

Finances & Pédagogie, un acteur au service de l'éducation financière

Marie-Véronique Bryon
Finance & Pédagogie

Depuis sa création, **par les Caisses d'Épargne**, en 1957, **l'association Finances & Pédagogie** mène des actions d'éducation budgétaire et financière auprès d'un large public en France. En 2013, ce sont près de 2712 interventions qui ont été réalisées par les 23 correspondants-formateurs de l'association; elles ont concerné 38 500 stagiaires, dont 16 500 jeunes, qui ont été sensibilisés à la gestion de l'argent au quotidien, à l'utilisation des services bancaires, à l'épargne, aux assurances, aux crédits, etc.

Les actions de Finances & Pédagogie s'inscrivent dans le cadre de partenariats, impliquant des établissements scolaires, des centres de formation d'apprentis..., mais également de très nombreuses structures qui évoluent dans le secteur social et associatif¹. Pour une part plus réduite de ses activités, Finances & Pédagogie propose des prestations à divers organismes (entreprises, collectivités locales, administrations...) dans le cadre de la formation professionnelle.

Parce qu'elles ciblent le plus souvent des **populations en situation de fragilité** (bénéficiaires des minima sociaux, familles monoparentales, surendettés, personnes handicapées, migrants...) ou potentiellement fragiles (jeunes en phase d'accès à l'autonomie, adultes qu'il faut préparer aux conséquences financières du passage à la retraite, par

1 Ces structures partenaires accompagnent des personnes en difficultés de logement, d'insertion dans l'emploi, ou atteintes de handicaps...

exemple), les actions de Finances&Pédagogie sont reconnues d'intérêt général. Depuis 2011, l'association bénéficie également d'un agrément au titre des actions complémentaires à l'Éducation nationale.

Pour quelles raisons faire appel à Finances & Pédagogie ?

Souvent, la demande des partenaires de Finances&Pédagogie a pour objet de **résoudre des difficultés observées**: les personnes ont « du mal à gérer leur budget », « des difficultés d'endettement » ou encore « des problèmes d'organisation » ; ce sont des gens qui « n'arrivent pas à gérer leur argent en fonction de leurs besoins ». D'une façon générale, les intervenants sociaux font le constat de budgets de plus en plus serrés. Les situations sont contenues cahin-caha, mais il suffit d'un imprévu pour déstabiliser le budget (un hiver un peu rude qui fait exploser les dépenses de chauffage, une voiture qui lâche et qu'il faut remplacer...). Les personnes fonctionnent avec des découverts bancaires récurrents

Étude d'impact sur les formations de Finances & Pédagogie en Île-de-France (2013)

L'enquête par questionnaire et par entretiens menée auprès d'une **quarantaine de partenaires** de l'association n'a pas démontré l'impact social des actions de Finances&Pédagogie mais a néanmoins souligné comment celles-ci pouvaient y contribuer. Cette étude a par ailleurs mis en évidence que la **question de l'autonomie** était centrale pour les structures d'accompagnement (les personnes ont le plus souvent un projet à brève échéance d'intégration dans un logement, d'études, d'accès à l'emploi...). Ce qui importe le plus pour les partenaires est de rendre les stagiaires « acteurs », c'est-à-dire de leur montrer qu'ils peuvent par eux-mêmes agir sur leur budget et leurs rapports à la banque. Malgré leurs faibles moyens, ils ont plus de marges de manœuvre qu'ils ne le pensent.

et ont parfois accumulé des dettes depuis longtemps. Néanmoins, elles expriment l'envie de changer. Une remise à plat du budget s'impose.

Les besoins des stagiaires ne sont cependant **pas toujours liés à des difficultés**. La formation peut être mise en place pour leur apporter des connaissances et des outils jugés utiles pour la suite: «une information générale», une «sensibilisation» pour apprendre à gérer un budget, un logement, des charges. Les ateliers s'apparentent alors à des **actions de prévention**. C'est le cas, par exemple, lorsque les interventions sont organisées à l'attention de **publics jeunes**, comme des lycéens, en vue de leur donner des outils pour mener à bien leur projet d'études. Finances&Pédagogie les initie à la gestion d'un budget (équilibrer un budget, gérer ses comptes...) et les prépare à la relation bancaire. La formation leur permet de mieux intégrer la dimension «consommateur» (internet, réseaux sociaux, s'y retrouver dans l'offre de téléphonie, mieux connaître la banque et les moyens de paiement). Mais c'est surtout auprès de jeunes dans un parcours d'insertion, de jeunes majeurs (en fin de contrat), de jeunes en formation... que les structures plébiscitent les actions de Finances&Pédagogie. Il s'agit d'apaiser la relation bancaire mais aussi d'éviter les «crédits à tout va».

Lorsque les formations sont destinées à des **professionnels ou à des bénévoles**, l'enjeu est de leur apprendre à parler d'argent avec les personnes qu'ils accompagnent: «C'est toujours compliqué, les questions budgétaires, c'est toujours un peu tabou, ce ne sont pas des questions qui sont forcément abordées régulièrement avec les usagers». Ainsi, les travailleurs sociaux s'aperçoivent que le budget est une matière technique, qui nécessite des savoirs. Parfois, ils se rendent compte que ce qu'ils appellent, pour certains, la «mauvaise gestion» des personnes qu'ils suivent n'est pas forcément le résultat d'une attitude paresseuse et désinvolte, mais peut provenir d'un manque de connaissances et de savoir-faire.

Une pédagogie adaptée, non stigmatisante et complémentaire à l'accompagnement individuel

L'efficacité des formations est très largement liée au fait qu'elles **sont adaptées aux participants**, à leur niveau de connaissance, à leurs capacités d'attention et à leurs besoins. Les formateurs prennent le temps de connaître la structure partenaire et de répondre à ses attentes. Ils sont habitués à moduler leurs ateliers en fonction tant des demandes initiales des organisateurs que des réactions des stagiaires au cours des sessions. **Le langage et l'écoute** permettent de se mettre à la portée des interlocuteurs. Car, «on ne s'adresse pas de la même manière ou avec le même langage à un groupe de personnes jeunes ou âgées, ni – sans doute encore moins – de la même façon à un public favorisé ou défavorisé; on n'utilise pas les mêmes arguments pour convaincre, selon le public, qui n'a pas la même maturité, le même vécu, la même expérience de la vie. Car les besoins, pas les modes de fonctionnement, la notion de l'argent, l'utilisation d'internet, la façon d'épargner..., ne sont pas les mêmes». Le but est de montrer que, derrière son costume, le banquier est un humain comme un autre, afin que ces personnes osent à nouveau entreprendre des démarches en agence, demander des explications. C'est par un vocabulaire accessible, un discours adapté que le frein du «costume de banquier» est levé.

Le professionnalisme des formateurs réside précisément dans le fait qu'ils savent qu'un certain nombre de pratiques ne sont pas spontanées, qu'il y a des choses à apprendre pour bien gérer l'argent, et bien utiliser les services bancaires. Le fait que les formations de F&P soient **collectives** présente de multiples avantages :

- L'information est donnée à plusieurs personnes en une seule fois;
- Les échanges entre les stagiaires renforcent l'effet des conseils, car ils viennent de «pairs»;
- Il n'y a pas de stigmatisation;
- Les stagiaires perçoivent que leurs problèmes sont partagés par d'autres, et que les conseils qu'on leur donne sont les mêmes pour tous.

Pour la plupart des bénéficiaires des formations F&P, la pédagogie de groupe a l'avantage de permettre des **prises de parole libres**. Toutefois, les limites de ces présentations collectives sont précisément que les cas individuels n'y sont pas traités. Mais les professionnels disent souvent que les formations « déclenchent » des **prises de conscience**. Il est fréquent que les stagiaires viennent ensuite leur parler de ce qui s'y est dit ; décident de régler des problèmes qui « traînaient », comme des dettes ou des amendes impayées ; y apprennent les grandes lignes de la gestion budgétaire, qu'ils mettront ensuite en œuvre lors du suivi individuel. C'est pour cela que beaucoup de professionnels considèrent la formation de F&P comme un soutien à leur action et un moyen de créer un climat leur permettant ensuite d'entrer plus facilement en contact avec les personnes accompagnées sur leurs problèmes individuels. Ils l'utilisent dans leur action quotidienne : pour aider les résidents d'un foyer ou d'un logement social à payer leur loyer à temps ; pour accompagner des salariés en insertion dans leur gestion quotidienne ; pour développer les savoirs et l'autonomie de stagiaires non francophones, etc.

Le recours aux nouvelles technologies en matière de formation (apprentissage à distance, internet, MOOC...), peut effectivement être un bon complément à nos activités. C'est pour cette raison que nous avons développé des supports numériques (vidéos des Tromagnons, brochures à télécharger, logiciel budget...), disponibles à partir de notre site internet. Il nous semble néanmoins qu'ils ne pourront pas se substituer au présentiel et à la relation humaine.

La question de l'épargne et plus spécifiquement l'enjeu de la préparation à la retraite

Les plus jeunes ne sont pas dans une logique d'épargne. Ils pensent surtout à dépenser. L'argent leur brûle les doigts. L'épargne leur paraît désuète : « ça fait radin ». Par contre, les jeunes un peu plus âgés disposent généralement d'une **épargne-projet** (pour la caution de leur

futur logement, l'assurance auto...). Ils sont conscients de l'importance de mettre de côté par précaution.

Programme S.I.M.S. Easy Budget – Mesure de l'impact d'une sensibilisation à l'épargne 2011-2013

Cette expérimentation, menée dans **trois pays européens (Belgique, France, Hongrie)**, a permis de mesurer l'impact de l'éducation financière et la place de l'épargne auprès de différents publics. En France, où le projet était mené par l'ANSA en partenariat avec Finances&Pédagogie, le choix avait porté sur un public **d'apprentis** parce qu'ils touchaient un petit salaire. La formation au budget et aux relations bancaires intégrant un volet de sensibilisation à l'épargne (mais aussi au crédit) prenait tout son sens. Quatre établissements avaient été sélectionnés: Institut des Métiers de Clermont-Ferrand (CAP Boulangerie), IFA de Rouen, IFAC de Brest, CFA de Villiers-le-Bel. L'évaluation menée par le CREDOC a montré que, parmi les différents thèmes abordés, **le sujet de la banque** (le découvert bancaire, la relation avec le conseiller bancaire, la lecture du relevé de compte...) était particulièrement plébiscité par les jeunes. Compte tenu de l'hétérogénéité des groupes (jeunes de 16 à 22 ans, du CAP au Bac Pro), les modules ont cependant paru trop longs et trop chargés. La contrainte du modèle unique a limité l'interactivité.

Les formateurs de Finances&Pédagogie abordent la question de la préparation à la retraite (durant la vie active): quelle épargne mettre en œuvre? Les nouvelles générations devront en effet commencer à préparer leur retraite de plus en plus tôt. Pour cette nouvelle génération, il faudra faire des choix et sacrifier certains projets au profit d'autres, prioritaires. Mais quelle priorité doit-on donner, à quoi? Accéder à la propriété et s'assurer un toit de manière pérenne, car les revenus de la retraite seront trop faibles pour assumer un loyer? S'assurer un com-

plément de retraite en épargnant le plus tôt possible et rester locataire toute sa vie, avec des niveaux de loyers qui sont à des niveaux déjà très élevés?

C'est le curseur qui doit être mis à des niveaux différents. Par exemple, **si on parle d'épargne à des personnes défavorisées**, on en restera la plupart du temps à de **l'épargne de précaution** et au bien-fondé de celle-ci. On insistera sur sa mise en place par le biais d'abonnement. Pour les autres publics, l'épargne-projet sera la «deuxième couche». On doit faire assimiler la différence entre les différentes sortes d'épargne et la durée conseillée de chacune (épargne à court terme, moyen terme et long terme). Pour justifier d'une absence d'épargne, les stagiaires évoquent le plus souvent la faiblesse de leurs moyens², alors que l'expérience montre qu'il faut d'abord y voir des comportements différenciés vis-à-vis de l'argent, et ce, quel que soit le niveau de vie: «Ainsi peut-on distinguer ceux qui ont toujours deux mois d'avance de revenus de réserve, ceux qui bouclent les fins de mois, mais qui pourront être en difficulté en cas de pépin, et ceux qui ont toujours deux mois de retard..., et qui restent braqués sur cette position.» Ces différences font de l'épargne «un thème délicat, surtout avec les publics aux revenus modestes. Il y a une pudeur à en parler (même si on épargne) et certains ne se sentent pas concernés». Ce qui montre tout l'intérêt d'analyser en profondeur la situation de la personne concernée et de réfléchir à une petite épargne de précaution.

Cependant, ces difficultés pour «accrocher» les publics cibles n'enlèvent rien au bien-fondé des formations de Finances&Pédagogie; au contraire, le fait de disposer d'une information neutre, dégagée de tout enjeu commercial est un vrai «plus» pour les publics. Comme le disent eux-mêmes les partenaires de Finances&Pédagogie, «il est nécessaire de parler d'argent».

2 Souvent, on relève ce paradoxe: les participants disent manquer d'argent pour épargner mais se sentent capables de rembourser un crédit contracté pour faire face à un accident.