à l'âge t . Ceci peut s'interpréter comme une probabilité annuelle de création/reprise sachant que celle-ci n'a pas eu lieu précédemment. Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

L'effet cumulé de la donation et de l'héritage sur la probabilité de créer ou reprendre une entreprise

De même que pour l'achat de la résidence principale (cf. paragraphe 5.2), il est possible de calculer des probabilités cumulées (Graphique 13).

Graphique 13 – Probabilité de créer ou reprendre une entreprise avant l'âge de...



Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

La probabilité de créer ou reprendre une entreprise avant 30 ans est multipliée par 1,4 si la personne de référence a reçu une donation. Les probabilités de créer ou reprendre une entreprise avant 40 ans et avant 50 ans sont multipliées par 1,3. Ce résultat est le même quelle que soit la modélisation retenue (modèle avec ou sans hétérogénéité). Bien sûr, dans le modèle avec hétérogénéité, les personnes qui envisagent de devenir entrepreneurs ont des probabilités plus élevées de le devenir que dans le modèle sans hétérogénéité. Mais le rapport entre les probabilités cumulées avec et sans donation ne varie que très peu entre les deux modèles.

7 Les donations reçues avant 35 ans sont liées à des probabilités d'achat et de création d'entreprise encore plus élevées

Jusqu'ici l'effet sur la probabilité annuelle de devenir propriétaire ou de créer une entreprise a été supposé constant quel que soit l'âge de la personne de référence. Il est possible de lever cette hypothèse en effectuant un simple croisement entre le fait de recevoir un don et l'âge de la personne de référence. Pour cela on décompose la variable "don reçu" en deux : "don reçu avant 35 ans" et "don reçu après 35 ans" (cf. tableaux 6 et 7). Cette décomposition permet d'étudier si les donations reçues tôt ont un effet différent de celles reçues plus tard.

Le fait de recevoir une donation après 35 ans est associé à une probabilité annuelle d'achat 1,4 fois supérieure à celle d'un ménage où la personne de référence n'en a pas reçu (Tableau 6). Si la donation intervient avant que la personne de référence ne soit âgée de 35 ans, le rapport entre ces deux probabilités est encore supérieur : il est de 2,3.

Si l'on se restreint aux ménages qui souhaitent acheter leur résidence principale (modèle avec hétérogénéité), la probabilité annuelle d'achat est multipliée par 1,5 si la personne de référence perçoit une donation après 35 ans et par 2,3 si elle la perçoit avant 35 ans.

Du côté de la création et reprise d'entreprise, en cas de donation la probabilité de création ou reprise est multipliée par 1,8 si la personne de référence a moins de 35 ans et par 1,3 si elle est plus âgée (Tableau 7). Les chiffres sont identiques dans les modèles avec et sans hétérogénéité.

Pour les moins de 30 ans, la prise en compte de cette différence des effets due à l'âge auquel la donation est reçue conduit à des probabilités cumulées d'achat ou de création d'entreprise plus élevées que lorsqu'elle n'est pas prise en compte. C'est également le cas pour les moins de 40 ans mais dans une moindre mesure. Il suffit pour le constater de comparer les graphiques 14 et 15 (qui tiennent compte de cette différence des effets due à l'âge de réception) d'une part avec les graphiques 10 et 13 d'autre part. En revanche, les probabilités cumulées après 50 ans sont peu affectées par la prise en compte de cette hétérogénéité des effets.

Tableau 6 – Déterminants de l'achat de la résidence principale (avec découpage selon l'âge, avec et sans déciles de revenu 2009) (coefficients exponentialisés)

	Modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire)		Modèle avec hétérogénéité (<i>split model</i>)	
	Coeff.	Coeff.	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)				
Don reçu × PR âgée de moins de 35 ans	2,29 (***)	2,33 (***)	2,33 (***)	2,39 (***)
Don reçu × PR âgée de plus de 35 ans	1,38 (***)	1,36 (***)	1,54 (***)	1,55 (***)
Héritage reçu	1,49 (***)	1,48 (***)	1,52 (***)	1,52 (***)
Parents PR				
Au moins un parent PR en vie	1,16 (***)	1,15 (***)	1,19 (***)	1,18 (***)
Parents PR en vie et prop. de leur résidence ppale	1,23 (***)	1,24 (***)	1,23 (***)	1,24 (***)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mobilières	0,99 (ns)	1 (ns)	0,99 (ns)	1 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'assurance vie	1,04 (ns)	1,04 (ns)	1,02 (ns)	1,02 (ns)
Aides reçues par PR				
Don ponctuel	1,06 (ns)	1,07 (ns)	1,07 (ns)	1,08 (ns)
Versements réguliers	0,96 (ns)	0,98 (ns)	0,93 (ns)	0,95 (ns)
Prêt	1,04 (ns)	1,02 (ns)	1,05 (ns)	1,03 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement loyer	0,78 (**)	0,8 (**)	0,76 (**)	0,78 (**)
PR actif en emploi l'année précédente	1,34 (***)	1,26 (***)	1,35 (***)	1,26 (***)
Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	2 (***)	2,06 (***)	2,12 (***)	2,21 (***)
Don reçu PR × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,74 (**)	0,73 (**)	0,8 (**)	0,78 (*)
Héritage reçu × Ménage créateur d'entreprise (ou reprise)	0,81 (ns)	0,83 (ns)	1,07 (ns)	1,06 (ns)
Décile de revenus 2009				
p10		Réf.		Réf.
p20		0,96 (ns)		0,95 (ns)
p30		1,09 (ns)		1,1 (ns)
p40		1,36 (***)		1,4 (***)
p50		1,38 (***)		1,4 (***)
p60		1,67 (***)		1,72 (***)
p70		1,67 (***)		1,73 (***)
p80		1,75 (***)		1,83 (***)
p90		1,82 (***)		1,84 (***)
p100		1,51 (***)		1,51 (***)
Diplôme PR				
Sans diplôme	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
CEP	1,13 (***)	1,07 (ns)	1,14 (***)	1,08 (ns)
CAP,BEP	1,47 (***)	1,32 (***)	1,5 (***)	1,34 (***)
Brevet des collèges	1,46 (***)	1,27 (***)	1,47 (***)	1,28 (***)
Bac pro ou technique	1,95 (***)	1,67 (***)	1,94 (***)	1,64 (***)
Bac général	1,47 (***)	1,21 (***)	1,46 (***)	1,20 (***)
Bac + 2	1,89 (***)	1,56 (***)	1,93 (***)	1,58 (***)
Bac + 3 et plus	1,51 (***)	1,23 (***)	1,52 (***)	1,24 (***)
Couple et conjoint				
En couple	1,86 (***)	1,81 (***)	1,87 (***)	1,82 (***)
En couple avec patrimoine au départ	1,25 (***)	1,21 (***)	1,28 (***)	1,23 (***)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)				
Don reçu CJ	1,43 (***)	1,41 (***)	1,62 (***)	1,61 (***)
Héritage reçu CJ	1,38 (***)	1,32 (***)	1,41 (***)	1,36 (***)
Conjoint actif en emploi l'année précédente	1,24 (***)	1,12 (***)	1,23 (***)	1,12 (***)
Parents CJ				
Au moins un parent CJ en vie	1,36 (***)	1,33 (***)	1,39 (***)	1,35 (***)
Parents CJ en vie, non détenteurs de valeurs mobilières et prop de leur résid principale	1,16 (***)	1,16 (***)	1,19 (***)	1,18 (***)
Parents CJ en vie, non prop de leur résid principale et détenteurs de valeurs mobilières	0,89 (ns)	0,90 (ns)	0,87 (ns)	0,87 (ns)
Parents CJ en vie et prop de leur résid principale et détenteurs de valeurs mobilières	1,00 (ns)	1,04 (ns)	1,03 (ns)	1,06 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	1,01 (ns)	1,01 (ns)	1,00 (ns)	1,01 (ns)
Aides reçues par CJ				
Don ponctuel	0,99 (ns)	0,97 (ns)	0,96 (ns)	0,94 (ns)
Versements réguliers	1,01 (ns)	1,02 (ns)	0,94 (ns)	0,95 (ns)
Prêt	0,96 (ns)	0,97 (ns)	0,96 (ns)	0,95 (ns)
Mise disposition d'un logement ou paiement d'un loyer	0,84 (ns)	0,82 (ns)	0,84 (ns)	0,84 (ns)
Ménage a eu son 1er enfant au cours des 2 années précédentes	1,27 (***)	1,27 (***)	1,25 (***)	1,25 (***)
Ménage a eu un enfant (pas le 1er) au cours des 2 années précédentes	1,40 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)	1,39 (***)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas acheter leur résidence principale			3,73 % (***)	3,73 % (***)

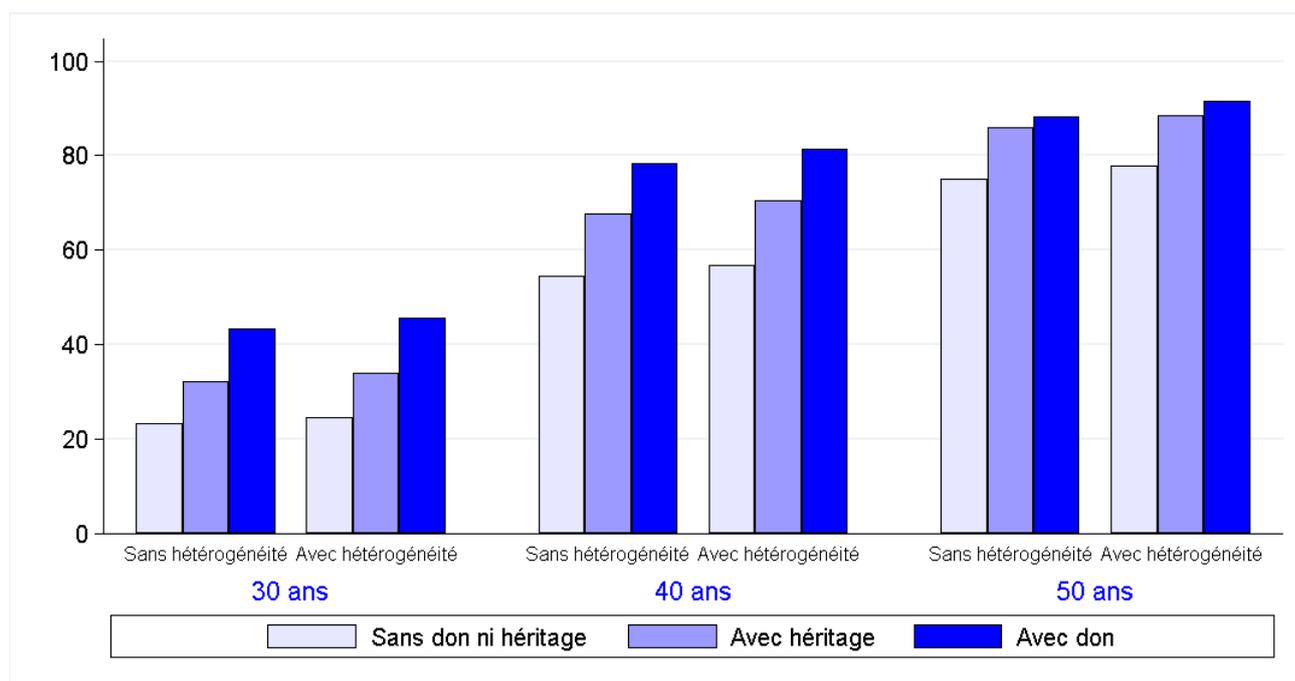
Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 80 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Tableau 7 – Déterminants de la création et reprise d'entreprise

	Modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire)	Modèle avec hétérogénéité (<i>split model</i>)
	Coeff.	Coeff.
Dons et héritages reçus par la pers. de réf. (PR)		
Don reçu avant 35 ans	1,81 (***)	1,79 (***)
Don reçu après 35 ans	1,25 (*)	1,29 (*)
Héritage reçu	1,17 (ns)	1,18 (ns)
Parents PR		
Au moins un parent PR en vie	2,25 (***)	2,44 (***)
Parents PR en vie et propriétaire de leur résidence principale	1,18 (**)	1,21 (**)
Parents PR en vie et détenteurs de valeurs mobilières	1,07 (ns)	1,04 (ns)
Parents PR en vie et détenteurs d'assurance vie	1,22 (**)	1,26 (**)
Profession parents PR		
Père PR agriculteur	2,25 (***)	2,5 (***)
Père PR indpt	1,71 (***)	1,83 (***)
Père PR prof lib	1,68 (***)	1,89 (***)
Père PR cadre ou prof int	1,01 (ns)	1,01 (ns)
Père PR employé ou ouvrier	Réf.	Réf.
Père PR "autre"	0,94 (ns)	0,93 (ns)
Mère PR agr, idpt, prof lib	1,24 (*)	1,32 (**)
Mère PR cadre ou prof int	1,22 (ns)	1,27 (ns)
Mère PR employée ou ouvrière	Réf.	Réf.
Mère PR "autre"	1,04 (ns)	1,04 (ns)
Aides reçues par PR pendant études		
Don ponctuel	1,33 (ns)	1,41 (ns)
Versements réguliers	1,04 (ns)	0,92 (ns)
Prêt	0,92 (ns)	0,88 (ns)
Mise dispo logement ou paiement loyer	1,34 (ns)	1,44 (ns)
PR ayant connu une période de chômage dans les 3 années précédentes	0,99 (ns)	1,00 (ns)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale	2,06 (***)	2,16 (***)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale × Don reçu PR	0,56 (**)	0,63 (*)
Ménage propriétaire de sa résidence ppale × Héritage reçu PR	1,21 (ns)	1,36 (ns)
Diplôme PR		
Sans diplôme	Réf.	Réf.
CEP	0,61 (**)	0,61 (**)
CAP, BEP	2,38 (***)	2,54 (***)
Brevet des collèges	2,12 (***)	2,26 (***)
Bac pro ou technique	2,77 (***)	2,98 (***)
Bac général	1,52 (**)	1,55 (**)
Bac + 2	1,97 (***)	2,12 (***)
Bac + 3 et plus	2,4 (***)	2,53 (***)
Couple et conjoint		
En couple	1,08 (ns)	1,09 (ns)
En couple avec patrimoine au départ	1,12 (ns)	1,11 (ns)
Dons et héritages reçus par le conjoint (CJ)		
Don reçu	1,12 (ns)	1,23 (ns)
Héritage reçu	1,10 (ns)	1,11 (ns)
Parents CJ		
Au moins un parent CJ en vie	1,97 (***)	2,09 (***)
Parents CJ en vie et prop. de leur résidence principale	1,24 (***)	1,28 (***)
Parents CJ en vie et détenteurs de valeurs mobilières	0,91 (ns)	0,88 (ns)
Parents CJ en vie et détenteurs d'assurance vie	0,97 (ns)	0,98 (ns)
Conjoint actif l'année précédente	0,94 (ns)	0,97 (ns)
Ménage a un enfant	0,81 (**)	0,8 (**)
Ménage a au moins 2 enfants	0,99 (ns)	0,98 (ns)
Pourcentage de ménages qui ne souhaitent pas créer une entreprise		50,39 % (***)

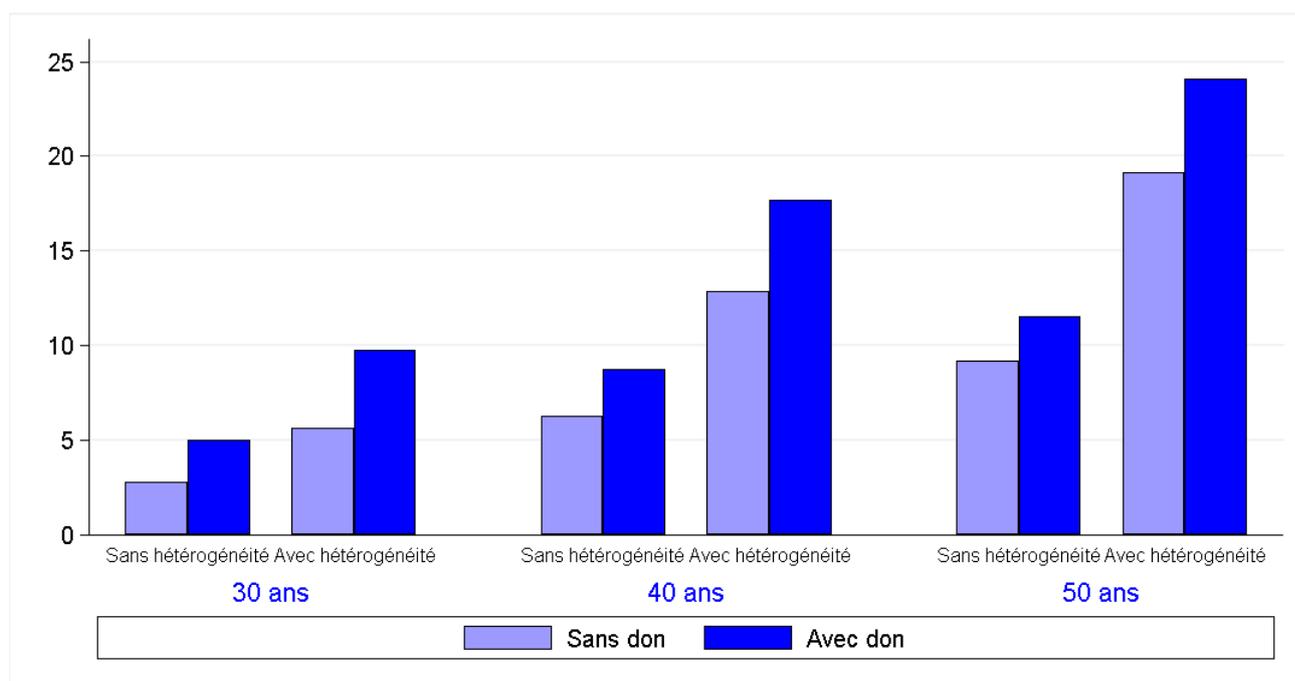
Enquête Patrimoine 2009-2010, personnes âgées de moins de 60 ans. Les coefficients sont exponentialisés.

Graphique 14 – Probabilité d’acheter sa résidence principale avant l’âge de... (Avec prise en compte d’un effet différencié avant et après 35 ans)



Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

Graphique 15 – Probabilité de créer ou reprendre une entreprise avant l’âge de... (Avec prise en compte d’un effet différencié avant et après 35 ans)



Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

8 Peut-on mettre en évidence un effet causal de la donation ?

L'effet de l'héritage sur l'achat de la résidence principale ou la création d'entreprise est généralement interprété comme un effet causal. En effet, même si le fait de recevoir un jour un héritage peut être anticipé, on considère que la date de décès des parents est exogène (cf. par exemple Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1994), Blanchflower et Oswald (1998), Laferrère (1998)). Sauf exception criminelle, un héritage n'intervient pas parce qu'une décision d'acquisition d'un logement ou de création d'entreprise a précédemment été prise. Dans le cas d'une donation, la question de l'exogénéité mérite cependant d'être examinée plus attentivement.

8.1 Décision et donation : quel effet causal ?

Tous les résultats précédents vont dans le sens d'un lien important entre donation et achat du logement ou création d'entreprise. On peut s'interroger cependant sur la manière dont se déroule la prise de décision concernant l'achat et la création d'entreprise. Est-ce que les parents effectuent une donation une fois que les enfants ont déjà décidé d'acheter ou est-ce que les enfants décident d'acheter parce qu'ils ont reçu une donation ? Les mêmes questions peuvent se poser pour la création et reprise d'entreprise. Dans les deux cas, la donation aura certes pour effet de desserrer la contrainte de crédit ou de rendre le crédit moins pesant, mais il serait intéressant de savoir en quoi le fait de recevoir une donation est véritablement à l'origine de l'opération immobilière ou professionnelle. Pour répondre à cette question, la méthode usuelle est de recourir à l'instrumentation. Il s'agit de trouver une variable "instrumentale" liée à la probabilité de recevoir une donation mais qui soit non corrélée à d'autres caractéristiques inobservées qui pourraient avoir un effet sur l'achat de la résidence principale. À cette fin, on utilise le nombre de frères et sœurs. En effet, la probabilité de recevoir une donation est fortement liée au nombre de frères et sœurs. Pour les familles qui ont au moins 2 enfants, plus ce nombre est élevé et plus la probabilité que l'un des enfants reçoive une donation diminue (Graphique 16).

Les résultats présentés ici concernent l'achat de la résidence principale. La même technique a été utilisée pour la création et reprise d'entreprise mais l'effet estimé devient alors non significatif (probablement à cause d'un nombre de créations d'entreprise insuffisant pour compenser l'imprécision naturelle induite par l'utilisation d'une stratégie d'instrumentation).

8.2 Instrumentation : un effet causal mais local

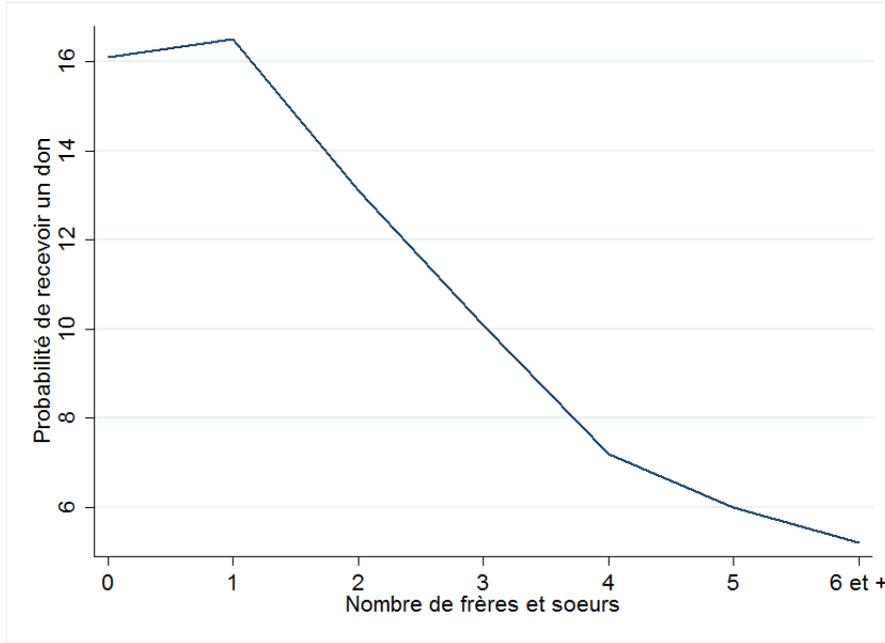
Le nombre de frères et sœurs est utilisé comme variable instrumentale. L'idée est que la taille de la fratrie a un effet direct sur la probabilité de recevoir un don mais n'a d'effet sur la probabilité d'acheter que par le biais des donations. Il s'agit donc d'un effet indirect sur la probabilité d'acheter. C'est cette source de variation qui permet d'identifier un effet causal de la donation.

Linéarisation du modèle

Instrumenter un modèle de durée pose plusieurs problèmes. En particulier, ici, il s'agit d'instrumenter une variable dichotomique (le fait de recevoir un don) par une variable positive, discrète et à support fini. À notre connaissance, dans une telle situation, il n'existe pas de solutions²⁵. Dans un souci de simplicité et de transparence, il a été décidé de linéariser le modèle afin d'instrumenter la forme linéaire obtenue. En effet, dans ce cadre linéaire de données panélistes, l'instrumentation d'une variable dichotomique s'effectue de manière classique. Le modèle que l'on instrumente est alors :

25. Si la variable instrumentale était continue et à large support, l'instrumentation dans le cadre d'un modèle non linéaire aurait par exemple pu se faire en utilisant la méthode du "special regressor" de Lewbel (2012).

Graphique 16 – Probabilité de recevoir un don en fonction du nombre de frères et soeurs



Source : Enquête Patrimoine 2009-2010

$$A_{i,t} = \delta \cdot D_{i,t} + \gamma \cdot X_{i,t} + \sum_{j=1}^T \alpha_j \cdot \mathbb{1}_{t=t_j} + u_{i,t} \quad (1)$$

où $A_{i,t}$ est la variable binaire qui indique la décision d'acheter d'un individu i lors d'une année t . De même que pour le modèle de durée précédent, $D_{i,t}$ vaut 1 lorsqu'une donation a déjà été reçue en t ²⁶, $X_{i,t}$ désigne les variables de contrôle, $\mathbb{1}_{t=t_j}$ l'indicatrice d'âge qui vaut 1 si $t = t_j$ et $u_{i,t}$ est le terme d'erreur. Ce modèle sera estimé comme un modèle de données de panel (puisque l'on suit chaque individu sur plusieurs années) avec effet aléatoire. L'instrumentation par une variable qui, pour chaque individu, est fixe à travers le temps, ne permet pas l'utilisation d'un modèle à effets fixes²⁷.

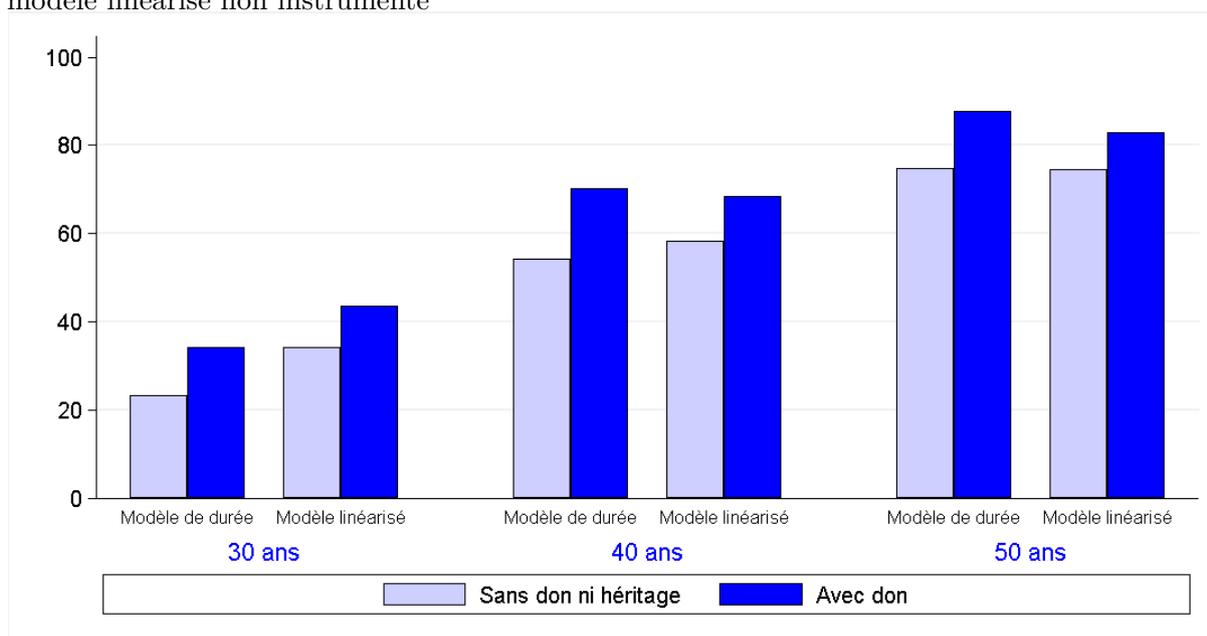
Un dernier point mérite d'être mentionné. Le modèle 1 est un modèle de probabilité linéaire. Les coefficients obtenus n'y ont pas la même interprétation que ceux obtenus dans un modèle de durée. Dans un modèle de probabilité linéaire, par exemple, le coefficient devant une variable binaire s'interprète comme l'écart entre la probabilité lorsque cette variable vaut 0 et la probabilité obtenue lorsque cette variable vaut 1. Afin de comparer ces résultats avec ceux obtenus précédemment, il est nécessaire de se ramener à des grandeurs comparables. Ceci permettra notamment de s'assurer de la qualité de cette approximation linéaire. Pour cela, une fois obtenue l'estimation des différents coefficients (δ , γ et les α_j), on calcule la probabilité instantanée d'acheter avec et sans donation. Ce calcul de probabilité peut se faire pour chaque âge (chaque valeur de t). Par souci de lisibilité, on présentera les résultats obtenus seulement pour les âges de 30, 40, 50 et 60 ans ainsi que la moyenne sur tous les âges. La totalité des coefficients calculés est présentée dans le tableau A.15 (annexe A.6).

26. C'est donc une variable qui vaut 0 tant qu'aucune donation n'a été reçue et qui vaut 1 à partir de l'année où une donation a été reçue.

27. Le lecteur intéressé par le détail des hypothèses impliquées par le choix de ce modèle pourra se référer par exemple à Wooldridge (2010).

Pour s’assurer que l’estimation du modèle linéarisé (non instrumenté) aboutit à des conclusions identiques à celles du modèle de durée précédemment utilisé, on compare les résultats obtenus par ces deux modèles. Les estimations obtenues pour l’effet du don (Tableau 8) par le modèle non instrumenté sont très proches du coefficient obtenu dans le modèle de durée sans hétérogénéité (1,62, cf. tableau 1). La moyenne de tous les coefficients obtenus est de 1,48 (cf. tableau A.15). L’approximation s’avère donc de bonne qualité et le modèle linéaire s’avère plus “conservateur” puisqu’il aboutit à des coefficients légèrement moins élevés. La comparaison des probabilités cumulées (Graphique 17) aboutit aux mêmes conclusions.

Graphique 17 – Comparaison des probabilités cumulées d’achat pour le modèle de durée et le modèle linéarisé non instrumenté



Lecture : La probabilité d’acheter avant l’âge de 40 ans pour un ménage dont la personne de référence n’a reçu ni don ni héritage est estimée à 54 % par le modèle de durée et à 58 % par le modèle linéarisé. Si elle a reçu un don, la probabilité estimée est respectivement de 70% et 69%.

Instrumentation du modèle linéarisé

Pour le modèle instrumenté, la statistique de 1^{ère} étape est un indicateur de l’importance de la corrélation entre l’instrument (le nombre de frères et sœurs) et la variable instrumentée (le fait de recevoir une donation)²⁸. La valeur observée ici (24,1, cf. tableau 8) est suffisamment élevée pour permettre de conclure qu’il ne s’agit pas d’un instrument faible.

Les résultats obtenus pour ce modèle sont près de 2 fois supérieurs à ceux obtenus précédemment (Tableau 8). La moyenne des coefficients obtenus est de 3,5 (Tableau A.15). Ceci signifie qu’une donation a pour effet de multiplier par 3,5 la probabilité instantanée (annuelle) d’achat. Les probabilités cumulées d’achat avec don (probabilité d’acheter avant un âge donné) sont également plus élevées (Graphique 18). Si la personne de référence a reçu un don, la probabilité d’acheter avant 30 ans est multipliée par 2,2, celle d’acheter avant 40 ans par 1,6 et celle d’acheter avant 50 ans par 1,3. Pour rappel, les résultats obtenus pour le modèle de durée de base étaient respectivement de 1,5, 1,3 et 1,2.

On peut s’interroger sur le fait que l’effet mis en évidence est deux fois supérieur à celui obtenu

28. cf. par exemple Stock, Wright et Yogo (2002).

Tableau 8 – Estimation de l'effet multiplicatif de la donation sur l'achat de la résidence principale

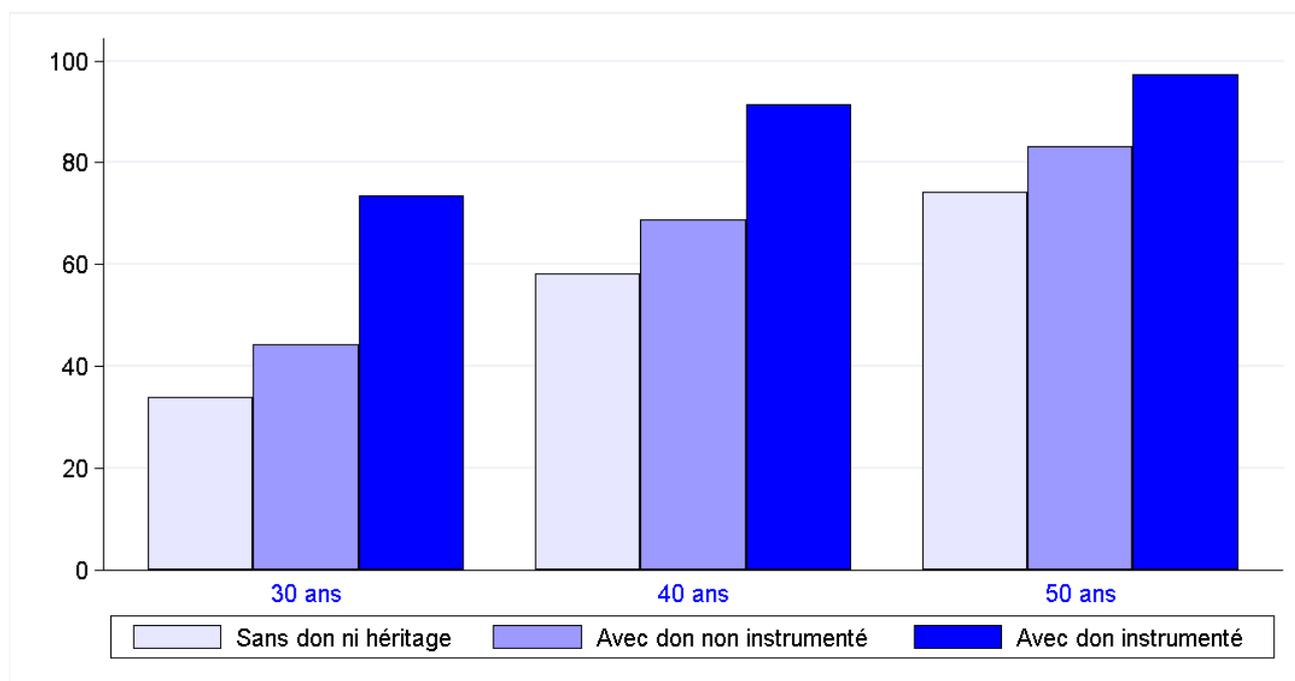
Âge de la PR	Sans instrumentation	Avec instrumentation
	(nombre de frères et soeurs)	
30 ans	1,5 (***)	3,4 (***)
40 ans	1,4 (***)	3,2 (***)
50 ans	1,4 (***)	3,3 (***)
60 ans	1,4 (***)	3,2 (***)
Moyenne sur tous les âges	1,5 (***)	3,5 (***)
Statistique du test de 1 ^{ère} étape		24,1

Échantillon : Ménages dont la personne de référence (PR) a au moins un frère ou une sœur

Lecture : Dans le modèle instrumenté, pour un ménage dont la PR est âgée de 30 ans la probabilité d'achat de la résidence principale est multipliée par 3,4 si la PR a reçu une donation.

La moyenne sur tous les âges est calculée à partir du tableau A.15.

Graphique 18 – Comparaison des probabilités cumulées d'achat pour modèle linéarisé avec et sans instrumentation



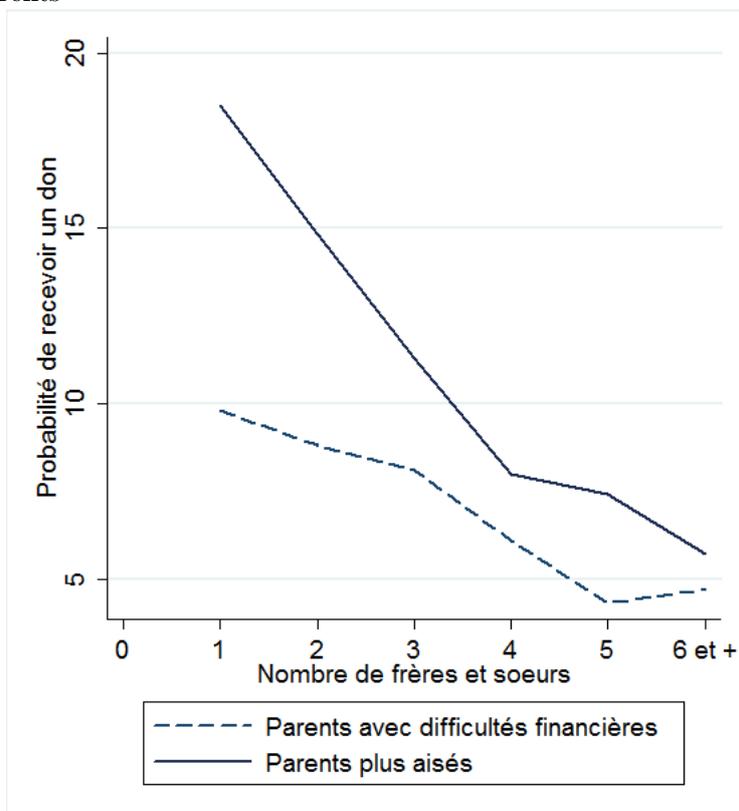
Source : Enquête Patrimoine 2009-2010

Lecture : La probabilité d'acheter avant l'âge de 40 ans pour un ménage dont la personne de référence n'a reçu ni don ni héritage est estimé à 58 %. Si elle a reçu un don, la probabilité estimée par le modèle non instrumenté est de 69 % et de 91 % pour le modèle instrumenté.

dans les modèles non instrumentés alors que le biais d'endogénéité devrait plutôt conduire à surestimer les effets de la donation (si elle est effectuée pour aider à réaliser un achat qui allait de toute façon avoir lieu). Notre explication est que l'effet estimé via l'instrumentation est un **effet local**, limité à une sous-population aisée. En effet, selon que les parents disposent ou non d'un patrimoine important, le nombre de frères et sœurs n'affecte pas de la même manière les donations effectuées. Si les parents ne disposent que de peu de patrimoine, quelle que soit la taille de la fratrie, il est très probable que les enfants ne percevront rien ou presque, ce qui ne sera pas suffisamment pour envisager un achat immobilier. En revanche, dans les familles plus aisées, le nombre de frères et sœurs a un effet important tant sur la probabilité de recevoir un

don (Graphique 19) que sur le montant perçu.

Graphique 19 – Probabilité de recevoir un don en fonction du nombre de frères et soeurs et du patrimoine des parents



Dans une famille aisée, la présence d'un enfant supplémentaire diminuera considérablement la part de chaque enfant. Pour confirmer cette hypothèse on a effectué les régressions de 1^{ère} étape sur deux populations : les ménages dont les parents de la personne de référence ont fait face à des difficultés financières durant la jeunesse de la personne de référence et les autres.

Tableau 9 – Statistiques de test des régressions de 1^{ère} étape

Population	Statistique de test
Échantillon complet	24,1
Parents de la PR avec difficultés financières durant la jeunesse de la PR	0,3
Parents de la PR sans difficultés financières durant la jeunesse de la PR	27,6

La corrélation entre l'instrument et la variable de donation ne s'avère élevée que sur la sous-population des parents les plus aisés (Tableau 9), ce qui tend à confirmer l'interprétation en terme d'effet local. Cependant, cela ne signifie pas que l'on a totalement isolé la population sur laquelle l'effet de l'instrument joue : tout d'abord, la décision d'achat est très probablement liée aux montants transmis et, au sein des enfants de parents aisés, certains recevront en donation des montants faibles tandis que d'autres recevront des montants élevés permettant d'envisager un achat immobilier. C'est cette dernière population qui est probablement la plus susceptible de réagir à l'instrument utilisé. Il reste de plus une dimension individuelle propre à la décision

d'acheter qui implique que la réception d'une donation n'aura pas un effet déterministe identique pour tous les individus. En outre, l'indicateur utilisé (le fait que les parents aient fait face à des difficultés financières durant la jeunesse de la personne de référence) reste un *proxy* qui ne renseigne pas totalement sur le niveau de patrimoine des parents tout au long de leur vie. Cela dit, bien qu'imparfaite, cette mesure fournit des informations intéressantes sur la population sur laquelle l'instrument permet d'évaluer un effet causal²⁹.

9 Conclusion

Les résultats montrent un lien significatif entre les transmissions (donations, héritages) et les investissements des ménages : acquisition du logement, création ou reprise d'entreprise. Ce lien s'avère plus fort pour la donation que pour l'héritage. Il est également plus prononcé lorsque ces transmissions sont reçues avant 35 ans. Ces deux résultats peuvent s'expliquer par le "timing" des transmissions : les donations sont reçues plus tôt que les héritages, à une période de la vie où elles s'avèrent plus utiles pour réaliser des projets immobiliers ou professionnels du fait notamment des contraintes de liquidité ou d'emprunt. Depuis les années 2000, en période haussière des prix de l'immobilier, le lien entre donation et achat immobilier s'est d'ailleurs renforcé : les donations faciliteraient la constitution de l'apport personnel.

Si les pouvoirs publics souhaitent encourager l'acquisition du logement par les jeunes ménages, la différence des effets observés entre la donation et l'héritage pourrait plaider pour une différenciation de la taxation de ces deux modes de transmission. Nos résultats laissent penser que ce type de différenciation pourrait également s'avérer favorable à la création ou à la reprise d'entreprises.

29. Sur ces questions d'interprétation d'un effet local, cf. par exemple Givord (2010) ou Angrist, Imbens et Rubin (1996).

10 Bibliographie

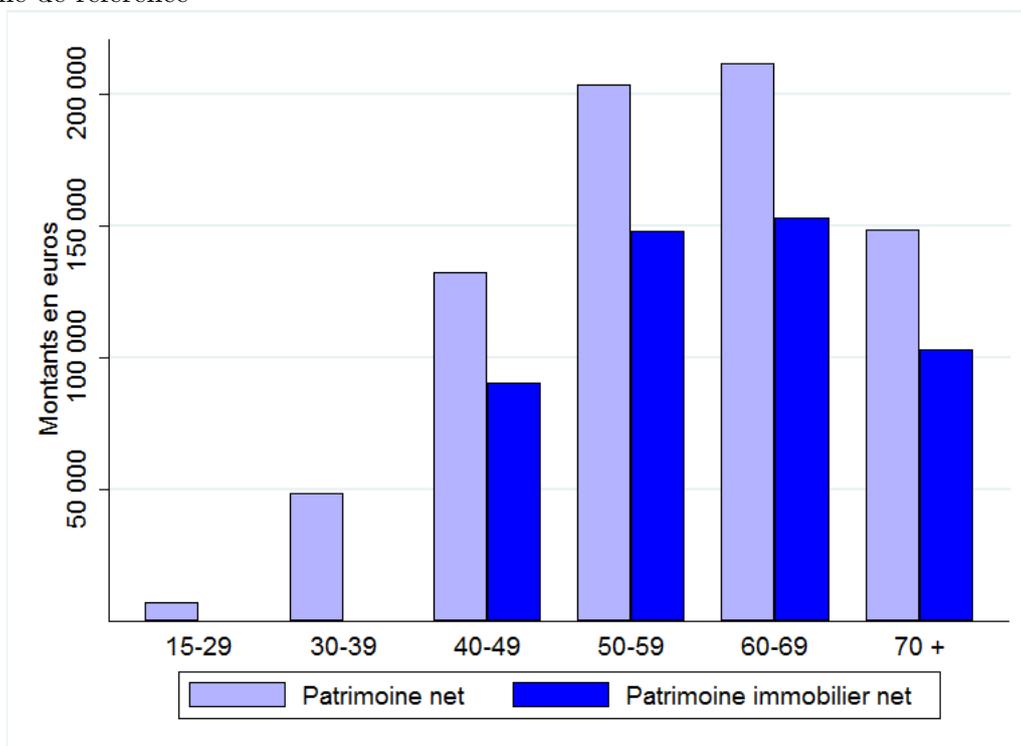
- ANGRIST, J. D., G. W. IMBENS ET D. B. RUBIN (1996) : “Identification of Causal Effects Using Instrumental Variables,” *Journal of the American Statistical Association*, 91(434), pp. 444–455.
- ARRONDEL, L. ET A. LAFERRÈRE (2001) : “Taxation and wealth transmission in France,” *Journal of Public Economics*, 79(1), 3–33.
- ARRONDEL, L. ET A. MASSON (2001) : “Family Transfers Involving Three Generations,” DELTA Working Papers 1999-16, DELTA (Ecole normale supérieure).
- ARRONDEL, L. ET A. MASSON (2006) : *Altruism, exchange or indirect reciprocity : what do the data on family transfers show ?* vol. 1 of *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, chap. 14, pp. 971–1053. Elsevier.
- ARRONDEL, L. ET A. MASSON (2011) : “Taxer les héritages pour accroître la mobilité du patrimoine entre générations,” *Revue Française d’Economie*, XXVI(2), 23–72.
- ARRONDEL, L. ET A. MASSON (2013) : “Transferts publics et privés entre générations. Enjeux idéologiques et perspectives (2) : Comment rendre la société française moins patrimoniale,” *Futuribles*, (393), 31–49.
- BERNHEIM, B. D., R. J. LEMKE ET J. K. SCHOLZ (2004) : “Do estate and gift taxes affect the timing of private transfers?,” *Journal of Public Economics*, 88(12), 2617–2634.
- BLANCHFLOWER, D. G. ET A. J. OSWALD (1998) : “What Makes an Entrepreneur?,” *Journal of Labor Economics*, 16, 26–60.
- BO, E., E. HALVORSEN ET T. THOR (2012) : “Inheritance as a Disincentive to Labor Effort,” Document de Travail.
- CARNEGIE, A. (1962) : *The Gospel of Wealth and Other Timely Essays*, John Harvard library. Belknap Press of Harvard University Press.
- CLEVELAND, W. S. (1979) : “Robust Locally Weighted Regression and Smoothing Scatterplots,” *Journal of the American Statistical Association*, 74(368), 829–836.
- ENGELHARDT, G. V. ET C. J. MAYER (1998) : “Intergenerational Transfers, Borrowing Constraints, and Saving Behavior : Evidence from the Housing Market,” *Journal of Urban Economics*, 44(1), 135–157.
- EVANS, D. ET B. JOVANOVIC (1987) : “Entrepreneurial Choice and Liquidity Constraints,” Document de Travail.
- EVANS, D. S. ET B. JOVANOVIC (1989) : “An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints,” *Journal of Political Economy*, 97(4), 808–27.
- FAIRLIE, R. W. ET H. A. KRASHINSKY (2012) : “Liquidity Constraints, Household Wealth, And Entrepreneurship Revisited,” *Review of Income and Wealth*, 58(2), 279–306.
- FAIRLIE, R. W. ET A. M. ROBB (2007) : “Why Are Black-Owned Businesses Less Successful than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances, and Business Human Capital,” *Journal of Labor Economics*, 25, 289–323.
- GIVORD, P. (2010) : “Méthodes économétriques pour l’évaluation de politiques publiques,” *Document de travail de l’INSEE*.
- GUISO, L. ET T. JAPPELLI (2002) : “Private Transfers, Borrowing Constraints and the Timing of Homeownership,” *Journal of Money, Credit and Banking*, 34(2), 315–39.
- HOLTZ-EAKIN, D., D. JOULFAIAN ET H. S. ROSEN (1993) : “The Carnegie conjecture : some empirical evidence,” *Quarterly Journal of Economics*, 108(2), 413–435.
- HOLTZ-EAKIN, D., D. JOULFAIAN ET H. S. ROSEN (1994) : “Sticking It Out : Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints,” *Journal of Political Economy*, 102(1), 53–75.

- HOUT, M. ET H. ROSEN (2000) : “Self-Employment, Family Background, and Race,” *Journal of Human Resources*, 35(4), 670–692.
- HURST, E. ET A. LUSARDI (2004) : “Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship,” *Journal of Political Economy*, 112(2), 319–347.
- JENKINS, S. P. (2001) : “SPSURV : Stata module to fit split population survival (‘cure’) model,” Statistical Software Components, Boston College Department of Economics.
- JOULFAIAN, D. ET K. MCGARRY (2004) : “Estate and Gift Tax Incentives and Inter Vivos Giving,” *National Tax Journal*, 57(2), 429–444.
- JOULFAIAN, D. ET M. O. WILHELM (1994) : “Inheritance and Labor Supply,” *Journal of Human Resources*, 29(4), 1205–1234.
- KALBFLEISCH, J. D. ET R. L. PRENTICE (2002) : *The statistical analysis of failure time data*. Wiley, New York, 2nd édition.
- LAFERRÈRE, A. (1998) : “Devenir travailleur indépendant,” *Economie et statistique*, 319(1), 13–28.
- LEWBEL, A. (2012) : “An Overview of the Special Regressor Method,” Boston College Working Papers in Economics 810, Boston College Department of Economics.
- LINDH, T. ET H. OHLSSON (1998) : “Self-Employment and Wealth Inequality,” *Review of Income and Wealth*, 44(1), 25–42.
- MALLER, R. A. ET X. ZHOU (1996) : *Survival analysis with long-term survivors / Ross A. Maller and Xian Zhou*. Wiley, Chichester ; New York :
- MASSON, A. (2009) : *Des liens et des transferts entre générations*. Éd. de l’École des hautes études en sciences sociales, Paris.
- MCGARRY, K. (2001) : “The cost of equality : unequal bequests and tax avoidance,” *Journal of Public Economics*, 79(1), 179–204.
- PIKETTY, T. (2001) : *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle, Inégalités et redistributions, 1901 - 1998*. Éditions Grasset & Fasquelle.
- PIKETTY, T. (2011) : “On the Long-Run Evolution of Inheritance : France 1820-2050,” *The Quarterly Journal of Economics*, 126(3), 1071–1131.
- POTERBA, J. (1998) : “Estate and Gift Taxes and Incentives for Inter Vivos Giving in the United States,” Working Paper 6842, National Bureau of Economic Research.
- SCHMIDT, P. ET A. D. WITTE (1989) : “Predicting Criminal Recidivism Using “Split Population” Survival Time Models,” Working Paper 2445, National Bureau of Economic Research.
- SPILERMAN, S. ET F.-C. WOLFF (2012) : “Parental wealth and resource transfers : How they matter in France for home ownership and living standards,” *Social Science Research*, 41(2), 207–223.
- STOCK, J. H., J. H. WRIGHT ET M. YOGO (2002) : “A Survey of Weak Instruments and Weak Identification in Generalized Method of Moments,” *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(4), 518–29.
- WOOLDRIDGE, J. M. (2010) : *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, vol. 1 of *MIT Press Books*. Journal of the American Statistical Associations.

A Annexes

A.1 Patrimoines médians détenus par les ménages

Graphique A.20 – Patrimoines médians détenus par les ménages en fonction de l'âge de la personne de référence



Source : Enquête Patrimoine 2009-2010

A.2 Donations et successions : Un état des lieux

Un impôt profondément modifié au cours du *XX*^e siècle

Taxation proportionnelle et taxation progressive

Jusqu'au début du *XX*^e siècle, les donations et successions sont toutes deux imposées de manière proportionnelle, suivant un barème distinct. C'est avec la loi du **25 février 1901** que l'impôt sur les successions devient progressif. Il dépend de la "part successorale", c'est-à-dire de la part de l'héritage qui revient à chaque héritier. Il dépend également du lien de parenté qui unit héritier et défunt. Les donations, elles, restent soumises à une imposition proportionnelle dont le taux dépend à la fois du lien de parenté entre donataire et donateur et du type de donation effectuée (donation-partage, donation par contrat de mariage, ...).

Le rappel des donations antérieures

Au début des années 1940, une nouvelle disposition va profondément modifier la manière dont les donations sont prises en compte pour le calcul de l'impôt lors des successions. Jusqu'alors, lors d'un décès, l'administration fiscale ne demande pas que les donations précédemment effectuées par un défunt soient ajoutées au patrimoine restant lors du décès. Ce n'est qu'avec la loi du **14 mars 1942**³⁰ qu'est imposé le "rappel des donations antérieures" lors de l'ouverture

30. Pour une perspective plus détaillée des évolutions des taux d'imposition des donations et successions tout au long du *XX*^e siècle, on pourra se référer à l'Annexe J de Piketty (2001).

d'une succession : les donations antérieurement transmises par le défunt sont alors réintégrées au patrimoine transmis lors du décès afin d'être prises en compte dans le calcul de l'impôt à acquitter. C'est également par cette loi que le régime d'imposition des donations et successions sera unifié. Dès lors, les règles applicables aux successions ont également été appliquées aux donations³¹. L'imposition des donations devient dès lors, elle aussi, progressive et s'effectue selon le même barème que celui des successions.

Le don de somme d'argent (ex-“donation Sarkozy”)

Le “don de sommes d'argent” permet à des personnes sans descendance directe de transmettre 30 000 € nets d'impôt à leurs neveux ou nièces, ce qui est nettement au-dessus de l'abattement dont bénéficient les neveux et nièces en cas de succession. C'est la seule exception au fait que désormais les donations et successions sont taxées selon le même barème et bénéficient des mêmes abattements. Les personnes ayant des enfants ou petits-enfants peuvent leur transmettre ce montant. Le “don de sommes d'argent” ne concerne que les dons en numéraire (et en pleine propriété). Il est de plus soumis à des conditions d'âge : le donateur doit être âgé de moins de 80 ans et le donataire doit être majeur. Cette disposition dite “donation Sarkozy” lors de sa création ne devait initialement être que temporaire, du 1^{er} juin 2004 au 31 mai 2005. Il s'agissait d'une exonération totale d'imposition dans la limite de 20 000 € et cet abattement n'était pas renouvelable³². Cette disposition a été ensuite prolongée jusqu'au 31 décembre 2005 et l'abattement a été porté à 30 000 €³³. Le “don de sommes d'argent” est prolongé pour une durée allant du 1^{er} janvier 2006 au 31 décembre 2010 par l'article 6 de la loi n°2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises mais sous de nouvelles conditions décrites à l'article 790 A bis du code général des impôts. Il est notamment demandé que les fonds soient affectés sous 2 ans soit à la souscription au capital d'une PME, soit à l'achat de biens affectés à l'exploitation d'une PME. Finalement, l'article 8 de la loi n°2007-1223 du 21 août 2007 pérennise le “don de sommes d'argent” en supprimant les conditions d'affectation des fonds et en ne conservant que les conditions d'âge. L'abattement de 30 000 € est désormais renouvelable (il bénéficie du délai de non-rappel des donations) et le montant est réactualisé chaque année (cf. Tableau A.10).

La création d'abattements

La loi du **14 avril 1952** introduit la notion d'abattement dans le système fiscal lié aux successions³⁴. Désormais, une partie du patrimoine transmis est net d'impôt. Au moment de son instauration, cet abattement concerne la totalité de l'actif transmis. Il est majoré en fonction du nombre d'enfants et d'ascendants à charge du défunt ou du donateur. La loi du 28 décembre 1959, appliquée à partir de 1960³⁵, individualise cet abattement. C'est ce régime qui prévaut encore aujourd'hui : l'abattement est appliqué sur la part transmise (par donation ou succession) et dépend du lien de parenté. Depuis cette date, le montant de l'abattement a été plusieurs fois modifié. Ce point sera abordé plus en détail au sein du paragraphe A.2.

Le délai de non-rappel des donations antérieures

Une dernière disposition, qui vise à encourager les donations, sera adoptée par la loi de finances pour l'année 1992³⁶. À partir de cette date, les donations effectuées plus de 10 ans avant le décès du donateur ne seront pas rapportées à la succession de celui-ci. Concrètement cela signifie que si une donation a lieu plus de 10 ans avant un décès, le montant qui a été transmis n'est pas rajouté à l'actif successoral et l'abattement qui s'est déjà appliqué lors de la donation s'applique

31. La seule exception est le “don de sommes d'argent”, cf. paragraphe suivant.

32. bulletins officiels des impôts 7-G-2-04 et 7 G-8-04

33. B0I 7-G-4-05

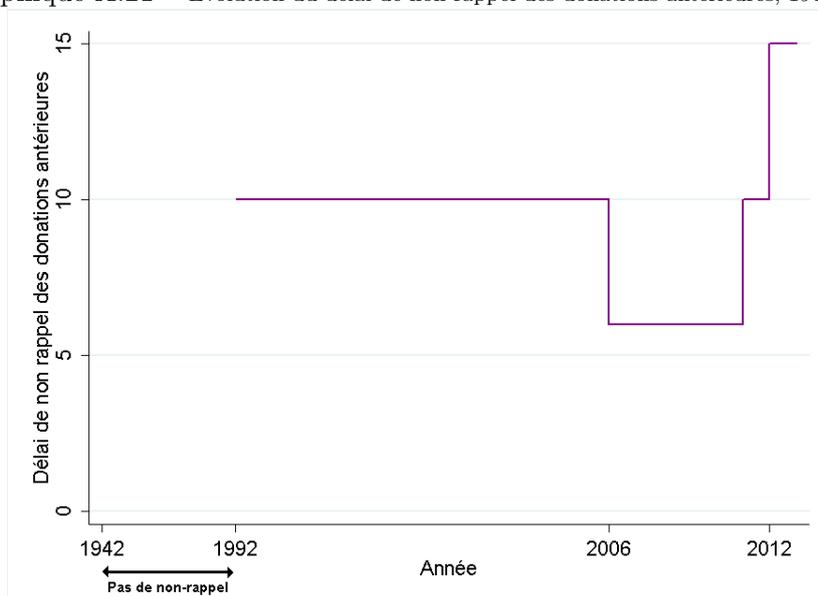
34. Cette disposition s'applique à partir du 15 octobre 1951 (Article 43, Loi 52-401 du 14 avril 1952).

35. Article 60, Loi 59-1472 du 28 décembre 1959.

36. Article 15, Loi 91-1322 du 30 décembre 1991.

à nouveau lors de la succession. Cette disposition permet donc de bénéficier plusieurs fois des divers abattements. Ce délai de non-rappel, initialement fixé à 10 ans, sera lui aussi modifié plus tard. Contrairement aux montants des abattements, il est toutefois resté assez stable (Graphique A.21) et n'a varié de sa durée initiale que deux fois : entre 2006 et 2011 où il est passé à 6 ans, puis à partir de 2012 : il est désormais fixé à 15 ans.

Graphique A.21 – Évolution du délai de non rappel des donations antérieures, 1942-2012



Abattements et taux d'imposition

Pour les donations et successions, il existe différents abattements qui varient en fonction des degrés de parenté. Ces abattements représentent les montants qui peuvent être transmis nets d'impôt. Par exemple, en 2012, un parent peut transmettre à l'un de ses enfants 100 000 € net d'impôt (Tableau A.10).

Tableau A.10 – Abattements en 2011 et 2012 (en €)

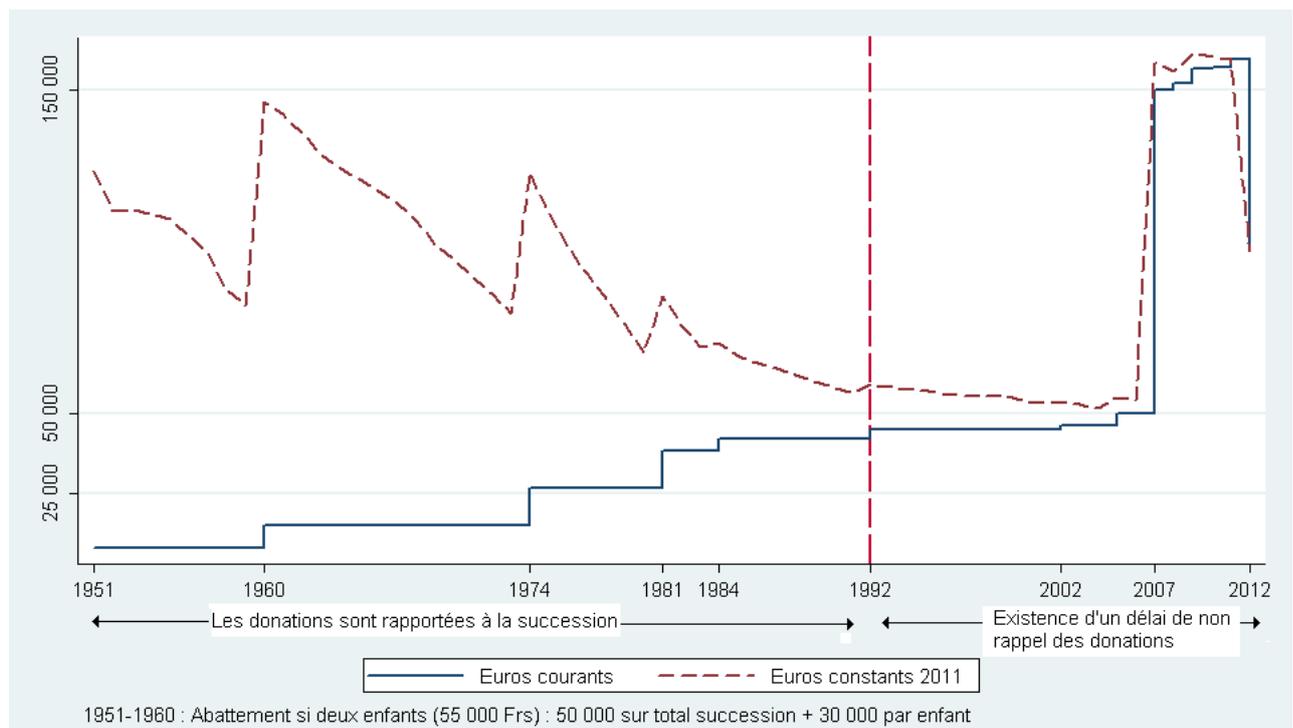
Lien de parenté	Abattement 2011	Abattement 2012
		(à compter du 18 août)
Enfant	159 325	100 000
Ascendant	159 325	100 000
Personne handicapée	159 325	159 325
Époux (marié ou PACS)	80 724	80 724
Petit-enfant	31 865	31 865
Frère / Sœur	15 932	15 932
Neveu / Nièce	7 967	7 967
Arrière petit-enfant	5 310	5 310
Tous les autres	1 594	1 594
Dons de sommes d'argent		
Si les donateurs ont moins de 80 ans et les donataires sont majeurs		
Enfant, petit-enfant, arrière-petit-enfant ou, à défaut d'une telle descendance, neveu ou nièce	31 865	31 865

Les montants des abattements ont été considérablement augmentés par la loi en faveur du Travail, de l'Emploi et du Pouvoir d'Achat ("loi TEPA") du 21 août 2007. Cette loi a modifié de nombreuses dispositions relatives aux donations et successions. Elle a exonéré de droits de succession les conjoints survivants, qu'ils soient mariés ou pacsés, et a relevé les abattements qui existaient pour les donations et successions. L'un des relèvements les plus importants concernait les transmissions vers les enfants : l'abattement qui était jusqu'alors de 50 000 € (par enfant et par parent) fut multiplié par trois et porté à 150 000 €. Depuis août 2012, il est de 100 000 €.

Tableau A.11 – Taux d'imposition des donations et successions en 2012

Fraction de la part nette taxable après abattement	Taux	Fraction de la part nette taxable après abattement	Taux
Ligne directe ³⁷		Donations entre époux et partenaires d'un PACS ³⁸	
≤ 8 072	5 %	≤ 8 072	5 %
entre 8 072 et 12 109	10 %	entre 8 072 et 15 932	10 %
entre 12 109 et 15 932	15 %	entre 15 932 et 31 865	15 %
entre 15 932 et 552 324	20 %	entre 31 865 et 552 324	20 %
entre 552 324 et 902 838	30 %	entre 552 324 et 902 838	30 %
entre 902 838 et 1 805 677	40 %	entre 902 838 et 1 805 677	40 %
> 1 805 677	45 %	> 1 805 677	45 %
Entre frères et soeurs		Autres	
≤ 24 430	35 %	Entre parents jusqu'au 4ème degré inclusivement	55 %
> 24 430	45 %	Entre parents au-delà du 4ème degré et personnes non-parentes	60 %

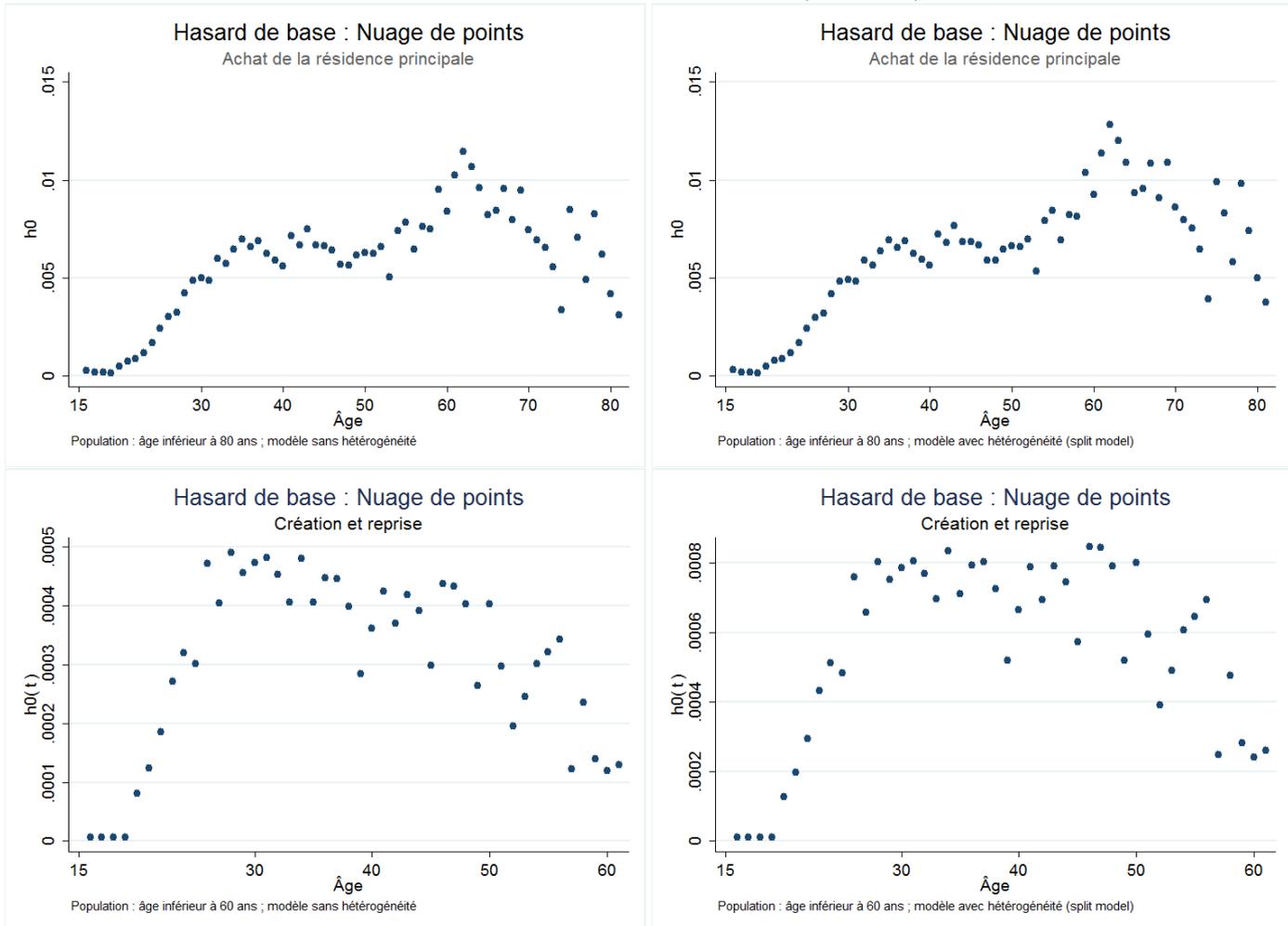
Graphique A.22 – Évolution de l'abattement pour les donations aux enfants, 1951-2012



A.3 Lissage de la dépendance au temps

On a estimé la dépendance au temps de manière non paramétrique. Cette estimation permet donc d'associer à chaque âge t de la personne de référence une probabilité instantanée de base ($\lambda_0(t)$). Pour certains âges, le nombre d'achat de résidence principale ou de création d'entreprise est plus faible que pour d'autres, ce qui explique que certains points sont estimés avec moins de précision que d'autres et que les estimations obtenues semblent à certains endroits "bruitées" (Graphique A.23).

Graphique A.23 – Probabilités instantanées ("hasard") : nuage de points



Légende : Le hasard $h(t)$ représente la probabilité instantanée d'acheter sa résidence principale ou de créer son entreprise à l'âge t . Ceci peut s'interpréter comme une probabilité annuelle d'achat ou de création sachant que cet évènement n'a pas eu lieu précédemment.

Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

Afin d'avoir une représentation graphique plus lisible, moins dépendante du manque de précision de l'estimation de certains points, les résultats obtenus ont été lissés (Graphique A.24). Le lissage effectué est un lissage classique. Il s'agit d'un lissage dit "lowess" pour **locally weighted scatterplot smoothing**.

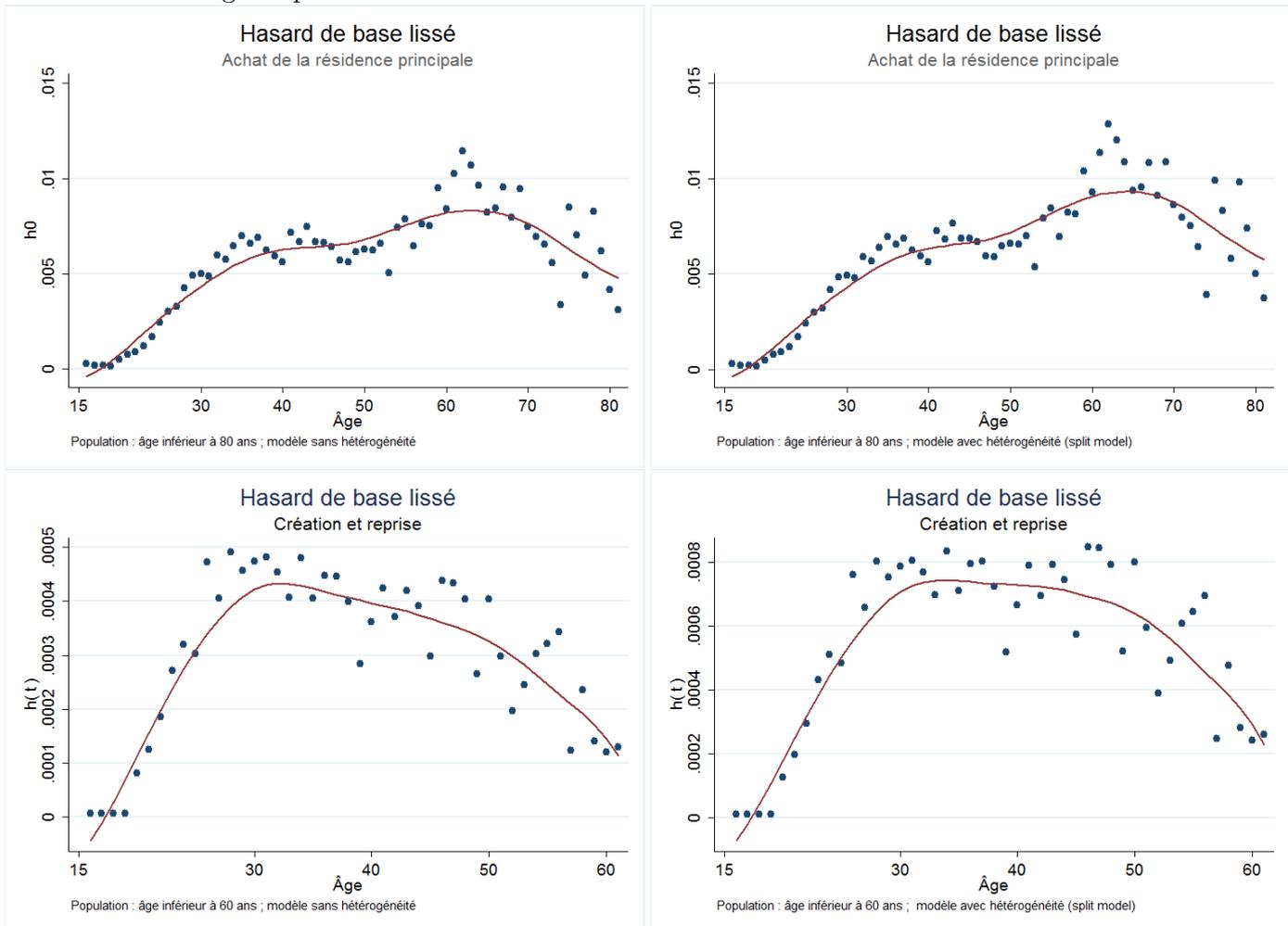
Le principe en est le suivant : On a n points estimés de coordonnées (x_i, y_i) ($i = 1, \dots, n$). Le modèle sous-jacent est $E[y_i/x_i] = f(x_i)$. L'idée du lissage est d'approximer localement la fonction f . Pour cela, on se donne pour paramétrisation locale, autour du voisinage V de chaque point x_i :

$$\forall u \in V(x_i) : f(u) = a_0 + a_1 \cdot (x_i - u)$$

On estime alors les coefficients a_0 et a_1 dans un voisinage de x_i . On définit la taille de ce voisinage par une “fenêtre” (*bandwith*). Dans la mesure où chaque voisinage d’un point x_i contient plusieurs points u , on va pondérer ces u en fonction de leur proximité avec x_i afin de donner plus de poids aux points les plus proches de x_i .

Il est donc nécessaire de faire 2 choix : l’un concerne la taille de la “fenêtre” et l’autre concerne la manière dont on pondère les u . On a choisi une “fenêtre” de 0,5 (ce qui revient à utiliser 50 % des points autour de x_i). Le choix de la fonction de pondération est un choix standard : la fonction retenue est la fonction tricube de Cleveland (1979).

Graphique A.24 – Probabilités instantanées (“hasard”) d’achat de la résidence principale : lissage du nuage de points



Légende : Le hasard $h(t)$ représente la probabilité instantanée d’acheter sa résidence principale ou de créer une entreprise à l’âge t . Ceci peut s’interpréter comme une probabilité annuelle d’achat ou de création sachant que cet évènement n’a pas eu lieu précédemment.

Source : Échantillon Enquête Patrimoine 2009-2010.

A.4 Robustesse au choix des résidences principales prises en compte

Les résultats présentés dans la table A.12 reprennent la totalité des modèles concernant l'achat de la résidence principale qui ont été exposés dans les parties 5 et 7. Ici, contrairement aux estimations présentées dans le corps de l'article, les propriétaires de leur logement principal qui ont reçu celui-ci en donation ou héritage n'ont pas été exclus. Les effets mis en évidence sont alors plus forts que ceux précédemment présentés et l'écart entre donation et héritage perdure. Nos conclusions ne sont donc pas affectées.

Tableau A.12 – Déterminants de l'achat de la résidence principale (coefficients exponentialisés)

	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Reçus par la PR												
Don reçu	2,10***	2,21***	2,09***	2,20***								
Don reçu av 35 ans					2,75***	2,77***	2,78***	2,80***				
Don reçu ap 35 ans					1,81***	1,93***	1,79***	1,91***				
Don reçu av 2000									1,91***	2,00***	1,90***	1,99***
Don reçu ap 2000									3,21***	3,63***	3,23***	3,64***
Héritage reçu	1,70***	1,73***	1,70***	1,72***	1,70***	1,72***	1,69***	1,71***	1,71***	1,73***	1,70***	1,72***
Reçus par le CJ												
Don reçu	1,59***	1,68***	1,56***	1,65***	1,61***	1,69***	1,58***	1,65***	1,59***	1,70***	1,56***	1,66***
Héritage reçu	1,35***	1,37***	1,30***	1,32***	1,35***	1,36***	1,30***	1,32***	1,34***	1,36***	1,29***	1,31***
Décile rev.	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Oui	Oui
Modèle (1) : modèle sans hétérogénéité (log log complémentaire), Modèle (2) : modèle avec hétérogénéité ("split model")												

A.5 Coefficients exponentialisés, probabilités instantanées et probabilités discrètes

En toute rigueur, il est nécessaire de rappeler que les probabilités instantanées notées $\lambda(T = t)$ ne correspondent pas exactement aux probabilités discrètes notées λ_j .

En effet, en termes de définition, on a $\lambda(T = t/X_i = x_i) = \lim_{dt \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t+dt/X_i = x_i / T \geq t)}{dt}$, ce qui signifie qu'il s'agit de la probabilité d'acheter à un instant précis t (d'où son nom de probabilité *instantanée*) tandis que $\lambda_j(x_i) = P(T \in]t_{j-1}, t_j] | T > t_{j-1}, X_i = x_i)$, ce qui signifie qu'il s'agit là de la probabilité que l'achat ait lieu entre les instants t_{j-1} et t_j .

Rappelons également que $\lambda(T = t/X_i = x_i) = \lambda_0(t) \exp(x_i' \beta)$

tandis que $\lambda_j(x_i) = \lambda_j(x_{i(j)}) = 1 - (1 - \lambda_j(0))^{\exp(x_{i(j)}' \beta)}$ (cf. 4.1).

Il est donc clair que l'effet d'une caractéristique ne se calcule pas exactement de la même manière selon si l'on s'intéresse à l'effet sur une probabilité instantanée ou sur une probabilité discrète. Tandis que l'effet sur une probabilité instantanée est constant et égal à $\exp(\beta)$, celui sur une probabilité discrète dépend de la valeur du hasard de base $\lambda_j(0)$. Cela dit, en pratique, cette différence n'est guère importante et cela n'affecte pas les conclusions. Les tableaux A.13 et A.14 permettent de s'en convaincre.

Tableau A.13 – Coefficients multiplicateurs de la probabilité discrète d’acheter sa résidence principale en fonction de l’âge de la personne de référence

Âge	Si don reçu par la personne de référence	Si héritage reçu par la personne de référence	Âge	Si don reçu par la personne de référence	Si héritage reçu par la personne de référence
15	1,62	1,50	48	1,60	1,48
16	1,62	1,50	49	1,60	1,48
17	1,62	1,50	50	1,60	1,48
18	1,62	1,50	51	1,59	1,48
19	1,62	1,50	52	1,60	1,48
20	1,62	1,50	53	1,59	1,47
21	1,62	1,50	54	1,59	1,47
22	1,62	1,50	55	1,59	1,48
23	1,62	1,49	56	1,59	1,47
24	1,61	1,49	57	1,59	1,47
25	1,61	1,49	58	1,58	1,47
26	1,61	1,49	59	1,59	1,47
27	1,60	1,49	60	1,58	1,47
28	1,60	1,48	61	1,57	1,46
29	1,60	1,48	62	1,58	1,46
30	1,60	1,48	63	1,58	1,47
31	1,60	1,48	64	1,59	1,47
32	1,60	1,48	65	1,59	1,47
33	1,59	1,48	66	1,58	1,47
34	1,59	1,48	67	1,59	1,47
35	1,59	1,48	68	1,58	1,47
36	1,59	1,48	69	1,59	1,47
37	1,60	1,48	70	1,59	1,48
38	1,60	1,48	71	1,59	1,48
39	1,60	1,48	72	1,60	1,48
40	1,59	1,48	73	1,61	1,49
41	1,59	1,48	74	1,59	1,47
42	1,59	1,47	75	1,59	1,48
43	1,59	1,48	76	1,60	1,48
44	1,59	1,48	77	1,59	1,47
45	1,59	1,48	78	1,60	1,48
46	1,60	1,48	79	1,61	1,49
47	1,60	1,48	80	1,61	1,49

Résultats pour le modèle de base sans hétérogénéité (complémentaire log log)

Rappel : coefficient exponentialisé pour le don reçu par la PR : 1,62 & pour l’héritage reçu par la PR : 1,50 (cf. tableau 1)

Lecture : Pour un ménage dont la PR est âgée de 30 ans, la probabilité discrète d’achat est multipliée par 1,60 si la PR a reçu un don et par 1,48 si elle a reçu un héritage.

Tableau A.14 – Coefficients multiplicateurs de la probabilité discrète de créer une entreprise en fonction de l'âge de la personne de référence

Âge	Si don reçu par la personne de référence	Âge	Si don reçu par la personne de référence
15	1,450	38	1,449
16	1,450	39	1,449
17	1,450	40	1,449
18	1,450	41	1,449
19	1,450	42	1,449
20	1,450	43	1,449
21	1,450	44	1,449
22	1,449	45	1,449
23	1,449	46	1,449
24	1,449	47	1,449
25	1,449	48	1,450
26	1,449	49	1,449
27	1,449	50	1,449
28	1,449	51	1,450
29	1,449	52	1,450
30	1,449	53	1,449
31	1,449	54	1,449
32	1,449	55	1,449
33	1,449	56	1,450
34	1,449	57	1,450
35	1,449	58	1,450
36	1,449	59	1,450
37	1,449	60	1,450

Résultats pour le modèle de base sans hétérogénéité (complémentaire log log)

Rappel : coefficient exponentialisé pour le don reçu par la personne de référence : 1,45 (cf. tableau 4)

Lecture : Pour un ménage dont la PR est âgée de 30 ans, la probabilité discrète de création d'une entreprise est multipliée par 1,449 si la PR a 30 ans.

A.6 Coefficients multiplicateurs obtenus à partir du modèle linéarisé

Tableau A.15 – Coefficients multiplicatifs obtenus à partir du modèle linéarisé

Age de la PR	Sans lissage		Avec lissage	
	Sans instrumentation	Avec instrumentation	Sans instrumentation	Avec instrumentation
15	1,65	4,03	1,69	4,18
16	1,67	4,12	1,7	4,22
17	1,67	4,09	1,7	4,23
18	1,68	4,18	1,69	4,21
19	1,68	4,19	1,68	4,17
20	1,69	4,21	1,66	4,12
21	1,71	4,33	1,64	4,05
22	1,73	4,4	1,62	3,97
23	1,71	4,36	1,6	3,89
24	1,68	4,22	1,58	3,82
25	1,63	4,01	1,57	3,74
26	1,61	3,97	1,55	3,67
27	1,54	3,64	1,53	3,61
28	1,49	3,4	1,52	3,55
29	1,48	3,35	1,5	3,5
30	1,49	3,44	1,49	3,44
31	1,43	3,16	1,48	3,4
32	1,44	3,23	1,47	3,35
33	1,42	3,11	1,46	3,31
34	1,38	2,93	1,45	3,28
35	1,41	3,08	1,44	3,25
36	1,39	2,97	1,44	3,23
37	1,42	3,14	1,43	3,22
38	1,45	3,3	1,43	3,21
39	1,46	3,39	1,43	3,21
40	1,38	2,99	1,42	3,21
41	1,41	3,15	1,42	3,22
42	1,38	3,02	1,42	3,23
43	1,43	3,26	1,42	3,24
44	1,41	3,19	1,42	3,25
45	1,42	3,26	1,42	3,26
46	1,47	3,55	1,42	3,27
47	1,47	3,55	1,42	3,28
48	1,43	3,35	1,42	3,28
49	1,42	3,3	1,42	3,28
50	1,48	3,62	1,42	3,27
51	1,42	3,31	1,41	3,26
52	1,5	3,79	1,41	3,25
53	1,39	3,13	1,41	3,24
54	1,39	3,17	1,41	3,24
55	1,44	3,48	1,4	3,23
56	1,4	3,22	1,4	3,22
57	1,4	3,26	1,4	3,22
58	1,36	3	1,4	3,21
59	1,38	3,13	1,4	3,21
60	1,35	2,95	1,4	3,22
61	1,31	2,73	1,4	3,23
62	1,34	2,92	1,4	3,24
63	1,39	3,21	1,4	3,25
64	1,41	3,35	1,4	3,27
65	1,39	3,17	1,41	3,29
66	1,39	3,19	1,41	3,32
67	1,43	3,47	1,42	3,35
68	1,4	3,29	1,42	3,39
69	1,43	3,5	1,43	3,44
70	1,45	3,59	1,44	3,49
71	1,47	3,72	1,45	3,54
72	1,51	4	1,45	3,61
73	1,56	4,36	1,46	3,67
74	1,41	3,34	1,47	3,73
75	1,44	3,54	1,48	3,79
76	1,54	4,13	1,49	3,85
77	1,44	3,53	1,5	3,9
78	1,48	3,75	1,51	3,95
79	1,59	4,48	1,52	3,99
80	1,54	4,05	1,53	4,03
Moyenne	1,48	3,52	1,48	3,50

Echantillon : Ménages dont la personne de référence (PR) a au moins un frère ou une sœur

Lecture : Dans le modèle instrumenté, pour un ménage dont la PR est âgée de 30 ans la probabilité d'achat de la résidence principale est multipliée par 3,44 si la PR a reçu une donation (et 1,49 sinon).

On se réfèrera au paragraphe 8.2 pour une présentation du modèle linéarisé. Le lissage présenté ici est le même que celui détaillé en A.3. Les résultats présentés dans le tableau 8 sont les résultats après lissage.

G 9001	J. FAYOLLE et M. FLEURBAEY Accumulation, profitabilité et endettement des entreprises		Macro-economic import functions with imperfect competition - An application to the E.C. Trade		françaises : une évaluation empirique des théories de la structure optimale du capital	G 9412	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. COLIN-SEDILLOT Investissement, incertitude et irréversibilité Quelques développements récents de la théorie de l'investissement
G 9002	H. ROUSSE Détection et effets de la multicollinéarité dans les modèles linéaires ordinaires - Un prolongement de la réflexion de BELSLEY, KUH et WELSCH	G 9203	I. STAPIC Les échanges internationaux de services de la France dans le cadre des négociations multilatérales du GATT Juin 1992 (1ère version) Novembre 1992 (version finale)	G 9312	L. BLOCH - B. CŒURÉ Q de Tobin marginal et transmission des chocs financiers	G 9413	B. DORMONT - M. PAUCHET L'évaluation de l'élasticité emploi-salaire dépend-elle des structures de qualification ?
G 9003	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Indexation des salaires : la rupture de 1983	G 9204	P. SEVESTRE L'économétrie sur données individuelles-temporelles. Une note introductive	G 9313	Équipes Amadeus (INSEE), Banque de France, Métric (DP) Présentation des propriétés des principaux modèles macroéconomiques du Service Public	G 9414	I. KABLA Le Choix de breveter une invention
G 9004	D. GUELLEC et P. RALLE Compétitivité, croissance et innovation de produit	G 9205	H. ERKEL-ROUSSE Le commerce extérieur et l'environnement international dans le modèle AMADEUS (réestimation 1992)	G 9314	B. CREPON - E. DUGUET Research & Development, competition and innovation	G 9501	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. SEDILLOT Irreversible Investment and Uncertainty: When is there a Value of Waiting?
G 9005	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Les conséquences de la désindexation. Analyse dans une maquette prix-salaires	G 9206	N. GREENAN et D. GUELLEC Coordination within the firm and endogenous growth	G 9315	B. DORMONT Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ?	G 9502	L. BLOCH - B. CŒURÉ Imperfections du marché du crédit, investissement des entreprises et cycle économique
G 9101	Équipe AMADEUS Le modèle AMADEUS - Première partie - Présentation générale	G 9207	A. MAGNIER et J. TOUJAS-BERNATE Technology and trade: empirical evidences for the major five industrialized countries	G 9316	D. BLANCHET - C. BROUSSE Deux études sur l'âge de la retraite	G 9503	D. GOUX - E. MAURIN Les transformations de la demande de travail par qualification en France Une étude sur la période 1970-1993
G 9102	J.L. BRILLET Le modèle AMADEUS - Deuxième partie - Propriétés variantielles	G 9208	B. CREPON, E. DUGUET, D. ENCAOUA et P. MOHNEN Cooperative, non cooperative R & D and optimal patent life	G 9317	D. BLANCHET Répartition du travail dans une population hétérogène : deux notes	G 9504	N. GREENAN Technologie, changement organisationnel, qualifications et emploi : une étude empirique sur l'industrie manufacturière
G 9103	D. GUELLEC et P. RALLE Endogenous growth and product innovation	G 9209	B. CREPON et E. DUGUET Research and development, competition and innovation: an application of pseudo maximum likelihood methods to Poisson models with heterogeneity	G 9318	D. EYSSARTIER - N. PONTY AMADEUS - an annual macro-economic model for the medium and long term	G 9505	D. GOUX - E. MAURIN Persistence des hiérarchies sectorielles de salaires: un réexamen sur données françaises
G 9104	H. ROUSSE Le modèle AMADEUS - Troisième partie - Le commerce extérieur et l'environnement international	G 9301	J. TOUJAS-BERNATE Commerce international et concurrence imparfaite : développements récents et implications pour la politique commerciale	G 9319	G. CETTE - Ph. CUNÉO - D. EYSSARTIER - J. GAUTIÉ Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes	G 9505	D. GOUX - E. MAURIN Bis Persistence of inter-industry wages differentials: a reexamination on matched worker-firm panel data
G 9105	H. ROUSSE Effets de demande et d'offre dans les résultats du commerce extérieur manufacturé de la France au cours des deux dernières décennies	G 9302	Ch. CASES Durées de chômage et comportements d'offre de travail : une revue de la littérature	G 9401	D. BLANCHET Les structures par âge importent-elles ?	G 9506	S. JACOBZONE Les liens entre RMI et chômage, une mise en perspective <i>NON PARU - article sorti dans Économie et Prévision n° 122 (1996) - pages 95 à 113</i>
G 9106	B. CREPON Innovation, taille et concentration : causalités et dynamiques	G 9303	H. ERKEL-ROUSSE Union économique et monétaire : le débat économique	G 9402	J. GAUTIÉ Le chômage des jeunes en France : problème de formation ou phénomène de file d'attente ? Quelques éléments du débat	G 9507	G. CETTE - S. MAHFOUZ Le partage primaire du revenu Constat descriptif sur longue période
G 9107	B. AMABLE et D. GUELLEC Un panorama des théories de la croissance endogène	G 9304	N. GREENAN - D. GUELLEC / G. BROUSSAUDIER - L. MIOTTI Innovation organisationnelle, dynamisme technologique et performances des entreprises	G 9403	P. QUIRION Les déchets en France : éléments statistiques et économiques	G 9601	Banque de France - CEPREMAP - Direction de la Prévision - Érasme - INSEE - OFCE Structures et propriétés de cinq modèles macro-économiques français
G 9108	M. GLAUDE et M. MOUTARDIER Une évaluation du coût direct de l'enfant de 1979 à 1989	G 9305	P. JAILLARD Le traité de Maastricht : présentation juridique et historique	G 9404	D. LADIRAY - M. GRUN-REHOMME Lissage par moyennes mobiles - Le problème des extrémités de série	G 9602	Rapport d'activité de la DESE de l'année 1995
G 9109	P. RALLE et alii France - Allemagne : performances économiques comparées	G 9306	J.L. BRILLET Micro-DMS : présentation et propriétés	G 9405	V. MAILLARD Théorie et pratique de la correction des effets de jours ouvrables	G 9603	J. BOURDIEU - A. DRAZNIKES L'octroi de crédit aux PME : une analyse à partir d'informations bancaires
G 9110	J.L. BRILLET Micro-DMS NON PARU	G 9307	J.L. BRILLET Micro-DMS - variantes : les tableaux	G 9406	F. ROSENWALD La décision d'investir	G 9604	A. TOPIOL-BENSAÏD Les implantations japonaises en France
G 9111	A. MAGNIER Effets accélérateur et multiplicateur en France depuis 1970 : quelques résultats empiriques	G 9308	S. JACOBZONE Les grands réseaux publics français dans une perspective européenne	G 9407	S. JACOBZONE Les apports de l'économie industrielle pour définir la stratégie économique de l'hôpital public	G 9605	P. GENIER - S. JACOBZONE Comportements de prévention, consommation d'alcool et tabagie : peut-on parler d'une gestion globale du capital santé ? <i>Une modélisation microéconométrique empirique</i>
G 9112	B. CREPON et G. DUREAU Investissement en recherche-développement : analyse de causalités dans un modèle d'accélérateur généralisé	G 9309	L. BLOCH - B. CŒURE Profitabilité de l'investissement productif et transmission des chocs financiers	G 9408	L. BLOCH, J. BOURDIEU, B. COLIN-SEDILLOT, G. LONGUEVILLE Du défaut de paiement au dépôt de bilan : les banquiers face aux PME en difficulté	G 9606	C. DOZ - F. LENGART Factor analysis and unobserved component models: an application to the study of French business surveys
G 9113	J.L. BRILLET, H. ERKEL-ROUSSE, J. TOUJAS-BERNATE "France-Allemagne Couplées" - Deux économies vues par une maquette macro-économétrique	G 9310	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les théories sur la structure optimale du capital : quelques points de repère	G 9409	D. EYSSARTIER, P. MAIRE Impacts macro-économiques de mesures d'aide au logement - quelques éléments d'évaluation	G 9607	N. GREENAN - D. GUELLEC La théorie coopérative de la firme
G 9201	W.J. ADAMS, B. CREPON, D. ENCAOUA Choix technologiques et stratégies de dissuasion d'entrée	G 9311	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les décisions de financement des entreprises	G 9410	F. ROSENWALD Suivi conjoncturel de l'investissement		
G 9202	J. OLIVEIRA-MARTINS, J. TOUJAS-BERNATE			G 9411	C. DEFEUILLEY - Ph. QUIRION Les déchets d'emballages ménagers : une analyse économique des politiques française et allemande		

G 9608	N. GREENAN - D. GUELLEC Technological innovation and employment reallocation
G 9609	Ph. COUR - F. RUPPRECHT L'intégration asymétrique au sein du continent américain : un essai de modélisation
G 9610	S. DUCHENE - G. FORGEOT - A. JACQUOT Analyse des évolutions récentes de la productivité apparente du travail
G 9611	X. BONNET - S. MAHFOUZ The influence of different specifications of wages-prices spirals on the measure of the NAIRU: the case of France
G 9612	PH. COUR - E. DUBOIS, S. MAHFOUZ, J. PISANI-FERRY The cost of fiscal retrenchment revisited: how strong is the evidence?
G 9613	A. JACQUOT Les flexions des taux d'activité sont-elles seulement conjoncturelles ?
G 9614	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique Français-Chinois
G 9701	J.L. SCHNEIDER La taxe professionnelle : éléments de cadrage économique
G 9702	J.L. SCHNEIDER Transition et stabilité politique d'un système redistributif
G 9703	D. GOUX - E. MAURIN Train or Pay: Does it Reduce Inequalities to Encourage Firms to Train their Workers?
G 9704	P. GENIER Deux contributions sur dépendance et équité
G 9705	E. DUGUET - N. IUNG R & D Investment, Patent Life and Patent Value An Econometric Analysis at the Firm Level
G 9706	M. HOUEBINE - A. TOPIOL-BENSAÏD Les entreprises internationales en France : une analyse à partir de données individuelles
G 9707	M. HOUEBINE Polarisation des activités et spécialisation des départements en France
G 9708	E. DUGUET - N. GREENAN Le biais technologique : une analyse sur données individuelles
G 9709	J.L. BRILLET Analyzing a small French ECM Model
G 9710	J.L. BRILLET Formalizing the transition process: scenarios for capital accumulation
G 9711	G. FORGEOT - J. GAUTÉ Insertion professionnelle des jeunes et processus de déclassement
G 9712	E. DUBOIS High Real Interest Rates: the Consequence of a Saving Investment Disequilibrium or of an insufficient Credibility of Monetary Authorities?
G 9713	Bilan des activités de la Direction des Études et Synthèses Économiques - 1996
G 9714	F. LEQUILLER Does the French Consumer Price Index Overstate Inflation?
G 9715	X. BONNET Peut-on mettre en évidence les rigidités à la baisse des salaires nominaux ? Une étude sur quelques grands pays de l'OCDE
G 9716	N. IUNG - F. RUPPRECHT Productivité de la recherche et rendements d'échelle dans le secteur pharmaceutique français
G 9717	E. DUGUET - I. KABLA Appropriation strategy and the motivations to use the patent system in France - An econometric analysis at the firm level
G 9718	L.P. PELÉ - P. RALLE Âge de la retraite : les aspects incitatifs du régime général
G 9719	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique français-chinois, chinois-français
G 9720	M. HOUEBINE - J.L. SCHNEIDER Mesurer l'influence de la fiscalité sur la localisation des entreprises
G 9721	A. MOURougANE Crédibilité, indépendance et politique monétaire Une revue de la littérature
G 9722	P. AUGERAUD - L. BRIOT Les données comptables d'entreprises Le système intermédiaire d'entreprises Passage des données individuelles aux données sectorielles
G 9723	P. AUGERAUD - J.E. CHAPRON Using Business Accounts for Compiling National Accounts: the French Experience
G 9724	P. AUGERAUD Les comptes d'entreprise par activités - Le passage aux comptes - De la comptabilité d'entreprise à la comptabilité nationale - A <i>paraître</i>
G 9801	H. MICHAUDON - C. PRIGENT Présentation du modèle AMADEUS
G 9802	J. ACCARDO Une étude de comptabilité générationnelle pour la France en 1996
G 9803	X. BONNET - S. DUCHÈNE Apports et limites de la modélisation « Real Business Cycles »
G 9804	C. BARLET - C. DUGUET - D. ENCAOUA - J. PRADEL The Commercial Success of Innovations An econometric analysis at the firm level in French manufacturing
G 9805	P. CAHUC - Ch. GIANELLA - D. GOUX - A. ZILBERBERG Equalizing Wage Differences and Bargaining Power - Evidence from a Panel of French Firms
G 9806	J. ACCARDO - M. JLASSI La productivité globale des facteurs entre 1975 et 1996
G 9807	Bilan des activités de la Direction des Études et Synthèses Économiques - 1997

G 9808	A. MOURougANE Can a Conservative Governor Conduct an Accommodative Monetary Policy?
G 9809	X. BONNET - E. DUBOIS - L. FAUVET Asymétrie des inflations relatives et menus costs : tests sur l'inflation française
G 9810	E. DUGUET - N. IUNG Sales and Advertising with Spillovers at the firm level: Estimation of a Dynamic Structural Model on Panel Data
G 9811	J.P. BERTHIER Congestion urbaine : un modèle de trafic de pointe à courbe débit-vitesse et demande élastique
G 9812	C. PRIGENT La part des salaires dans la valeur ajoutée : une approche macroéconomique
G 9813	A.Th. AERTS L'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée en France reflète-t-elle les évolutions individuelles sur la période 1979-1994 ?
G 9814	B. SALANIÉ Guide pratique des séries non-stationnaires
G 9901	S. DUCHÈNE - A. JACQUOT Une croissance plus riche en emplois depuis le début de la décennie ? Une analyse en comparaison internationale
G 9902	Ch. COLIN Modélisation des carrières dans Destinie
G 9903	Ch. COLIN Évolution de la dispersion des salaires : un essai de prospective par microsimulation
G 9904	B. CREPON - N. IUNG Innovation, emploi et performances
G 9905	B. CREPON - Ch. GIANELLA Wages inequalities in France 1969-1992 An application of quantile regression techniques
G 9906	C. BONNET - R. MAHIEU Microsimulation techniques applied to inter-generational transfers - Pensions in a dynamic framework: the case of France
G 9907	F. ROSENWALD L'impact des contraintes financières dans la décision d'investissement
G 9908	Bilan des activités de la DESE - 1998
G 9909	J.P. ZOYEM Contrat d'insertion et sortie du RMI Évaluation des effets d'une politique sociale
G 9910	Ch. COLIN - FI. LEGROS - R. MAHIEU Bilans contributifs comparés des régimes de retraite du secteur privé et de la fonction publique
G 9911	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Une décomposition du non-emploi en France
G 9912	B. SALANIÉ Une maquette analytique de long terme du marché du travail
G 9912 Bis	Ch. GIANELLA Une estimation de l'élasticité de l'emploi peu qualifié à son coût
G 9913	Division « Redistribution et Politiques Sociales » Le modèle de microsimulation dynamique DESTINIE
G 9914	E. DUGUET Macro-commandes SAS pour l'économétrie des panels et des variables qualitatives
G 9915	R. DUHAUTOIS Évolution des flux d'emplois en France entre 1990 et 1996 : une étude empirique à partir du fichier des bénéficiaires réels normaux (BRN)
G 9916	J.Y. FOURNIER Extraction du cycle des affaires : la méthode de Baxter et King
G 9917	B. CRÉPON - R. DESPLATZ - J. MAIRESSE Estimating price cost margins, scale economies and workers' bargaining power at the firm level
G 9918	Ch. GIANELLA - Ph. LAGARDE Productivity of hours in the aggregate production function: an evaluation on a panel of French firms from the manufacturing sector
G 9919	S. AUDRIC - P. GIVORD - C. PROST Évolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996
G 2000/01	R. MAHIEU Les déterminants des dépenses de santé : une approche macroéconomique
G 2000/02	C. ALLARD-PRIGENT - H. GUILMEAU - A. QUINET The real exchange rate as the relative price of nontradables in terms of tradables: theoretical investigation and empirical study on French data
G 2000/03	J.-Y. FOURNIER L'approximation du filtre passe-bande proposée par Christiano et Fitzgerald
G 2000/04	Bilan des activités de la DESE - 1999
G 2000/05	B. CREPON - F. ROSENWALD Investissement et contraintes de financement : le poids du cycle Une estimation sur données françaises
G 2000/06	A. FLIPO Les comportements matrimoniaux de fait
G 2000/07	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Microsimulations of the retirement decision: a supply side approach
G 2000/08	C. AUDENIS - C. PROST Déficit conjoncturel : une prise en compte des conjonctures passées
G 2000/09	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Équivalent patrimonial de la rente et souscription de retraite complémentaire
G 2000/10	R. DUHAUTOIS Ralentissement de l'investissement : petites ou grandes entreprises ? industrie ou tertiaire ?
G 2000/11	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Temps partiel féminin et incitations financières à l'emploi
G2000/12	Ch. GIANELLA Local unemployment and wages
G2000/13	B. CREPON - Th. HECKEL - Informatisation en France : une évaluation à partir de données individuelles

	- Computerization in France: an evaluation based on individual company data	G2002/01	F. MAGNIEN - J.-L. TAVERNIER - D. THESMAR Les statistiques internationales de PIB par habitant en standard de pouvoir d'achat : une analyse des résultats	G2002/16	F. MAUREL - S. GREGOIR Les indices de compétitivité des pays : interprétation et limites	G2004/06	M. DUÉE L'impact du chômage des parents sur le devenir scolaire des enfants
G2001/01	F. LEQUILLER - La nouvelle économie et la mesure de la croissance du PIB - The new economy and the measurement of GDP growth	G2002/02	Bilan des activités de la DESE - 2001	G2003/01	N. RIEDINGER - E. HAUVY Le coût de dépollution atmosphérique pour les entreprises françaises : Une estimation à partir de données individuelles	G2004/07	P. AUBERT - E. CAROLI - M. ROGER New Technologies, Workplace Organisation and the Age Structure of the Workforce: Firm-Level Evidence
G2001/02	S. AUDRIC La reprise de la croissance de l'emploi profite-t-elle aussi aux non-diplômés ?	G2002/03	B. SÉDILLOT - E. WALRAET La cessation d'activité au sein des couples : y a-t-il interdépendance des choix ?	G2003/02	P. BISCOURP et F. KRAMARZ Création d'emplois, destruction d'emplois et internationalisation des entreprises industrielles françaises : une analyse sur la période 1986-1992	G2004/08	E. DUGUET - C. LELARGE Les brevets accroissent-ils les incitations privées à innover ? Un examen microéconométrique
G2001/03	I. BRAUN-LEMAIRE Évolution et répartition du surplus de productivité	G2002/04	G. BRILHAULT - Rétropolation des séries de FBCF et calcul du capital fixe en SEC-95 dans les comptes nationaux français - Retropolation of the investment series (GFCF) and estimation of fixed capital stocks on the ESA-95 basis for the French balance sheets	G2003/03	Bilan des activités de la DESE - 2002	G2004/09	S. RASPILLER - P. SILLARD Affiliating versus Subcontracting: the Case of Multinationals
G2001/04	A. BEAUDU - Th. HECKEL Le canal du crédit fonctionne-t-il en Europe ? Une étude de l'hétérogénéité des comportements d'investissement à partir de données de bilan agrégées	G2002/05	P. BISCOURP - B. CRÉPON - T. HECKEL - N. RIEDINGER How do firms respond to cheaper computers? Microeconomic evidence for France based on a production function approach	G2003/04	P.-O. BEFFY - J. DERUYON - N. FOURCADE - S. GREGOIR - N. LAÏB - B. MONFORT Évolutions démographiques et croissance : une projection macro-économique à l'horizon 2020	G2004/10	J. BOISSINOT - C. L'ANGEVIN - B. MONFORT Public Debt Sustainability: Some Results on the French Case
G2001/05	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. FOURCADE - O. LOISEL Testing the augmented Solow growth model: An empirical reassessment using panel data	G2002/06	C. AUDENIS - J. DERUYON - N. FOURCADE L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication sur l'économie française - un bouclage macro-économique	G2003/05	P. AUBERT La situation des salariés de plus de cinquante ans dans le secteur privé	G2004/11	S. ANANIAN - P. AUBERT Travailleurs âgés, nouvelles technologies et changements organisationnels : un réexamen à partir de l'enquête « REPONSE »
G2001/06	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Départ à la retraite, irréversibilité et incertitude	G2002/07	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Évaluation de trois réformes du Régime Général d'assurance vieillesse à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE	G2003/06	P. AUBERT - B. CRÉPON Age, salaire et productivité La productivité des salariés décline-t-elle en fin de carrière ?	G2004/12	X. BONNET - H. PONCET Structures de revenus et propensions différentes à consommer - Vers une équation de consommation des ménages plus robuste en prévision pour la France
G2001/07	Bilan des activités de la DESE - 2000	G2002/08	J.-P. BERTHIER Réflexions sur les différentes notions de volume dans les comptes nationaux : comptes aux prix d'une année fixe ou aux prix de l'année précédente, séries chaînées	G2003/07	H. BARON - P.O. BEFFY - N. FOURCADE - R. MAHIEU Le ralentissement de la productivité du travail au cours des années 1990	G2004/13	C. PICART Évaluer la rentabilité des sociétés non financières
G2001/08	J. Ph. GAUDEMET Les dispositifs d'acquisition à titre facultatif d'annuités viagères de retraite	G2002/09	F. HILD Les soldes d'opinion résumant-ils au mieux les réponses des entreprises aux enquêtes de conjoncture ?	G2003/08	P.-O. BEFFY - B. MONFORT Patrimoine des ménages, dynamique d'allocation et comportement de consommation	G2004/14	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Les retraites du secteur public : projections à l'horizon 2040 à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE
G2001/09	B. CRÉPON - Ch. GIANELLA Fiscalité, coût d'usage du capital et demande de facteurs : une analyse sur données individuelles	G2002/10	I. ROBERT-BOBÉE Les comportements démographiques dans le modèle de microsimulation Destinie - Une comparaison des estimations issues des enquêtes Jeunes et Carrières 1997 et Histoire Familiale 1999	G2003/09	P. BISCOURP - N. FOURCADE Peut-on mettre en évidence l'existence de rigidités à la baisse des salaires à partir de données individuelles ? Le cas de la France à la fin des années 90	G2005/01	S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Conditions de départ en retraite selon l'âge de fin d'études : analyse prospective pour les générations 1945 à 1974
G2001/10	B. CRÉPON - R. DESPLATZ Évaluation des effets des dispositifs d'allègements de charges sociales sur les bas salaires	G2002/11	J.-P. ZOYEM La dynamique des bas revenus : une analyse des entrées-sorties de pauvreté	G2003/10	M. LECLAIR - P. PETIT Présence syndicale dans les firmes : quel impact sur les inégalités salariales entre les hommes et les femmes ?	G2005/02	C. AFSA - S. BUFFETEAU L'évolution de l'activité féminine en France : une approche par pseudo-panel
G2001/11	J.-Y. FOURNIER Comparaison des salaires des secteurs public et privé	G2002/12	F. HILD Prévisions d'inflation pour la France	G2003/11	P.-O. BEFFY - X. BONNET - M. DARRACQ-PARIES - B. MONFORT MZE: a small macro-model for the euro area	G2005/03	P. AUBERT - P. SILLARD Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française
G2001/12	J.-P. BERTHIER - C. JAULENT R. CONVENEVOLE - S. PISANI Une méthodologie de comparaison entre consommations intermédiaires de source fiscale et de comptabilité nationale	G2002/13	M. LECLAIR Réduction du temps de travail et tensions sur les facteurs de production	G2004/01	P. AUBERT - M. LECLAIR La compétitivité exprimée dans les enquêtes trimestrielles sur la situation et les perspectives dans l'industrie	G2005/04	M. LECLAIR - S. ROUX Mesure et utilisation des emplois instables dans les entreprises
G2001/13	P. BISCOURP - Ch. GIANELLA Substitution and complementarity between capital, skilled and less skilled workers: an analysis at the firm level in the French manufacturing industry	G2002/14	E. WALRAET - A. VINCENT - Analyse de la redistribution intragénérationnelle dans le système de retraite des salariés du privé - Une approche par microsimulation - Intragenerational distributional analysis in the french private sector pension scheme - A microsimulation approach	G2004/02	M. DUÉE - C. REBILLARD La dépendance des personnes âgées : une projection à long terme	G2005/05	C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne - Une analyse par secteur et destination géographique
G2001/14	I. ROBERT-BOBÉE Modelling demographic behaviours in the French microsimulation model Destinie: An analysis of future change in completed fertility	G2002/15	P. CHONE - D. LE BLANC - I. ROBERT-BOBÉE Offre de travail féminine et garde des jeunes enfants	G2004/03	S. RASPILLER - N. RIEDINGER Régulation environnementale et choix de localisation des groupes français	G2005/06	Bilan des activités de la Direction des Études et Synthèses Économiques - 2004
G2001/15	J.-P. ZOYEM Diagnostic sur la pauvreté et calendrier de revenus : le cas du "Panel européen des ménages"			G2004/04	A. NABOULET - S. RASPILLER Les déterminants de la décision d'investir : une approche par les perceptions subjectives des firmes	G2005/07	S. RASPILLER La concurrence fiscale : principaux enseignements de l'analyse économique
G2001/16	J.-Y. FOURNIER - P. GIVORD La réduction des taux d'activité aux âges extrêmes, une spécificité française ?			G2004/05	N. RAGACHE La déclaration des enfants par les couples non mariés est-elle fiscalement optimale ?	G2005/08	C. L'ANGEVIN - N. LAÏB Éducation et croissance en France et dans un panel de 21 pays de l'OCDE
G2001/17	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. RIEDINGER Existe-t-il une asymétrie dans la transmission du prix du brut aux prix des carburants ?					G2005/09	N. FERRARI Prévoir l'investissement des entreprises Un indicateur des révisions dans l'enquête de conjoncture sur les investissements dans l'industrie.

G2005/10	P.-O. BEFFY - C. L'ANGEVIN Chômage et boucle prix-salaires : apport d'un modèle « qualifiés/peu qualifiés »
G2005/11	B. HEITZ A two-states Markov-switching model of inflation in France and the USA: credible target VS inflation spiral
G2005/12	O. BIAU - H. ERKEL-ROUSSE - N. FERRARI Réponses individuelles aux enquêtes de conjoncture et prévision macroéconomiques : Exemple de la prévision de la production manufacturière
G2005/13	P. AUBERT - D. BLANCHET - D. BLAU The labour market after age 50: some elements of a Franco-American comparison
G2005/14	D. BLANCHET - T. DEBRAND - P. DOURGNON - P. POLLET L'enquête SHARE : présentation et premiers résultats de l'édition française
G2005/15	M. DUÉE La modélisation des comportements démographiques dans le modèle de microsimulation DESTINIE
G2005/16	H. RAOUI - S. ROUX Étude de simulation sur la participation versée aux salariés par les entreprises
G2006/01	C. BONNET - S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Disparités de retraite de droit direct entre hommes et femmes : quelles évolutions ?
G2006/02	C. PICART Les gazelles en France
G2006/03	P. AUBERT - B. CRÉPON - P. ZAMORA Le rendement apparent de la formation continue dans les entreprises : effets sur la productivité et les salaires
G2006/04	J.-F. OUVREARD - R. RATHELOT Demographic change and unemployment: what do macroeconomic models predict?
G2006/05	D. BLANCHET - J.-F. OUVREARD Indicateurs d'engagements implicites des systèmes de retraite : chiffrages, propriétés analytiques et réactions à des chocs démographiques types
G2006/06	G. BIAU - O. BIAU - L. ROUVIERE Nonparametric Forecasting of the Manufacturing Output Growth with Firm-level Survey Data
G2006/07	C. AFSA - P. GIVORD Le rôle des conditions de travail dans les absences pour maladie
G2006/08	P. SILLARD - C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances comparées à l'exportation de la France et de ses principaux partenaires Une analyse structurelle sur 12 ans
G2006/09	X. BOUTIN - S. QUANTIN Une méthodologie d'évaluation comptable du coût du capital des entreprises françaises : 1984-2002
G2006/10	C. AFSA L'estimation d'un coût implicite de la pénibilité du travail chez les travailleurs âgés
G2006/11	C. LELARGE Les entreprises (industrielles) françaises sont-elles à la frontière technologique ?
G2006/12	O. BIAU - N. FERRARI Théorie de l'opinion Faut-il pondérer les réponses individuelles ?
G2006/13	A. KOUBI - S. ROUX Une réinterprétation de la relation entre productivité et inégalités salariales dans les entreprises
G2006/14	R. RATHELOT - P. SILLARD The impact of local taxes on plants location decision
G2006/15	L. GONZALEZ - C. PICART Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)
G2007/01	D. SRAER Allègements de cotisations patronales et dynamique salariale
G2007/02	V. ALBOUY - L. LEQUIEN Les rendements non monétaires de l'éducation : le cas de la santé
G2007/03	D. BLANCHET - T. DEBRAND Aspiration à la retraite, santé et satisfaction au travail : une comparaison européenne
G2007/04	M. BARLET - L. CRUSSON Quel impact des variations du prix du pétrole sur la croissance française ?
G2007/05	C. PICART Flux d'emploi et de main-d'œuvre en France : un réexamen
G2007/06	V. ALBOUY - C. TAVAN Massification et démocratisation de l'enseignement supérieur en France
G2007/07	T. LE BARBANCHON The Changing response to oil price shocks in France: a DSGE type approach
G2007/08	T. CHANEY - D. SRAER - D. THESMAR Collateral Value and Corporate Investment Evidence from the French Real Estate Market
G2007/09	J. BOISSINOT Consumption over the Life Cycle: Facts for France
G2007/10	C. AFSA Interpréter les variables de satisfaction : l'exemple de la durée du travail
G2007/11	R. RATHELOT - P. SILLARD Zones Franches Urbaines : quels effets sur l'emploi salarié et les créations d'établissements ?
G2007/12	V. ALBOUY - B. CRÉPON Aléa moral en santé : une évaluation dans le cadre du modèle causal de Rubin
G2008/01	C. PICART Les PME françaises : rentables mais peu dynamiques
G2008/02	P. BISCOURP - X. BOUTIN - T. VERGÉ The Effects of Retail Regulations on Prices Evidence from the Loi Galland
G2008/03	Y. BARBESOL - A. BRIANT Économies d'agglomération et productivité des

G2009/09	G. LALANNE - E. POULIQUEN - O. SIMON Prix du pétrole et croissance potentielle à long terme
G2009/10	D. BLANCHET - J. LE CACHEUX - V. MARCUS Adjusted net savings and other approaches to sustainability: some theoretical background
G2009/11	V. BELLAMY - G. CONSALES - M. FESSEAU - S. LE LAIDIER - É. RAYNAUD Une décomposition du compte des ménages de la comptabilité nationale par catégorie de ménage en 2003
G2009/12	J. BARDAJI - F. TALLET Detecting Economic Regimes in France: a Qualitative Markov-Switching Indicator Using Mixed Frequency Data
G2009/13	R. AEBERHARDT - D. FOUGÈRE - R. RATHELOT Discrimination à l'embauche : comment exploiter les procédures de <i>testing</i> ?
G2009/14	Y. BARBESOL - P. GIVORD - S. QUANTIN Partage de la valeur ajoutée, approche par données microéconomiques
G2009/15	I. BUONO - G. LALANNE The Effect of the Uruguay round on the Intensive and Extensive Margins of Trade
G2010/01	C. MINODIER Avantages comparés des séries des premières valeurs publiées et des séries des valeurs révisées - Un exercice de prévision en temps réel de la croissance trimestrielle du PIB en France
G2010/02	V. ALBOUY - L. DAVEZIES - T. DEBRAND Health Expenditure Models: a Comparison of Five Specifications using Panel Data
G2010/03	C. KLEIN - O. SIMON Le modèle MÉSANGE réestimé en base 2000 Tome 1 – Version avec volumes à prix constants
G2010/04	M.-É. CLERC - É. COUDIN L'IPC, miroir de l'évolution du coût de la vie en France ? Ce qu'apporte l'analyse des courbes d'Engel
G2010/05	N. CECI-RENAUD - P.-A. CHEVALIER Les seuils de 10, 20 et 50 salariés : impact sur la taille des entreprises françaises
G2010/06	R. AEBERHARDT - J. POUGET National Origin Differences in Wages and Hierarchical Positions - Evidence on French Full-Time Male Workers from a matched Employer-Employee Dataset
G2010/07	S. BLASCO - P. GIVORD Les trajectoires professionnelles en début de vie active : quel impact des contrats temporaires ?
G2010/08	P. GIVORD Méthodes économétriques pour l'évaluation de politiques publiques
G2010/09	P.-Y. CABANNES - V. LAPÈGUE - E. POULIQUEN - M. BEFFY - M. GAINI Quelle croissance de moyen terme après la crise ?
G2010/10	I. BUONO - G. LALANNE La réaction des entreprises françaises à la baisse des tarifs douaniers étrangers
G2008/04	D. BLANCHET - F. LE GALLO Les projections démographiques : principaux mécanismes et retour sur l'expérience française
G2008/05	D. BLANCHET - F. TOUTLEMONDE Évolutions démographiques et déformation du cycle de vie active : quelles relations ?
G2008/06	M. BARLET - D. BLANCHET - L. CRUSSON Internationalisation et flux d'emplois : que dit une approche comptable ?
G2008/07	C. LELARGE - D. SRAER - D. THESMAR Entrepreneurship and Credit Constraints - Evidence from a French Loan Guarantee Program
G2008/08	X. BOUTIN - L. JANIN Are Prices Really Affected by Mergers?
G2008/09	M. BARLET - A. BRIANT - L. CRUSSON Concentration géographique dans l'industrie manufacturière et dans les services en France : une approche par un indicateur en continu
G2008/10	M. BEFFY - É. COUDIN - R. RATHELOT Who is confronted to insecure labor market histories? Some evidence based on the French labor market transition
G2008/11	M. ROGER - E. WALRAET Social Security and Well-Being of the Elderly: the Case of France
G2008/12	C. AFSA Analyser les composantes du bien-être et de son évolution Une approche empirique sur données individuelles
G2008/13	M. BARLET - D. BLANCHET - T. LE BARBANCHON Microsimuler le marché du travail : un prototype
G2009/01	P.-A. PIONNIER Le partage de la valeur ajoutée en France, 1949-2007
G2009/02	Laurent CLAVEL - Christelle MINODIER A Monthly Indicator of the French Business Climate
G2009/03	H. ERKEL-ROUSSE - C. MINODIER Do Business Tendency Surveys in Industry and Services Help in Forecasting GDP Growth? A Real-Time Analysis on French Data
G2009/04	P. GIVORD - L. WILNER Les contrats temporaires : trappe ou marche-pied vers l'emploi stable ?
G2009/05	G. LALANNE - P.-A. PIONNIER - O. SIMON Le partage des fruits de la croissance de 1950 à 2008 : une approche par les comptes de surplus
G2009/06	L. DAVEZIES - X. D'HAULTFOEUILLE Faut-il pondérer ?... Ou l'éternelle question de l'économètre confronté à des données d'enquête
G2009/07	S. QUANTIN - S. RASPILLER - S. SERRAVALLE Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises
G2009/08	M. CLERC - V. MARCUS Élasticités-prix des consommations énergétiques des ménages

G2010/11	R. RATHELOT - P. SILLARD L'apport des méthodes à noyaux pour mesurer la concentration géographique - Application à la concentration des immigrés en France de 1968 à 1999	prises sur la base des contrôles fiscaux et son insertion dans les comptes nationaux	G2012/10	C. MARBOT - D. ROY Projections du coût de l'APA et des caractéristiques de ses bénéficiaires à l'horizon 2040 à l'aide du modèle Destinie	G2013/14	A. POISSONNIER - D. ROY Households Satellite Account for France in 2010. Methodological issues on the assessment of domestic production	
G2010/12	M. BARATON - M. BEFFY - D. FOUGÈRE Une évaluation de l'effet de la réforme de 2003 sur les départs en retraite - Le cas des enseignants du second degré public	G2011/10	A. SCHREIBER - A. VICARD La tertiarisation de l'économie française et le ralentissement de la productivité entre 1978 et 2008	G2012/11	A. MAUROUX Le crédit d'impôt dédié au développement durable : une évaluation économétrique	G2013/15	G. CLÉAUD - M. LEMOINE - P.-A. PIONNIER Which size and evolution of the government expenditure multiplier in France (1980-2010)?
G2010/13	D. BLANCHET - S. BUFFETEAU - E. CRENNER S. LE MINEZ Le modèle de microsimulation Destinie 2 : principales caractéristiques et premiers résultats	G2011/11	M.-É. CLERC - O. MONSO - E. POULIQUEN Les inégalités entre générations depuis le baby-boom	G2012/12	V. COTTET - S. QUANTIN - V. RÉGNIER Coût du travail et allègements de charges : une estimation au niveau établissement de 1996 à 2008	G2014/01	M. BACHELET - A. LEDUC - A. MARINO Les biographies du modèle Destinie II : rebasage et projection
G2010/14	D. BLANCHET - E. CRENNER Le bloc retraites du modèle Destinie 2 : guide de l'utilisateur	G2011/12	C. MARBOT et D. ROY Évaluation de la transformation de la réduction d'impôt en crédit d'impôt pour l'emploi de salariés à domicile en 2007	G2012/13	X. D'HAULTFOEUILLE, P. FEVRIER et L. WILNER Demand Estimation in the Presence of Revenue Management	G2014/02	B. GARBINTI L'achat de la résidence principale et la création d'entreprises sont-ils favorisés par les donations et héritages ?
G2010/15	M. BARLET - L. CRUSSON - S. DUPUCH - F. PUECH Des services échangés aux services échangeables : une application sur données françaises	G2011/13	P. GIVORD - R. RATHELOT - P. SILLARD Place-based tax exemptions and displacement effects: An evaluation of the Zones Franches Urbaines program	G2012/14	D. BLANCHET et S. LE MINEZ Joint macro/micro evaluations of accrued-to-date pension liabilities: an application to French reforms		
G2010/16	M. BEFFY - T. KAMIONKA Public-private wage gaps: is civil-servant human capital sector-specific?	G2011/14	X. D'HAULTFOEUILLE - P. GIVORD - X. BOUTIN The Environmental Effect of Green Taxation: the Case of the French "Bonus/Malus"	G2013/01-F1301	T. DEROYON - A. MONTAUT et P.-A. PIONNIER Utilisation rétrospective de l'enquête Emploi à une fréquence mensuelle : apport d'une modélisation espace-état		
G2010/17	P.-Y. CABANNES - H. ERKEL-ROUSSE - G. LALANNE - O. MONSO - E. POULIQUEN Le modèle Mésange réestimé en base 2000 Tome 2 - Version avec volumes à prix chaînés	G2011/15	M. BARLET - M. CLERC - M. GARNEO - V. LAPÈGUE - V. MARCUS La nouvelle version du modèle MZE, modèle macroéconométrique pour la zone euro	G2013/02-F1302	C. TRÉVIEN Habiter en HLM : quel avantage monétaire et quel impact sur les conditions de logement ?		
G2010/18	R. AEBERHARDT - L. DAVEZIES Conditional Logit with one Binary Covariate: Link between the Static and Dynamic Cases	G2011/16	R. AEBERHARDT - I. BUONO - H. FADINGER Learning, Incomplete Contracts and Export Dynamics: theory and Evidence from French Firms	G2013/03	A. POISSONNIER Temporal disaggregation of stock variables - The Chow-Lin method extended to dynamic models		
G2011/01	T. LE BARBANCHON - B. OURLIAC - O. SIMON Les marchés du travail français et américain face aux chocs conjoncturels des années 1986 à 2007 : une modélisation DSGE	G2011/17	C. KERDRAIN - V. LAPÈGUE Restrictive Fiscal Policies in Europe: What are the Likely Effects?	G2013/04	P. GIVORD - C. MARBOT Does the cost of child care affect female labor market participation? An evaluation of a French reform of childcare subsidies		
G2011/02	C. MARBOT Une évaluation de la réduction d'impôt pour l'emploi de salariés à domicile	G2012/01	P. GIVORD - S. QUANTIN - C. TRÉVIEN A Long-Term Evaluation of the First Generation of the French Urban Enterprise Zones	G2013/05	G. LAME - M. LEQUIEN - P.-A. PIONNIER Interpretation and limits of sustainability tests in public finance		
G2011/03	L. DAVEZIES Modèles à effets fixes, à effets aléatoires, modèles mixtes ou multi-niveaux : propriétés et mises en œuvre des modélisations de l'hétérogénéité dans le cas de données groupées	G2012/02	N. CECI-RENAUD - V. COTTET Politique salariale et performance des entreprises	G2013/06	C. BELLEGO - V. DORTET-BERNADET La participation aux pôles de compétitivité : quelle incidence sur les dépenses de R&D et l'activité des PME et ETI ?		
G2011/04	M. ROGER - M. WASMER Heterogeneity matters: labour productivity differentiated by age and skills	G2012/03	P. FÉVRIER - L. WILNER Do Consumers Correctly Expect Price Reductions? Testing Dynamic Behavior	G2013/07	P.-Y. CABANNES - A. MONTAUT - P.-A. PIONNIER Évaluer la productivité globale des facteurs en France : l'apport d'une mesure de la qualité du capital et du travail		
G2011/05	J.-C. BRICONGNE - J.-M. FOURNIER V. LAPÈGUE - O. MONSO De la crise financière à la crise économique L'impact des perturbations financières de 2007 et 2008 sur la croissance de sept pays industrialisés	G2012/04	M. GAINI - A. LEDUC - A. VICARD School as a shelter? School leaving-age and the business cycle in France	G2013/08	R. AEBERHARDT - C. MARBOT Evolution of Instability on the French Labour Market During the Last Thirty Years		
G2011/06	P. CHARNOZ - É. COUDIN - M. GAINI Wage inequalities in France 1976-2004: a quantile regression analysis	G2012/05	M. GAINI - A. LEDUC - A. VICARD A scarred generation? French evidence on young people entering into a tough labour market	G2013/09	J.-B. BERNARD - G. CLÉAUD Oil price: the nature of the shocks and the impact on the French economy		
G2011/07	M. CLERC - M. GAINI - D. BLANCHET Recommendations of the Stiglitz-Sen-Fitoussi Report: A few illustrations	G2012/06	P. AUBERT - M. BACHELET Disparités de montant de pension et redistribution dans le système de retraite français	G2013/10	G. LAME Was there a « Greenspan Conundrum » in the Euro area?		
G2011/08	M. BACHELET - M. BEFFY - D. BLANCHET Projeter l'impact des réformes des retraites sur l'activité des 55 ans et plus : une comparaison de trois modèles	G2012/07	R. AEBERHARDT - P. GIVORD - C. MARBOT Spillover Effect of the Minimum Wage in France: An Unconditional Quantile Regression Approach	G2013/11	P. CHONÉ - F. EVAÏN - L. WILNER - E. YILMAZ Introducing activity-based payment in the hospital industry : Evidence from French data		
G2011/09	C. LOUVOT-RUNAVOT L'évaluation de l'activité dissimulée des entre-	G2012/08	A. EIDELMAN - F. LANGUMIER - A. VICARD Prélèvements obligatoires reposant sur les ménages : des canaux redistributifs différents en 1990 et 2010	G2013/12	C. GRISLAIN-LETRÉMY Natural Disasters: Exposure and Underinsurance		
		G2012/09	O. BARGAIN - A. VICARD Le RMI et son successeur le RSA découragent-ils certains jeunes de travailler ? Une analyse sur les jeunes autour de 25 ans	G2013/13	P.-Y. CABANNES - V. COTTET - Y. DUBOIS - C. LELARGE - M. SICSIC French Firms in the Face of the 2008/2009 Crisis		