

# Motifs et comportement d'épargne

W. Fred van Raaij

Université de Tilbourg (Pays-Bas)<sup>1</sup>

## Taux d'épargne

Les pays diffèrent considérablement en matière de **taux d'épargne**. *L'épargne des ménages* est définie au niveau macro comme la différence entre le revenu disponible des ménages – principalement les salaires et les revenus des travailleurs indépendants –, et les dépenses de consommation. *Le taux d'épargne des ménages* est calculé en divisant l'épargne des ménages par le revenu disponible, et en agrégeant ceci pour tous les ménages de l'échantillon.

Les taux d'épargne sont restés stables dans certains **pays**, mais ont décliné dans d'autres pays comme l'Australie, le Canada, le Japon, la Hongrie, la Corée du Sud, le Royaume-Uni et les États-Unis. Avec la crise financière de 2007-2008, la tendance s'est inversée, et les taux d'épargne des ménages ont augmenté en 2009 dans de nombreux pays. Cependant, les taux ont commencé à diminuer de nouveau dans plusieurs pays l'année suivante et sont susceptibles de continuer à baisser. Les pays européens avec des taux d'épargne importants sont la Belgique, la France, l'Allemagne, le Portugal, l'Espagne et la Suisse.

Un **taux d'épargne négatif** indique qu'un ménage dépense plus qu'il ne reçoit sous forme de revenu régulier. Le Danemark possède, par exemple, un taux d'épargne négatif constant. Les ménages avec un taux d'épargne négatif financent une partie de leurs dépenses grâce au crédit – augmentant leur dette –, grâce aux gains issus de la vente d'actifs ou en entamant les réserves d'argent qu'ils possèdent en liquide ou sur

<sup>1</sup> Édité pour cette publication par Arnaud Marchand (Réseau Financité).

un compte d'épargne. Les ménages ne peuvent procéder de la sorte que de manière temporaire: durant une courte période ou pour une dépense spécifique, mais pas de façon permanente. Les taux d'épargne des ménages sont mesurés sur une base brute ou nette. L'utilisation de ces deux mesures complique la comparaison entre les pays. Les taux d'épargne en France, au Portugal, en Espagne et au Royaume-Uni sont des taux d'épargne bruts et ne peuvent pas facilement être comparés aux taux d'intérêt nets de la Belgique, de l'Allemagne et de la Suisse.

Le taux d'épargne des ménages est également affecté par les régimes variés en matière de sécurité sociale, de retraite et de fiscalité – tous ces régimes ayant un effet sur le revenu disponible et l'épargne. En outre, l'âge de la population, la disponibilité et la facilité de crédit, la richesse globale et les facteurs culturels et sociaux affectent les taux d'épargne. Parmi les facteurs culturels et sociaux, on retrouve: la consommation démonstrative (visant à impressionner les autres), le consumérisme (qui met l'accent sur la consommation plutôt que l'épargne), le matérialisme (se concentrant sur les biens matériels plutôt que l'épargne), la religion (les personnes croyantes économisent plus), et la nécessité de participer au monde moderne avec les voitures, les téléphones portables, les tablettes, la mode, et d'autres biens de consommation. Les personnes qui ressentent ce besoin de participation dépensent plus et épargnent moins.

La **croissance économique** à long terme nécessite des investissements en capitaux et la principale source domestique de fonds pour l'investissement en capital est l'épargne des ménages. Des taux d'épargne des ménages qui restent constamment élevés au fil du temps au sein d'un pays fournissent des fonds disponibles pour l'investissement et la croissance. D'autre part, la consommation intérieure (et moins l'épargne) s'ajoute à la croissance du PIB et constitue un facteur important dans la reprise économique. Si de nombreux consommateurs se mettent à épargner plus et à rembourser leur dette (emprunt hypothécaire) cela peut avoir pour effet de freiner la demande des consommateurs et donc la reprise économique.

Avant la crise financière de 2007-2008, les taux d'épargne ont diminué dans la plupart des pays. Les faibles taux d'intérêt, des normes de crédit laxistes, la déduction fiscale des intérêts payés sur le crédit ou les prêts hypothécaires, et les crédits facilement disponibles ont tous stimulé le recours à l'emprunt, diminuant ainsi l'épargne. Dans de nombreux pays, les **prix de l'immobilier** ont atteint des niveaux historiquement élevés. Aux États-Unis, par exemple, la dette des ménages (mesurée par le ratio de la dette sur le revenu disponible) était de plus de 130% en 2007. D'autres pays, comme le Royaume-Uni, la Pologne, la Hongrie et la Corée du Sud, ont expérimenté des bulles immobilières couplées à une diminution de l'épargne.

Généralement, les ménages avec des **revenus** élevés ont tendance à épargner plus. Dans le même temps, les ménages avec une plus grande **«richesse perçue»** ont tendance à dépenser plus et épargner moins. C'est *l'effet de richesse*. En raison de l'inflation des prix des actifs immobiliers, les ménages se perçoivent comme «riches» et, en conséquence, le besoin d'épargner diminue. Lorsque la récession a frappé la valeur de leurs maisons et pensions, les ménages se sont perçus comme moins riches et ont accru leur épargne. Un taux de chômage en hausse et un faible niveau de confiance des consommateurs sont également susceptibles d'augmenter l'épargne, étant donné que les ménages diminuent leurs dépenses en biens et services de consommation discrétionnaires.

Les personnes avec une confiance élevée dans le futur ont tendance à épargner moins car elles pensent que leur situation financière va s'améliorer et qu'il n'est, dès lors, pas nécessaire d'épargner pour le futur. À l'inverse, les personnes avec une confiance faible dans le futur ont tendance à épargner plus car elles croient que leur situation financière va se détériorer, et par conséquent, qu'il est nécessaire d'épargner pour le futur (Karina, 1975). Dans tous les pays membres de l'Union européenne, un indice de confiance des consommateurs est mesuré sur base mensuelle. Cet indice est un bon indicateur de l'épargne et des taux d'épargne (Van Raaij & Gianotten, 1990).

## L'épargne, qu'est-ce que c'est?

L'épargne, au niveau individuel, consiste à ne pas utiliser le revenu présent, la richesse ou le budget pour une dépense immédiate, mais de s'abstenir de dépenser ce revenu, cette richesse ou ce budget afin de le dépenser à un point situé plus tard dans le temps. L'incertitude quant à l'avenir (le revenu futur et/ou les dépenses futures) est l'une des principales raisons pour épargner de l'argent. Épargner peut simplement consister à ne pas dépenser une partie du revenu disponible durant une certaine période, parce que le revenu est supérieur à ce que les consommateurs veulent acheter ou parce que les produits désirés ne sont pas encore disponibles, mais le seront dans le futur. Ne pas dépenser l'intégralité de son revenu est appelé *épargne résiduelle*. Dans le cas d'une épargne résiduelle, il n'y a souvent pas de motif ou de raison spécifique. Il est supposé que la plupart des gens préfèrent dépenser l'argent tout de suite (suivant le principe de satisfaction immédiate des besoins) plutôt que dans le futur. Ceci est lié à *l'orientation temporelle*, soit la préférence de dépenser au moment présent plutôt que de postposer la dépense. Cela signifie qu'épargner est difficile pour une majorité de personnes et que cet acte requiert la volonté de s'abstenir de dépenser de manière à mettre de l'argent de côté pour l'avenir. Alors que de nombreux économistes considèrent l'épargne comme de l'épargne résiduelle (l'argent restant), Katona (1975) fut un des premiers à considérer l'épargne comme un acte délibéré des consommateurs pour se protéger des urgences et protéger leur consommation future. Épargner pourrait donc être une stratégie d'adaptation aux incertitudes futures.

Les types suivants d'épargne peuvent être distingués:

1. *Mettre de l'argent dans une tirelire* (sans intérêt), comme les enfants apprennent à le faire.
2. *L'épargne résiduelle*: ne pas dépenser une part résiduelle du budget/revenu disponible.

3. *L'épargne discrétionnaire*: prendre une décision délibérée de mettre de l'argent sur un compte d'épargne.
4. *Rembourser une dette et des emprunts hypothécaires*: une «épargne inversée» en vue de diminuer l'endettement.
5. *Acheter des produits en vente*, pour un prix temporairement plus bas, afin d'économiser de l'argent.
6. *Acheter des biens plus économiques* qui sont moins chers à l'utilisation et à l'entretien.

Nous ne discutons pas les 5e et 6e types d'épargne, qui constituent, en fait, un niveau inférieur de dépense, mais nous nous concentrerons sur les 2e et 3e points. Le mot «épargne» est également utilisé pour «thésaurisation» et «sauvegarder pour le futur», comme «épargner de la nourriture» ou «sauvegarder un fichier texte».

## **Histoire et théorie de l'épargne**

Au Moyen Âge, épargner était perçu comme moralement bon pour les gens ordinaires, et dépenser était vu comme moralement mauvais. Le calvinisme a promu la parcimonie comme un comportement désiré afin de prévoir des dispositions pour l'avenir, pour les enfants et pour les autres héritiers. Jevons (1871) fit valoir que l'anticipation de la douleur et du plaisir est une force de motivation puissante pour s'assurer une sécurité future. L'avenir est largement incertain, et l'épargne apporte quelques certitudes et constitue un tampon contre des événements négatifs tels que le chômage et des dommages subis par la maison ou d'autres biens durables.

Von Böhm-Bawerk (1888) de l'École autrichienne a conçu la théorie de l'impatience de l'épargne. Les gens sont impatients de consommer et ils demandent une compensation (un intérêt) pour s'abstenir de consommer maintenant. Irving Fisher (1930) s'accorde avec Von Böhm-Bawerk sur le fait que l'épargne est déterminée par l'impatience, qui est un trait de personnalité, dans le sens où des personnes impatientes épargnent

moins que des personnes patientes. Fisher (1930) estime que cette impatience n'est pas seulement causée par le niveau de revenu et le temps, mais aussi par six caractéristiques de l'individu :

1. le manque de vision à long terme (orientation vers le temps présent) ;
2. le manque de volonté et de contrôle de soi ;
3. l'habitude de dépenser librement ;
4. l'accent placé sur la brièveté et l'incertitude de la vie ;
5. l'égoïsme ou l'absence de désir de prévoir des dispositions pour les survivants ;
6. le suivi servile des caprices de la mode dans les dépenses.

Dans les modèles d'impatience de l'épargne par Von Böhm-Bawerk et Fisher, la cause de l'absence d'épargne est attribuée à la personnalité de l'individu, et pas à l'insuffisance du revenu ou à des dépenses inévitables et élevées. Selon Alfred Marshall (1890), la décision d'épargner implique un compromis entre les satisfactions présente et future. Les gens doivent décider de dépenser maintenant ou de garder leur argent pour l'avenir. Il existe également des personnes qui épargnent dans l'intérêt d'épargner. Épargner leur est devenu une habitude. Ainsi, des personnes âgées peuvent continuer à épargner, bien que le temps soit venu de dépenser l'argent économisé pour leur vieillesse. Cependant, ils peuvent toujours épargner pour leurs (petits-)enfants. C'est *le motif de legs* de l'épargne. Les familles riches veulent maintenir ou accumuler leur patrimoine (capital, obligations, immobilier) et le transférer à leurs enfants.

John Maynard Keynes (1936), dans *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, introduit une «loi psychologique» : une personne est apte à épargner la différence entre son revenu actuel et la charge de son niveau de vie habituel. Cette loi est similaire à l'épargne résiduelle. Quand les revenus de la personne changent, son épargne change également, mais ces modifications ne sont pas parfaitement simultanées. Un revenu en hausse sera souvent accompagné par une épargne plus

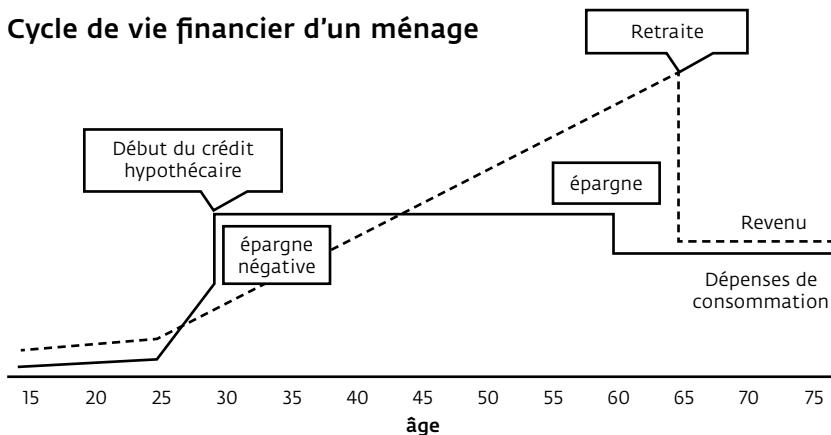
élevée, car le niveau de dépenses de consommation n'augmentera pas immédiatement. À l'inverse, un revenu qui chute ira souvent de pair avec une épargne en baisse, car le niveau de dépenses de consommation ne diminuera pas immédiatement. Les dépenses de consommation ne sont pas suffisamment flexibles pour changer immédiatement en cas de hausse ou de baisse du revenu. Il y a donc un décalage à court terme entre la modification du revenu et celle de l'épargne. La théorie de l'épargne de Keynes est basée sur *l'hypothèse de revenu absolu*. Cette hypothèse suppose une relation proportionnelle entre le revenu et l'épargne, couplée à un léger décalage dans le temps.

Duesenberry (1949) a développé *l'hypothèse de revenu relatif*. Les ménages regardent leur niveau de revenu relativement aux autres plutôt que leur niveau de revenu absolu. La consommation et l'épargne sont déterminées par la relation entre le revenu présent du ménage et le revenu des ménages (de référence) avec lesquels le ménage se compare. Duesenberry (1949) utilise le revenu du ménage plutôt que le revenu individuel, car un ménage peut avoir plus d'une source de revenus (mari, femme, enfants plus âgés). Souvent, le niveau de revenu des autres ménages n'est pas connu. Cependant, les niveaux de consommation sont plus visibles (que les niveaux de revenu) et peuvent être aisément comparés. Les dépenses peuvent alors être déterminées par le niveau de consommation des ménages de référence. Les gens consomment des biens et services en fonction de leur perception de ce qui est «normal» pour leur groupe de référence. L'épargne est donc principalement de l'épargne résiduelle. L'hypothèse de revenu relatif prédit que les ménages avec un revenu supérieur au revenu moyen des ménages de référence épargneront plus que les ménages dont le revenu est inférieur au revenu moyen des ménages de référence.

Friedman (1957) a développé l'hypothèse de revenu permanent. La consommation et donc l'épargne ne dépendent pas du revenu actuel, mais du revenu à moyen terme (3 à 5 ans). Les gens estiment leur revenu moyen sur une période de 3 à 5 ans, et leurs niveaux de consommation

et d'épargne sont basés sur ce revenu moyen. Modigliani (1966, 1986) est allé plus loin dans son *modèle du cycle de vie*. Les individus ont tendance à distribuer leurs ressources de vie de façon uniforme sur le cycle de vie pour obtenir un niveau de consommation qui augmente progressivement. Les individus empruntent quand leur revenu courant est inférieur à la juste part de leur revenu viager. Cela se fait habituellement durant la première partie de la vie, par exemple en contractant un crédit hypothécaire pour s'acheter une maison. Les gens épargnent lorsque leur revenu courant dépasse la part de leur revenu viager. Cela se produit généralement au cours de la seconde partie de la vie, par exemple en remboursant le crédit hypothécaire. Le modèle du cycle de vie peut être illustré par un graphique. Le revenu et l'évolution des dépenses ne sont pas congruents au cours du cycle de vie. Il est supposé que le revenu augmente pendant le cycle, ce qui est typique pour les salariés. Au début de la vie, à l'âge de 30-45 ans, les dépenses de consommation sont supérieures au revenu courant, alors qu'elles sont inférieures au revenu à 45-65 ans et à la retraite. À 30-45 ans, l'épargne est négative, principalement à cause du prêt hypothécaire, et à 45-65 ans la famille rembourse ce prêt et épargne en prévision de la retraite. Le sens de ce graphique est donc plus large que le sujet de l'épargne; il s'agit aussi de l'emprunt, de la mise à la retraite et d'une gestion de patrimoine.

### Cycle de vie financier d'un ménage



Shefrin & Thaler (1988) ont développé une *hypothèse comportementale du cycle de vie*. Leur hypothèse de base est que les ménages distinguent trois comptes mentaux: le revenu courant, l'épargne courante (actifs), le revenu futur. La tentation de dépenser est supposée être plus grande pour le revenu courant et plus faible pour le revenu futur. Le contrôle de soi permet de ne pas dépenser l'épargne courante et le revenu futur. Winnett & Lewis (1995) concluent que les ménages utilisent des comptes mentaux liés aux catégories de consommation et à l'épargne plutôt qu'aux revenus, comme dans l'hypothèse de Shefrin & Thaler.

## **Motifs d'épargne**

Selon le psychologue économique Katona (1975), l'épargne est fonction de deux ensembles de facteurs :

- la capacité et la possibilité d'épargner, soit le facteur économique: le revenu résiduel après les dépenses. Les personnes avec un revenu élevé (suffisant) sont plus en mesure d'épargner que les personnes avec un revenu faible (insuffisant);
- la volonté d'épargner, soit le facteur psychologique: la motivation à épargner.

En combinant les raisons d'épargner de Keynes (1936) et Katona (1975), les six motifs d'épargne suivants peuvent être distingués :

1. *le motif de transaction*: l'épargne pour répondre à un objectif, épargner pour une dépense future importante telle qu'une maison, une voiture ou un voyage;
2. *le motif de précaution 1*: l'épargne tampon, l'incertitude quant à l'avenir et la couverture contre une perte de revenu futur inattendue ou de larges dépenses;
3. *le motif de précaution 2*: épargner pour distribuer le revenu au fil du temps, afin d'assurer un niveau constant de consommation. C'est particulièrement pertinent pour les personnes à revenu variable, comme les entrepreneurs;

4. *le motif d'avenir*: l'épargne pour la vieillesse, la retraite, dans le cadre d'un plan de retraite;
5. *le motif du legs*: épargner pour les enfants et les petits-enfants;
6. *le motif de spéculation*: épargner pour accroître sa richesse, par exemple en investissant dans le logement ou dans des actions.

Deux types d'épargne de précaution sont distingués: l'épargne tampon et la distribution du revenu dans le temps. Avec l'épargne tampon, une somme d'argent est économisée pour couvrir les dépenses imprévues. La souscription d'une assurance rentre également dans cette perspective de précaution.

Cependant, toutes les pertes potentielles ne peuvent pas être assurées. En période de récession avec un faible niveau de confiance des consommateurs, l'épargne de précaution va augmenter, car les gens sont incertains et pessimistes (indice de confiance faible) sur leur futur et peuvent s'attendre à une baisse de revenu, des taxes plus élevées et/ou une perte d'emploi.

L'étalement des richesses dans le temps n'est pas réalisé comme un tampon, mais peut assurer un niveau de consommation stable et lisse. Durant les années «fastes», les gens épargnent une partie de leur revenu pour les années «maigres» à venir.

Le motif de spéculation n'est pas seulement lié à l'épargne, mais consiste principalement à investir de l'argent dans des actions et de l'immobilier afin d'accroître sa richesse. Le taux de rendement de l'investissement est généralement plus élevé que le taux d'intérêt des comptes d'épargne, en particulier pour une longue période d'investissement (15 à 20 ans).

### **Actif, passif et non-épargnants**

Lunt & Livingstone (1991) ont constaté que l'épargne récurrente devrait être distinguée de l'épargne totale. Certains consommateurs sont passifs avec leur épargne totale et n'épargnent pas sur une base régulière.

Ils sont assez similaires aux non-épargnantes. Les consommateurs avec une épargne active et récurrente sont différents des épargnantes passives et des non-épargnantes. Les montants totaux épargnés sont expliqués par le revenu disponible et des variables socio-démographiques telles que l'âge (les personnes âgées ont plus d'épargne), le genre (les hommes ont plus d'épargne que les femmes) et le nombre d'enfants (les familles avec enfants épargnent moins). Les personnes qui dépensent plus en assurance ont une épargne plus élevée. Une tendance à la précaution peut expliquer ces comportements financiers.

Le comportement de dépense est également un facteur prédictif de l'épargne: les gens qui dépensent plus en vêtements épargnent plus. Les gens qui dépensent plus en nourriture épargnent moins. Les dépenses en vêtements peuvent être vues comme un type d'investissement en biens durables plutôt qu'un type de consommation immédiate (Lunt & Livingstone, 1991). Les montants consacrés à l'épargne régulière sont prédits par une variété de facteurs psychologiques, qui incluent le locus de contrôle (plus de contrôle interne, plus d'épargne), la valorisation du plaisir (plus de valorisation du plaisir, moins d'épargne), l'attitude envers la dette (une attitude négative, plus d'épargne), le comportement d'achat (vêtements, nourriture) et les réseaux sociaux (plus de discussions à propos de l'argent avec les amis, plus d'épargne). Les épargnantes bénéficient d'un soutien social à cause de leur comportement financier. Les non-épargnantes n'aiment pas parler à leurs amis de leur situation financière; ils ont tendance à estimer que leurs finances sont un sujet privé.

Les différences entre épargnantes et non-épargnantes sont intéressantes. Les épargnantes ont tendance à investir dans leur épargne et dans des biens durables à la maison (comme leur garde-robe), alors que les non-épargnantes ont tendance à valoriser le plaisir, le shopping pour faire des affaires et la consommation immédiate de nourriture. Les épargnantes ont un style de vie plus utilitaire, alors que les non-épargnantes possèdent un style de vie plus hédonique.

## Épargne et inflation

Épargner de l'argent est seulement une option économiquement attractive si le taux d'intérêt est supérieur au taux d'inflation. Beaucoup de consommateurs «oublient» le taux d'inflation quand ils considèrent l'épargne et le taux d'intérêt. Ils sont contents avec l'intérêt gagné, mais ne sont pas conscients du fait que l'inflation enlève une partie de ces gains. C'est ce qu'on appelle *l'illusion monétaire*: la tendance à considérer la valeur nominale (les nombres) des sommes d'argent (épargne ou richesse) plutôt que la valeur réelle de l'argent. Il est rationnel d'épargner moins d'argent quand le taux d'inflation est élevé, et d'épargner, alors, sous d'autres formes, telles que l'achat d'or. Cependant, il a été démontré qu'un taux d'inflation élevé peut engendrer une épargne en argent plus élevée, afin de «battre l'inflation» et de garder son épargne intacte (Molana 1990). Même si l'inflation érode la valeur de leurs économies, les consommateurs épargnent plus pour conserver leur coussin financier.

## Contrôle de soi

Un facteur psychologique important est le contrôle de soi, le contrôle du comportement impulsif. Le contrôle de soi dans le domaine de l'épargne peut être conceptualisé comme le degré de préférence temporelle. Un faible contrôle de soi signifie une préférence forte pour une consommation présente plutôt que future. Un taux d'intérêt élevé est nécessaire pour dissuader les gens de dépenser leur argent directement plutôt que l'épargner pour le futur. Les gens qui ont un faible contrôle de soi et une faible discipline préfèrent consommer un bien immédiatement plutôt que d'en postposer la consommation. Ils vont généralement épargner moins et emprunter plus que les personnes avec un niveau élevé de contrôle de soi. Les gens qui se sentent en contrôle de leurs finances épargnent plus que les autres.

Rotter (1966) distingue le *locus de contrôle interne et externe*. Les personnes avec un locus de contrôle interne croient que le futur est entre leurs mains. Ils sont actifs et prennent des décisions pour créer leur propre avenir. Ils surveillent leurs finances et épargnent plus. Les per-

sonnes avec un locus de contrôle externe sont fatalistes et pensent que le futur n'est pas entre leurs mains, mais dépend des autres ou des circonstances. Ils se perçoivent comme des victimes d'autrui ou des circonstances échappant à leur contrôle. Ils sont passifs, ont tendance à ne pas surveiller leurs finances, épargnent moins, se plaignent plus souvent et n'essayent pas de changer eux-mêmes leur avenir. Cependant, les personnes avec un contrôle interne ont souvent une formation et un revenu supérieurs, ce qui peut aussi expliquer leur capacité à épargner et donc leur comportement d'épargne.

Selon Strotz (1956), le contrôle de soi (ou contrôle interne) peut être imposé ou renforcé par:

1. le *pré-engagement*: créer un contrat ou des circonstances qui forcent les gens à épargner, par exemple un contrat d'épargne «automatique» auprès d'une banque;
2. une *planification cohérente*: choisir le meilleur plan auquel l'individu est réellement capable d'adhérer, par exemple un plan de budgétisation.

Le pré-engagement est paradoxal. Les personnes créent une restriction temporaire de leur liberté afin d'atteindre un objectif plus élevé tel que l'épargne pour une transaction spécifique souhaitable dans le futur. Les restrictions auto-imposées sont donc un moyen d'auto-contrôle pour améliorer la situation financière. Ces restrictions empêchent de faire des exceptions à la règle de l'épargne régulière.

L'âge, le revenu et le niveau d'éducation sont liés à la capacité de postposer la consommation. Les personnes plus âgées, avec un revenu plus élevé ou un niveau d'éducation supérieur, sont plus capables de postposer la consommation. Gurin & Gurin (1970) critiquent ces relations et le blâme implicite envers les personnes ayant un revenu et une éducation faibles. L'expérience de l'absence de possibilité d'épargner pourrait expliquer pourquoi une consommation immédiate est préférée. Les récompenses futures peuvent être très incertaines pour certaines personnes et dans certaines situations. L'absence de confiance dans les

institutions et le système de récompense peuvent induire les gens à consommer immédiatement. Les consommateurs avec un faible revenu doivent passer plus de temps à épargner ou emprunter l'argent requis pour un achat. Si cet argent est obtenu, ils peuvent passer moins de temps à comparer les produits et marques alternatives.

Thaler & Shefrin (1981) décrivent le contrôle de soi comme un conflit ou une compétition entre deux forces opposées, le «planificateur» et le «faiseur». Il semblerait que nous ayons deux «homoncules» (petits hommes) dans notre cerveau, avec deux objectifs opposés. Le planificateur, localisé dans le cortex préfrontal du cerveau, est orienté vers l'avenir et a un degré élevé de retard de gratification et de récompense. Il est favorable à l'épargne en vue du futur. Le *faiseur*, localisé dans le reste (reptilien) du cerveau, est orienté vers le présent et aspire à une gratification et une récompense immédiates. Le *faiseur* est impulsif et en faveur d'une consommation immédiate. Dans ce modèle dual, le planificateur essaye de contrôler le *faiseur*. Le résultat dépend de la force qui «gagnera» la compétition. Cette approche est assez similaire à la compétition freudienne entre le «surmoi» (la conscience, le planificateur) et le «ça» (l'instinct, le *faiseur*). Shiv & Fedorikhin (1999) ont testé la fonction de contrôle du planificateur. Si ce dernier est surchargé par une autre tâche (épuisement des ressources), il a moins d'énergie disponible pour contrôler. Le *faiseur* peut alors «gagner» la compétition. Cela résultera dans des décisions de dépenses plus impulsives et immédiates.

## Micro-épargne

Les personnes pauvres passent beaucoup de temps à essayer de joindre les deux bouts et sont ainsi forcées de concentrer leur attention sur le présent plutôt que sur le futur (Mullainathan & Shafir, 2013). Elles ont moins d'argent et moins de ressources mentales pour réfléchir à l'avenir et épargner en ce sens. La rareté des ressources restreint constamment leurs possibilités et leurs désirs. Dans les programmes

de micro-épargne, les pauvres bénéficient d'une assistance pour épargner de petits dépôts (aussi peu qu'un penny par jour) sur un compte d'épargne. Ces comptes n'ont pas de solde minimum et, souvent, peu ou pas de frais. De cette façon, les personnes à faible revenu dans les pays riches ou en développement épargnent pour leur éducation ou celle de leurs enfants, ou pour d'autres investissements futurs. Certains comptes d'épargne contiennent un engagement à faire des dépôts réguliers, ou fournissent une prime si un certain montant a été épargné. Il est aussi possible d'avoir un compte d'épargne de groupe et de se motiver mutuellement pour contribuer à ce compte. Le groupe décide à qui prêter cet argent et contrôle le remboursement du crédit. La micro-épargne est aussi un moyen de sortir du piège de l'endettement lié aux microcrédits. Le microcrédit est plus connu que la micro-épargne. Ils contribuent ensemble à donner aux personnes pauvres un accès à des produits financiers tels que l'assurance et le crédit (inclusion financière). La micro-épargne et le microcrédit devraient être utilisés pour l'investissement plutôt que la consommation, afin de démarrer une entreprise et de gagner un revenu.

## Conclusions

L'épargne est la différence entre le revenu et la consommation, mais une décision discrétionnaire peut aussi permettre d'épargner une partie de son revenu. Des objectifs d'épargne importants sont de construire et de maintenir un tampon financier, à cause de l'incertitude quant au revenu et aux dépenses futures, d'épargner pour des transactions futures, et d'épargner pour «plus tard», pour la vieillesse et le plan de retraite. Épargner requiert une orientation temporelle à long terme et un contrôle de soi. Les pré-engagements tels qu'une épargne automatique et une planification cohérente peuvent aider les consommateurs à exercer leur contrôle de soi et atteindre leurs objectifs d'épargne.

Certaines anomalies liées à l'épargne existent. Les consommateurs peuvent emprunter pour des transactions spécifiques (à un taux d'intérêt élevé) et, dans le même temps, épargner (à un faible taux d'intérêt). Les consommateurs, connaissant leur manque de contrôle de soi, empruntent de l'argent pour une transaction afin de garder leur épargne intacte. Une autre anomalie est que le taux d'intérêt sur l'épargne peut être inférieur à l'inflation. D'un point de vue économique, l'épargne est alors irrationnelle, mais les consommateurs peuvent même accroître leur épargne afin de «battre» l'inflation.

## Références

- Duesenberry, J.S. (1949), «Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior», Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fisher, I. (1930), «The Theory of Interest, as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it», London: Macmillan.
- Friedman, M. (1957), «A Theory of the Consumption Function», Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gurin, G., et P. Gurin (1970), «Expectancy theory in the study of poverty», *Journal of Social Issues*, 26, 83-104.
- Katona, G. (1975), «Psychological Economics», New York: Elsevier.
- Keynes, J.M. (1936), «The General Theory of Employment, Interest and Money», London: Macmillan.
- Lunt, P.K., et S.M. Livingstone (1991), «Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings», *Journal of Economic Psychology*, 12, 621-641.
- Marshall, A. (1890), «Principles of Economics», London: Macmillan.
- Modigliani, F. (1966), «The life cycle hypothesis, the demand for wealth, and the supply of capital», *Social Research*, 33, 160-217.
- Modigliani, F. (1986), «Life cycle, individual thrift and the wealth of nations», *American Economic Review*, 76, 297-313.

- Molana, H. (1990), «A note on the effect of inflation on consumers' expenditure», *Empirical Economics*, 15, 1-15.
- Mullainathan, S., et E. Shafir (2013), «Scarcity. Why having too little means so much», Allen Lane.
- Rotter, J.B. (1966), «Generalized expectancies for internal vs. external control of reinforcement», *Psychological Monographs*, Number 80, 128.
- Shefrin, H.M., et R.H. Thaler (1988), «The behavioral life-cycle hypothesis», *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- Shiv, B., et A. Fedorikhin (1999), «Heart and mind in conflict: The interplay of affect and cognition in consumer decision making», *Journal of Consumer Research*, 26, 278-292.
- Strotz, R.H. (1956), «Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization», *Review of Economic Studies*, 23, 165-180.
- Thaler, R.H., et H.M. Shefrin (1981), «An economic theory of self-control», *Journal of Political Economy*, 89, 392-406.
- Van Raaij, W.F. et H.J. Gianotten (1990), «Consumer confidence, expenditure, saving, and credit», *Journal of Economic Psychology*, 11(2), 269-290.
- Von Böhm-Bawerk, E. (1888), «The Positive Theory of Capital», London: Macmillan.
- Winnett, A., et A. Lewis (1995), «Household accounts, mental accounts, and savings behaviour: Some old economics rediscovered?», *Journal of Economic Psychology*, 16, 431-448.