Donations financières : quand les inégalités se transmettent aussi …

par Sabine Le Bayon, Sandrine Levasseur et Pierre Madec

En France, les transmissions intergénérationnelles, qu'elles soient sous forme d'héritages ou de donations, sont au cœur d'un débat idéologique ancien. Les défenseurs du droit à transmettre et des solidarités intergénérationnelles se voient opposer les critiques dénonçant là un vecteur important de reproduction des inégalités sociales et patrimoniales. Alors que la part des ménages français percevant un héritage a diminué au cours de la dernière décennie, le nombre de ménages percevant des donations, notamment sous forme financière[1] a augmenté durant la même période. Ainsi, en 2010, près d'un ménage sur cinq déclarait avoir reçu une donation au cours de sa vie, soit 30 % de plus qu'en 2004. Quels rôles jouent réellement ces transferts financiers dans la transmission des inégalités ? Quels impacts ont-ils sur la constitution du patrimoine ?

Donations *versus* aides financières

Les donations (financières) ne doivent pas être confondues avec les aides (financières).Tous deux transferts entre vifs, les donations s'entendent comme un transfert de patrimoine tandis que les aides constituent davantage un transfert de ressources. De ce fait, le montant des aides doit rester modéré et proportionnel soit à l'état de fortune du ménage apportant l'aide, soit à l'état de besoin du ménage la recevant. Les donations quant à elles concernent des montants plus importants, et peuvent être soumises à la fiscalité

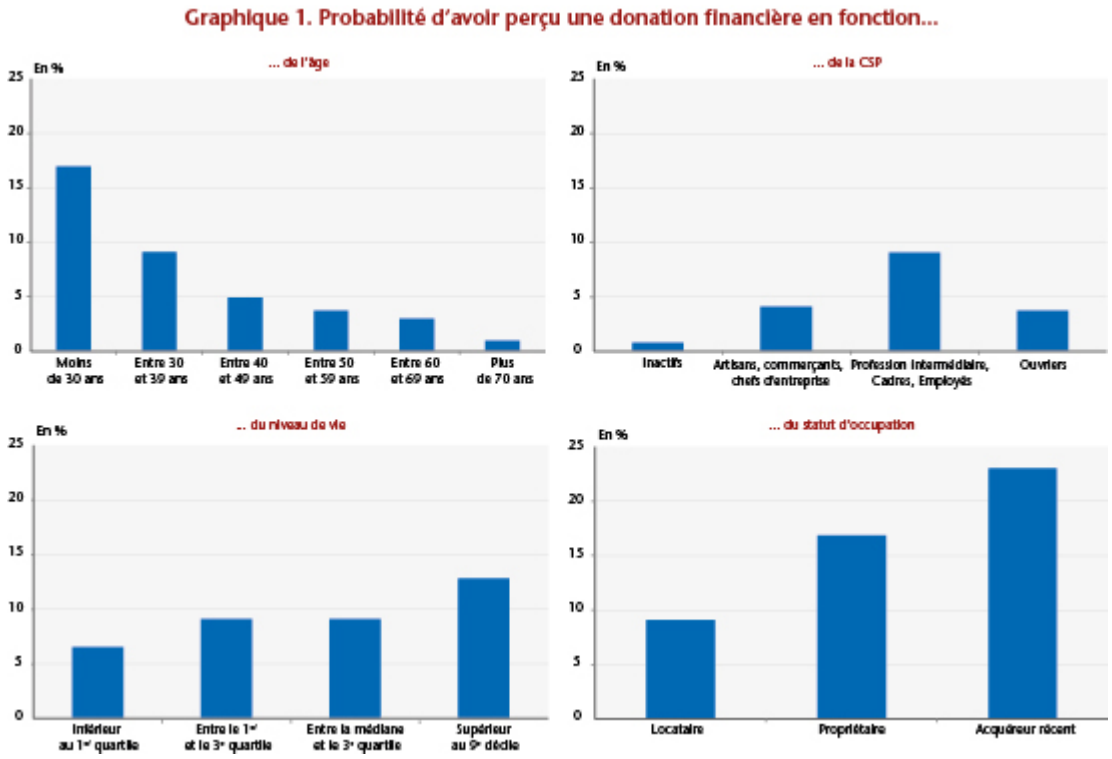
relative aux successions. Ainsi, bien que les donations en ligne directe (de parents à enfants) inférieures à 100 000 euros ne soient pas fiscalisées, les donations d'un montant supérieur, contrairement aux aides, le sont. Ce « droit à abattement » est depuis la mi-2012 renouvelable tous les 15 ans contre 10 ans et un montant de 150 000€ auparavant.

Pour mesurer le rôle de ces transferts, notamment en termes de transmission des inégalités, de nombreuses études ont analysé le profil des ménages donateurs (voir par exemple : Cordier, Houdré et Ruiz, 2007 ; Arrondel et Masson, 2010, Garbinti, Lamarche et Salambier, 2012). Ainsi, Cordier *et al.* (2007) montrent que les ménages possédant un patrimoine important (supérieur à 200 000€) et ceux ayant eux-mêmes bénéficié d'un transfert (héritage et/ou donation) de leurs ascendants ont une probabilité plus élevée de transmettre que les autres catégories de ménages.

Ces résultats semblent assez logiques. Avant de transmettre, il faut avoir accumulé assez de patrimoine et c'est le cas des ménages décrits ci-dessus. Pour autant, ces études, si elles répondent à la question « Qui aide ? », ne répondent que très rarement à la question « Qui est aidé ? ». Or, pour conclure à un impact positif des transferts intergénérationnels sur la transmission des inégalités sociales ou patrimoniales, il est important de connaître le profil des « aidants» mais aussi des « aidés ».

Dans un article de la *Revue de l'OFCE* n° 129, « Ville et Logement » (Le Bayon, Levasseur et Madec, 2013), nous étudions non pas les ménages donateurs mais donataires, c'est-à-dire les ménages qui ont perçu des donations, en nous focalisant spécialement sur ceux ayant reçu une donation financière « récemment » (*i.e.* entre 2006 et 2009).

Le graphiques 1 présente une partie de nos résultats[2].



Sans surprise, il apparaît tout d'abord une corrélation très négative entre l'âge et la probabilité d'avoir perçu une donation financière ; cette probabilité étant au minimum divisée par deux entre les ménages ayant moins de 30 ans et les autres.

Concernant les catégories socio-professionnelles, une forte inégalité se dessine. Ainsi, en écartant de l'analyse les artisans et commerçants dont les caractéristiques sont assez hétérogènes, il ressort que les ouvriers (respectivement les inactifs[3]) ont deux fois (resp. dix fois) moins de chance d'avoir perçu une donation que les autres catégories étudiées.

L'analyse du niveau de vie des donataires ne fait qu'étayer ce résultat. En effet, il apparaît que les 10 % les plus riches ont deux fois plus de chances d'avoir reçu une donation financière au cours des 5 dernières années que les 25 % les plus pauvres. Le montant des donations reçues est aussi très différent selon que le ménage donataire appartient aux 25 % les plus pauvres ou aux 10 % les plus riches (voir tableau ci-dessous). En moyenne, le quart le plus riche des ménages

perçoit des donations financières d'un montant 40 % supérieur à celui reçu par les autres ménages. De même, si l'on s'intéresse à la distribution des montants perçus, les ménages modestes les « mieux lotis », c'est-à-dire ceux percevant les donations les plus importantes, reçoivent en réalité autant (environ 12 000€) que les ménages très aisés (9e décile) les moins bien lotis.

Les donations financières sont donc principalement versées et reçues par des ménages au niveau de vie élevé. Elles constituent de ce fait un vecteur important de transmission des inégalités sociales.

Tableau 1. Montant de la donation financière reçue selon le niveau de vie du donataire

	Montant de la donation reçue (en euros)			
	Moyenne	1er quartile	Médiane	3e quartile
Niveau de vie du donataire				
Inférieur au 1er quartile	27 051	2 000	11 500	12 000
Entre le 1er et le 3e quartile	23 704	5 000	10 000	24 000
Entre le 3equartile et 9e décile	32 120	10 000	20 000	45 000
Supérieur au 9e décile	51 435	11 500	30 000	80 000
Total	**30 876**	**5 500**	**12 000**	**35 000**

Lecture : les 25 % de ménages les plus pauvres (i.e. appartenant au premier quartile) reçoivent en moyenne 27 mille euros (contre 51 mille pour les 10 % les plus riches). Si l'on se concentre sur les 25 % de donations les plus élevées, le montant moyen reçu par les plus pauvres (1er quartile) était de 12 mille euros, alors qu'il atteignait 80 mille pour les plus riches (dernier décile).

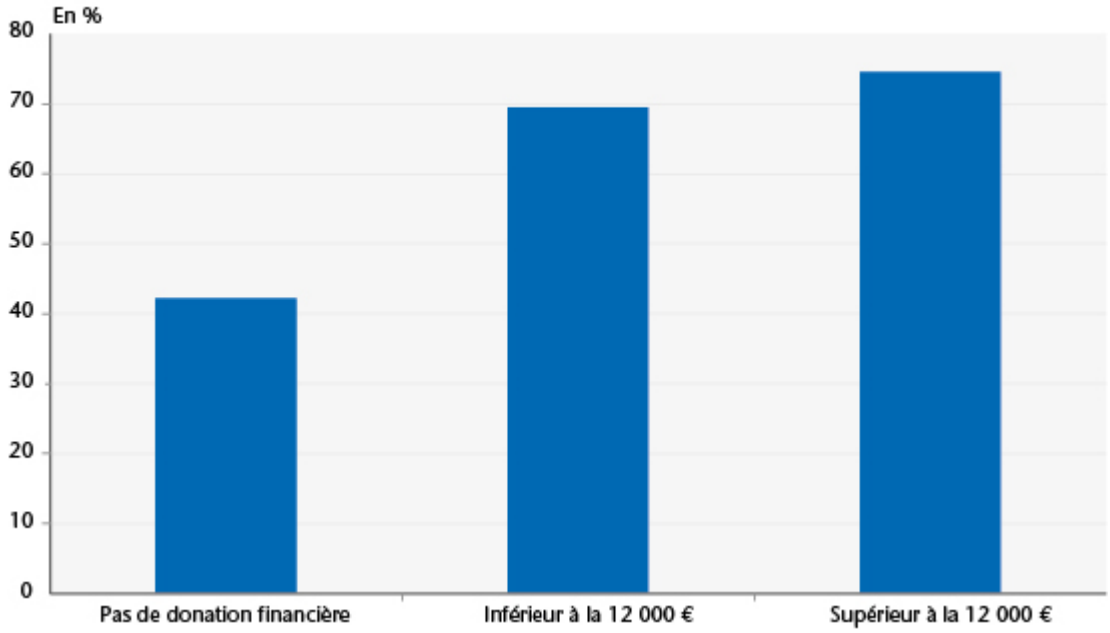
Source : Enquête Patrimoine 2010. Calculs réalisés sur 2006-2009.

Enfin, au vu des résultats fournis dans le graphique sur le statut d'occupation, il semble que celui-ci joue un rôle important sur la probabilité d'avoir perçu une donation financière : un locataire a 9 % de chance d'avoir perçu une donation lorsqu'un acquéreur récent[4] en a 23 %. La causalité entre les deux variables est délicate à établir. En effet, la donation peut soit déclencher l'achat d'un logement soit résulter d'une décision d'achat. Pour autant, indépendamment de toute causalité, ces résultats nous renseignent sur la corrélation positive qui existe, intrinsèquement, entre acquisition et perception d'une donation. Toutes choses égales

par ailleurs, le fait d’avoir acquis récemment sa résidence principale multiplie par plus de deux la probabilité d’avoir perçu récemment une donation financière.

A l’inverse, le graphique 2 nous renseigne sur l’impact de la perception d’une donation sur la probabilité d’acquisition. C’est-à-dire qu’une fois établi le fait que les acquéreurs récents ont plus de chance d’avoir reçu une donation que les autres catégories de ménages, on s’interroge ici pour savoir si indépendamment des autres caractéristiques du ménage (âge, type de ménages, localisation, revenu, …) un ménage ayant perçu une donation voit augmenter ses chances d’acquérir sa résidence principale, et si oui, dans quelles proportions .

Graphique 2. Probabilité d’avoir acquis sa résidence principale dans les 5 ans selon la perception ou non d’une donation financière sur la période



Clairement, la perception récente, par un ménage, d’une donation financière augmente significativement ses chances d’avoir acquis sa résidence principale, et ce quel que soit le montant de ladite donation. Ainsi, lorsqu’un ménage n’ayant pas perçu de donation a 40 % de chance d’être acquéreur récent, le même ménage voit son pourcentage de chance atteindre au moins 70 % s’il est donataire. Les transmissions intergénérationnelles, financières, par la liquidité immédiate qu’elles procurent à leurs bénéficiaires et parce qu’elles

sont mobilisables à la discrétion du donateur et en fonction des besoins du donataire, exercent un impact positif sur l'achat de la résidence principale du donataire.

En outre, notons que les donations financières ne sont pas nécessairement d'un montant très élevé puisque la médiane s'élève à 12 000 euros[5]. Ainsi on devine que, dans certains cas, la donation financière, plutôt que de financer l'achat *stricto sensu*, permet de constituer un (petit) apport personnel ou, plus simplement, de payer les frais afférents à l'acquisition (frais de notaire ou frais d'agence par exemple). Toujours est-il que même ce « petit coup de pouce » augmente fortement la probabilité d'être acquéreur de sa résidence principale. Ces « petits coups de pouce », et *a fortiori* les « gros coups de pouce », constituent donc un double vecteur de transmission et de reproduction des inégalités patrimoniales, en facilitant aussi l'acquisition de la résidence principale.

---

[1] Voir l'encadré pour la définition d'une donation financière.

[2] Les probabilités ci-dessous résultent d'une régression logistique et sont donc à interpréter « toutes choses égales par ailleurs ». Le type de ménage (célibataire, en couple avec/sans enfants …) y est également contrôlé.

[3] Les inactifs sont les ménages dont la personne de référence n'est ni en emploi (au sens du BIT) ni au chômage ni étudiant : retraités, hommes et femmes au foyer, personnes en incapacité de travailler,…

[4] Un ménage est dit acquéreur « récent » lorsqu'il a acheté sa résidence principale entre 2006 et 2009, dernière année de données disponibles dans l'enquête Patrimoine que nous utilisons.

[5] C’est-à-dire que 50 % des ménages ayant reçu une donation financière ont reçu une donation inférieure à 12 000 euros, et les 50 % restants ont reçu une donation supérieure à 12 000 euros. Voir aussi le tableau (dans le corps du texte) pour davantage de données chiffrées sur les donations financières.