

Incitants à l'épargne : pourquoi ça marche ?

Olivier Jérusalmy
Réseau Financité

Au fil de cet ouvrage, la question des freins, des incitants, des motivations, qui font que l'un épargne et l'autre pas, a en quelque sorte joué le rôle de basse continue, donnant le rythme et dessinant la structure autour de laquelle, au final, s'articulent les autres questions.

On a vu que, quand il est convaincu des bienfaits de l'épargne sur la qualité de vie des citoyens, le politique peut chercher à élaborer des dispositifs qui en favoriseront l'émergence. Le présent ouvrage consacre un nombre de pages significatif à la présentation d'outils, de méthodes et de solutions de cet ordre qui ont prouvé leur efficacité.

Afin de mieux appréhender les raisons qui expliquent les performances de ces approches, nous en proposons aux lecteurs une lecture théorique, à travers le prisme de la thérapie brève¹. Le décryptage proposé apporte un éclairage sur les raisons du succès ou de l'échec d'un dispositif, sur ses marges de succès et, donc, sur ses limites. Il permet donc également d'affiner l'action politique et de déterminer plus précisément les impacts sociaux visés.

Nous nous efforcerons d'illustrer les apports théoriques par des exemples concrets, de manière à enrichir le propos sous un angle pratique.

¹ Approche psychothérapeutique visant un changement de comportement des individus. La thérapie brève, qui a été développée par l'École de Palo Alto, appartient à la grande famille des thérapies systémiques. Nous invitons le lecteur intéressé par le sujet à consulter le site de l'Institut Grégory Bateson, qui est, en Belgique francophone, le représentant officiel du mouvement. Pour l'Europe, on se référera au site du Mental Research Institute de Palo Alto (www.igb-mri.com).

La thérapie brève en quelques mots clés

L'approche de la thérapie brève peut s'appréhender de diverses manières. Le résumé que nous tentons d'en donner ici est donc, par essence, incomplet et imparfait. Nous nous limiterons à donner quelques coups de projecteur sur les spécificités de l'approche qui seront les plus utiles à notre analyse.

Approche systémique

La systémique considère les individus dans leur environnement, dans leurs relations aux autres. Un des présupposés de cette approche est que tout individu développe les attitudes les plus appropriées «selon son point de vue» pour s'adapter à son environnement. Dans une approche systémique, ce sont les relations (entre moi et les autres, ou entre moi et moi) qui sont étudiées. Et c'est sur ces relations qu'une éventuelle stratégie de changement sera appliquée.

Un dispositif d'incitation à l'épargne sera d'autant plus efficace qu'il part du présupposé que, si les individus n'épargnent pas, c'est qu'ils ont des raisons légitimes de ne pas le faire: absence de motivation, freins trop nombreux... Le bon «designer» d'incitant est celui qui sera à même de comprendre et faire sienne la logique sous-jacente à l'absence d'épargne.

Pour atteindre cette compréhension et identifier la logique interne d'un comportement, il faut disposer d'une lecture des interactions en place dans le système pertinent (entourage proche, fournisseur de produits d'épargne, produits d'épargne proposés). Autrement dit, il faut pouvoir se fonder sur une analyse des diverses parties ayant une influence directe sur le comportement d'épargne.

Voici un exemple montrant le rôle de l'environnement et de la logique interne du comportement: parmi les personnes qui émargent au CPAS, les comportements diffèrent en termes d'adhésion à un dispositif d'incitation à l'épargne. Cette différence de comportement d'un public très homogène s'explique une fois la crainte exprimée par une partie du

public ciblé (les non-réceptifs) de perdre des droits sociaux en cas de constitution d'un bas de laine.

Approche orientée solution

La thérapie brève est une approche pragmatique qui centre son action sur la résolution de problèmes, non sur leur explication. La question qui préoccupe le thérapeute n'est pas «Pourquoi cette personne fait-elle ceci, alors que cette conduite lui pose problème?», mais plutôt «Comment amener cette personne à ne plus faire ce qui lui pose problème?»

Dans ce sens, le projet d'incitation à l'épargne se positionne donc comme une réponse appropriée pour des personnes qui souhaitent mettre en place une épargne régulière, mais n'y parviennent pas.

On sera, dès lors, attentif à ne pas confondre cette cible avec l'ensemble des gens qui n'épargnent pas. Pour tous ceux pour qui la «non-épargne» n'est pas vécue comme un problème, le dispositif sera sans doute inapproprié et inefficace.

Quant aux raisons de l'échec, elles peuvent relever de divers ordres, que ce soit un manque de motivation à tenir le cap, un manque de savoir-faire ou de savoir-être (gestion budgétaire, relations avec les banques...). Selon la nature de la difficulté, nous verrons, dans la partie suivante, comment le dispositif peut y faire face.

Approche écologique²

L'une des spécificités de la thérapie brève est d'intervenir dans une logique où l'on tente d'interrompre le comportement qui empêche la

2 Le terme «écologie» est à prendre ici de manière imagée, puisqu'il illustre le principe d'une intervention minimale dans le système de la personne. L'idée est d'aider l'individu à abandonner ce qu'il met d'inefficace en place pour résoudre sa difficulté. Il ne s'agit pas d'introduire dans son système une réponse venue de l'extérieur. C'est bien la personne elle-même qui développera une autre réponse dans son système, mais une réponse différente des précédentes.

personne de résoudre sa difficulté³. Ceci ne présage pas de ce qui sera fait par cette dernière «à la place» du comportement qui ne lui convenait pas. C'est la personne qui développera, en fonction de ses propres ressources, d'autres réponses et d'autres attitudes⁴ selon sa propre logique, sa propre écologie, ses propres interactions avec son environnement. Ceci est l'une des conséquences de la dimension non normative de l'approche.

Cette dimension implique que l'intervention se limite à lever les difficultés que les personnes rencontrent dans leur désir de mettre en place une épargne régulière. Dès lors, l'élément principal d'évaluation est l'observation d'un changement de comportement des participants qui, avant, n'épargnaient pas et qui, ensuite, épargnent.

Pour ce faire, il faudra donc :

- identifier les freins en présence et les éventuels blocages⁵ existants;
- proposer un dispositif qui puisse s'y attaquer en tout ou en partie, en sachant que certains freins ne pourront être levés par le dispositif (l'extrême pauvreté par exemple);
- disposer d'indicateurs témoignant du comportement d'épargne ex post.

3 On cherche à savoir ce que fait la personne lorsque, au lieu d'épargner comme elle le souhaite en principe, elle choisit une autre option. On s'interroge : quelles valeurs, motivations, priorités prévalent au moment de la dépense ? Car ce sont ces « autres options » que le thérapeute cherchera à interrompre.

4 Si la personne cesse de « craquer » dans un certain type de circonstances et qu'elle épargne, quel sera son nouveau comportement ? Quel montant sera épargné ? À quel rythme et selon quelles modalités ? Son épargne sera-t-elle consacrée à un achat précis ou non ? Quel est le niveau d'épargne souhaité ? ...

5 Voir la partie relative au diagnostic.

Approche stratégique

Depuis les années 1950, on sait de manière scientifique que l'appropriation de nouvelles attitudes ou de nouveaux comportements est facilitée lorsque l'apprentissage passe par l'expérience comportementale plutôt que par une transmission *ex cathedra* rationnelle et exclusivement intellectuelle.

Eu égard à l'objectif de changement de comportement, le dispositif est donc beaucoup plus efficace lorsqu'il amène la personne à tester des attitudes nouvelles, desquelles elle tirera de nouveaux enseignements. La personne constate par elle-même les changements que ces nouvelles attitudes amènent dans ses relations (relations aux autres, d'une part, et à elle-même d'autre part) et tire de l'expérience une perception nouvelle de ses relations: «Est-ce plus ou moins adéquat? Plus ou moins satisfaisant? Plus ou moins souhaitable à long terme?»

Afin de rendre possible ce mouvement thérapeutique – à savoir amener la personne à tester quelque chose qui est, le plus souvent, éloigné de ce qu'elle met en place habituellement –, il est nécessaire de construire une relation de qualité avec elle (empathie/confiance). Les dispositifs utilisant la dynamique de groupe, l'apprentissage et l'échange entre pairs, les jeux de rôle et les mises en situation, la mise en pratique sont particulièrement indiqués pour atteindre l'objectif.

Illustrations

1. Si, parmi les personnes qui ne parviennent pas à épargner, certaines tentent de mettre en début de mois de l'argent dans une enveloppe, mais qu'elles finissent par aller le rechercher avant la fin du mois, le mouvement thérapeutique proposé sera de rendre cette dernière démarche impossible à travers la mise en place d'un dispositif *ad hoc*.
2. Si la difficulté rencontrée est plutôt de tenir le cap au-delà de trois mois, car la motivation s'émeuse en raison de privations excessives imposées aux enfants, il se peut que cette difficulté cache en fait celle de parler d'argent avec les enfants. Si tel est le

cas, on peut envisager d'augmenter la part de l'épargne constituée qui sera destinée à un objectif profitable aux enfants (et perçu comme plaisant par ceux-ci), afin de rendre acceptable aux yeux des parents l'idée de parler d'argent en famille. Le cas échéant, ceci peut amener les enfants à devenir des alliés du projet d'épargne plutôt que des agents d'abandon.

3. À l'inverse, si la difficulté réside dans la faiblesse du retour financier, qui amenuise la volonté d'épargner, il n'existe en soi pas de possibilité d'action thérapeutique, puisque la « rémunération de l'épargne » est un élément du système pertinent, certes, mais sur lequel on ne peut intervenir.

Dans le cadre d'une expérimentation⁶, en revanche, la possibilité existe bel et bien d'intervenir sur la rémunération et, donc, de pouvoir lever ce frein. En proposant une rémunération très élevée de l'épargne (20%, 50%?), le *matching* permet **d'inverser complètement la perception négative de l'épargne qu'a une large partie du public ciblé** (privation, déplaisir, inutilité) **par une perception positive** (opportunité unique à saisir, plaisir, utilité). Ce renversement, proposé sur une période limitée dans le temps, est théoriquement à même de lever une série de résistances. Ce levier puissant permet de faire en sorte que des personnes jusqu'alors persuadées que l'épargne n'était pas possible pour elles se mettent à épargner de manière régulière.

C'est donc en renversant la représentation de l'épargne dans le chef des participants (déplaisir *versus* plaisir; inutile *versus* utile...) qu'une partie de ces derniers vont passer du statut de « non-épargnant » au statut « d'épargnant ».

6 Voir, à ce sujet, en page 123, Arnaud Marchand, « Que nous apprennent les programmes d'épargne auprès des publics précaires ? »

D'un point de vue méthodologique, sont aussi très efficaces les initiatives de micro-épargne (tontine, CAF) qui, si elles ne jouent pas sur le *matching*, combinent l'apprentissage et l'action. Les modules d'éducation qui se font en groupe, plus encore entre pairs et qui intègrent des mises en pratique sont à même de générer des expériences correctrices pour les participants (par exemple, «Tiens, je peux à la fois épargner et ne pas me priver encore plus!», ou «Voilà cinq mois que j'épargne la même somme alors que je n'y étais jamais arrivé auparavant malgré tous mes efforts!»).

Toutes ces approches jouant sur l'implication des participants seront à privilégier lorsque les publics ciblés font face à de nombreuses barrières (précarité, faible niveau d'éducation, faible niveau d'intégration sociale...). Il est en revanche possible que l'approche collective soit réhibitoire pour d'autres publics.

Éléments du diagnostic d'intervention⁷

Identification de l'élément qui pose problème...

Sans entrer dans une présentation dont la complexité risquerait de nuire à notre objectif didactique, exposons les grandes lignes qui prévalent dans la classification générale des problèmes/difficultés les plus fréquemment rencontrés. Cette typologie est en quelque sorte «un réducteur de complexité» et ne doit pas être comprise comme intégrant tous les possibles que peut revêtir le réel. C'est un outil destiné à un usage professionnel, efficace dans des limites précises.

Il s'agit donc, dans la phase de diagnostic, de vérifier à sur quel plan la difficulté se manifeste :

- **stratégique** : la personne met en place des actions qui s'avèrent inefficaces. Elle échoue à identifier une action efficace pour résoudre sa difficulté (ne sait pas quoi faire);

7. Cette partie repose sur le contenu d'une formation donnée à l'IGB-MRI, par M. J.-J. Wittezaele, intitulée «Le coaching écologique et stratégique».

- **communicational**: la personne pense détenir la solution pour surmonter sa difficulté, mais elle est consciente du fait qu'elle n'utilise pas le bon mode de communication pour parvenir à ses fins (sait quoi faire, mais ne sait pas comment le communiquer);
- **émotionnel**: la personne sait quoi faire, sait comment le communiquer, mais n'arrive pas à l'appliquer, le maintenir ou le mener à terme à cause d'un blocage émotionnel (relation à elle-même) ou relationnel (relation aux autres).

Illustrations

Nous illustrons l'application de ce diagnostic pour chacun des freins les plus fréquemment évoqués pour justifier l'absence d'épargne. Ceci est un exercice théorique, qui ne repose donc pas sur des entretiens réels.

Revenus insuffisants

Dans les situations d'extrême pauvreté, dans lesquelles toutes les ressources sont activées, il est raisonnable de penser qu'aucune épargne ne pourra être envisagée et qu'il s'agit d'une limite à l'intervention. Il est peu probable que les personnes se trouvant dans de telles conditions se révèlent intéressées par un dispositif d'incitation à l'épargne. Même en cas d'intérêt, ce public risquerait de ne pas pouvoir mettre effectivement en place une épargne.

Dans les autres cas, toutefois, la perception selon laquelle l'épargne n'est pas possible ou pas utile pourrait être modifiée. En voici quelques illustrations possibles...

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre stratégique?** La personne a-t-elle la possibilité d'améliorer ses revenus et/ou de réduire le coût de certaines dépenses? Si c'est le cas, des marges destinées à de l'épargne pourraient être dégagées.

Cette difficulté appelle, comme solution, un apprentissage en matière budgétaire, ou un apprentissage sur les aides éventuelles à mobiliser, sur les tarifs et statuts favorables à obtenir, ou encore des échanges de savoirs pour réduire certains coûts... Ce contenu peut être aisément intégré dans les formations prévues dans le dispositif d'incitation à l'épargne. Approches entre pairs, tontine, CAF, modules d'éducation et d'échange de savoirs sont à même de lever ces freins.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre communicationnel?** La personne n'arrive pas à mobiliser autour de son projet d'épargne tous les prescripteurs d'achats de son ménage, ce qui conduit à un épuisement systématique des revenus mensuels.

Cette difficulté pourrait être levée en proposant des apprentissages relatifs à la mobilisation, à la manière de lever les freins que rencontrent les autres membres de la famille, et en leur montrant, par exemple, l'intérêt qu'ils pourraient y trouver. Ce contenu pourrait être abordé dans le cadre d'ateliers-débats, d'échanges entre pairs qui peuvent également faire partie des formations/animations prévues dans le dispositif.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre émotionnel?** C'est la peur du conflit – avec un ou plusieurs membres de son entourage – qui conduit la personne à ne pas épargner.

Cette difficulté sera plus difficile à lever dans le cadre d'un dispositif non «thérapeutique», car il nécessite une exploration des émotions et des risques qu'encourt la personne à ne pas céder. Puisque, par ailleurs, la peur conduit le plus souvent les personnes à mettre en place des stratégies d'évitement, le mouvement thérapeutique ira dans le sens opposé, c'est-à-dire vers l'exposition, l'affrontement. Ce type de tra-

vail sur les émotions, pour être traité de manière appropriée, sort des limites d'intervention du type de dispositif considéré ici. Il faudra donc certainement constater des échecs auprès des participants dont la difficulté est de cet ordre. Toutefois, en présence d'une bonne dynamique de groupe, il n'est pas impossible de pouvoir faire bouger les lignes, même sur ce terrain, grâce notamment à l'échange d'expériences entre pairs.

Pas besoin d'épargne

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre stratégique?** La personne ne dispose pas des ressources immatérielles (imagination, expérience, relation au temps...) suffisantes pour trouver une utilité à l'épargne.

Cette difficulté peut être abordée grâce à divers questionnements/explorations. Citons quelques exemples :

- un questionnaire relatif aux expériences passées du ménage lorsque ce dernier a dû faire face à des dépenses importantes : entre privations, déséquilibres budgétaires, restrictions inattendues sur divers autres postes, quel bilan tirer?;
- un questionnaire quant aux économies que peut permettre un peu d'épargne : achat en cash plutôt qu'à crédit (estimation des économies réalisées), limitation des pénalités de retard et des frais de rappel, capacité de saisir des promotions quand elles se présentent... ;
- un questionnaire quant au risque de vivre sans épargne : sans épargne, à quoi s'expose-t-on en particulier? Quelle est la perception des personnes quant aux risques de vivre sans aucune épargne?

Ces multiples explorations devraient amener les personnes à élargir leur mode perceptif afin de pouvoir envisager un élargissement

du registre de leurs comportements et d'y inclure un comportement d'épargne qui revête alors un sens réel pour elles.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre communicationnel?** La personne n'arrive pas à communiquer de manière efficace sa conviction de l'utilité de constituer une épargne auprès de certains prescripteurs d'achats de son ménage.

Un peu comme dans le cas précédent, cette difficulté pourrait être levée soit en proposant des échanges d'expériences avec des épargnants qui ont réussi ce type de communication dans leur famille, soit en envisageant avec la personne de nouvelles stratégies de communication.

Par exemple, si la difficulté est que la personne s'énerve quand elle explique les raisons d'épargner à son entourage car, selon ses valeurs à elle, «C'est tout à fait évident et ça ne devrait pas se discuter!»... il est possible de proposer des approches moins violentes de communication qui pourraient se révéler plus efficaces. Dans ce cas, les animateurs-formateurs seront d'autant plus efficaces pour lever cette difficulté qu'ils disposeront de compétences en matière communicationnelle.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre émotionnel?** Derrière l'absence de besoin d'épargne se cache un douloureux sentiment de culpabilité que les parents nourrissent vis-à-vis de leurs enfants, qui subissent déjà des privations nombreuses et auxquels ils ne souhaitent pas en imposer plus encore en mettant en place une épargne régulière. Comme nous avons déjà pu l'évoquer, pour lever un tel frein, il sera nécessaire de rendre le projet d'épargne compatible avec la perception qu'ont les parents du bien-être de leurs enfants, tout en déconstruisant la croyance selon laquelle ils n'éprouvent plus de culpabilité en dépensant comme ils le font. Le travail sur les

émotions reste toutefois délicat à mettre en œuvre en groupe. Dès lors, ce terrain sera réservé aux animateurs disposant des compétences requises.

Ça ne rapporte rien

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre stratégique?** La personne ne sait pas que l'épargne peut lui rapporter quelque chose, pour elle-même ou pour son entourage. Pour corriger cette perception, il est possible d'explorer, par exemple, les économies que l'épargne permet de faire (évitement du crédit, de frais bancaires, de pénalités de retard, accès à un tarif avantageux annuel...) en proposant des simulations adaptées aux réalités des participants.

En matière de «savoir pur», beaucoup de médias se prêtent à la communication sur ce sujet, mais tous ne sont pas adaptés à générer un changement de comportement. L'internet est, par exemple, le moins coûteux, mais son efficacité sur les publics en général, et sur les publics fragiles en particulier, est loin d'avoir fait ses preuves.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre communicationnel?** La personne ne perçoit pas que l'épargne peut lui rapporter quelque chose. La difficulté ici est plus clairement d'ordre interactionnel, puisque la communication émise par les banques, notamment pour promouvoir leurs produits d'épargne, ou encore la communication des pouvoirs publics pour promouvoir l'épargne et les avantages fiscaux éventuels semblent ne pas être suffisamment efficaces pour atteindre ce public. Trop technique, pas assez illustrative, cette difficulté de communication est donc en partie due à un émetteur (banque, gouvernement) sur lequel il est rarement prévu que le dispositif intervienne. En revanche, le dispositif peut prévoir de trans-

mettre les connaissances nécessaires pour décoder les messages émis par les banques et les pouvoirs publics.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre émotionnel?** En cas de profond désaccord (au sein du couple) sur l'intérêt que représente l'épargne d'un point de vue économique, il se peut que le candidat volontaire à une épargne cède à son/sa partenaire pour éviter le conflit⁸. Lorsque la difficulté est de cet ordre, il nous semble que le dispositif atteint sa limite. Dans ces situations, la personne risque de ne pas pouvoir mettre en place l'épargne qu'elle souhaite, car elle ne décide pas seule pour le ménage. Ici, il est probable que, malgré l'absence d'épargne mise en place, l'évaluation puisse être considérée comme partiellement positive. Pour cela, une distinction doit être prévue dans le processus d'évaluation entre «ménage» et «membre du ménage», afin de prendre en compte ce type de réalité.

C'est trop coûteux

Ce frein est semblable au précédent et peut être décliné de la même manière, puisqu'il s'agit d'un frein reposant sur les mêmes dimensions cognitives. Nous renvoyons dès lors le lecteur à la rubrique précédente.

C'est difficile à gérer⁹

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre stratégique?** La personne ne sait pas comment articuler deux comptes en banque, comment mettre en place les trans-

8 Cette situation présente des similarités avec la situation décrite dans la situation où les revenus sont insuffisants.

9 Cette difficulté étant au départ d'ordre stratégique, tous les types de blocage ne sont pas pris en compte ici.

ferts, tenir ses extraits... Dans ce cas, des apprentissages pratiques peuvent être proposés dans le cadre des formations prévues par le dispositif.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre émotionnel?** Malgré sa connaissance technique en la matière, la personne maintient une image d'elle-même qui est incompatible avec celle d'une personne gérant des comptes en banques¹⁰. Dans ce cas, le blocage peut relever de l'estime et/ou de l'image de soi, ou encore de la peur du regard des autres, des banquiers¹¹... En effet, si tel est le cas, il peut s'avérer utile de prendre en compte ces blocages afin de mettre en place des expériences qui puissent être correctrices. Dans une certaine mesure, il est envisageable d'organiser des activités qui puissent jouer ce rôle dans le dispositif. Par exemple, accompagner les personnes dans la banque de leur choix afin de les aider à franchir le pas lié à l'ouverture d'un compte et à demander les informations dont elles ont besoin.

Difficile d'épargner quand l'entourage survit difficilement ou fait pression

- Cette difficulté est a priori de type émotionnel. Il s'agira alors d'explorer, de vérifier ce qui anime le fait de « céder » à l'entourage : est-ce par peur d'un conflit ? Par générosité ? Par loyauté ? ...

Ces différentes émotions peuvent elles-mêmes faire l'objet d'une exploration qui peut aboutir à un changement de perception de la situation et donner ainsi des moyens de réagir autres que ceux mobilisés jusque-là.

¹⁰ Ce n'est qu'un exemple.

¹¹ Pouvoir accompagner ces personnes lors de l'ouverture du compte et établir le contact avec l'institution financière.

En matière de peur, on envisagera ce qui pourrait arriver de pire si l'épargne était finalement maintenue contre l'avis de l'entourage, et on évaluera si maintenir le cap en vaut ou non la peine. Lorsque la personne cède pour des raisons relatives à la générosité ou à la loyauté, il serait par exemple intéressant de vérifier dans quelle mesure l'épargne pourrait servir encore mieux le respect de ces deux valeurs.

- **Est-ce que, derrière cet argument, se cache une difficulté d'ordre stratégique et/ou communicationnel?** À l'instar des situations déjà explorées dans lesquelles on ne perçoit pas l'utilité d'une épargne ou dans lesquelles on considère que le revenu est insuffisant, l'apprentissage qui pourra être fait par les participants dans le cadre du dispositif devrait idéalement pouvoir être transmis de manière convaincante à leur entourage, afin que ce dernier puisse devenir, si possible, un partenaire du projet d'épargne plutôt qu'un opposant. Pour ce faire, il s'agira pour la personne de disposer non seulement de connaissances (avoir un contenu argumentaire), mais aussi de compétences communicationnelles (être convaincante). Le dispositif sera d'autant plus performant qu'il prendra en considération le contexte du participant, qu'il vérifiera avec lui si l'entourage est soutenant ou plutôt réticent, et qu'il explorera les marges de manœuvre dont il dispose pour limiter les risques d'abandon du projet d'épargne.

Conclusions

Lorsqu'il s'agit d'élaborer une mesure publique ou un dispositif ayant pour objectif l'incitation à l'épargne, il n'est pas possible de cibler les personnes de manière très précise.

Comme nous avons pu le constater, si la difficulté ciblée est bien l'absence d'épargne du public ciblé, il est vraisemblable que les freins et blocages éventuels qui prévalent en son sein varient d'une personne à l'autre.

Si cette diversité souligne d'une part l'impossibilité de mettre au point un programme qui soit efficace auprès de tous, cela ouvre, d'autre part, la voie à des interventions plus ciblées, mais aussi plus efficaces.

Attractivité financière :

On aura compris que jouer sur l'attractivité financière est l'un des moyens les plus puissants, les plus efficaces pour inciter à l'épargne. Faire en sorte que cette attractivité ne se limite pas aux seuls citoyens qui payent des impôts mais bien aussi à ceux dont le niveau de revenu est inférieur au niveau imposable est définitivement la mesure prioritaire à prendre pour favoriser l'épargne de tous.

Il nous semble utile de souligner que le dispositif de *matching*, couplé à des formations, dispose d'une forte puissance d'attraction, susceptible de lever de nombreux freins connexes. On a également pu apprendre qu'une fois une pratique d'épargne mise en œuvre, les perceptions liées aux bienfaits de l'épargne restent acquises, quand bien même cette dernière ne serait pas concrètement maintenue. Les participants semblent bien avoir revu leur position sur l'épargne et sur leur capacité à la mettre en place.

À côté du levier universel que représente l'attractivité financière, des dispositifs plus pointus peuvent utilement compléter le paysage des incitants, en ciblant des publics cumulant plusieurs difficultés. Ton-tines, CAF, modules de formation liés ou non à du *matching* sont autant d'approches beaucoup mieux dessinées pour lever ces difficultés. En outre, l'approche pratique qu'elles proposent toutes, à savoir épargner concrètement, rend leur évaluation et leur *monitoring* bien plus performants que des dispositifs confinés à la mise à disposition de savoir.

Attractivité cognitive :

L'apprentissage étant, pour un large public, chargé négativement, rappelant trop d'expériences mettant à mal l'image et l'estime de soi, on se gardera de mettre en avant cette notion lorsque l'on cherche à atteindre un public caractérisé par ce type de disposition vis-à-vis de

l'acquisition de connaissance. En revanche, communiquer sur les améliorations et avantages qui seront ainsi transmis aux participants est un moyen de rendre attractifs des programmes pédagogiques : pouvoir épargner tout en maintenant sa consommation, pouvoir faire face à un imprévu, pouvoir se faire plaisir, pour ses enfants, choisir les meilleures offres... Cela revient à communiquer de manière à développer une attractivité affective : ne pas communiquer sur le dispositif mais sur les résultats qu'il permettra d'atteindre!

Attractivité thérapeutique :

Construire des dispositifs qui auraient pour cible les publics « prisonniers » de leurs émotions paraît à ce stade non seulement aventureux, mais également peu opérationnel. Toutefois, parmi les approches collectives, celles qui exploreront les types de freins émotionnels des participants et les réponses possibles à y apporter pourront sans aucun doute avoir un impact d'émancipation.