

L'épargne en jeu

L'épargne pour tous est-elle possible ?

● ● ● ● 15 éclairages pour comprendre et agir ● ● ● ●

Réseau

Financité

Ensemble, changeons la finance

L'épargne en jeu

L'épargne pour tous
est-elle possible ?

Éditeur responsable:

Bernard Bayot

Rue Henri Lecocq, 47, bte 1
5000 Namur

T. : +32 (0)2 340 08 60

F. : +32 (0)2 706 49 06

www.financite.be

Coordination : Arnaud Marchand

Mise en page : charleslemaire.be

Les éditions du Réseau Financité.

Achevé d'imprimer en Belgique en novembre 2014.

Tous droits de traduction, de reproduction et
d'adaptation réservés pour tous pays.

Dépôt légal : novembre 2014
D/2014/11.585/1

Avec le soutien
de la **Fédération**
Wallonie-Bruxelles



Sommaire

L'épargne en jeu

<i><u>Avant-propos</u></i>	7
1 <i><u>Situation en Belgique et en Europe</u></i>	13
<i>L'épargne est-elle si populaire en Belgique? Constats et stratégies publiques</i>	15
Bernard Bayot	
<i>L'épargne du Belge</i>	33
Étienne de Callataÿ	
<i>Les pratiques d'épargne en Europe</i>	55
Didier Davydoff et Laetitia Gabaut	
<i>Tous en mesure d'épargner? Quelques questions à l'asbl La Payote et au Forum bruxellois de lutte contre la pauvreté</i>	69
Pierre-Marc Poncelet et Mireille Eggerickx	

2	<u>Comportements d'épargne</u>	79
	<i>Motifs et comportement d'épargne</i>	81
	W. Fred van Raaij	
	<i>L'économie comportementale et la conception de produits en microfinance</i>	99
	Carolina Laureti	
	<i>L'épargne des publics vulnérables</i>	115
	Barbara Grodent	
	<i>Que nous apprennent les programmes d'épargne auprès des publics précaires?</i>	123
	Arnaud Marchand	
3	<u>Dispositifs d'incitation à l'épargne</u>	135
	<i>Incitants fiscaux à l'épargne et piste d'amélioration</i>	137
	Arnaud Marchand et Olivier Jérusalmy	
	<i>Focus sur les politiques publiques de l'épargne en France</i>	147
	Tatiana Mosquera Yon	
	<i>Épargne collective: un principe, des pratiques</i>	163
	Olivier Jérusalmy	
	<i>Le Groupe d'Épargne Collective et Solidaire, un vecteur d'émancipation sociale</i>	177
	Emily Clissold	

<i>Finances & Pédagogie, un acteur au service de l'éducation financière</i>	191
Marie-Véronique Bryon	
<i>Épargne vs investissement : épargner autrement</i>	199
Yves Mathieu	
4 <u><i>Incitants à l'épargne : pourquoi ça marche?</i></u>	211
<i>Incitants à l'épargne : pourquoi ça marche?</i>	213
Olivier Jérusalmy	
<u><i>Les auteurs</i></u>	230

Avant-propos

Comme le relève la plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale¹, l'exclusion financière, qui naît de la difficulté d'accéder aux services bancaires de base, et le surendettement, aggravé par la récente crise, peuvent constituer un obstacle à l'insertion professionnelle et conduire ainsi à une marginalisation et à une pauvreté durables.

L'inclusion financière est donc un enjeu important de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Elle fait référence à un processus par lequel une personne peut accéder à et/ou utiliser des services et produits financiers proposés par des prestataires «classiques», adaptés à ses besoins et lui permettant de mener une vie sociale normale dans la société à laquelle elle appartient². A contrario, on parle d'exclusion financière lorsqu'une personne se trouve dans une situation où il lui est impossible d'accéder à de tels services, ou lorsque les services auxquels elle a accès ne sont pas adaptés à ses besoins, ou pas offerts par des prestataires «classiques».

L'inclusion financière est évidemment multidimensionnelle et concerne des services financiers aussi différents que les instruments de paiement et de transactions bancaires, les instruments de crédit au particulier, les instruments d'épargne ou les instruments d'assurance. Certains de ces services sont prioritaires car, plus que d'autres, ils permettent de mener une vie sociale normale et/ou ils conditionnent l'ac-

1. La plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale est l'une des sept initiatives phares de la stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive. Elle vise à aider les États membres de l'Union européenne à atteindre l'objectif principal consistant à sortir 20 millions de personnes de la pauvreté et de l'exclusion sociale.

2. Cette définition se base sur celle de l'exclusion financière issue du rapport publié dans le cadre d'un projet européen dirigé par le Réseau Financement Alternatif, mars 2008, *Offre de services financiers et prévention de l'exclusion financière*, VC/2006/0183, Commission européenne, Direction générale de l'Emploi, des Affaires sociales et de l'Égalité des chances Unité E2, Bruxelles.

cès et/ou l'utilisation des autres services financiers. C'est incontestablement le cas du service bancaire de base.

La loi belge du 24 mars 2003 modifiée le 1er avril 2007 prévoit ce service bancaire de base pour tous, sous la forme d'un compte à vue, qui permet d'effectuer des dépôts, des inscriptions en compte de chèques, des retraits d'argent, des virements, des ordres permanents, des domiciliations et de recevoir des extraits de compte. Le Réseau Financité, alors appelé «Réseau Financement Alternatif», avait réalisé, à l'époque, pour le gouvernement fédéral, les études qui ont amené à l'adoption des deux lois précitées.

Le 15 avril 2014, c'est le Parlement européen qui a adopté la directive sur les comptes de paiement, garantissant l'accès aux services bancaires de base à l'ensemble des citoyens européens. Le Réseau Financité a également contribué à cette avancée au travers, notamment, de l'étude *Offre de services financiers et prévention de l'exclusion financière* qu'il a réalisée pour la Commission européenne³ et de la participation d'un membre de son équipe comme expert au *Financial services users group* (FSUG). Ce groupe a notamment pour mission de conseiller la Commission dans la préparation des initiatives législatives ou politiques qui affectent les utilisateurs des services financiers.

À côté du service bancaire de base, la deuxième priorité de l'inclusion financière est la lutte contre le surendettement. La plateforme européenne contre la pauvreté et l'exclusion sociale rappelle à ce sujet que les personnes les plus vulnérables de notre société ont été frappées de plein fouet par la crise économique. En outre, les catégories aux revenus les plus faibles, dont la situation a continué de se détériorer, sont aujourd'hui particulièrement exposées au risque d'endettement et d'insolvabilité.

Pour lutter contre ce risque, c'est, bien sûr et avant tout, le niveau de revenus des plus faibles qu'il convient d'augmenter. Ceci n'empêche pas qu'une action sur le patrimoine joue également un rôle essentiel.

3 Cf. *supra*.

Dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, la prévention vaut en effet mieux que le meilleur des remèdes. Et, au chapitre de la prévention, une mesure essentielle est la promotion de l'épargne pour tous. En effet, face à des événements imprévus nécessitant de mobiliser des ressources financières, les ménages qui n'épargnent pas sont contraints de miser sur d'autres stratégies susceptibles d'impliquer un risque significatif d'aggravation de leur situation: prêts non garantis auprès des proches, mais aussi prêts onéreux auprès de prêteurs qui facturent des taux d'intérêt élevés et des pénalités financières importantes.

L'absence d'épargne constitue ainsi une cause majeure d'insécurité financière, qui fragilise considérablement les ménages, notamment lorsqu'ils sont confrontés aux difficultés de la vie. Pour eux, «l'accident» le plus minime peut entraîner des effets démesurés et des conséquences graves, non seulement sur le plan économique et financier, mais aussi sur le plan psychologique. À l'inverse, l'épargne permet d'éviter le recours au crédit, apporte la stabilité des revenus dans les périodes difficiles et crée des perspectives de changements futurs (autre éducation ou nouvel emploi, élévation sociale et économique, interruption de la transmission de la pauvreté intergénérationnelle...).

L'utilisation de produits d'épargne appropriés représente dès lors un objectif crucial à atteindre afin de prévenir le surendettement et de promouvoir l'inclusion financière dans l'économie et l'insertion sociale au sens plus large. Il est dès lors nécessaire d'assurer à chaque citoyen l'accès à des produits d'épargne appropriés. L'ambition du présent ouvrage est d'ouvrir la réflexion sur les moyens les plus appropriés pour y parvenir.

Au détour de cette réflexion, nous verrons que se pose une autre question de justice fiscale et sociale dans la mesure où une large part des moyens publics de stimulation de l'épargne ratent la cible des ménages à revenus modestes mais viennent, dans une forme de redistribution à rebours, gonfler l'escarcelle des plus fortunés.

Pour appréhender la thématique de l'épargne sous ses différentes facettes, le Réseau Financité a rassemblé un panel de contributeurs. Acteurs de terrains, économistes, universitaires..., apportent chacun leur éclairage et contribuent ainsi à la richesse de l'ouvrage.

Ce recueil a été divisé en trois parties. La première partie dresse un état des lieux de l'épargne, en Belgique et en Europe. Comment a-t-on stimulé l'épargne dans notre pays? Le Belge est-il l'épargnant que l'on croit? En matière d'épargne, comment le Belge se situe-t-il par rapport à ses voisins européens? Cette partie s'intéresse au niveau moyen d'épargne des Belges, mais également à la répartition de cette épargne au sein des différentes couches de la population.

La deuxième partie de l'ouvrage discute des freins et des incitants à l'épargne, notamment à travers un aperçu des comportements d'épargne et de consommation. Une attention particulière est accordée aux publics précaires, et à l'impact des programmes de promotion de l'épargne sur ces publics.

Enfin, la troisième section de ce recueil présente des outils et programmes – privés ou publics, implantés en Belgique ou à l'étranger – qui ont pour objectif d'encourager l'épargne auprès du public. La nature de ces dispositifs est variée: incitants fiscaux ou financiers, épargne collective, épargne ciblée, éducation financière, etc. Quel est l'impact de ces dispositifs? Quel est le public visé et atteint? Le lecteur trouvera dans cette partie les moyens pour mettre en place un dispositif efficace d'incitation à l'épargne.

Pour conclure, la dernière contribution propose un éclairage théorique sur les raisons – d'ordre plus psychologique – qui peuvent expliquer les performances des différentes approches abordées tout au long de l'ouvrage.

Partie 1

Situation en Belgique et en Europe

L'épargne est-elle si populaire en Belgique ?

Constats et stratégies publiques

Bernard Bayot
Réseau Financité

Si parler d'argent demeure tabou, nos contemporains s'ingénient souvent à démontrer qu'ils disposent des réserves nécessaires pour résister à l'adversité et anticiper l'avenir! Après avoir identifié les enjeux de celle que l'on désigne souvent sous le vocable de la « petite épargne » ou de « l'épargne populaire », nous analyserons les politiques publiques qui ont été menées en ce domaine au travers de deux mesures phares: la création d'une caisse d'épargne de l'État et l'exonération fiscale au profit d'une partie des revenus de dépôts d'épargne. Avant de vérifier leur impact, arrêtons-nous un moment sur l'image d'Épinal, qui veut que le Belge dorme sur un matelas d'économies: est-elle bien une réalité et, le cas échéant, touche-t-elle tous nos concitoyens? Et de nous demander si et à quelles conditions de nouvelles mesures publiques peuvent faciliter la constitution d'une épargne pour tous.

Pourquoi épargner?

Ce n'est pas facile de parler d'argent avec son entourage, cela reste bien souvent un sujet tabou! Bien souvent, le sexe est un sujet de discussion bien plus abordable et abordé en société que nos sous... Comment l'expliquer? Peut-être faut-il remonter au monde paysan dont nous

sommes tous issus, où l'argent était du liquide que l'on conservait chez soi et que l'on cachait pour éviter le vol et la convoitise? Peut-être la culture catholique, tournée vers les pauvres, exerce-t-elle également une influence? D'autres raisons, qui dépassent le cadre de cette contribution, mériteraient sûrement d'être mentionnées.

Mais, phénomène sans doute lié au consumérisme, s'ils répugnent à parler d'argent, nos contemporains ratent rarement une occasion d'exposer leur patrimoine, qu'il s'agisse d'une belle maison, d'une jolie voiture ou du dernier gadget à la mode. Cela vise sans doute à exciter la convoitise, à démontrer une certaine réussite sociale, mais surtout constitue la preuve de leur capacité à résister à l'adversité et donc, finalement, à survivre: en cas de coup dur, on a de la réserve! Même si l'époque veut un côté bling-bling, ostentatoire, démonstratif, on n'est finalement pas si loin de ce bon vieil écureuil qui était et demeure pour beaucoup le symbole de la prévoyance; stockant ses noisettes, notre rongeur a souvent été associé à l'idée d'épargne, et des caisses du même nom.

Pourquoi faut-il ainsi constituer des réserves, une épargne? Pour trois raisons. La première, c'est qu'il faut pouvoir gérer des difficultés passagères de trésorerie, faire face à des imprévus: perte d'emploi, divorce, panne de véhicule, panne d'équipements de la maison, frais d'hospitalisation à avancer... C'est ce que l'on appelle l'«épargne de précaution»; elle doit être liquide, c'est-à-dire qu'elle doit pouvoir être débloquée rapidement. La seconde consiste à pouvoir satisfaire un objectif déterminé que l'on a choisi ou qui est imposé mais que l'on peut anticiper: «J'ai envie de me payer, dans deux ans, les superbes vacances dont j'ai toujours rêvé», ou «Je devrai bientôt remplacer ma machine à laver», «Je devrai, dans un certain temps, m'acquitter des frais d'études supérieures de mes enfants»... La troisième raison consiste à se constituer un matelas pour l'avenir, souvent de long terme, par exemple la pension, où l'on anticipe une perte de revenus et/ou des besoins supplémentaires.

Cette question de l'accès à l'épargne n'est évidemment pas neuve et préoccupe les pouvoirs publics depuis longtemps. Ceux-ci ont historiquement pris deux mesures essentielles pour promouvoir l'épargne populaire : la création d'une caisse d'épargne de l'État, d'abord ; l'exonération fiscale des intérêts payés sur les dépôts d'épargne réglementés, ensuite.

Une caisse d'épargne publique¹

En 1848, la Belgique doit, depuis quelques années déjà, faire face à plusieurs crises : une crise économique touchant surtout l'industrie flamande ; une crise agricole due à de mauvaises moissons et de mauvaises récoltes de pommes de terre depuis 1845 et responsable d'une augmentation du prix de l'alimentation de base ; et enfin une crise sociale résultant d'une diminution sévère du niveau des salaires et d'un chômage croissant. C'est ainsi que le nombre de pauvres qui en sont réduits à faire appel aux associations publiques de bienfaisance s'élève à 941 326 personnes sur une population qui, à l'époque, ne compte que 4 350 000 habitants.²

C'est dans ce contexte qu'intervient la loi du 8 mai 1850 qui institue une caisse générale de retraite, auprès de laquelle des personnes prévoyantes peuvent se constituer une petite pension pour leurs vieux jours, au moyen de versements volontaires, sous garantie de l'État. L'objectif était donc clairement la constitution d'une épargne de long terme. Cette loi ne donnera toutefois guère de résultats significatifs, compte tenu du faible niveau des salaires. Quelques années plus tard, cette Caisse de retraite sera annexée à la Caisse générale d'épargne, instituée par la loi du 16 mars 1865, d'où le nom de « Caisse générale d'épargne et de retraite » (CGER).

1. Cette partie reprend une partie des développements de Bernard Bayot, « L'interventionnisme public dans la finance », Réseau Financité, 15 décembre 2008.

2. La réglementation d'avant-guerre, http://www.onprvp.fgov.be/onprvp2004/FR/H/H_a/H_a_01.asp.

La création de la CGER constitue une intervention frappante de l'État libéral de l'époque dans le domaine des caisses d'épargne. Les libéraux doctrinaires, avec Frère-Orban comme chef de file, défendaient en effet cette mesure interventionniste d'un point de vue idéologique, politique et surtout financier et économique. Ils arguaient avant tout en faveur de la création d'un climat propice aux investissements par l'élargissement du crédit, au profit de la bourgeoisie.

Malgré le fait qu'en 1859 personne, en réalité, ne mettait en doute l'opportunité d'une caisse d'épargne de l'État, les propositions de Frère-Orban suscitèrent une vive opposition. Elle était le fait non seulement des catholiques, qui réprouvaient l'interventionnisme centraliste libéral, mais aussi de la bourgeoisie financière liée à la Société générale. Les raisons de ces résistances doivent sans doute être cherchées dans le concept spécifique que préconisait Frère-Orban, et qui était caractérisé par l'intervention gouvernementale, la garantie d'État, la diversification des investissements et l'accès accordé à toutes les classes sociales.³

La CGER jouera un rôle fondamental dans la récolte de l'épargne auprès de tous, donc aussi des classes les plus défavorisées. Dès 1870, les bureaux de poste ont commencé à récolter l'épargne pour la CGER, tâche confiée auparavant à la Banque nationale. On se souvient également de l'épargne à l'école: les parents donnaient des épargnes à leurs enfants, qui les déposaient à la CGER via leur enseignant.

Jusqu'à la fin des années 1950, la CGER jouira d'un quasi-monopole de fait dans la collecte de la petite épargne. En 1960, la CGER gérait 13 millions de comptes, dont 7 millions de carnets d'épargne (sur une population de 9 millions d'habitants à l'époque). Avec la modernisation des techniques de gestion (notamment, la création de réseaux de terminaux bancaires qui ont permis aux agences de fournir un meilleur service par l'accès à un ensemble d'informations regroupées dans des bases de

3 Sabine Parmentier, «Het liberaal staatsinterventionisme in de 19de eeuw een concreet geval: de oprichting van de a.s.l.k.», *Revue belge d'histoire contemporaine*, XIX, 1986, 3-4, pp. 379-420.

données), la politique d'expansion des agences bancaires, l'amélioration du niveau de vie de la population et la croissance économique des *golden sixties*, les banques se sont intéressées de près à cette catégorie d'épargnants dont le marché leur est apparu prometteur. Depuis lors, la concurrence n'a fait que s'exacerber, non seulement entre les banques privées et la CGER, mais aussi entre la CGER et d'autres institutions publiques telles que le Crédit communal.⁴

En outre, intervient à partir de 1970 le phénomène de la «désécialisation»: le strict compartimentage entre caisses d'épargne, banques et institutions publiques de crédit disparaît. Une étape importante a été la loi «Mammoth» du 30 juin 1975 qui prévoyait une «désécialisation» quasi totale des caisses d'épargne. Celles-ci pouvaient dorénavant offrir à leurs clients un éventail de services financiers identiques à ceux dont bénéficiait le titulaire d'un compte bancaire. Les établissements publics de crédit ont pris part à ce processus; le changement le plus important a été la transformation de la division d'épargne de la CGER en un service complet de banque publique en 1980. En outre, depuis 1985, les caisses d'épargne ont acquis le droit de s'appeler «banques d'épargne».

La suite est connue: le groupe Fortis a acquis la CGER entre 1993 (50%) et 1997 (100%), mais aussi le Crédit à l'industrie en 1995, Mees-Pierson en 1997, et la Générale de Banque en 1999, avant de connaître les déboires qui ont requis, en 2008, une nouvelle intervention de l'État, par le biais, cette fois, d'une prise de capital au moyen de l'argent public. L'État belge a décidé d'injecter, via la Société fédérale de participations et d'investissement (SFPI), quelque 4,8 milliards d'euros au capital de l'entité bancaire belge (Fortis Banque SA), dont il a ainsi acquis 49%. Les États néerlandais et luxembourgeois intervinrent eux aussi au capital des branches néerlandaise et luxembourgeoise du groupe. Au total, l'argent public injecté a atteint la somme de 7 milliards d'euros.

4 Suzy Pasleau, «La politique de placement de la caisse générale d'épargne et de retraite (1955-1984)», *Revue belge d'histoire contemporaine*, XIX, 1988, 3-4, pp. 499-541.

Exit donc la caisse d'épargne publique dans les années 1990. Qu'en est-il, dans ces conditions, de l'accès pour tous à des services financiers de qualité et, en particulier, à des produits d'épargne attractifs pour les couches les moins favorisées de la population? Une autre mesure publique a été mise en place pour promouvoir cette « petite épargne », qui concerne la fiscalité.

L'immunité fiscale

Il existe de longue date, en Belgique, une exonération fiscale au profit d'une partie des revenus de dépôts d'épargne, qui a été introduite pour des raisons sociales et en vue de promouvoir l'épargne.

À condition d'opter pour un compte d'épargne réglementé qui respecte le prescrit légal, le fisc fait un cadeau sur une partie plafonnée des intérêts perçus. Ainsi, les intérêts sont exonérés de précompte mobilier (uniquement pour des personnes physiques) sur la première tranche de 1900 euros en 2014⁵ – ce montant, de 1250 euros au départ, est indexé annuellement. Cette exonération est à appliquer par an et par contribuable.

Cette exonération de précompte mobilier est une disposition fiscale ancienne et politiquement sensible qui vise donc à promouvoir l'épargne populaire. Mais y parvient-elle? Nous dresserons ci-dessous un état des lieux de l'épargne financière des Belges pour répondre à cette question. Mais, déjà, une première analyse, basée non sur le résultat mais sur le mécanisme même de la mesure, ne manque pas d'interpeller l'observateur: un tel incitant fiscal a un impact différent selon la classe de revenu du citoyen.

5 À noter que selon un projet de loi-programme du nouveau gouvernement que De Tijd a pu consulter en novembre 2014, l'exonération fiscale liée au compte d'épargne ne s'appliquera pas sur un montant de 1900 euros d'intérêts, comme cela avait été annoncé au début de l'année, mais sur 1880 euros comme en 2013.

Pourquoi? Sans le mécanisme d'exonération, les revenus de l'épargne seraient ajoutés à l'ensemble des revenus et taxés selon le taux d'imposition. Or, ce taux d'imposition augmente avec le revenu. Les personnes disposant d'un revenu élevé ont ainsi tout intérêt à placer leur argent sur un compte d'épargne réglementé pour profiter de l'exonération sur les revenus de l'épargne – ce qui pourrait expliquer partiellement pourquoi les Belges sont de gros épargnants. À l'inverse, les personnes disposant d'un revenu inférieur au minimum imposable sont déjà exonérées d'impôt⁶: l'incitant fiscal n'aura aucun impact sur leur décision d'épargner.⁷

Par conséquent, plus les revenus sont faibles, moins il y a d'incitant à épargner sur un compte d'épargne réglementé, ce qui est évidemment l'exact contraire de l'ambition affichée par cette mesure visant à promouvoir l'épargne populaire! Sur la base de ce constat, ce n'est pas sans une certaine angoisse que nous abordons la réalité des chiffres de l'épargne populaire.

Le Belge est-il un écureuil prévoyant?

Le Belge est-il cet écureuil prévoyant comme on le présente souvent? Au 31 mars 2014, le patrimoine financier des Belges se montait à 1103 milliards d'euros, contre 1089,9 milliards d'euros à la fin de l'année 2013, d'après les derniers chiffres de la Banque nationale de Belgique (BNB).⁸ Si on en retire les engagements financiers, c'est-à-dire essentiellement les crédits contractés par les Belges, on obtient le patrimoine financier net des particuliers. Celui-ci s'est accru de 12 milliards d'euros au cours du premier trimestre de l'année 2014, pour atteindre 881,5 milliards d'euros au 31 mars 2014.

6 Le montant de base de cette quotité exemptée d'impôt est de 6800 euros par an (pour la déclaration fiscale de 2013).

7 Voir à ce sujet page 137, Arnaud Marchand et Olivier Jérusalmy, « Incitants fiscaux à l'épargne et piste d'amélioration ».

8 Comptes financiers trimestriels: 1er trimestre 2014.

On pourrait donc être tenté de répondre par l'affirmative : le Belge est toujours, malgré la crise, un super-épargnant ! Mais ces chiffres records ne disent rien sur la répartition de ce capital à travers la population, qui est, en fait, très inégale. En 2010, lorsque l'on classait les ménages belges en fonction de la valeur de leur patrimoine, le ménage « médian », celui qui se trouvait au milieu de ce classement, disposait d'un patrimoine net de 206 200 euros.⁹ Par contre, le patrimoine net moyen s'établissait quant à lui à 338 600 euros. La moyenne était donc sensiblement supérieure à la médiane, ce qui indique une répartition inégale des richesses et une concentration des patrimoines élevés au sein d'un nombre relativement faible de ménages : 70 % des ménages disposent d'un patrimoine inférieur à la moyenne.

Le patrimoine présente une répartition encore plus inégale au sein de la population que le revenu : en 2010, la médiane du revenu annuel brut d'un ménage était en effet de 33 700 euros et la moyenne de 49 500 euros. Cette répartition plus inégale des patrimoines que des revenus transparaît également si l'on ventile les ménages par quintiles de revenu et quintiles de patrimoine. Il s'avère alors que la différence entre l'inégalité des revenus et celle des patrimoines se manifeste principalement aux extrémités inférieure et supérieure de la répartition. C'est ainsi que, sur l'ensemble des ménages belges, les 20 % les plus nantis possédaient, en 2010, 61,2 % du patrimoine total. De ces mêmes ménages, les 20 % qui touchaient les revenus les plus élevés percevaient 52 % de l'ensemble des revenus du pays. À l'autre bout de la répartition, les 20 % les plus pauvres ne détenaient que 0,2 % du patrimoine total des ménages belges et les 20 % aux revenus les plus bas totalisaient quant à eux 3,5 % du revenu global des ménages belges.

9 Les statistiques 2010 sont tirées de Ph. Du Caju, « Structure et répartition du patrimoine des ménages : une analyse menée sur la base de la HFCS », *Revue économique*, BNB, septembre 2013.

«Dis-moi ce que tu épargnes et je te dirai qui tu es!» Toujours en 2010, la plupart des ménages étaient titulaires de dépôts – nous y reviendrons –, 43,3% des ménages possédaient des actifs dans le cadre du troisième pilier des pensions (valeur médiane de 19 900 euros), un peu moins de 15% des ménages détenaient des actions individuelles d'entreprises cotées en bourse (valeur médiane de 5100 euros), 17,6% des ménages possédaient des fonds communs de placement (valeur médiane conditionnelle de 20 400 euros), qui peuvent également comprendre des actions et/ou des obligations, et 7,5% des ménages avaient des obligations ou des bons de caisse (valeur médiane de 30 800 euros).

On observe donc une faible détention de la plupart des actifs financiers autres que les dépôts, sauf pour ce qui est des ménages les plus riches. Ce n'est que dans le quintile de revenu le plus élevé, c'est-à-dire parmi les 20% qui ont le plus gros revenu, que plus d'un ménage belge sur cinq possédait des actions cotées en bourse ou des participations dans des fonds communs de placement. Le profil de revenu de la participation au troisième pilier des pensions est plus prononcé encore: en Belgique, cette participation allait de moins de 20% pour le quintile de revenu le plus bas à plus de 60% pour le quintile le plus élevé. La conclusion est sans appel: l'épargne de moyen et de long terme est très largement réservée aux ménages qui ont les revenus les plus élevés.

Qu'en est-il de cette épargne de base, que nous avons appelée l'«épargne de précaution» et qui permet de faire face à des imprévus, charges ou pertes de revenus subies et inattendues? Dans les 1103 milliards d'euros de patrimoine financier net des Belges, les dépôts d'épargne réglementés semblent constituer l'instrument privilégié de cette épargne de précaution, ce qui ne doit pas surprendre si l'on tient compte de leur liquidité et de la couverture en garantie des dépôts jusqu'à 100 000 euros. Malgré la faiblesse des taux d'intérêt, ils sont passés de 229,9 à 231,2 milliards d'euros entre la fin de l'année 2013 et le 31 mars 2014.

Comme nous l'avons vu, pour les plus pauvres, l'épargne va essentiellement sur un compte courant ou un compte d'épargne mais elle est faible. Pour les 20% des ménages qui comptaient parmi les plus pauvres en 2010, l'actif financier médian ne s'établissait en effet qu'à 4000 euros. Et pour 2,7% des ménages, le patrimoine était même négatif, ce qui signifie que le montant des dettes était supérieur à celui des actifs. Ces faibles niveaux d'épargne sont-ils suffisants pour faire face aux imprévus? Selon l'enquête SILC¹⁰, menée en 2011, 26,1% des Belges se déclarent incapables de faire face à des dépenses financières imprévues. Dans un pays comme la Belgique, où le revenu moyen est relativement élevé, un nombre important de personnes, plus d'un quart de la population, estiment donc ne pas pouvoir faire face à un imprévu financier – en dehors de toute aide sociale –, ce qui témoigne du creusement des inégalités entre les différentes couches de la population.

Quelles en sont les conséquences? Le manque d'épargne est une cause majeure de l'insécurité financière qui rend les ménages extrêmement vulnérables, en particulier face aux difficultés de la vie, mais aussi pour tout achat qui dépasse les ressources mensuelles du ménage. Sur le court terme, le moindre accident peut entraîner des effets disproportionnés et de graves conséquences pour les ménages vulnérables, non seulement sur le plan économique et financier, mais aussi psychologiquement. Le manque d'épargne nécessite d'avoir recours systématiquement à un crédit à la consommation pour faire face aux dépenses imprévues, ce qui occasionne le paiement d'intérêts qui sont à la limite de l'usure sur ce type de crédit, et peut avoir des effets secondaires négatifs tels que le surendettement ou l'immersion dans « l'économie souterraine ». Sur le moyen et le long terme, l'absence d'épargne empêche la mise en œuvre de tout projet qui dépasse la gestion du quotidien, elle

10 Enquête 2011 sur les revenus et les conditions de vie (EU-SILC).

interdit également toute anticipation de situations futures probables ou certaines telles qu'une réduction de revenus ou une augmentation des charges liées, par exemple, à la vieillesse.

La faiblesse du niveau d'épargne est une des dimensions de l'exclusion financière. Si elle est en soi choquante dans un pays développé comme la Belgique, elle le devient davantage encore dès lors qu'elle touche plus d'un quart de nos concitoyens. Le moins que l'on puisse écrire est que les politiques publiques en la matière ont donc raté leur objectif et que de nouvelles mesures doivent être envisagées d'urgence.

La bonification

L'immunité fiscale est certainement efficace pour soutenir l'épargne de la classe moyenne. Pour les raisons exposées ci-dessus, elle est inefficace pour les 26,1% de Belges qui se déclarent incapables de faire face à des dépenses financières imprévues. Sans que des recouvrements puissent être faits de manière précise, on peut supposer que la population concernée comprend :

- les 20% des ménages qui comptaient parmi les plus pauvres en 2010 et dont l'actif financier médian ne s'établit qu'à 4000 euros, y compris les 2,7% des ménages dont le patrimoine est négatif.
- les 21,6% de la population qui présentent un risque de pauvreté ou d'exclusion sociale (chiffres 2012).

On peut évidemment penser que l'explication principale réside dans le fait qu'il n'y a pas assez d'argent à économiser, en particulier pour les 14,8% de la population qui sont à risque de pauvreté, c'est-à-dire qu'elles vivent dans un ménage disposant d'un revenu disponible équivalent-adulte inférieur au seuil de pauvreté, qui est fixé à 60% du revenu disponible équivalent-adulte médian national (après transferts sociaux).

Toutefois des études récentes relèvent le fait que le niveau d'épargne n'est pas directement lié au niveau de revenu et que, dans certaines circonstances, les personnes ayant des revenus modestes épargnent proportionnellement plus que celles disposant de revenus plus importants.¹¹ De tels résultats soulignent l'importance d'autres facteurs, tels que le statut professionnel, la culture familiale, la culture locale (urbaine/rurale), le niveau d'éducation...¹²

Qui plus est, bien souvent, l'absence d'épargne préalable, non seulement n'empêche pas une dépense (ce n'est pas parce que l'on n'a pas épargné qu'il ne faut pas remplacer son frigo en bout de course), mais aggrave celle-ci en raison du coût qu'occasionne le recours au crédit, sans même parler des risques de surendettement liés à celui-ci. En d'autres termes, la proposition doit être retournée: plus le niveau de revenu est bas, plus l'épargne est essentielle. Mais comment la favoriser?

Si comparaison n'est pas raison, un détour outre-Québécois ne manque pas d'intérêt. En France, l'épargne populaire est loin d'être un phénomène nouveau. Elle se réalise au travers de produits d'épargne réglementée dont le plus connu est le livret A qui remonte au 22 mai 1818 avec la fondation de la Caisse d'épargne et de prévoyance de Paris. Celle-ci permettait aux citoyens de se constituer une épargne de précaution, matérialisée par le livret personnel.¹³

Aujourd'hui, ces produits d'épargne réglementée sont des produits exonérés d'impôt sur le revenu. Leur taux d'intérêt est fixé par l'État. Outre le plan d'épargne-logement (PEL) et le compte d'épargne-loge-

11 M. Schreiner, M. Sherraden, (2007), «Can the Poor Save? Saving and Assets Building in Individual Development Accounts», *Transaction Publishers*, New-Jersey.

12 Voir aussi Pauline JAUNEAU, Christine OLM (2010), « Les conditions d'accès aux services bancaires des ménages vivant sous le seuil de pauvreté », Rapport réalisé par le CRÉDOC pour le Comité consultatif du secteur financier; Olivier Jérusalmy, «Épargne et précarité: que savons-nous?», Réseau Financité, juillet 2010.

13 Sophie Simonis, «Livrets A, B ou Vert en Belgique...», Réseau Financité, octobre 2012.

ment (CEL), qui sont des produits destinés à faciliter l'acquisition d'un logement, l'épargne réglementée est constituée des livrets A et des livrets bleus, des livrets de développement durable (LDD) et des livrets d'épargne populaire (LEP).

Ce dernier, institué en 1982, est réservé aux personnes à revenu modeste, auxquelles il assure une progression du pouvoir d'achat de leur épargne. Comme les autres produits d'épargne réglementée, le LEP est un livret d'épargne défiscalisé mais, en outre, il présente un taux de rémunération plus avantageux. Il est possible d'y placer jusqu'à 7700 euros et de bénéficier d'un taux de rémunération supérieur de 0,5 point à celui du livret A, soit 1,75% aujourd'hui. Ce taux s'entend donc net d'impôts et de prélèvements sociaux.

Jusqu'à présent, le LEP ne pouvait être souscrit que par les ménages non imposables ou ceux dont le revenu fiscal de référence ne dépassait pas certains plafonds. Pour souscrire en 2013, il fallait avoir payé moins de 769 euros d'impôts en 2012. Mais depuis le 1er janvier 2014, les règles ont changé: désormais, les banquiers ne tiennent pas compte du montant des impôts payés, mais des revenus déclarés. Ainsi, pour ouvrir un LEP, les ménages doivent prouver que leur revenu fiscal de référence, indiqué dans leur avis d'imposition de 2013, n'excède pas certains plafonds. Avec ces nouvelles règles, ce sont ainsi 7 millions de ménages supplémentaires qui pourraient ouvrir un LEP, selon Pierre Moscovici, le ministre de l'Économie.¹⁴

D'autres initiatives de bonification de l'épargne menées notamment aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni ont démontré leur efficacité et, à travers elles, l'existence d'une réelle capacité d'épargne dans les familles dont les revenus sont faibles.¹⁵

14 Marie Pellefigue, «Épargne: le LEP va-t-il vraiment devenir populaire?», *Le Monde*, 6 décembre 2013.

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

La même conclusion a pu être tirée en Belgique, à l'issue d'un programme-pilote qui a été déployé par le Réseau Financité auprès de 180 bénéficiaires entre mai 2011 et mai 2012 et qui comprenait deux volets :

- un programme d'éducation financière au travers de 5 modules collectifs de formation (12 groupes de 15 personnes en moyenne ont été formés)
- un programme d'épargne bonifiée à 50%.

Il s'agissait donc d'un programme adoptant une double approche pédagogique: cognitive au travers des modules d'éducation financière, et comportementale grâce à une mise en pratique concrète. Le programme a été élaboré de manière à inciter les participants à en suivre régulièrement les deux volets : pour bénéficier de la bonification, versée à l'issue des douze mois du programme, ils devaient au minimum épargner sept mois sur les douze mois de l'expérimentation et devaient suivre au moins trois modules d'éducation financière sur les cinq proposés au total.

Une évaluation externe de ce programme a été réalisée par le département Évaluation des politiques sociales du CREDOC (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) qui a conclu à un impact positif et durable de celui-ci sur les comportements d'épargne et de gestion budgétaire.¹⁶

L'évaluation a d'abord permis de mettre en évidence un impact positif du programme sur le comportement d'épargne pendant et à l'issue de l'expérimentation :

- Sept mois après la fin de l'expérience, un quart des bénéficiaires épargnent plus souvent qu'au début du programme. C'est le cas de 15% seulement des membres du groupe témoin.

16 Nelly Guisse, Léopold Gilles, «Rapport d'évaluation du projet SIMS en Belgique», CREDOC, juillet 2013.

- Près de la moitié des bénéficiaires ont épargné régulièrement (au moins sept mois sur douze) tout au long de l'expérimentation.

Les modalités incitatives (au travers de la bonification) et relativement contraignantes (épargne «bloquée» sur un compte extérieur¹⁷) prévues par les porteurs ont contribué à mobiliser activement une part des bénéficiaires pendant le programme. De plus, les effets sur les comportements d'épargne perdurent au-delà de la fin de l'expérimentation.

Les bénéficiaires adoptent, par ailleurs, des habitudes de gestion budgétaire davantage formalisées et tournées vers l'avenir: la part des bénéficiaires déclarant préparer un budget tous les mois passe de 35% à 42% entre les deux vagues d'enquête (la tendance est inverse chez les témoins).

Conclusions

L'absence ou l'insuffisance d'épargne constitue une cause majeure d'insécurité financière, qui fragilise considérablement les ménages. Face à des événements imprévus nécessitant de mobiliser des ressources financières, ceux-ci n'ont d'autre choix que de déployer d'autres stratégies, susceptibles d'impliquer un risque significatif d'aggravation de leur situation: prêts non garantis auprès des proches, mais aussi prêts onéreux auprès de prêteurs qui facturent des taux d'intérêt élevés et des pénalités financières importantes.

Il est dès lors nécessaire de promouvoir auprès de chaque citoyen le recours à des produits d'épargne appropriés. L'utilisation de ces produits représente un objectif crucial à atteindre, afin de prévenir le surendettement et de promouvoir l'inclusion financière dans l'économie et l'insertion sociale au sens plus large.

17 Les participants pouvaient retirer les sommes épargnées à tout moment mais cela les excluait du programme et des avantages liés à l'octroi de la bonification.

Pourtant, les mesures publiques actuellement prises pour favoriser l'épargne ratent leur objectif pour ce qui concerne les plus faibles, pour qui cette épargne est pourtant la plus importante. Les chiffres records de l'épargne en Belgique cachent en effet une répartition inégale des richesses et une concentration des patrimoines élevés au sein d'un nombre relativement faible de ménages: 70% des ménages disposent d'un patrimoine inférieur à la moyenne. Conséquence: 26,1% de Belges se déclarent incapables de faire face à des dépenses financières imprévues.

De nouvelles mesures doivent être envisagées d'urgence. Diverses initiatives de bonification de l'épargne populaire, laquelle consiste à offrir une rémunération supérieure à l'épargne des ménages disposant des revenus les plus bas, ont été menées à des échelles variables dans différents pays. Elles semblent démontrer leur efficacité et, à travers elles, l'existence d'une réelle capacité d'épargne dans les familles dont les revenus sont faibles.

Bien sûr, implémenter une telle mesure de bonification en Belgique, qu'elle passe par un traitement fiscal de l'épargne basé, non plus sur une exonération fiscale mais sur un crédit d'impôt,¹⁸ ou qu'elle passe par un taux de rémunération supérieur, entraînerait un coût pour la collectivité. Il n'est pas sans intérêt de relever à cet égard un argument soulevé dans le débat parlementaire français à propos des nouvelles règles adoptées pour le LEP fin de l'année dernière, à savoir la nécessité de contrebalancer la réforme de l'assurance-vie qui «renforce l'attractivité du produit épargne, dont on sait pourtant que les encours sont fortement concentrés sur les plus hauts patrimoines».¹⁹ Rappelons que, en Belgique, seuls 43,3% des ménages possèdent des actifs dans le cadre du

18 Voir à ce sujet page 137, Arnaud Marchand et Olivier Jérusalmy, «Incitants fiscaux à l'épargne et piste d'amélioration».

19 Vincent Mignot, «Livret d'épargne populaire: le gouvernement craint les «effets potentiellement explosifs» de la réforme», cbanque.com, 5 décembre 2013.

troisième pilier des pensions et que cette participation à ce troisième pilier est largement corrélée avec le profil de revenu puisque cette participation est de moins de 20% pour le quintile de revenu le plus bas et de plus de 60% pour le quintile le plus élevé. Cette épargne de long terme et les avantages fiscaux qui la soutiennent sont donc largement réservés aux ménages qui ont les revenus les plus élevés.

Un minimum de justice fiscale et sociale ne justifie-t-elle dès lors pas que des stimulants spécifiques encouragent l'épargne de précaution auprès de ceux dont les revenus sont les plus faibles et pour qui cette épargne est la plus importante? Il nous paraît que cette question doit, à tout le moins, être intégrée dans la réflexion en cours actuellement sur la fiscalité de l'épargne.

L'épargne du Belge

Etienne de Callataÿ¹

Banque Degroof et Université de Namur

Pourquoi le Belge épargne-t-il autant et affectionne-t-il autant son carnet d'épargne? Voilà la double question à l'origine de la présente contribution. Bien sûr, il faut se méfier des stéréotypes. À côté de la fierté de l'Espagnol et de la discipline de l'Allemand, il y a le bas de laine, aussi conséquent que prudemment géré, du Belge. Avant de répondre au «pourquoi», il faudra donc d'abord établir les faits: le Belge est-il l'épargnant que l'on croit qu'il est?

Il y a ce que nous savons, ce que nous savons ne pas savoir («*known unknowns*») et ce que nous ne savons pas ne pas savoir («*unknown unknowns*»). Si la crise financière a popularisé la drôle de taxinomie de Donald Rumsfeld, il faut admettre, en matière d'épargne, que nous savons que nous ne savons pas très bien, ni en termes de montants, ni en termes de déterminants. Néanmoins, la présente contribution va chercher à dresser un état des lieux du patrimoine et de l'épargne des particuliers en Belgique (section 1), offrir quelques réflexions sur les limites et les illusions dans la mesure des patrimoines privés (section 2), expliquer le poids du livret d'épargne dans l'épargne des Belges (section 3) et formuler quelques pistes d'évolution de ce livret (section 4).

¹ Etienne de Callataÿ est économiste à la Banque Degroof et chargé de cours invité à l'Université de Namur. Il remercie Dirk De Cort pour ses commentaires. Il assume seul la responsabilité du contenu, sans impliquer les institutions avec lesquelles il collabore.

Épargne et patrimoine : état des lieux

Les études relatives à la composition et à la répartition de l'épargne en Belgique sont relativement rares.^{2,3} Le fait que le patrimoine ne soit pas taxé en tant que tel et que le précompte mobilier puisse être libérateur contribue à l'absence de données fines, tout en sachant qu'en ces matières plus encore que dans d'autres, vu la mobilité du capital, la taxation n'est pas une garantie de données fiables. Ce n'est pas tout. Il y a aussi qu'il n'est pas facile de cerner ce qu'est le patrimoine, ni d'en valoriser toutes les composantes.

Niveau et évolution du taux d'épargne

Le taux d'épargne des ménages en Belgique, exprimé en pourcentage de leur revenu disponible, s'élève à quelque 14%. Il s'agit d'un taux brut, c'est-à-dire avant prise en compte de la dépréciation du patrimoine possédé, ainsi que d'éventuelles plus-values. Ce pourcentage est à la fois élevé, normal et faible. Il apparaît élevé s'il est comparé au taux d'épargne dans d'autres régions du monde, à commencer par les États-Unis, où il n'est que de 5% environ. Il apparaît normal si la comparaison porte sur des pays plus proches, comme la France ou l'Allemagne. Il apparaît enfin comme faible en perspective historique puisqu'il y a 20 ans le taux d'épargne dépassait 20%.

Le Belge n'est donc plus ce qu'il était, il n'est plus ce champion de l'épargne que pourtant beaucoup ont encore à l'esprit. Comment expliquer la baisse tendancielle du taux d'épargne en Belgique? Des écono-

2 Voir notamment M. Frank, P. Praet, J. Vuchelen et J. Walravens, « La distribution du patrimoine des particuliers en Belgique (1969) », *Cahiers économiques de Bruxelles*, #79, 1978 et K. Rademaekers et J. Vuchelen, « De verdeling van het Belgisch gezinsvermogen », *Cahiers économiques de Bruxelles*, #164, 1999.

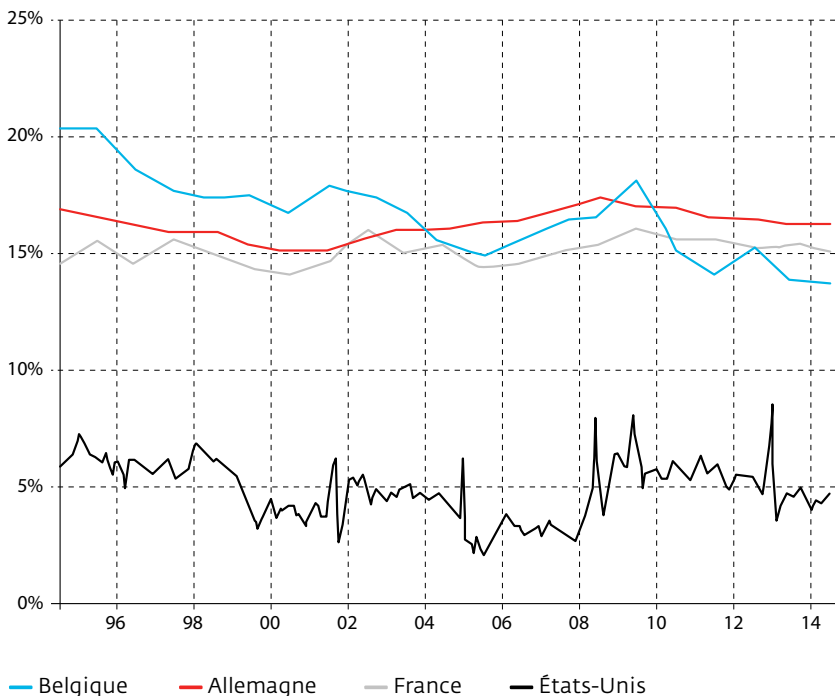
3 Concession à l'usage courant, l'épargne « des Belges » est évoquée dans le titre comme dans le texte mais les données que nous utilisons ne se basent pas sur un critère de nationalité mais de lieu de résidence. Ce dont il est question, c'est l'épargne des personnes, belges ou non, qui habitent en Belgique.

mistes se sont bien sûr penchés sur les déterminants de l'épargne, en ce compris au plan individuel⁴, mais ici nous nous contenterons d'énumérer quelques explications potentielles :

- «Normalisation» du taux d'épargne;
- Évolutions sociodémographiques, telles que le vieillissement démographique (avec un taux d'épargne plus faible chez les retraités), l'éloignement du syndrome de la guerre (avec la nécessité de garder une poire pour la soif) ou les développements du consumérisme;
- Perception, auprès du public, que le filet de sécurité sociale est de bonne qualité en Belgique, ce qui réduit la nécessité d'une épargne de précaution;
- Accès facilité à l'endettement, sachant que l'accroissement de la dette dans le chef des ménages est soustrait de l'épargne pour calculer le taux d'épargne;
- Diminution tendancielle des taux d'intérêt, ce qui réduit l'attractivité des placements en titres à revenus fixes, des placements qui semblent particulièrement prisés par les ménages en Belgique;
- Effet, dit «ricardien», de l'assainissement des finances publiques, tel qu'il est véhiculé par le discours politique et par la diminution du taux officiel d'endettement des pouvoirs publics;
- Évolution du pouvoir d'achat des ménages belges, affectée par l'alourdissement des charges fiscales et parafiscales et surtout par un taux d'emploi inférieur à la moyenne européenne.

4 Pour un survol de la littérature empirique relative aux comportements individuels d'épargne, voir M. Browning and A. Lusardi (1996), «Household saving: Micro theories and micro facts», *Journal of Economic Literature*, vol. 34, pp. 1797-1855.

Taux d'épargne brut des ménages



Source : Thomson Reuters Datastream

Incidentement, il est intéressant de noter que le creusement des inégalités de revenu, qui a aussi été observé en Belgique – même si c'est dans une moindre mesure que dans le reste de l'Europe – n'a donc pas signifié une élévation du taux d'épargne agrégé. Et ce, malgré un glissement en faveur des ménages aux revenus les plus élevés et dont la propension à consommer est plus faible.

Dans la présente contribution synthétique, la question de la distribution de l'épargne au sein de la population ne sera pas abordée.

La composition du patrimoine financier

Au 31 mars 2014, les ménages disposent en Belgique d'un stock d'actifs financiers de 1103 milliards d'euros en termes bruts et, après déduction d'engagements financiers à concurrence de 221 milliards d'euros (dont 81% est formé de crédits hypothécaires), de 881 milliards d'euros en termes nets.⁵ Pour mettre les données en perspective, ces montants se comparent à une dette publique, d'une part, à un produit intérieur brut, d'autre part, l'un et l'autre de l'ordre de 400 milliards.

Il ressort du tableau 1 que les principales composantes de l'épargne financière des Belges sont les produits d'assurance, les actions et autres participations et les livrets d'épargne, chacun de ces trois éléments représentant entre 20% et 25% du total.

Tableau 1

Actifs financiers des particuliers au 31 mars 2014

(en milliards d'euros)

Billets et pièces	25,6
Dépôts à vue et à terme	89,9
Dépôts d'épargne réglementés	231,2
Titres à revenus fixes	87,3
Actions et autres participations	262,7
Parts d'OPC	124,6
Produits d'assurance	271,4
Divers	10,3
TOTAL	1103,0

(source: BNB, 2014)

5 Source: Banque nationale de Belgique, Département de statistiques, 18 juillet 2014.

Philippe Du Caju (2013) offre une analyse de la répartition du patrimoine des Belges, avec une comparaison internationale.⁶ Du tableau 2, il ressort que si plus de la moitié des particuliers disposent en Belgique d'une pension complémentaire et/ou d'une assurance-vie, ils sont moins de 20% à avoir des actions ou des fonds de placement et moins de 10% des obligations ou des bons de caisse. La part des ménages en Belgique détenant différents types d'actifs financiers est assez proche de la moyenne européenne. En revanche, les montants épargnés sont sensiblement plus élevés en Belgique, reflète d'une épargne historique plus élevée et donc signe de patrimoines financiers plus élevés.

Tableau 2

Détention d'actifs financiers

	Belgique		Zone euro	
	% détenteurs	valeur médiane (en EUR)	% détenteurs	valeur médiane (en EUR)
Actifs financiers	98,0%	26.500	96,8%	11.400
Dépôts	97,7%	10.000	96,4%	6.100
Fonds de placement	17,6%	20.400	11,4%	10.000
Obligations et bons de caisse	7,5%	30.800	5,3%	18.300
Actions	14,7%	5.100	10,1%	7.000
Pensions et assurances-vie	43,3%	19.900	33,0%	11.900

(source: De Caju, 2013)

6 Ph. Du Caju, « Structure et répartition du patrimoine des ménages : une analyse menée sur la base de la HFCS », *Revue économique*, Banque nationale de Belgique, septembre 2013, pp. 43-66.

La composition du patrimoine en actifs réels

Outre les actifs financiers que détiennent les ménages, il faut aussi prendre en considération les actifs réels. La même étude de Du Caju livre les données suivantes, reprises dans le tableau 3.

Tableau 3

Détention d'actifs réels

	Belgique		Zone euro	
	% détenteurs	valeur médiane (en EUR)	% détenteurs	valeur médiane (en EUR)
Actifs réels	89,8%	220.000	91,1%	144.800
Logement propre	69,6%	250.000	60,1%	180.300
Autres biens immobiliers	16,4%	174.000	23,1%	103.400
Véhicules	77,2%	6.200	75,7%	7.000
Objets de valeur	15,4%	5.000	44,4%	3.400
Activité indépendante	6,6%	50.000	11,1%	30.000

(source: De Caju, 2013)

Il ressort du tableau 3 que les particuliers en Belgique sont plus souvent propriétaires de leur logement que dans le reste de la zone euro et que ce bien immobilier vaut davantage en Belgique. Les autres postes ont une incidence nettement plus faible.

La valeur du patrimoine immobilier détenu par les particuliers est estimée par la Banque nationale, au 30 septembre 2013, à 1138 milliards d'euros (BNB, Rapport annuel 2013). À cette date, le patrimoine financier brut était estimé à 1058 milliards d'euros. Cela signifie que l'immobilier a une part de 52% dans l'actif brut total des ménages.

Limites et illusions dans la mesure du patrimoine

Si l'État ne connaît pas avec précision l'épargne des Belges, il n'est pas le seul! Le Belge lui-même ne sait le plus souvent pas quelle est la valeur précise de son patrimoine et donc, a fortiori, quelle est la variation de son patrimoine. Or, cette variation est précisément l'épargne privée.⁷

- La valeur de l'immobilier dont le ménage est propriétaire n'est connue qu'avec une grande marge d'erreur, vu la très grande hétérogénéité du marché immobilier belge, de telle sorte que ce n'est souvent que quand il cherche à vendre un logement que son propriétaire est fixé sur sa valeur de marché;
- Le patrimoine non coté, des meubles aux parts dans des entreprises dont les actions ne sont pas traitées en Bourse, et même le patrimoine coté, pour peu qu'il soit peu liquide, ont une valeur souvent difficile à estimer;
- Les engagements, ou promesses, au premier rang desquels figurent les droits sociaux à la retraite et à la prise en charge des dépenses de santé et de dépendance, ont une valeur instantanée assez aléatoire;
- Certaines dettes privées ne sont pas bien connues, dettes à soustraire du patrimoine brut pour connaître le patrimoine net, le seul qui ait du sens; ainsi, beaucoup de ménages n'ont pas une idée précise de la valeur effective de leur dette hypothécaire.

7 La définition classique de l'épargne, ou «variation de la richesse nette» est la différence entre revenu et consommation. Ceci se retrouve dans la définition du revenu de Schanz-Haig-Simons, à savoir «la valeur de ce que l'individu peut consommer sans entraîner de variation de sa richesse nette». Dans cette approche, les plus-values sur le patrimoine sont donc à assimiler à un revenu et, si elles ne sont pas consommées, à une épargne.

En fait, il y a lieu de soutenir que l'épargnant est sujet à illusions d'optique, des illusions de différentes natures.

Premièrement, il oublie sa quote-part dans la dette publique. L'observation apparaît hors propos dans une étude sur l'épargne privée des ménages mais la réalité est plus complexe. Si le souverain a pu déclarer «L'État c'est moi», il faut voir que «la dette publique, c'est nous»! La dette publique est une dette que le particulier, son voisin ou un enfant à venir est appelé à rembourser. Imaginons l'État de Robinsonie dont le seul habitant est Robinson. Le véritable patrimoine de Robinson est son patrimoine privé diminué de la dette de l'État de Robinsonie. Aussi longtemps que je suis sûr que je ne serai pas appelé à assumer une partie de la dette publique, il est raisonnable de penser que mon patrimoine effectif se confond avec mon patrimoine privé. Cependant, dès que cette certitude s'estompe, mon patrimoine effectif est à diminuer de ma quote-part, aujourd'hui indéterminée, dans la dette publique. Ignorer l'ampleur de la dette publique, qui correspond à des strates successives de déficits publics, c'est-à-dire de services que l'on a reçus de l'État mais pour lesquels on n'a payé qu'une partie du coût de production, revient donc à être victime d'une illusion comptable. Si nous avions eu à payer le vrai coût pour ces services publics, nous aurions moins épargné, de telle sorte que la dette publique aurait été ramenée à zéro mais que l'épargne privée aurait été réduite.

Deuxièmement, l'épargnant oublie souvent que l'État peut décider, de manière unilatérale, d'amputer la valeur de son patrimoine. C'est certainement le cas lorsqu'il y a répudiation de la dette publique – pensons aux emprunts russes d'avant 1917 –, nationalisation avec compensation incomplète d'entreprises privées ou captation des fonds de pension privés. En changeant les règles du jeu, que ce soit sur le plan fiscal ou réglementaire, l'État peut subitement altérer la valeur de certaines composantes du patrimoine. Ainsi, un alourdissement de la fiscalité sur l'immobilier diminue la valeur de marché de celui-ci et l'adoption de réglementations prudentielles plus sévères dans le domaine financier comprime la valeur des actions bancaires.

Troisièmement, l'épargnant se base sur la valeur de son patrimoine financier plus que sur le pouvoir d'achat de celui-ci. Quand le prix de l'immobilier résidentiel monte, la valeur du patrimoine monte et les gens se sentent plus riches. Ceci est un fait bien établi, connu sous le nom d'« effet-riche », qui joue, de manière asymétrique, et de manière plus accentuée encore quand la valeur du patrimoine baisse et que les gens ont, de ce fait, l'impression de s'appauvrir. Or, que les prix montent ou baissent, personne, en soi, n'est plus riche ou plus pauvre aussi longtemps qu'il n'a pas acheté ou vendu. Le ménage se réjouit de la montée du prix de son logement mais cette augmentation est sans effet s'il ne déménage pas... et si elle signifie qu'il pourra léguer à sa descendance un patrimoine plus élevé, elle signifie aussi que la descendance dont elle se soucie aura eu à dépenser plus pour se loger. La hausse des prix de l'immobilier est donc une bonne nouvelle pour le multi-proprétaire ou pour celui qui compte vendre son bien et racheter un bien plus modeste... mais ce n'est pas une bonne nouvelle pour la collectivité dans son ensemble.

Quatrièmement, l'épargnant tient souvent mal compte de l'inflation, des frais et de la variation des taux d'intérêt dans la valorisation de son patrimoine. Ceci ne concerne pas que les prix de l'immobilier. Ainsi, en matière d'obligations, l'épargnant sera souvent obnubilé par le rendement nominal, là où il devrait s'intéresser au rendement réel, après prise en compte des frais, de la fiscalité et de l'inflation. En fait, rares sont les particuliers à même de mesurer correctement le rendement réel effectif de leur patrimoine et donc leur véritable épargne.

Cinquièmement, enfin, l'épargne financière, mobilière ou immobilière, n'est pas la seule épargne. L'épargne qui est mesurée dans les études sur l'épargne et le patrimoine qui en résulte ne correspondent qu'à une définition étroite de l'épargne et du patrimoine. En effet, avec une telle vue, la personne qui décide de puiser dans son épargne pour financer des études, les siennes ou celles d'un proche, fait baisser le volume global d'épargne et donc le patrimoine, mais ceci procède d'un raisonnement fort étroit puisqu'il revient à ignorer que l'investissement en capital

humain se retrouve dans le patrimoine sensu lato. Et ce qui est vrai du patrimoine intellectuel est vrai du patrimoine en matière sociale, culturelle, sanitaire ou environnementale. Chaque année, notre patrimoine cinématographique augmente!

L'importance du carnet d'épargne

Le paradoxe interpelle: le montant placé par les ménages en Belgique sur leurs livrets d'épargne, ou carnets d'épargne, a fortement augmenté, alors que la rémunération de ceux-ci a fortement baissé. Comment expliquer cette apparente contradiction?

D'abord, les faits. Du tableau 4, il ressort que la hausse du poids – non seulement en montant mais aussi en termes relatifs – des dépôts d'épargne n'est pas un phénomène récent s'expliquant par la crise financière. Le doublement de la quote-part des livrets entre le début des années 1990 et aujourd'hui, de 11 à 21%, trouve son origine dès le début des années 2000, dans un contexte macroéconomique et d'attitude face au risque bien différent de ce qu'il est actuellement.

Tableau 4

Encours des dépôts d'épargne

(en milliards d'euros)

	Dépôts d'épargne	Total actifs financiers	Quote-part
12/1992	47	437	11 %
12/2000	90	803	11 %
12/2006	150	876	17 %
12/2008	143	828	17 %
12/2012	218	1041	21 %
03/2014	231	1103	21 %

(source: BNB)

Une remarque, même si elle est évidente, s'impose à propos du calcul de la part des dépôts d'épargne dans le patrimoine financier : celle-ci est tributaire des fluctuations de cours de certains actifs financiers – des fluctuations qui peuvent être très marquées. Pour le dire simplement, quand la Bourse monte, le poids des livrets diminue. Toutefois, ceci n'enlève rien à l'image du succès du livret dont le poids a continué d'augmenter ces dernières années alors que les marchés financiers évoluaient favorablement. Et alors que les taux d'intérêt sur les livrets, après être remontés jusqu'à 2,5% en fin 2008, sont redescendus à 1,5% en 2009, 1% en 2011 et 0,5% début 2014.⁸

Le dépôt d'épargne a donc gagné en part de marché en dépit de l'évolution des taux d'intérêt offerts mais aussi en dépit d'une image médiatique qui aurait pu lui nuire. En effet, qui n'a jamais lu ou entendu que «*l'argent des épargnants dort sur les livrets*» alors qu'il faudrait que cette épargne «*finance l'économie réelle*»? Bien sûr, l'argent ne dort pas sur les livrets, sinon les banques seraient bien en peine de les rémunérer, même modestement – et a fortiori capables de générer des bénéfices. Cet argent, il est instantanément reprêté par les intermédiaires financiers, qui vont arbitrer entre deux risques, le risque de taux et le risque de crédit. Le risque de taux vient de ce que les banques empruntent à court terme et prêtent à long terme. Ce faisant, elles perçoivent une marge qui est liée à la pente de la courbe des taux mais prennent le risque, en cas de remontée des taux, de percevoir un taux sur leurs prêts anciens inférieur au taux à payer sur les emprunts qui auront été renouvelés plus rapidement. Le risque de crédit vient de ce que certains emprunteurs pourraient ne pas honorer leurs engagements.

Même si les différences internationales dans le reporting bancaire ne permettent pas une comparaison parfaite, la place significative du livret d'épargne dans l'épargne des ménages est une exception belge. À cette exception est souvent aussi ajoutée celle de la France avec son célèbre

8 Banque nationale de Belgique, *Financial Stability Review 2014*, p.43.

livret A. Ce dernier a pourtant un poids relatif nettement moindre. Au 30 juin 2014, l'encours du livret A, augmenté du livret de Développement durable, totalisait 371 milliards d'euros. À l'échelle de la Belgique, six fois moins peuplée, cela ferait un bon 62 milliards d'euros, soit un quart de l'encours des dépôts d'épargne belges. Pour information, le livret A est, comme en Belgique, défiscalisé mais selon des modalités différentes, à savoir que c'est là non le montant des intérêts qui est plafonné mais l'encours sur lequel portent les intérêts, un encours de l'ordre de 23 000 euros. La réglementation est également différente, en particulier en ce qu'elle stipule :

- une centralisation des moyens auprès de la Caisse des Dépôts, au détriment des banques ;
- le taux d'intérêt à servir⁹ ;
- l'affectation du livret A au financement du logement social.

Ce dernier aspect donne au livret A une image d'argent socialement utile là où, en Belgique, l'argent des livrets est, comme indiqué ci-dessus, fréquemment qualifié de « dormant ». Cette différence de perception est d'autant plus étonnante qu'une part significative, tant du livret A que des carnets belges, se retrouve investie en titres de la dette publique nationale.

D'où vient le succès des livrets ?

Malgré un déficit d'image en Belgique, le livret occupe donc une place de choix dans le patrimoine des Belges. Qu'est-ce qui peut expliquer la hausse de son poids relatif dans le patrimoine financier des Belges ?

Le **premier** facteur explicatif qui vient à l'esprit est la **garantie** dont les livrets bénéficient, une garantie qui s'élevait avant la crise à 20 000 euros et qui a été ensuite portée à 100 000 euros, avec même une ouver-

9 Le taux a été abaissé de 1,25% à 1% à partir du 1er août 2014, ce qui semble élevé en regard du niveau général des taux d'intérêt à court terme.

ture politique pour une indemnisation publique, en cas de déconfiture, pouvant encore aller au-delà de ce montant. L'affaire Kaupthing qui, en Belgique, opérait en tant que succursale de la filiale luxembourgeoise de cette banque islandaise a montré que l'État belge était disposé à faire plus que ce que les engagements formels exigeaient. Le poids de ce facteur explicatif est toutefois à relativiser. D'abord, cette protection des dépôts n'a rien de spécifique à la Belgique, alors que le montant investi en livrets est, lui, tout à fait spécifique. Ensuite, la Belgique est un pays où l'État n'est pas réputé pour la confiance dont il jouit auprès de ses habitants. Il n'est pas rare d'entendre des interrogations quant à la capacité réelle de l'État d'honorer cet engagement s'il venait à être confronté à la déconfiture d'une banque de taille significative, et cela n'empêche pas, même ces banques-là, de participer au succès des livrets d'épargne. Dans le même ordre d'idée, si le livret a des vertus de liquidité et de stabilité que la crise de 2008 a rappelées, ceci est aussi valable dans les pays avoisinants et où les préférences des consommateurs ne doivent pas être très différentes de ce qu'elles sont en Belgique, de telle sorte qu'il est difficile d'y voir l'explication du succès particulier du livret en Belgique.

Le **deuxième** facteur explicatif qui vient à l'esprit est l'**avantage fiscal** dont bénéficient les livrets. En effet, les intérêts des livrets sont exonérés de précompte mobilier (et donc de tout impôt, même si les institutions financières sont soumises en contrepartie à cotisations spécifiques, ce que l'épargnant ne perçoit pas). Certes, l'exonération est officiellement plafonnée mais il est possible de contourner ce plafond par la fragmentation du montant sur des livrets de différentes institutions financières. En effet, aussi étonnant que cela puisse paraître, il n'y a pas de consolidation des livrets d'un même contribuable, ni même de déclaration sur l'honneur de celui-ci affirmant ne pas dépasser le plafond de l'exonération. La poursuite de la croissance de l'encours des livrets a été stimulée par l'accentuation de l'avantage fiscal. En effet, le taux du

précompte mobilier libératoire sur les titres à revenu fixe a été récemment relevé de 15% à 25%. Cela a renforcé la « valeur » de l'avantage fiscal des livrets. Il est une autre évolution qui a accentué l'incitation fiscale à épargner sous la forme de livret, à savoir la baisse tendancielle des taux d'intérêt. En effet, comme l'exonération porte sur les intérêts des livrets, la baisse des taux fait qu'une épargne plus conséquente peut être accumulée sur un livret avant d'avoir atteint le maximum légal d'exonération. Pour prendre un exemple, en arrondissant l'exonération à 2000 euros d'intérêts, le montant d'épargne qui, placé sur un livret, échappe à l'impôt est de 50 000 euros, quand le taux est 4%, de 200 000 euros quand le taux est 1% et de 400 000 euros quand il est 0,5%. Plus les taux sont faibles, plus les encours exonérés des livrets sont élevés.

Ce facteur explicatif a lui aussi son bémol. Quand diminue le niveau des taux d'intérêt, le privilège fiscal unitaire, en valeur absolue, par euro d'épargne, des livrets diminue, lui aussi. Pour 100 000 euros d'épargne, avec un taux de précompte de 25%, l'avantage de la défiscalisation du livret se monte à 1000 euros quand le taux d'intérêt est 4% et à 250 euros quand il est de 1%.

Le **troisième** facteur explicatif est que le livret offre un **couple risque/return attractif** pour l'investisseur grâce à l'aplatissement de la partie courte de la courbe des taux d'intérêt et grâce à des politiques prudentielles et commerciales qui font du livret un produit d'appel. L'attractivité relative des livrets n'est pas à juger par rapport à des actions ou à d'autres placements à risque, ni à des investissements obligataires à long terme, mais bien à des titres à revenu fixe d'horizon de court à maximum moyen terme. La quasi-inexistence, à l'heure actuelle, d'écart de rémunération pour des placements à faible risque entre du très court terme et des investissements à moins de cinq ans, encourage les épargnants à privilégier les placements les plus courts et les plus liquides, soit le livret.

En même temps, la rémunération offerte sur les livrets n'a pas baissé à la mesure de la diminution de la rémunération sur des placements de court terme alternatifs. Cela peut s'expliquer de différentes manières :

- par des contraintes prudentielles qui favorisent les livrets ;
- par la peur, dans le chef des banques, de donner une image négative de leur attractivité, le taux du livret étant souvent vu comme le point de comparaison privilégié des particuliers pour juger quel établissement a la meilleure offre ;
- par la présence d'acteurs qui, de par leur politique de emploi, peuvent se permettre d'offrir des taux plus élevés, des taux qu'il faut d'autant plus chercher à égaler que ces livrets à taux élevés jouissent, eux aussi, de la garantie publique ;
- par les faibles sorties de fonds des livrets, ce qui permet d'en investir l'encours dans des placements à échéances plus longues.

En fait, la moindre diminution du taux des livrets s'explique peut-être d'abord par un phénomène de normalisation. Il est possible que, dans le passé, la marge réalisée sur les livrets par les intermédiaires financiers était élevée dans un environnement potentiellement peu concurrentiel. Quand, sur un marché donné, apparaissent l'un ou l'autre nouvel acteur avec une offre plus agressive, la réaction initiale des acteurs dominants peut être de ne pas s'aligner, avec l'idée qu'il vaut mieux perdre la petite frange de clientèle plus mobile et conserver les belles marges sur la grande majorité qui, elle, est inerte. Toutefois, à la longue, la perte de clientèle peut devenir significative, et cela force alors les acteurs dominants à revoir leur tarification. Ceci a été observé récemment en Belgique dans le secteur de l'électricité.

Perspectives pour le livret d'épargne

Le poids exceptionnel du livret d'épargne dans le système financier belge interpelle. A priori, il n'y a pas de raison que les ménages adoptent un comportement d'épargne très différent en Belgique et dans les pays

avoisnants. Ceci amène à penser qu'il y a, en Belgique, des distorsions qui affectent les préférences des ménages – des distorsions qui peuvent nuire à l'efficacité, à l'équité ou à la soutenabilité.

Les observations critiques peuvent être résumées comme suit :

- Le livret biaise le bilan des intermédiaires financiers, ce qui peut les fragiliser, notamment en n'incitant pas les banques à développer des sources alternatives diversifiées de financement ;
- La garantie des livrets, telle qu'elle fonctionne aujourd'hui, déresponsabilise les épargnants et donne une prime aux moins bons établissements financiers ;
- Ce qui est bon pour le livret pourrait être mauvais pour des placements à plus long terme, a priori préférables pour le financement de l'économie et donc la croissance ; en même temps, le fait qu'ils se financent plus largement à court terme, au travers des livrets qui sont d'une nature peu volatile, rend les établissements de crédit plus stables et les incite à être plus prudents en matière d'échéancier ou de liquidité de leurs prêts, ce qui est aussi un facteur de stabilité financière ;
- Les contraintes européennes, la fongibilité des ressources des établissements financiers et leurs exigences de diversification et de rentabilité font que l'avantage fiscal, payé par la seule collectivité belge, finance des prêts à l'étranger, sans effet de retour particulier pour l'économie nationale ;
- L'avantage fiscal du livret représente un coût d'opportunité élevé pour les finances publiques, même en période de taux faible : un encours de 250 milliards d'euros, un taux de 1% et un précompte mobilier de 25%, cela donne un coût de 625 millions d'euros ; ce coût force à avoir d'autres impôts plus élevés, des impôts plus dommageables pour l'économie ;
- Le privilège fiscal des livrets n'est guère efficace dans la mesure où, avant de stimuler l'épargne parmi les groupes sociaux plus fragiles, il induit d'abord un effet d'aubaine ;

- Ce privilège fiscal, pourtant vanté comme bénéficiant à la « petite épargne », celle des « petites gens » comme l'on disait, est particulièrement mal ciblé ; avec des taux inférieurs à 0,5%, il profite à une épargne de quelque 400 000 euros, voire davantage, au travers de la démultiplication des livrets ; l'essentiel de l'épargne aidée ne concerne pas les déciles inférieurs en termes de revenus de la population ; il s'agit donc d'un exemple d'effet redistributif à rebours, ou « effet Matthieu ».

Au total, les livrets tels qu'on les connaît en Belgique seraient dommageables pour l'activité, les finances publiques et l'équité, ainsi que pour la stabilité financière – ce dernier aspect constituant un point d'attention pour l'autorité prudentielle qu'est la Banque nationale de Belgique. Le Fonds monétaire international s'est lui aussi déjà penché sur cette « anomalie » belge.

Ces considérations amènent à penser que les livrets devraient connaître deux types d'évolution. La première a trait à leur traitement fiscal, un domaine où l'Autorité fédérale belge est maîtresse. Les pistes suivantes ont déjà été fréquemment évoquées :

- Empêcher de dépasser le plafond de revenu d'intérêt exonérés au travers de l'ouverture de plusieurs comptes, au moyen d'une déclaration sur l'honneur ou d'une taxation à la source, avec possible remboursement au moment de l'enrôlement de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ;
- Abaisser le montant de revenu d'intérêt exonéré d'impôt ;
- Fondre l'exonération de revenu d'intérêt du livret dans une « corbeille » d'incitants fiscaux à l'épargne, en ce compris une épargne à plus long terme et/ou à plus grand risque, voire harmoniser la fiscalité de toutes les formes d'épargne, y compris sous forme assurantielle, mais avec le risque alors d'inciter des épargnants à prendre plus de risques qu'il ne leur sied.

Une autre piste, plus radicale, est de transformer le plafond de revenu d'intérêt en un plafond d'encours, à l'instar du statut du livret A en France. Il y aurait donc un livret exonéré à concurrence de ce plafond (23 000 EUR, en France) et, à côté, un livret non exonéré.

La *seconde* évolution concerne la garantie d'État dont bénéficient les livrets. S'agissant du troisième pilier de l'Union bancaire en formation, ce domaine est, lui, désormais du ressort de l'Europe. Alors que le système financier n'est toujours pas stabilisé, le moment n'apparaît pas approprié pour remettre en cause la garantie de 100 000 EUR par compte et par personne, mais il n'empêche que des questions se posent :

- Quel plafond pour l'indemnisation ? Un montant de 100 000 euros, n'est-ce pas trop, en regard de ce qu'est la « petite épargne », de la crédibilité de cet engagement au vu des capacités budgétaires et du coût d'opportunité de cette assurance collective sur les dépôts ?
- Protéger un compte ou un individu ? Ne serait-il pas préférable que la garantie porte sur la personne et non sur l'institution financière ? Le système actuel incite l'épargnant qui place plus de 100 000 euros sur un livret à le faire en fragmentant son épargne plutôt qu'en la concentrant sur ce qui lui apparaît comme la meilleure banque. Ce faisant, le régime actuel de protection des dépôts pourrait être vu comme une bouée de sauvetage pour les « mauvaises banques » ou ce que l'on a appelé les « *zombie banks* », à l'opposé de ce qui serait souhaitable.
- Responsabiliser par une franchise ? Comme cela existait dès avant la crise aux Pays-Bas, le système d'indemnisation pourrait prévoir une indemnisation inférieure à 100 % du montant déposé ou une franchise. Sans mécanisme de responsabilisation, l'épargnant se tourne vers l'institution offrant le taux d'intérêt le plus élevé, pas vers l'institution à la meilleure réputation.

D'autres questions se posent encore, qu'il s'agisse des modalités de financement ou de préfinancement de cette garantie publique ou de l'intensité de la solidarité pan-européenne en cas de déconfiture bancaire dans un pays membre.

Parmi les multiples rappels reçus de la crise financière et de ses développements, figurent très certainement, d'une part, l'importance de la confiance des déposants envers le système financier en général et leur banque en particulier et, d'autre part, le risque systémique que génère tout changement brutal au sein du système financier. Cela signifie que le poids actuel des livrets d'épargne en Belgique, s'il soulève des questions et conduit à envisager des évolutions, doit aussi inviter à ce que celles-ci soient comprises et graduelles.

Les pratiques d'épargne en Europe

Didier Davydoff (directeur) et Laetitia Gabaut
Observatoire de l'Épargne Européenne

Selon les données rassemblées par l'OCDE, le taux d'épargne net des ménages a été, en 2013, de 10% en Allemagne et en Belgique, de 4,5% aux États-Unis.

Pour Roland Benedikter, l'origine de la différence entre les États-Unis et l'Europe, serait culturelle: l'Europe serait une «civilisation du passé» où l'on travaillerait d'abord, pour accumuler de quoi acheter ensuite. Aux États-Unis, on achèterait d'abord, selon les moyens dont on disposera plus tard, et l'endettement refléterait l'inclination des Américains à parier sur l'avenir.¹

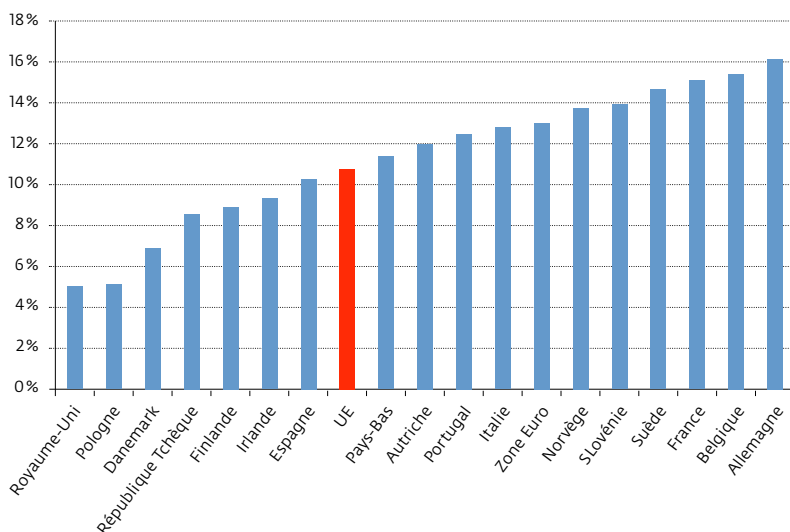
Sans nécessairement nous opposer à ce cadre général, nous voudrions ici analyser selon quelles modalités ces principes généraux trouvent à s'appliquer, en décortiquant les comportements rassemblés sous un agrégat aussi synthétique que le taux d'épargne. Certes, l'épargne est ce qui reste du revenu après la consommation. Mais où place-t-on la frontière entre investissement et consommation? Comment traite-t-on la dévalorisation du capital, notamment immobilier, que les travaux ne font souvent que compenser? L'épargne n'est-elle qu'un reliquat, ce qui reste du revenu après la consommation? Ou bien la consommation est-elle ce qui reste à consommer lorsque l'on a épargné, souvent contraint et forcé par l'obligation de rembourser des dettes antérieures ou dans le seul objectif de ne pas tomber sous le seuil de pauvreté à la retraite?

¹ Source: *Problème économiques*, n° 3087, citant un ouvrage intitulé «Sparen: Tugend oder Untergang?» publié par la Konrad-Adenauer-Stiftung, volume 58, n° 520, mai-juin 2013.

Les Européens épargnent environ 11% de leur revenu disponible brut (taux d'épargne brut, dernières données disponibles, au quatrième trimestre 2013) mais cette moyenne cache de grandes disparités entre les pays, puisqu'elle varie, par exemple, de 5% au Royaume-Uni à 16% en Allemagne.

Taux d'épargne brut des ménages européens

(en % du revenu disponible brut, quatrième trimestre 2013)



Comment expliquer de telles différences entre des pays qui ont des niveaux de développement, des modèles sociaux et des valeurs qui, certes, peuvent varier, mais qui ont plus de points communs entre eux, qu'avec les autres régions du monde ?

Si l'on considère l'épargne comme le résultat d'un comportement ayant sa dynamique propre, plutôt que comme un reliquat, il est possible de l'analyser selon ses trois composantes :

Épargne = placements financiers + investissements réels - augmentation de l'endettement

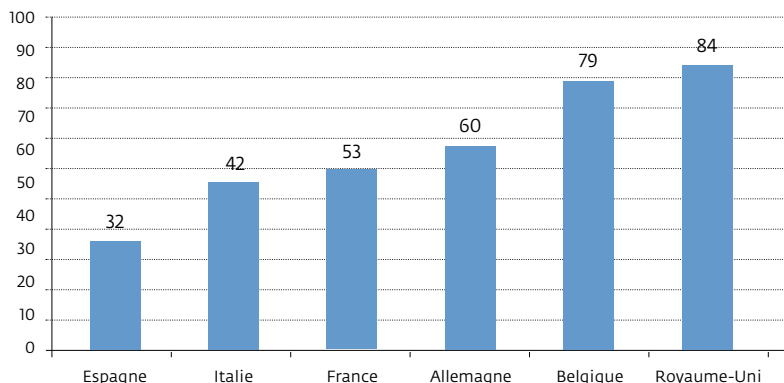
L'augmentation de l'endettement est elle-même le résultat de la souscription de nouveaux crédits, diminuée des remboursements et des effacements de dette.

Nous centrerons l'analyse de ces composantes sur six pays européens : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni.

Les placements financiers

Le patrimoine financier, dont l'importance résulte des efforts d'épargne antérieurs et des effets de valorisation, varie de 32 000 euros par habitant en Espagne à 84 000 en Belgique.²

Patrimoine financier par habitant (en milliers d'euros, à fin 2013)



² Pour des raisons économiques et pratiques, nous excluons de l'analyse les actions non cotées et autres participations : les titres non cotés sont en grande partie les actifs professionnels des professions indépendantes ; par ailleurs, les méthodes de valorisation utilisées par les statisticiens dans les comptes nationaux ne semblent pas homogènes d'un pays à l'autre.

La composition de ce patrimoine moyen éclaire les différences de montant global.

Les Espagnols, dont le capital financier est le plus faible des pays étudiés, sont aussi ceux dont la part des dépôts en banque est la plus importante. L'accumulation patrimoniale se porte d'abord sur des placements sûrs et, dans un deuxième temps, sur des produits financiers plus risqués, mais qui offrent normalement des rendements plus élevés. L'Italie, qui, il y a dix ans encore, épargnait nettement plus que les autres pays, conserve un patrimoine financier plus élevé, mais son taux d'épargne est maintenant inférieur à celui de l'Allemagne, de la Belgique et de la France, en raison d'une contrainte plus forte sur le revenu disponible des ménages. Et cette épargne, comme en Espagne, n'est que très minoritairement une épargne de long terme investie en assurance vie ou en produits de retraite.

À l'inverse, les droits sur les sociétés d'assurance (principalement en assurance vie) et les fonds de pension représentent 62% du patrimoine financier des Britanniques et l'importance de ce poste explique leur apparente richesse. La part des retraites préfinancées est, en effet, beaucoup plus importante au Royaume-Uni que dans les autres pays, et paradoxalement, cela constitue un facteur de faiblesse de l'épargne. Les fonds de pension britanniques sont, en effet, matures : ils distribuent aujourd'hui plus de prestations qu'ils ne reçoivent de cotisations, et, par conséquent, le flux net épargné par l'ensemble de la population est très faible.

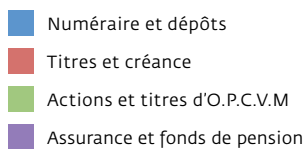
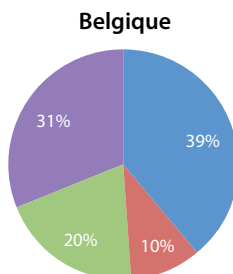
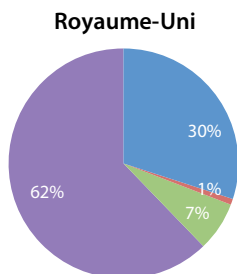
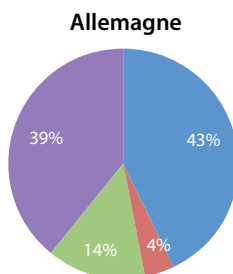
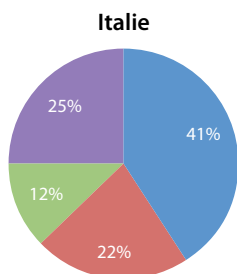
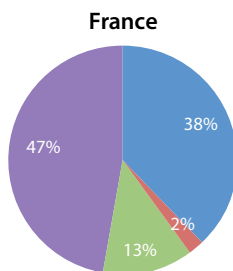
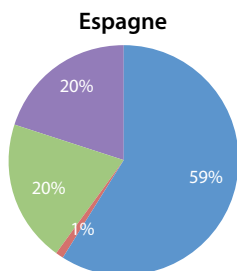
La France, la Belgique et surtout l'Allemagne sont, dans notre échantillon, les trois pays où l'épargne est en apparence la plus forte. Si l'on traduisait en termes financiers les engagements de retraite des régimes par répartition, qui sont par exemple diminués à chaque fois que l'on augmente l'âge légal de départ en retraite, on aurait sans doute une vision différente, s'opposant moins nettement au Royaume-Uni. Toujours est-il que, dans ces pays, on épargne beaucoup sans le savoir : les intérêts capitalisés sur les livrets ou les contrats d'assurance vie sont en

effet considérés comme de l'épargne en comptabilité nationale. Un particulier qui, au lieu de déposer ses économies sur un compte à terme, achèterait des obligations émises par sa banque (ce qui financièrement revient à peu près au même s'il garde ces titres jusqu'à l'échéance), recevrait le versement des intérêts sur son compte-chèques et ne serait considéré comme un épargnant que s'il décide de réinvestir ces intérêts plutôt que de les dépenser. Le raisonnement peut être étendu à la détention d'actions, sauf si la société cotée décide de mettre en réserve ses bénéfices plutôt que de les distribuer en dividendes, ainsi qu'aux OPCVM de capitalisation.

Or, des différences assez marquées apparaissent entre les pays : traditionnellement, le Trésor italien a choisi de placer sa dette auprès de ses citoyens, et même si les obligations bancaires ou d'entreprise ont maintenant largement pris le relais, les Italiens restent, devant les Belges, les plus gros détenteurs d'obligations. À l'inverse, la détention d'obligations est devenue confidentielle en France, comme au Royaume-Uni – deux pays dont la dette publique est placée quasi exclusivement auprès d'investisseurs institutionnels.

Enfin, signalons que les titres d'OPCVM et les actions ont enregistré un reflux dans la plupart des pays depuis la crise financière. Cependant, la Belgique fait exception, avec des portefeuilles de titres (actions + obligations + OPCVM) représentant près du tiers du patrimoine moyen, contribuant pour une large part à placer la Belgique, avec le Luxembourg, en tête des pays où les particuliers sont globalement les plus riches.

Composition du patrimoine financier des ménages à fin 2013



La dette

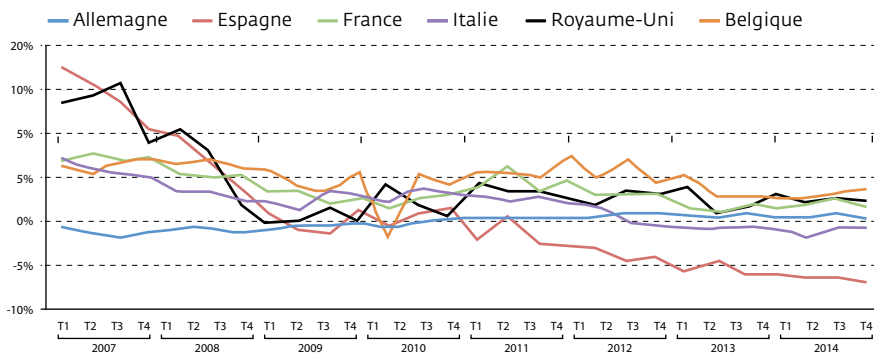
Le taux de recours au crédit rapporte la variation de l'encours d'endettement au revenu disponible brut des ménages. Les différences de taux d'épargne entre les pays sont très fortement corrélées aux comportements de recours au crédit. En Espagne et au Royaume-Uni, la crise financière a, dès 2007, été à l'origine d'une profonde césure. La croissance avait été financée dans une grande mesure à crédit dans ces deux pays. Les remboursements, largement prédéterminés, sont restés sur la tendance antérieure, alors que la production de nouveaux crédits s'est effondrée après l'éclatement de la crise financière.

En Espagne, le phénomène s'est accéléré jusqu'en 2013, les ménages allant jusqu'à consacrer 7% de leur revenu à se désendetter. En d'autres termes, près des trois quarts de l'effort d'épargne des ménages espagnols viennent de l'excès des remboursements de crédit anciens sur la souscription de nouveaux crédits.

Au Royaume-Uni, les pouvoirs publics ont alors réagi, afin de mettre fin au *credit crunch* qui menaçait d'étouffer l'économie. Des programmes de soutien aux primo-accédants (programme *Help to buy*) et au financement de ces prêts (programme *Funding for Lending*) ont été mis en place. Ces programmes ont atteint leur objectif, et le crédit a repris une dynamique positive, à tel point que la surchauffe du marché immobilier conduit maintenant la Banque d'Angleterre et le gouvernement à les remettre en cause. On remarquera cependant que l'on reste très loin des flux enregistrés avant la crise: la période est radicalement différente. Mais, en encours, les ménages britanniques restent trois fois plus endettés en moyenne que les Italiens et deux fois plus que les Français ou les Allemands. Et cet encours génère des remboursements élevés, un facteur mécanique de baisse de l'épargne.

Taux de recours au crédit des ménages

(flux nets de crédits / revenu disponible brut annualisé - données CVS)



Sources: Comptes financiers trimestriels, Banques Centrales Nationales, comptes nationaux trimestriels, Offices nationaux de statistiques et Eurostat Données CVS - OEE

En Italie, le crédit se contracte depuis 2011, alors que dans ce pays les particuliers sont historiquement peu endettés. Ils continuent donc de s'écarter de la moyenne européenne. Les variations du taux d'épargne dans le temps sont, de ce fait, moins qu'ailleurs corrélées à l'endettement, et, plus qu'ailleurs, aux comportements d'accumulation patrimoniale.

Endettement des ménages européens

Encours par habitant (en €, à fin 2013)

	Endettement total	Endettement hypothécaire ou au titre de l'habitat	Endettement au titre de la consommation
Allemagne	18 256	12 701	2 185
Belgique	19 475	9 078	717
Espagne	16 395	12 831	1 293
France	17 151	13 551	2 227
Italie	10 101	6 065	961
Royaume-Uni	27 456	24 412	3 045

Or, l'épargne italienne est, depuis 20 ans, sur une tendance continue de baisse. On peut ici tenter une interprétation: au-delà de l'appauvrissement subi par nombre de ménages, des réformes énergiques des systèmes de retraite par répartition ont été conduites par les gouvernements successifs (Prodi, puis Monti) – réformes qui permettent de garantir des taux de remplacement élevés. Peut-être les Italiens ressentent-ils moins que leurs voisins le besoin de se prémunir par leur épargne personnelle contre une baisse de revenus à la retraite.

Le cas de l'Allemagne est singulier. Alors qu'avant la crise, les autres pays, même ceux qui se sont tenus à l'écart des excès les plus manifestes, enregistraient des taux de recours au crédit en dents de scie autour de 5%, la courbe restait plate et un peu au-dessous de zéro en Allemagne. Corrélativement, les prix de l'immobilier restaient stables ou en baisse, alors qu'ils augmentaient presque partout ailleurs. L'Allemagne « digérait » la construction massive de logements qui avait suivi la réunification: forte hausse de l'offre à l'Ouest et baisse de la demande à l'Est résultant des migrations intérieures de la population vers l'Ouest. Avant la crise de 2007, la solidité de l'épargne allemande était ainsi assise sur la modération du marché immobilier et du crédit. Depuis la crise, les flux nets de recours au crédit sont redevenus positifs en Allemagne, alors qu'ils sont en baisse ailleurs. On pourrait donc s'étonner que l'épargne n'enregistre pas une baisse symétrique à la hausse antérieure, maintenant que le crédit a retrouvé une certaine dynamique. Mais cette hausse du crédit pourrait tout au plus être qualifiée de « frémissement » en comparaison des changements de régime brutaux subis ailleurs. En réalité, on se réfère ici à des moyennes: la hausse des prix de l'immobilier et la nécessité de recourir au crédit se concentrent sur quelques métropoles. En dehors de ces métropoles, on ne peut parler de rupture, et cela d'autant moins que la proportion de ménages propriétaires de leur logement, ou accédant à la propriété, y est parmi les plus faibles d'Europe.

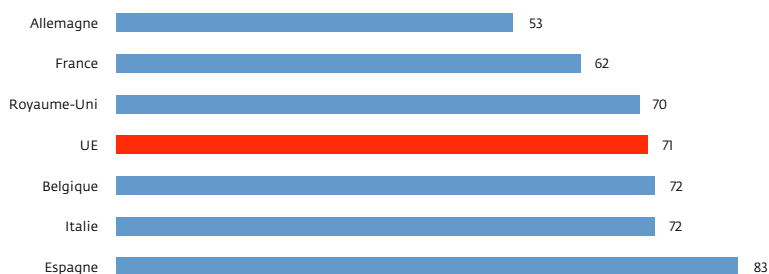
Les investissements non financiers

L'épargne est constituée d'investissements «réels» – la formation brute de capital fixe (FBCF) dans le jargon des comptes nationaux – plus que de placements financiers. Les entrepreneurs individuels peuvent investir dans leur outil de travail. Et surtout, le logement est, pour nombre de ménages, la principale forme d'épargne. Elle y est considérée comme une protection contre les accidents de la vie, au-delà de la satisfaction psychologique du propriétaire. Une satisfaction d'ailleurs ressentie inégalement si l'on se réfère à la proportion de ménages propriétaires de leur logement.

Devenir ou rester propriétaire de son logement hérité est, dans certains pays, une évidence culturelle. En Espagne par exemple, 83% de la population est propriétaire de son logement.

Taux de propriétaires de leur logement

(en % de la population, à fin 2010)



Source: Eurostat

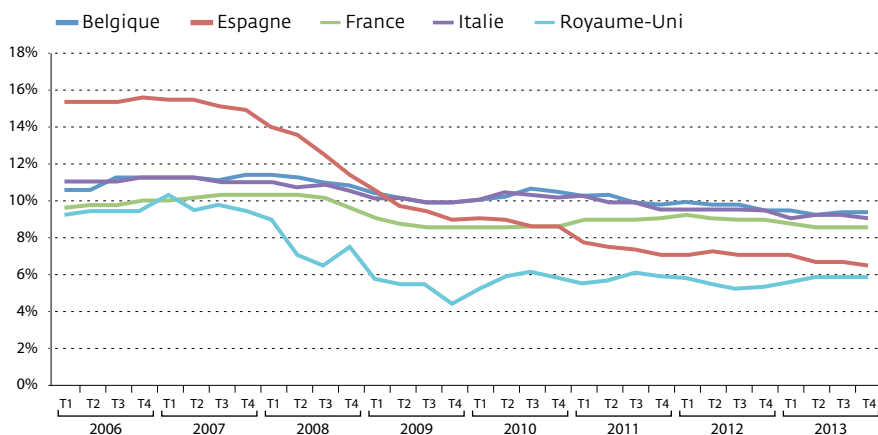
Mais on ne peut pas établir de corrélation positive entre les investissements en logements des ménages et leur niveau d'épargne, comme le montre le contre-exemple de l'Allemagne, où près de la moitié des ménages n'est pas propriétaire de son logement, ce qui ne les empêche pas d'être de gros épargnants. L'épargne des ménages est, en effet, aussi

corrélée négativement à leur besoin en financement pour l'acquisition de leur logement.

L'estée par des achats de logements neufs et des travaux léthargiques, la FBCF a décroché, depuis la crise financière, dans la plupart des pays. Et cet indicateur n'est que partiel, puisqu'il ne reflète pas le marché secondaire des logements anciens, qui est, pour l'essentiel, interne à la sphère des ménages. On remarque, cependant, que l'ampleur et la brutalité des revirements de l'investissement sont, heureusement, moindres que ceux du crédit. Ils amortissent donc les effets du crédit sur l'épargne.

FBCF des ménages européens

(FBCF en % du revenu disponible brut-données CVS)



Sources: Eurostat. Désaisonnalisation OEE

Au-delà des relations comptables : doit-on anticiper un retour au monde d'avant 2008?

Deux raisons nous incitent à penser le contraire.

- Tant que les prix de l'immobilier n'augmenteront pas, les liquidités disponibles pour effectuer des placements financiers resteront limitées. En effet, une part importante des placements a pour origine les plus-values réalisées à l'occasion de la vente d'un bien immobilier. Avant la crise, beaucoup de particuliers, héritant par exemple d'un logement à l'âge de 50-60 ans, recevaient une « manne » à la revente qui augmentait d'année en année avec les prix de l'immobilier. À cet âge, l'inquiétude sur le niveau de vie atteignable à la retraite prochaine se répand, d'autant plus que de multiples campagnes de sensibilisation, ou de réformes plus ou moins efficaces, contribuaient à les alerter. Ces ménages étaient, de ce fait, enclins à placer une part importante des sommes reçues sur les produits financiers, en particulier de l'assurance vie ou des produits de retraite. Ce phénomène existe toujours aujourd'hui, mais les montants ne sont plus en expansion continue. Et par ailleurs, l'importance du chômage et les contraintes sur le revenu d'une grande partie de la population forcent, plus souvent qu'avant la crise, à puiser dans le patrimoine accumulé ou hérité.
- La deuxième rupture est le niveau très faible de la rémunération de l'épargne. Certes l'inflation a baissé, mais, pourtant, la rémunération réelle de l'épargne est devenue négative dans beaucoup de pays car les taux d'intérêts servis se situent au niveau le plus bas jamais connu par la population du XXI^e siècle. Cette rémunération est encore diminuée par l'augmentation massive des impôts sur les revenus de l'épargne et sur le patrimoine mise en place dans certains pays comme la France. Jusqu'à présent, cela n'a pas eu d'effet sur les niveaux d'épargne financière. Pour combien de temps?

L'épargne d'un pays reflète sa culture, son histoire, l'organisation de son système financier. La croissance économique pourrait bénéficier d'une hausse de la consommation. Mais, paradoxalement, pas nécessairement d'une baisse de l'épargne. L'épargne est souvent de la consommation différée. Son niveau est le résultat de forces complexes et contradictoires dont l'intensité relative varie dans le temps, en fonction de l'équilibre ou du déséquilibre des régimes de retraite, de la position dans le cycle immobilier et de l'état de santé des banques.

Tous en mesure d'épargner ?

Quelques questions à l'ASBL La Payote et au Forum bruxellois de lutte contre la pauvreté.

Pierre-Marc Poncelet,
La Payote ASBL

Mireille Eggerickx
Forum bruxellois de lutte contre la pauvreté

1) En dehors des différences inhérentes aux sommes épargnées, les personnes en situation précaire ont-elles les mêmes opportunités d'épargne que les autres ?

FBLP

Les allocataires sociaux – soit les personnes qui vivent ou survivent grâce au revenu d'intégration sociale (RIS) octroyé par les CPAS, qui survivent avec une pension, avec une allocation de handicapé, ou encore les personnes sans emploi percevant une allocation de chômage – et même certains travailleurs pauvres, ont, logiquement, un risque accru de vivre dans la pauvreté et/ou l'exclusion sociale. En effet, vivre avec un revenu de substitution, c'est, le plus souvent, rencontrer le risque de vivre sous le seuil de pauvreté, soit avec moins de 1000 euros par mois, et parfois nettement moins. Actuellement, environ un tiers des Bruxellois vit sous ce seuil de pauvreté et les experts prédisent que ce chiffre augmentera encore dans les prochaines années. On constate également l'émergence de plus en plus forte de travailleurs pauvres, à temps partiel ou qui perçoivent le salaire minimum.

Au vu de ce montant et du coût moyen des charges de la vie courante, il semble très difficile pour cette frange de la population de consacrer

une part conséquente de ses revenus à l'épargne. Dans cette situation, et avec ce niveau de revenus, il est déjà très estimable de ne pas avoir de factures en attente de règlement. L'épargne nécessite, en toute logique, un budget à peu près équilibré, ce qui n'est pas souvent le cas des personnes en situation précaire, ou en passe de le devenir.

La Payote

Cette question appelle plusieurs remarques.

Premièrement, beaucoup de personnes en situation précaire n'ont pas de compte en banque et sont donc exclues de l'épargne bancaire. Si elles épargnent, elles viendront déposer leur argent directement à La Payote.

Deuxièmement, comme le CPAS ne se prive pas d'exercer son droit de regard sur l'état du compte bancaire des personnes recevant une aide sociale, les personnes qui perçoivent une aide sociale ne souhaitent pas faire apparaître sur leur compte tout argent reçu de l'extérieur – comme un prêt octroyé par La Payote. Cet argent extérieur risquerait d'être déduit de leur aide sociale.

Enfin, être précarisé signifie aussi avoir des difficultés financières en fin de mois et implique donc parfois de retirer à ce moment les 100 à 200 euros qui sont le fruit d'une épargne de plusieurs mois.

2) Existe-t-il des freins à l'épargne spécifiques de cette partie de la population?

FBLP

En dehors du frein purement arithmétique, à savoir comment épargner si je n'ai pas suffisamment d'argent pour payer l'ensemble de mes factures, il semble que les personnes vivant dans la pauvreté ne soient pas moins aptes à gérer leur budget et à épargner que d'autres franges de la population. Au contraire, leur souhait le plus ardent est, le plus souvent, de se ménager «une poire pour la soif».

Sauf exception, le déficit budgétaire des personnes les plus pauvres, et les dettes qui peuvent en découler, sont surtout d'ordre structurel et non pas conjoncturel : les minima sociaux, et même certains salaires, ne sont tout simplement plus suffisants pour faire face au coût de la vie. Les prix des loyers, les factures d'énergie, l'éducation des enfants : tous ces postes nécessitent un budget de plus en plus important, principalement à Bruxelles. Par contre, la dégressivité des allocations de chômage mise en place le 1er novembre 2012, les sauts d'index (2013 et 2014) et d'autres restrictions intervenues sur le plan de la Sécurité sociale peuvent provoquer une diminution des revenus pour certaines personnes.

À ce sujet, la plateforme BMIN¹, qui regroupe les réseaux de lutte contre la pauvreté et les trois syndicats du pays, milite pour la réalisation progressive d'un revenu minimum adéquat et accessible. Ce revenu minimum augmenterait tous les revenus sociaux et allocations au-dessus du seuil de pauvreté, ce qui n'est pas le cas actuellement. Ce revenu minimum permettrait aux franges les plus précaires de la population de faire face aux imprévus et, même, d'épargner.

La Payote

Plus généralement, je dirais que l'accès à la banque pose problème. Je pense aux difficultés linguistiques, à l'inintelligibilité du langage bancaire, à l'incapacité de manier les automates bancaires. Il m'arrive donc, en cas de prêt accordé par La Payote, d'accompagner les bénéficiaires du prêt à la banque pour établir l'ordre permanent de remboursement.

De plus, il est inutile de dire que les personnes en situation précaire sont bien au courant qu'épargner en banque ne rapporte plus rien. Par

¹ Belgian Minimum Income Network: Réseau Belge de Lutte contre la Pauvreté (BAPN) | Brussels Platform Armoede (BPA) | CGSLB-ACLVB | CSC-ACV | Dynamo International | Forum Bruxellois de Lutte contre la Pauvreté (FBLP) | Netwerk tegen Armoede (NtA) | Réseau Wallon de Lutte contre la Pauvreté (RWLP) | Marie-Thérèse Casman (sociologue Université de Liège) | Bérénice Storms (chercheuse senior UA, directrice de l'étude Cebud).

conséquent, l'épargne parallèle (tontine, Payote, etc.) est favorisée, car on peut y retirer son argent sans aucune difficulté et y obtenir un prêt qui permettra de résoudre l'un ou l'autre problème personnel.

3) Que connaissez-vous des pratiques d'épargne de votre public ?

FBLP

Les familles les plus pauvres dont les revenus proviennent principalement des allocations sociales ou d'un travail partiel et précaire, n'ont pas, ou quasiment pas, de capacité d'épargne. Selon l'enquête SILC (EU-SILC) de 2011, 26,1% des Belges se déclarent incapables de faire face à des dépenses financières imprévues. Autrement dit, un quart de la population se trouve dans une situation où elle est incapable d'épargner, voire de régler ses dettes de la vie courante au risque de tomber dans le surendettement.

Bien entendu, certaines familles à faibles revenus gardent une certaine capacité d'épargne, ce qui leur donne un peu de sécurité financière. C'est une capacité qui peut certainement être soutenue par des initiatives de sensibilisation à l'épargne. Cependant, il y a tout de même un niveau de revenu en dessous duquel il est vraiment impossible de consacrer une partie de son budget, même infime, à l'épargne. Ce revenu minimum, qui permet l'accès à tous les biens de nécessité, et un peu plus, se monte, selon les associations de lutte contre la pauvreté, à 2200 euros par mois pour une famille avec deux enfants (indicateur 2014).

La Payote

Nos publics sont très diversifiés. Certaines personnes sont en mesure d'épargner 20 à 30 euros par mois. Lorsqu'elles atteignent un montant total de 200 à 300 euros, elles retirent alors le tout ou demandent un prêt.

Pour une certaine frange de la population, épargner est extrêmement difficile car la première priorité est de boucler la fin de mois. Certains

réussissent à épargner 300 euros en 6 mois de temps, puis prennent un crédit de 900 euros qu'ils remboursent pendant un an et demi.

Enfin, nous avons aussi des personnes qui épargnent 200 euros et plus par mois.

4) À quels objectifs l'épargne répond-elle le plus souvent?

FBLP

Quand il y a une capacité d'épargne, elle répond le plus souvent à une volonté toute simple de pouvoir faire face à une dépense inhabituelle et imprévue telle que des frais médicaux, le remplacement ou la réparation d'un appareil électroménager en panne, des factures énergétiques plus importantes que prévues. L'épargne n'est donc pas, dans ce cas, dirigée vers un but ou un objet précis mais est construite plutôt dans l'optique de pouvoir faire face aux imprévus.

La Payote

Une partie du public épargne à la Payote parce qu'elle n'a pas confiance dans le système bancaire (manque de discrétion, pas d'intérêt). Elle souhaite que son épargne puisse être prêtée à des personnes précarisées et retirera tout ou partie de son épargne en cas de nécessité.

D'autres personnes épargnent en vue de bénéficier d'un microcrédit. Celui-ci est limité à 5000 euros et fait l'objet d'une recherche sur la capacité de remboursement de la personne. Notre objectif est en effet d'éviter le surendettement.

La Payote porte un secours financier à un public défavorisé. Le but de cette épargne peut être, par exemple, de rendre visite à la famille restée au pays. Il arrive ainsi que des gens épargnent des mois pour voyager au Burundi ou au Rwanda, mais aussi pour se constituer une garantie locative, se meubler ou encore acheter un frigo, un congélateur, voire un ordinateur.

5) Y a-t-il des domaines (éducation, santé, logement, pension) pour lesquels épargner paraît indispensable pour ce public ?

FBLP

Le logement et la scolarité des enfants arrivent en premier; la santé reste une préoccupation majeure aussi.

L'inadaptation de l'offre locative à la demande et la pénurie de logements sociaux augmentent les probabilités de paupérisation des locataires bruxellois. Les prix du parc locatif bruxellois sont donc la première cause de pauvreté. La couverture des coûts indirects de location (gaz, eau, électricité) suppose ainsi une capacité d'épargne.

Dans le domaine de l'éducation, les frais scolaires représentent une lourde charge pour les familles; de 40 euros à environ 250 euros par enfant du maternel au secondaire; alors que l'enseignement est réputé être gratuit. Enfin, en ce qui concerne la santé, un quart des ménages bruxellois déclarent avoir dû postposer des soins médicaux faute de pouvoir faire face aux frais immédiatement. On le voit, les raisons d'épargner ne manquent pas.

La Payote

Les pensions ne font pas, à mon avis, partie de l'horizon des personnes précarisées.

L'éducation des enfants et les frais scolaires, le logement – notamment la garantie locative – et les accrocs de santé sont à l'origine de l'épargne pour ceux qui y arrivent. Dans le cas de notre public, j'ajouterais à ces domaines indispensables le fait d'envoyer de l'argent à la famille en Afrique et de revoir cette famille pour la première fois après 5 ou 10 ans.

6) Si oui, existe-t-il des encouragements ou des freins pour ce(s) type(s) d'épargne?

FBLP

Il existe des incitants importants concernant l'épargne en général. Cependant, sans entrer dans les détails du système d'exonération fiscale, on peut dire que les personnes disposant de revenus inférieurs aux revenus imposables ne bénéficient pas, par définition, de cette exonération. L'épargne est donc encouragée mais d'une manière relativement inéquitable: les incitants favorisent directement les revenus les plus hauts et les personnes à forte capacité d'épargne. Or, une mesure d'encouragement à l'épargne efficace devrait bénéficier à tous, notamment aux revenus les plus faibles. Force est de constater que ce n'est pas le cas actuellement. Offrir un taux d'intérêt supérieur aux épargnants qui ont le moins de revenus, et par conséquent le plus de difficulté à épargner, n'est pas une idée neuve et se pratique déjà en France (le LEP), aux États-Unis (IDA) et en Angleterre (*My home finance*).

Les freins à l'épargne peuvent être constitués par des barrières psychologiques («Suis-je vraiment capable d'épargner?»), par un manque d'éducation financière ou de connaissance des produits d'épargne mais aussi, et essentiellement, par un manque d'incitants qui concernent les bas revenus et par la faiblesse des minima sociaux et des revenus salariaux les plus faibles. Pour voir la situation changer durablement, et lever les freins à l'épargne des ménages à faibles revenus, il faudrait donc revoir le système des incitants.

La Payote

Notre public possède un caractère assez homogène: les membres de La Payote se connaissent par groupe. Dès lors, l'encouragement provient de ceux qui ont réussi à épargner et à emprunter pour réaliser certains de leurs objectifs et qui encouragent des connaissances à faire comme eux, en leur disant: «*Yes we can*».

En ce qui concerne les freins, c'est simple : on en revient toujours au manque d'argent.

7) L'absence d'épargne est-elle parfois la cause d'un maintien dans une situation précaire ?

FBLP

Absolument, oui. Le fait d'être continuellement en situation de ne pas pouvoir faire face à une dépense imprévue augmente très nettement le risque de pauvreté et de précarité. Quand des personnes en situation de précarité doivent finalement faire face, malgré tout, à une dépense imprévue, cela peut signifier très rapidement que la personne sera face à une dette non remboursable à moyen ou long terme.

De plus, cette dette ne fait qu'augmenter avec le temps à cause des frais de retards, des frais de recouvrement, des frais de rappel et même des pratiques parfois illégales de certains huissiers. En effet, les pratiques commerciales et bancaires actuelles, quasiment punitives, ont tendance à rendre la situation encore plus inextricable. Les personnes en défaut de paiement ont souvent l'impression de rembourser beaucoup plus et pendant beaucoup plus longtemps que la somme qui était due à l'origine. Tant que la personne n'a pas régularisé tous ses retards de paiement, elle se trouve dans une situation de réelle précarité. Ce temps de régularisation est donc de plus en plus long, et la situation de précarité également.

La Payote

Malheureusement, je crois qu'une fois atteint le stade du surendettement, il est trop tard pour épargner et espérer s'en sortir. Il faut alors recourir à la médiation de dettes qui ne laisse guère de place à l'épargne.

Dans ce cadre, il est évident aussi que notre but est de garder notre système en équilibre et que nous devons être de plus en plus prudents avant d'accorder des prêts. Il convient de vérifier la volonté et la capacité de remboursement des emprunteurs.

En conclusion, sans être économiste de profession, je voudrais insister sur le côté malsain du système bancaire actuel, qui ne rémunère pas l'épargne pour les personnes précarisées en général. En effet, ce système exclut les personnes précarisées de toute possibilité d'épargner et il fait basculer de plus en plus de personnes dans la précarité, faute de s'être constitué la moindre réserve en cas de coup dur.

Partie 2

Comportements d'épargne

Motifs et comportement d'épargne

W. Fred van Raaij
Université de Tilbourg (Pays-Bas)¹

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

¹ Edité 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 concentrons 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 désirable 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

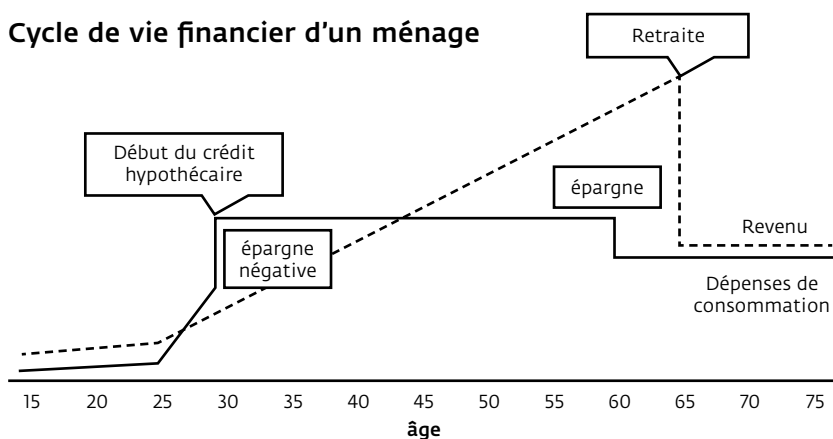
élevée, car le niveau de dépenses de consommation n'augmentera pas immédiatement. À l'inverse, un revenu qui chute ira souvent de pair avec une épargne en baisse, car le niveau de dépenses de consommation ne diminuera pas immédiatement. Les dépenses de consommation ne sont pas suffisamment flexibles 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-épargnants. Les consommateurs avec une épargne active et récurrente sont différents des épargnants passifs et des non-épargnants. 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 épargnants bénéficient d'un soutien social à cause de leur comportement financier. Les non-épargnants 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 épargnants et non-épargnants sont intéressantes. Les épargnants ont tendance à investir dans leur épargne et dans des biens durables à la maison (comme leur garde-robe), alors que les non-épargnants ont tendance à valoriser le plaisir, le shopping pour faire des affaires et la consommation immédiate de nourriture. Les épargnants ont un style de vie plus utilitaire, alors que les non-épargnants 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.

L'économie comportementale et la conception de produits en microfinance

Carolina Laureti
Centre européen de recherche
en microfinance (CERMI)
Université de Mons et
Université de Californie, Berkeley

Économie comportementale et épargne

Les aspects comportementaux et la psychologie humaine sont des éléments fondamentaux pour comprendre les décisions des agents économiques. Ces derniers peuvent présenter des limites et éprouver des difficultés : par exemple, une capacité cognitive limitée, un manque d'attention, ou des problèmes de tentation. L'économie comportementale étudie la manière dont les anomalies comportementales humaines – la psychologie actuelle des individus – interagissent avec leurs décisions. Un des piliers de la théorie économique comportementale concerne la modélisation de la fonction d'utilité intertemporelle.

Le modèle d'actualisation hyperbolique représente le manque de contrôle des agents et la procrastination¹ (Laibson, 1997). La fonction d'actualisation hyperbolique crée un conflit entre les préférences actuelles et les préférences futures, ce qui engendre une « incohérence temporelle » des préférences. Par exemple, les individus peuvent décider aujourd'hui qu'à l'avenir ils fréquenteront régulièrement un club de remise en forme, réduiront leurs dépenses, arrêteront de fumer, per-

1 Tendence pathologique à différer, à remettre l'action au lendemain.

dront du poids, travailleront pour une certaine échéance, etc. Toutefois, lorsque cet avenir devient le présent et que les bonnes intentions doivent être traduites en actions concrètes, les agents n'y parviennent pas nécessairement.

L'épargne implique de différer la consommation actuelle et nécessite donc de la discipline et du contrôle de soi. Les agents hyperboliques (ou temporellement incohérents) épargnent moins et consomment plus que la quantité voulue (O'Donoghue et Rabin, 1999). S'ils sont conscients de leur manque de discipline – on parle alors d'agents «sophistiqués» – ils valorisent les contrats d'engagement (Beshears *et al.*, 2011). En leur liant les mains, les contrats d'engagement aident les agents temporellement incohérents à réaliser leurs plans.

Les modèles hyperboliques appliqués à l'épargne et au crédit expliquent un large éventail d'«anomalies» empiriques: les agents avec un problème de contrôle de soi retardent la prise de plans d'épargne optimaux (Choi *et al.*, 2011); ils empruntent trop à court terme tout en épargnant excessivement à long terme (Angeletos *et al.*, 2001); ils sont prêts à payer pour des comptes d'épargne illiquides qui n'offrent aucune récompense financière par rapport aux comptes liquides (Beshears *et al.*, 2011). Dans un monde sans frictions comportementales, les contrats d'engagement ne devraient pas affecter les décisions d'épargne individuelles. À l'inverse, dans le monde réel, l'inscription automatique accroît la participation aux régimes d'épargne-pension (Madrian et Shea, 2001), et des plans d'épargne fixe augmentent la propension des individus à épargner (Thaler et Benartzi, 2004).

Pauvreté et difficulté d'épargne

Les constats décrits ci-dessus proviennent des personnes «riches» dans les pays développés. La microfinance traite de l'épargne et du crédit des personnes «pauvres». Est-ce que la richesse des individus engendre des différences en matière de comportement humain? Tout comme les riches, les pauvres font face à des contraintes cognitives et psycholo-

giques. Toutefois, leurs conséquences sont beaucoup plus sérieuses pour les pauvres que pour les riches. C'est particulièrement vrai concernant les problèmes de contrôle de soi et les décisions d'épargne (Banerjee et Duflou, 2011). La raison est double. Premièrement, la pauvreté endommage la capacité à exercer une maîtrise de soi (Bernheim *et al.*, 2013; Spears, 2011). Les pauvres font constamment face à des décisions de dépenses stressantes qui impliquent des compromis néfastes et des conflits (Bertrand *et al.*, 2004; Banerjee et Mullainathan, 2010). Le problème est que les actes de volonté s'appuient sur des ressources limitées et le contrôle de soi implique une fatigue mentale, ce qui épuise la volonté d'agir d'une personne (Ozdenoren *et al.*, 2012). Deuxièmement, l'épargne requiert une attitude prospective. Dès lors, elle est difficile pour tous, pauvres et riches. Cependant, les pauvres n'ont pas accès à des contrats d'engagement conçus de façon appropriée – tels que les plans d'épargne-pension – pour atténuer le manque de contrôle de soi (Mullainathan et Shafir, 2009). Laissés à eux-mêmes, il n'est pas surprenant que les pauvres éprouvent d'extrêmes difficultés à épargner.

Tout cela est confirmé par les preuves empiriques sur les données collectées dans les pays en développement. Pour faire face aux problèmes de contrôle de soi, les pauvres utilisent des dispositifs d'épargne conçus de manière sous-optimale, par exemple un risque élevé et/ou un coût élevé (Rutherford, 2000; Anagol *et al.*, 2012). Dans les cas extrêmes, rembourser un emprunt est la solution la plus facile pour que les personnes pauvres épargnent (Morduch, 2010). Faute d'épargne engagée, les individus se lient à des contrats de microcrédit qui les forcent à épargner à travers des versements périodiques (Bauer *et al.*, 2012). En outre, un grand nombre de preuves expérimentales montrent que, quand les pauvres se voient offrir des produits de micro-épargne qui les engagent, leur épargne augmente significativement (p. ex. Ashraf *et al.*, 2006).

Les produits financiers destinés aux pauvres doivent inclure deux caractéristiques contrastantes. D'une part, ils doivent disposer d'un mécanisme d'engagement qui vise à aider les personnes pauvres à atténuer leurs anomalies comportementales. D'autre part, ils doivent aussi

avoir la flexibilité nécessaire pour correspondre aux besoins sociaux des pauvres. La question clé est «comment concevoir de tels produits de microfinance?». Pour creuser cette question, nous étudions d'abord la littérature bancaire et examinons ensuite des exemples concrets de produits de microfinance combinant la flexibilité et l'engagement, offerts dans les pays en développement.

Compromis entre engagement et flexibilité

La flexibilité financière est l'adaptation des transactions – dépôts, retraits, emprunts, remboursements – aux flux de trésoreries des clients (Collins *et al.*, 2009). Dans la littérature bancaire, la conception de contrats efficaces – soit des contrats offrant à la fois engagement et flexibilité – est discutée théoriquement dans deux articles récents. Premièrement, le modèle d'Amador *et al.* (2006) présente trois ingrédients clés: des agents avec des préférences incohérentes au niveau temporel; un choc de goût² qui est observé de façon privée; et une technologie d'engagement. Amador *et al.* (2006) montrent qu'un dispositif d'engagement simple consiste en une règle d'épargne minimale qui contraint l'individu à épargner au-delà d'un certain niveau, et permet une flexibilité complète par ailleurs. En pratique, la règle d'épargne minimale est mise en œuvre en offrant deux comptes d'épargne: un compte illiquide qui interdit entièrement les retraits avant échéance, et un compte totalement liquide. Le montant que les individus engagent sur le compte illiquide correspond à la règle d'épargne minimale. Épargner au-dessus du niveau minimum est discrétionnaire et, pour cela, les individus utilisent le compte liquide.

Deuxièmement, Bond et Sigurdsson (2013) montrent que les contrats doivent offrir une combinaison de flexibilité sans coût et de flexibilité excessive coûteuse. Par exemple, un contrat efficace est un compte d'épargne liquide, qui permet des retraits sans frais (flexibilité sans coût), combiné à un taux d'intérêt élevé (flexibilité excessive coûteuse).

2 «taste shock».

Au vu de l'incohérence temporelle des préférences, l'intuition est que les différentes natures de l'agent partagent des connaissances sur la réalisation du choc. Cela ouvre la possibilité que «l'agent dans le futur» punisse «l'agent dans le présent» de dévier du plan de consommation désiré à long terme.

À l'heure actuelle, la microfinance propose des produits rigides et standardisés. Ces produits rigides sont très efficaces pour garantir une discipline financière de la part des clients, par exemple pour les encourager à rembourser leurs crédits ou à constituer de l'épargne. Néanmoins, les produits rigides manquent, par leur nature, de la flexibilité nécessaire pour correspondre aux besoins sociaux des clients pauvres. En microfinance, on parle alors de «compromis» (*trade-off*) entre flexibilité et discipline.

Des produits de microfinance flexibles

Toutefois, certaines institutions de microfinance (IMF) offrent des produits flexibles aux clients pauvres, mais ces produits restent des exceptions, et non la règle. Nous distinguons trois catégories de produits flexibles présentant une utilité pour les clients pauvres, en fonction de la flexibilité qu'ils offrent à ceux-ci: une flexibilité *ex-ante*, une flexibilité *ex-post* et une flexibilité «totale». Nous décrivons ici ces trois types de flexibilité et, pour chacun, nous donnerons un exemple de contrat de crédit et un exemple de contrat d'épargne existant.

Dans le cas des produits flexibles *ex-ante*, les transactions sont adaptées aux flux de trésorerie prévus de chaque client. Par exemple, pour un crédit rural saisonnier, les remboursements sont fixes et adaptés au cycle de culture spécifique du client. Plus précisément, la flexibilité *ex-ante* ne permet pas de reprogrammer, en cas de choc ou d'urgence, le calendrier de remboursement fixé. Ce produit est offert, par exemple, par Confianza au Pérou. Confianza offre aux clients des crédits dont les remboursements sont personnalisés mais adopte des mesures très sévères contre les clients en défaut de paiement.

La flexibilité *ex-ante* caractérise aussi les plans d'épargne dans lesquels la fréquence du régime de dépôt et sa durée sont personnalisées pour le client. L'IMF indien Vivekananda Sevakendra Sishu Uddyon (VSSU) offre des plans d'épargne avec des dépôts fixes qui peuvent être faits sur base quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle. L'échéance varie de 1 à 6 ans. Les produits d'épargne proposés par VSSU offrent une flexibilité *ex-ante* car le client peut choisir le plan d'épargne qui lui correspond le mieux en premier lieu. Les contrats avec une flexibilité *ex-ante* déterminent les transactions à exécuter à l'avenir. Ces contrats ne sont pas liés aux événements futurs. Les transactions ne s'adaptent pas à des pertes de revenus inattendues ou des urgences médicales. Quels que soient les événements futurs, les clients devraient suivre un chemin unique de transaction.

Les contrats flexibles *ex-ante* – tels que les prêts saisonniers ou les plans d'épargne personnalisés – sont utiles pour traiter des irrégularités de trésorerie, mais pas pour faire face à l'incertitude. Les contrats flexibles *ex-ante* sont *de facto* un engagement complet dans le sens où ils permettent un chemin unique de consommation. Pour cette raison, la flexibilité *ex-ante* peut être extrêmement précieuse pour les pauvres, car elle les oblige à payer à des échéances préétablies, qui sont fixées en fonction des besoins de trésorerie individuels. La flexibilité *ex-ante* pourrait aussi être plus facile à mettre en place dans les institutions de microfinance car cela évite à ces dernières de faire face à des problèmes graves de discipline, de risque de liquidité et de problèmes de fraude du personnel.

Dans le cas des produits flexibles *ex-post*, les transactions sont fixées à l'avance, mais il est possible de les reprogrammer *ex-post*, comme la renégociation d'un crédit après un choc. La *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives* (BAAC), en Thaïlande, offre la possibilité à ses clients de « sauter » des paiements en cas de force majeure. Pour éviter les défauts de paiement « stratégiques » par les emprunteurs, BAAC envoie son per-

sonnel sur le terrain afin de vérifier leur situation actuelle et la cause réelle du défaut.

Des dispositifs financiers informels peuvent offrir une flexibilité *ex-post* aux communautés locales. Cependant, ils sont pour la plupart peu fiables et peu performants, offrant une variété limitée de services financiers. Lier les fournisseurs de services financiers formels et informels pourrait améliorer ce service en combinant les forces de deux types d'institution (Pagura et Kirsten, 2006). C'est le raisonnement sur lequel repose le partenariat entre les collecteurs susu et la banque Barclays au Ghana.

Les collecteurs susu sont une forme traditionnelle de finance pratiquée en Afrique de l'Ouest depuis plus de trois siècles. Elle est particulièrement diffusée au Ghana, où il existe plus de 4000 collecteurs susu, dont chacun possède entre 400 et 2000 clients. Les collecteurs susu agissent comme de mini-banquiers mobiles, collectant un montant d'argent prédéterminé auprès de chaque client sur une base quotidienne ou hebdomadaire pendant une période convenue, généralement un mois. À la fin de la période, l'épargne accumulée est rendue au déposant, moins une petite commission pour les services (généralement équivalente au dépôt d'une journée). Les services d'épargne offerts par les collecteurs susu aux communautés locales au Ghana offrent une flexibilité *ex-post* car ils permettent des changements dans les termes du contrat informel pour s'adapter aux circonstances rencontrées par le client. Ils favorisent la discipline financière à travers la visite quotidienne des collecteurs au domicile des clients. Un contrôle rapproché des clients est possible grâce à la proximité physique et culturelle des collecteurs susu avec l'économie locale et avec leur clientèle; cela décourage les clients de se dérober à leurs engagements, ce qui a pour effet de renforcer la discipline financière.

Les contrats flexibles *ex-post* – tels que la renégociation de prêts ou le rééchelonnement d'un plan d'épargne – offrent la possibilité de se couvrir en cas de chocs. D'une part, les transactions sont déterminées

ex-ante, ce qui est utile pour planifier, organiser les ressources, fixer un point de référence et s'habituer aux délais, afin d'instiller de la discipline. D'autre part, les transactions sont adaptées *ex-post* aux flux de trésorerie futurs. Les coûts pour les IMF dépendent du type de chocs – agrégés ou idiosyncrasiques.

Enfin, dans le cas des produits totalement flexibles, les transactions ne sont pas fixées à l'avance. C'est le cas, par exemple, d'une ligne de crédit ou d'un compte d'épargne liquide, où les clients fixent à chaque fois les dates et les montants de leurs transactions financières. Les contrats totalement flexibles offrent le plus haut degré de flexibilité à leurs clients. Limiter l'accès aux fonds, en plaçant son argent à la banque et « loin du domicile », peut aider à éviter la tentation de le dépenser (Dupas et Robinson, 2013).

SafeSave est une institution de microfinance qui propose des produits de micro-épargne et de microcrédit totalement flexibles aux habitants des taudis de Dhaka, au Bangladesh (Rutherford, 2011). *SafeSave* offre des comptes d'épargne qui permettent aux clients de déposer et retirer de l'argent sans aucune restriction de date et de montant. Les clients peuvent, en outre, contracter un prêt dont le montant ne doit pas excéder trois fois le montant de leur épargne. Le remboursement est totalement flexible, sans échéance fixe, mais un nouveau crédit ne peut être sollicité que lorsque le précédent a été totalement remboursé. Pour encourager ses clients à rembourser et à épargner de l'argent, *Safe-Save* utilise des « collecteurs de paiements » qui rendent visite aux clients chaque jour dans leur habitation ou sur leur lieu de travail. Ces comptes d'épargne et de crédit sont uniques en microfinance, à la fois parce qu'ils combinent épargne et crédit, et par la grande flexibilité qu'ils offrent aux clients.

Laureti (2013) examine l'usage des comptes d'épargne et de crédit par les clients de *SafeSave*. Parmi les 16 076 clients de *SafeSave*, il apparaît que 59% ont simultanément des emprunts à taux d'intérêt élevés et de l'épargne liquide à faible rendement. Ce comportement semble irra-

tionnel : des agents rationnels utiliseraient leurs fonds liquides disponibles pour rembourser leur prêt. Les auteurs (Telyukova, 2013) qui ont utilisé des données collectées dans des pays développés montrent que le besoin de liquidité peut expliquer ce comportement irrationnel chez les clients riches. Nous vérifions si cette même explication peut être également valable chez les clients pauvres dans les pays en développement. Nos résultats semblent indiquer que le besoin de liquidité n'est pas la raison pour laquelle les pauvres épargnent et empruntent simultanément. Les pauvres ont des besoins relativement différents de ceux des riches. Les pauvres ont plus d'incertitudes que les riches et ont de plus fortes contraintes en matière d'emprunt (Collins *et al.*, 2009) ; ils ont des problèmes de discipline plus importants que les riches ; enfin, ils ne peuvent pas se permettre de disposer d'épargne liquide par précaution (Jalan et Ravallion, 2001).

Ces résultats soulèvent une question : pourquoi les pauvres épargnent-ils et empruntent-ils simultanément ? Sont-ils confrontés à un danger plus grand que l'incertitude ? Nous explorons d'autres explications possibles ; nous favorisons notamment la théorie selon laquelle ils agissent ainsi pour éviter les sollicitations de la part de leurs proches (*escaping forced solidarity*) (Baland *et al.*, 2011).

Conclusion

L'offre de produits financiers flexibles correspond aux besoins sociaux de personnes pauvres principalement pour deux raisons. Premièrement, elle leur permet de se prémunir d'éventuels chocs défavorables, tels que des inondations, des famines saisonnières, la maladie, le vol, la perte de patrimoine, la volatilité des revenus, etc. (Shoji, 2010 ; Khandker *et al.*, 2012). Il est difficile de faire face à ces phénomènes incertains. Les personnes pauvres recourent surtout à des instruments d'assurance informels, tels que des prêts ou des transferts d'argent de membres de la famille ou d'amis, mais ces instruments sont inefficaces. Dans ce contexte, les produits flexibles d'épargne et de crédit sont utiles car ils

permettent aux pauvres de mieux se prémunir contre les chocs. Deuxièmement, la flexibilité des produits les aide dans la gestion courante de leur argent. Elle réduit le stress financier et contribue, en conséquence, à leur état de santé (Field *et al.*, 2012). La flexibilité améliore également la capacité à respecter les échéances de paiement et réduit le risque de surendettement (Schicks, 2013). Les remboursements flexibles de prêts encouragent les investissements dans les entreprises à haut rendement et augmentent les profits (Field *et al.*, 2013).

Puisque les produits flexibles répondent aux besoins des clients pauvres, ils ont aussi un impact positif sur la performance sociale et financière des IMF. Récemment, on a observé du côté des IMF une tendance à s'éloigner de leur mission en proposant leurs produits à des clients de moins en moins pauvres – on parle alors de « dérive de mission » (mission drift) (Armendariz et Szafarz, 2011). Ce phénomène s'est accéléré en raison de la forte concurrence entre les IMF et de la commercialisation du secteur de la microfinance (McIntosh *et al.*, 2005; Hudon et Traca, 2011). Par ailleurs, des études ont prouvé qu'il existe un compromis entre la performance sociale et la performance financière des IMF (Hermes et Lensink, 2007). Dans ce contexte, les produits financiers flexibles – qui répondent aux besoins des clients pauvres – peuvent aider les IMF à poursuivre leurs objectifs sociaux et financiers, c'est-à-dire avoir un impact social tout en étant financièrement viables à long terme.

Pour les recherches futures, nous pensons qu'il est important de bien comprendre l'impact des produits flexibles sur les clients et les IMF. Bien que des produits financiers tels que *SafeSave* semblent prometteurs, il n'y a pas de résultats empiriques rigoureux démontrant leur succès. Du côté de la demande, les recherches futures peuvent examiner si des produits flexibles sont préférables à une voie alternative pour couvrir les chocs – nous pensons au partage informel du risque ou aux contrats d'assurance formels. À cet égard, une question ouverte est de savoir comment les produits flexibles interagissent avec d'autres produits financiers formels et informels, et s'ils sont complémentaires ou s'ils se substituent l'un à

l'autre. Du côté de l'offre, les recherches futures devraient documenter les coûts de la flexibilité des produits pour les IMF. Il serait intéressant aussi de déterminer dans quelle mesure des innovations telles que *Safe-Save* sont spécifiques au contexte ; de vérifier si elles peuvent être introduites à large échelle sans problèmes, ou si ces modèles sont (financièrement) durables à long terme.

Les pauvres ont besoin d'une gamme de services financiers pour faire face aux chocs, pour gérer les transactions au jour le jour, pour saisir les opportunités d'affaires, entre autres. La microfinance est utilisée pour offrir des produits standardisés et rigides. Pour réussir à atteindre les pauvres, les IMF devraient se concentrer sur l'offre de produits qui répondent aux besoins des pauvres. La conception de produits, par conséquent, devient un sujet très important. Aujourd'hui, nous ne savons pas (ou peu) si la flexibilité du produit en microfinance est en voie d'améliorer le bien-être et quels en sont les coûts et les avantages. Nous espérons que cet article contribuera à combler cette lacune.

Références

- Amador, M., I. Werning et G.-M. Angeletos (2006), « Commitment vs. Flexibility », *Econometrica*, 74(2), 365–396.
- Anagol, S., A. Etang et D. Karlan (2012), « Continued Existence of Cows Disproves Central Tenets of Capitalism », Working Paper.
- Angeletos, G.-M., D. Laibson, A. Repetto, J. Tobacman et S. Weinberg (2001), « The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation », *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47–68.
- Armendáriz, B. et A. Szafarz (2011), « On Mission Drift of Microfinance Institutions », dans *The Handbook of Microfinance*, B. Armendáriz et M. Labie (Eds.), London and Singapore: World Scientific Publishing, 341–366.

- Ashraf, N., D. Karlan et W. Yin (2006), «Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines», *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635–672.
- Baland, J.-M., C. Guirkinger et C. Mali (2011), «Pretending to Be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon», *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), 1–16.
- Banerjee, A. et E. Duflo (2011), «Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty», New York: PublicAffairs.
- Banerjee, A. et S. Mullainathan (2010), «The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor», NBER Working Paper No.15973.
- Bauer, M., J. Chytilova et J. Morduch (2012), «Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India», *American Economic Review*, 102(2), 1118–1139.
- Bernheim, B.D., D. Ray et S. Yeltekin (2013), «Poverty and Self-Control», NBER Working Paper No. 18742.
- Bertrand, M., S. Mullainathan et E. Shafir (2004), «A Behavioral-Economics View of Poverty», *American Economic Review*, 94(2), 419–423.
- Beshears, J., J. Choi, D. Laibson, B. Madrian et J. Sakong (2011), «Self-Control and Liquidity: How to Design a Commitment Contract», RAND Working Paper Series WR-895-SSA.
- Bond, P. et G. Sigurdsson (2013), «Commitment Contracts», Working Paper, University of Pennsylvania.
- Choi, J.J., D. Laibson et B.C. Madrian (2011), «\$100 Bills on the Sidewalk: Suboptimal Investment in 401 (k) Plans», *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 748–763.
- Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford et O. Ruthven (2009), «Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day», Princeton: Princeton University Press.

- Dubois, P., A. de Janvry et E. Sadoulet (2012), «Effects on School Enrollment and Performance of a Conditional Cash Transfer Program in Mexico», *Journal of Labor Economics*, 30(3), 555–589.
- Dupas, P. et J. Robinson (2013), «Why don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments», *American Economic Review*, 103(4), 1138–71.
- Field, E., R. Pande, J. Papp et N. Rigol (2013), «Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship among the Poor? Experimental Evidence from India», *American Economic Review*, 103(6), 2196–2226.
- Field, E., R. Pande, J. Papp et Y.J. Park (2012), «Repayment Flexibility can Reduce Financial Stress: a Randomized Control Trial with Microfinance Clients in India», *PLoS One* 7(9), e45679.
- Hermes, N. et R. Lensink (2007), «The Empirics of Microfinance: What do We Know?» *Economic Journal*, 117(517), F1–F10.
- Hudon, M. et D. Traca (2011), «On the Efficiency Effects of Subsidies in Microfinance: An Empirical Inquiry», *World Development*, 39(6), 966–973.
- Jalan, J. et M. Ravallion (2001), «Behavioral Responses to Risk in Rural China», *Journal of Development Economics*, 66(1), 23–49.
- Khandker, S.R., M.B. Khalily et H.A. Samad (2012), «Seasonal Hunger and its Mitigation in North-West Bangladesh», *Journal of Development Studies*, 48(12), 1750–1764.
- Laibson, D. (1997), «Golden Eggs and Hyperbolic Discounting», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 443–478.
- Laureti, C. (2013), «What Use for Flexible Microsavings? Lessons from *SafeSave*», FERDI Policy Brief No. 75.
- Laureti, C. et M. Hamp (2011), «Innovative Flexible Products in Microfinance», *Savings and Development*, 35(1), 97–129.
- Madrian, B.C. et D.F. Shea (2001), «The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior», *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187.

- McIntosh, C., A. de Janvry et E. Sadoulet (2005), «How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders», *Economic Journal*, 115(506), 987–1004.
- Morduch, J. (2010), «Borrowing to Save», *Journal of Globalization and Development*, 1(2), (Online).
- Mullainathan, S. et E. Shafir (2009), «Savings Policy and Decision-Making in Low-Income Households», dans *Insufficient Funds: Savings, Assets, Credit, and Banking among Low-Income Households*, M.S. Barr and R.M. Blank (Eds.), New York: Russell Sage Foundation, 121–145.
- O'Donoghue, T., et M. Rabin (1999), «Doing It Now or Later», *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- Ozdenoren, E., S.W. Salant et D. Silverman (2012), «Willpower and the Optimal Control of Visceral Urges», *Journal of the European Economic Association*, 10(2), 342–368.
- Pagura, M. et M. Kirsten (2006), «Formal-Informal Financial Linkages: Lessons from Developing Countries», *Small Enterprise Development*, 17(1), 16–29.
- Rutherford, S. (2000), «The Poor and Their Money», New Delhi: Oxford University Press.
- Rutherford, S. (2011), «Boosting the Poor Capacity to Save: A Note on Instalment Plans and their Variants», dans *The Handbook of Microfinance*, B. Armendáriz et M. Labie (Eds.), London and Singapore: World Scientific Publishing, 517–536.
- Schicks, J. (2013), «The Sacrifices of Micro-Borrowers in Ghana—A Customer-Protection Perspective on Measuring Over-Indebtedness», *Journal of Development Studies* 49(9), 1238–1255.
- Shoji, M. (2010), «Does Contingency Repayment in Microfinance Help the Poor during Natural Disaster?» *Journal of Development Studies*, 46(2), 191–210.
- Spears, D. (2011), «Economic Decision-Making in Poverty Deplets Behavioral Control», *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, 11(1).

- Telyukova, I.A. (2013), «Household Need for Liquidity and the Credit Card Debt Puzzle», *Review of Economic Studies*, 80, 1148–1177.
- Thaler, R.H. et S. Benartzi (2004), «Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving», *Journal of Political Economy*, 112(1), 164–187.

L'épargne des publics vulnérables

Importance et fonctions de l'épargne - Freins et motivations

Barbara Grodent
CPAS de Malmédy

Les politiques actuelles encouragent l'épargne pour une population aisée ou moyenne (sans difficulté d'épargne), mais absolument pas pour les publics précarisés ou plus vulnérables. Rien n'est mis en place pour ces publics.

À la suite de l'intervention d'un représentant du groupement européen des caisses d'épargne, lors de la conférence consacrée à la micro-épargne du 10 septembre 2013, à Bruxelles, nous ne pouvons que déplorer le fait que l'inclusion sociale ne soit pas la priorité des banques classiques. Elles ne sont ni prêtes ni désireuses de développer des outils plus sociaux et accessibles. Ce constat se confirme également par le nombre de réponses qu'un CPAS, soucieux de l'accessibilité des services bancaires aux personnes plus vulnérables, a reçu après avoir écrit aux principales banques pour leur demander quels étaient leurs produits « sociaux ». Seule Belfius banque a répondu et a décrit ses produits développés pour les CPAS (notamment le système de compte de gestion budgétaire).

Par contre, les incitants aux crédits à la consommation sont nombreux et s'adressent surtout à cette population précarisée. D'un côté, les produits de crédit soutiennent la croissance, maintiennent la consommation mais, d'un autre côté, ils contribuent à la paupérisation, à une plus grande vulnérabilité financière. Or la pauvreté, on le sait, a des répercussions sur d'autres plans, comme l'éducation, la santé physique

et psychique, l'accès à la culture, le réseau social... On sait également que la pauvreté contribue à l'augmentation des incivilités, voire à l'insécurité; elle contribue à une société malsaine qui fonctionne à deux vitesses.

Alors, faut-il choisir la croissance à tout prix ou la cohésion sociale?

Dans ce chapitre, nous abordons la micro-épargne (le terme *micro* a son importance) pour les publics vulnérables avec de faibles ressources et une faible capacité financière. C'est important de le préciser car la politique d'encouragement à l'épargne ne doit pas être la même pour cette frange de la population que pour d'autres publics.

Freins à l'épargne

En tant que CPAS, nous avons participé au programme européen SIMS¹ en 2011. Dans ce cadre, nous avons constitué un groupe de huit personnes émargeant au CPAS. Celles-ci épargnaient mensuellement durant une année et se voyaient octroyer une bonification au terme de l'année d'épargne, moyennant une série de conditions au nombre desquelles la participation à des séances d'éducation financière.

Au cours de cette expérience, divers **freins** à l'épargne nous sont apparus. En voici l'essentiel.

Nous sommes souvent confrontés à des personnes peu sûres d'elles, avec une faible estime de soi, et ayant souvent **peur du groupe**. Nous avons cependant constaté qu'une fois cette peur dépassée, les gens étaient soulagés de constater qu'ils n'étaient pas les seuls en situation de difficultés financières et ils étaient contents de pouvoir en parler avec d'autres.

Certaines personnes ne rentreront sans doute jamais dans la démarche d'épargne, tant leurs **préoccupations** sont **autres** (problèmes d'assuétude, de surendettement, fins de mois difficiles...). Ces personnes sont malheureusement nombreuses. Il faut savoir qu'en Wallo-

1 Le programme *Social innovation on Micro-savings* (SIMS) a été mis en place en Belgique par le Réseau Financité.

nie, 1 personne sur 2,5 ne sait pas faire face à ses factures. Les personnes en situation de pauvreté vivent au jour le jour et ne sont pas en mesure de se projeter. «*Si c'est aujourd'hui que j'ai besoin d'argent, pourquoi devrais-je me priver pour penser à demain ?*» Certaines personnes ne voient, de fait, pas l'utilité d'épargner (de se priver) pour payer leurs factures. Si c'était au moins pour une raison plus motivante (un petit projet par exemple)... En revanche, il semblerait que ceux qui sont passés par une situation de crise, tel un règlement collectif de dettes, sont ensuite plus à même d'économiser afin de ne pas «retomber» dans la même situation.

Le rapport à l'argent peut varier considérablement d'une personne à l'autre, d'une famille à l'autre. Au-delà des capacités financières propres à chacun, c'est également ce rapport à l'argent qui détermine si un individu sera ou non en mesure d'épargner de sa propre initiative et sans encadrement. Lorsque l'argent «brûle les doigts» et qu'il est dépensé avant même d'être gagné, une aide extérieure s'impose sous la forme d'une gestion budgétaire (système de gestion des comptes personnels par un organisme sur la base d'une procuration) ou d'une administration de biens.

N'oublions pas non plus que la gestion de l'argent reste **un tabou** dans notre société, y compris parfois dans la cellule familiale. Parler de son budget, de ses ressources, de ses problèmes d'argent reste difficile; de ses dettes, encore plus. Ce manque de communication constitue un obstacle à l'éducation financière des futurs adultes. Plusieurs participants au groupe de micro-épargne ont déclaré: «*On ne m'a jamais appris à gérer un budget, j'ai dû me débrouiller.*» Il y a peut-être là un nouveau public à cibler: les jeunes qui prennent leur envol.

Incitants à l'épargne

Le projet SIMS 2011 nous a également permis d'observer les effets d'une série d'**incitants** à la micro-épargne.

Tout d'abord, la notion de **groupe** peut être intéressante pour aborder l'épargne, à condition que les personnes visées soient aidées dans la démarche, initiale, de participation au groupe.

L'incitant financier (bonification ou autre formule d'incitation) semble également être un bon outil pour amener un public fragilisé à entamer cette démarche d'épargne. En effet, sans « carotte », il y a peu de chances de réussite, tant les contraintes sont pesantes pour parvenir à mettre de l'argent de côté. Dans un premier temps, l'épargne est vécue comme synonyme d'efforts, voire de privation. Soulignons que, lorsque l'épargne est possible, les publics précarisés épargnent proportionnellement plus que les publics aisés : ils doivent donc faire plus d'efforts. Du coup, l'incitation financière doit être palpable. Elle doit évidemment récompenser l'effort de façon directement perceptible – il ne doit pas s'agir d'intérêts mensuels, par exemple, ni de réduction d'impôts – et être octroyée au terme d'un laps de temps qui ne semblera pas excessivement long.

Un **accompagnement** social est également indispensable. Il pourrait être perçu a priori comme un frein par les usagers, cependant, il s'impose. Un **module d'éducation financière** permettrait de transmettre des connaissances sur les outils existants et de démystifier les notions de base : initiation à la gestion d'un budget, d'un compte, opérations de base (« *Qu'est-ce qu'un virement ?, un versement, un ordre permanent, une domiciliation... ?* »), utilisation du self-banking, du homebanking, informations relatives aux services bancaires, aux dangers du crédit, etc. Le module d'éducation financière pourrait également participer à l'élaboration d'un objectif individuel, ou analyser les différents rapports possibles à l'argent. Il y a une réelle fracture sociale à ce niveau. Beaucoup trop de personnes ne savent pas faire un paiement par internet ou via la borne de *self-banking*, par exemple, et rien n'est mis en place pour les y aider. Dans certaines banques, les agents ont même l'interdiction d'accompagner les usagers dans leurs démarches à la borne. Il est regrettable que

les banques ne fassent pas leur travail jusqu'au bout et ne proposent pas des services accessibles aux plus vulnérables.

La **souplesse** de la formule d'épargne est également un facteur d'incitation important, mais doit être claire : les épargnants doivent avoir la possibilité d'épargner des sommes variables (en fonction de leur situation) et doivent également pouvoir « emprunter » les sommes épargnées en cas de difficultés, moyennant certaines conditions. L'exemple des CAF² répond bien à cette souplesse.

Fonctions de la micro-épargne

Si un public vulnérable arrive à épargner, son épargne aura pour objectif principal d'atteindre un minimum de sécurité financière pour pouvoir payer les factures. L'épargne n'aura donc que rarement pour objet de concrétiser un projet, de se faire plaisir... Et elle n'aura jamais pour objectif de « faire du gain ». C'est pourquoi l'on parle de *micro-épargne*, c'est-à-dire une démarche préventive visant à rendre une certaine autonomie financière à un public précarisé et visant à éviter la (re)chute dans l'endettement ou le surendettement.

Conclusion

La démarche d'épargne fait partie d'un processus qui n'est malheureusement pas accessible à tous, ainsi qu'en attestent les divers freins à l'épargne assez facilement identifiables.

La micro-épargne contribue à l'inclusion sociale pour autant qu'elle soit accompagnée.

Essentiellement, elle réduit les difficultés de paiement des factures périodiques ; elle peut pallier l'imprévu, limiter l'endettement ; elle rend un tant soit peu d'autonomie aux usagers ; et tant mieux si elle peut, parfois, contribuer à l'élaboration d'un projet, voire à l'octroi d'un petit plaisir. Ce faisant, elle contribue à la construction d'une société plus saine.

2 Communautés autofinancées.

Bref, la micro-épargne est un bel outil d'inclusion sociale ou de cohésion sociale, dont la principale difficulté consiste à toucher effectivement le public précarisé, disposant de moins de ressources (psychologiques, financières, sociales...) mobilisatrices.

Puisque les outils n'existent pas, il faudrait contraindre les banques à développer des outils adaptés à une population fragilisée, ou trouver ces ressources ailleurs.

Il faut envisager la micro-épargne comme un préfinancement... de **facture**, c'est indispensable... de **l'imprévu**, ce n'est pas un luxe et... de **projet**, c'est encore mieux.

Enfin, il faut décourager le crédit à la consommation non encadré pour les publics précarisés.

Tout est une question de politique.

Que nous apprennent les programmes d'épargne auprès des publics précaires ?

Arnaud Marchand
Réseau Financité

Pour les personnes à revenus modestes, il existe de nombreux freins à l'épargne. Leur situation financière est, en toute logique, le premier d'entre eux. Mettre de l'argent de côté représente une privation, un effort beaucoup plus important pour des personnes disposant de revenus faibles que pour ceux qui peuvent compter sur des revenus élevés. D'autres freins ont trait, entre autres, au manque de confiance dans la capacité d'épargner, au manque d'incitation financière et au déficit de compétences en matière de gestion budgétaire de ce public.

Est-il possible de surmonter ces freins ? L'épargne ne dépend pas uniquement d'un choix économique, rationnel, mais également de facteurs culturels, affectifs, financiers, etc. Des éléments contextuels tels que les taux d'intérêt ou l'éducation financière peuvent avoir un impact sur certains de ces paramètres et modifier ainsi les comportements d'épargne.

Les incitants actuels, tels que les régimes fiscaux favorables à la constitution d'une épargne, sont peu efficaces auprès des ménages à revenus modestes. Divers projets menés en Belgique, aux États-Unis et au Royaume-Uni soulignent l'opportunité de développer d'autres dispositifs d'incitation à l'épargne. Ces projets démontrent qu'il existe aussi une réelle capacité d'épargne dans les familles dont les revenus sont faibles.

Ce chapitre se propose d'étudier trois dispositifs proposant une épargne bonifiée. Une bonification de l'épargne offre plusieurs avantages :

- Comme cet incitant n'est pas fiscal, il a également un impact sur les personnes pauvres.
- La bonification augmente le rendement de l'épargne et aide ainsi les personnes à faibles revenus à supporter le plus grand sacrifice auquel elles font face en réduisant leur (déjà faible) consommation.
- La bonification est perçue comme un mécanisme approprié et simple pour déterminer le rendement.

Remarquons que d'autres incitants financiers sont susceptibles d'encourager les pratiques d'épargne, telle la possibilité de recevoir un prêt à taux réduit une fois un certain montant épargné, par exemple.

Trois programmes sous la loupe

Programme IDA

Les comptes individuels de développement (ou IDA pour *Individual Development Account*) existent depuis de nombreuses années en Amérique du Nord. Divers programmes IDA ont déjà été mis en place grâce à des partenariats mixtes entre les pouvoirs publics locaux, des fondations et des ONG, avec des variantes multiples. L'objectif commun de ces projets est d'aider les familles à faibles revenus à épargner de manière régulière et à constituer un patrimoine, qu'il soit matériel ou immatériel.

Les IDA octroient une bonification à l'épargne utilisée pour renforcer le capital humain (financement des études), physique (achat d'une habitation) ou économique (lancement d'une activité professionnelle indépendante). La bonification varie le plus souvent entre 20% et 300% du montant épargné. La période pendant laquelle la bonification est proposée s'étend généralement de 1 à 3 ans et le montant mensuel ou annuel de l'épargne bonifiée est toujours plafonné.

Parallèlement à la bonification, un accompagnement est proposé aux participants, sous forme de conseils individuels ou de formations en groupe sur des matières allant de la gestion budgétaire à l'usage des produits financiers.

Saving Gateway

Les premières expériences européennes d'incitants à l'épargne ont été développées au Royaume-Uni, avec la mise sur pied de projets pilotes de bonification de l'épargne. Leur objectif n'était pas d'augmenter le patrimoine des participants, mais simplement de permettre à des personnes aux revenus faibles d'apprendre à épargner de manière régulière. Pour ce faire, une bonification plafonnée à 25 £ par mois a été accordée, avec un total maximum, dans la première phase du dispositif, de 375 £.

Le dispositif était proposé via un compte « *Saving Gateway* » sur lequel les participants pouvaient effectuer non seulement des dépôts, mais aussi des retraits, tout à fait librement. La bonification n'était toutefois payée par le gouvernement que lorsque le compte avait atteint au moins 18 mois de maturité. Enfin, dans chacune des zones du projet, le dispositif reposait sur un partenariat qui incluait, en plus du partenaire financier et du gouvernement, des services d'éducation financière et/ou d'aide à la création de micro-entreprise.

Une seconde phase du projet a été menée à plus grande échelle (de 1500 comptes environ dans le premier projet pilote à 22 000 comptes). À côté de l'encouragement de l'épargne des ménages à faibles revenus, il avait pour but de promouvoir l'usage de services financiers *mainstream*. Le dispositif a été adapté par rapport au pilote n° 1, notamment en ce qui concerne le taux de bonification et le plafond. Un bonus supplémentaire de 50 £ était en outre offert une fois les premières 50 £ de bonification payées.

Projet européen SIMS

Dans le cadre du projet européen SIMS (*Social innovation and mutual learning in micro-savings*), des projets pilotes visant à promouvoir l'épargne auprès de publics à faibles ressources ont été mis en place en Hongrie, en France et en Belgique entre 2011 et 2013. Ces expériences avaient pour intention d'évaluer le changement de comportement en matière d'épargne entre un groupe témoin et un groupe bénéficiaire de l'expérience (se composant, selon les cas, d'un incitant à l'épargne, de modules d'éducation financière ou de ces deux éléments).

Dans notre pays¹, le projet SIMS a été implanté par le Réseau Financité avec pour objectif d'inculquer une culture de l'épargne auprès de publics à faibles ressources, en favorisant les comportements d'épargne et en créant une dynamique collective. Durant 12 mois, 180 personnes ont bénéficié d'un programme d'éducation financière (à travers 5 modules collectifs de formation) et d'un programme d'épargne bonifiée à 50%².

Impact de ces programmes

Les évaluations des divers projets menés sont largement positives quant à l'impact de tels dispositifs sur l'épargne des publics à faibles revenus. Les personnes précarisées sont capables d'épargner lorsque des incitants adaptés sont mis en place, permettant à ces personnes de surmonter les barrières à l'épargne. Un certain nombre de résultats tangibles sont présentés ici.

1 Guisse, N. et Gilles, L., *Rapport d'évaluation du projet SIMS en Belgique*. Paris: Crédoc, 2013.

2 Le programme a été élaboré de manière à inciter les participants à suivre régulièrement les deux volets du programme: pour bénéficier de la bonification, versée à l'issue des 12 mois du programme, ils devaient au minimum épargner 7 mois sur les 12 mois de l'expérimentation et suivre au moins 3 modules d'éducation financière sur les 5 proposés au total.

Une épargne en hausse et/ou de nouveaux épargnants

D'une manière générale, les **programmes IDA** stimulent à la fois le nombre d'épargnants et les montants épargnés par les participants. Cela dit, on observe des variations relativement fortes d'un projet à l'autre. Celles-ci sont dues aux différents niveaux de bonification proposés, au type de partenariat en place et, probablement, à la manière dont le programme a été implémenté au niveau local. Il est intéressant de remarquer que le montant des dépôts nets dans les IDA n'est pas corrélé à la perception de revenus ou de prestations sociales: les plus pauvres épargnent une plus grande part de leur revenu que les moins pauvres.

En Belgique, la moitié des participants au programme **SIMS** ont suffisamment participé au programme pour bénéficier de la bonification. Pour les personnes ayant épargné au moins une fois, le montant moyen épargné (236 €) était très proche du plafond bonifié (240 €). Cette pratique d'épargne a perduré au-delà de l'expérimentation (même sans bonification): sept mois après la fin de celle-ci, un quart des bénéficiaires déclarait épargner plus souvent qu'auparavant.

Les résultats atteints dans les deux phases du *Saving Gateway* confirment l'efficacité de tels programmes. Si le projet n'a pas eu d'impact significatif majeur sur le niveau d'épargne des participants (comparé au groupe de référence), il a rendu le comportement d'épargne plus régulier (mise en œuvre d'un ordre permanent ou de dépôts au comptant réguliers) et, surtout, il a incité un nouveau public à épargner. Dans la première vague du projet, on est ainsi passé de 31% de non-épargnants à 18% après 18 mois. Ici aussi, les intentions de poursuivre une épargne à la fin du projet étaient élevées: 40% pour le faire régulièrement; 47% pour le faire quand cela s'avère possible.

La seconde phase du projet a engendré des résultats similaires: l'impact le plus important est observable chez les participants qui ont découvert, grâce à ce projet, qu'ils pouvaient épargner. Ceux-là compaient, en général, poursuivre une épargne au-delà du dispositif. En revanche, les comportements du public qui épargnait déjà furent moins impactés.

Outre les montants épargnés, les programmes de bonification de l'épargne étudiés ont eu d'autres impacts économiques aussi bien que psychologiques sur les bénéficiaires : une meilleure gestion budgétaire et un sentiment de sécurité financière accru. Les participants belges aux modules de formation étaient plus nombreux à préparer un budget tous les mois à la fin de l'expérimentation. L'évaluation de *Saving Gateway* a, quant à elle, montré que le sentiment de sécurité financière s'est amélioré chez 60% des participants. Ce n'est pas étonnant : l'épargne constituée offre une plus grande stabilité économique, en permettant d'équilibrer la consommation et d'amortir les chocs.

Au-delà de la dimension économique

L'accumulation d'actifs tels que l'épargne génère des effets positifs au-delà des effets économiques. Sherraden (1991) suggère ainsi que la propriété des ressources a des effets sains sur les pensées, les comportements, les buts poursuivis et le bien-être global.

Les dispositifs étudiés corroborent cette hypothèse. Les programmes d'épargne ont permis aux bénéficiaires de réaliser qu'ils possédaient la capacité d'épargner, en dépit d'une situation économique difficile. Cela a contribué à renforcer la confiance en soi des bénéficiaires, leur croyance en leur propre capacité d'action.

Dimension collective et intégration sociale

La dimension collective de certains programmes d'épargne peut constituer un facteur fort de motivation pour les participants³.

Elle a également un impact sur les bénéficiaires en matière d'intégration sociale. En Belgique, les réunions organisées dans le cadre du programme ont souvent été l'occasion, pour les participants, d'échan-

3 Voir à ce sujet page 163, Olivier Jérusalmy, «Épargne collective: un principe, des pratiques».

ger sur les difficultés financières et personnelles qu'ils rencontrent, et parfois de mettre en place des dynamiques d'entraide et de solidarité.

Quel est l'impact du niveau de bonification sur les montants épargnés ?

Les différents programmes IDA fournissent un indicateur intéressant sur ce point. En effet, ces programmes utilisent des taux de **bonification** qui peuvent varier, de 1:1 jusqu'à 7:1. En comparant ceux-ci, Schreiner (2005) établit que des taux de bonification plus élevés sont associés à une plus grande probabilité d'épargner quelque chose. Ces taux favorisent l'inclusion. Cependant, les montants épargnés par épargnant s'avèrent moins importants. En effet, bien que des taux élevés augmentent le rendement de l'épargne et incitent à consommer dans le futur plutôt qu'au moment présent (« effet de substitution »), ils permettent également d'atteindre un certain niveau d'actifs – l'objectif fixé par le ménage – avec moins d'épargne (« effet de richesse »).

Au final, les taux de bonifications plus élevés augmentent l'accumulation d'actifs, car la probabilité accrue d'épargner fait plus que compenser la diminution du niveau d'épargne de ceux qui épargnent.

Le **plafond** choisi pour l'épargne donnant droit à la bonification a également un impact sur les montants épargnés. Les participants aux programmes IDA semblent ainsi percevoir ce plafond comme un objectif plutôt qu'une limite. Une augmentation de 1 Dollar du plafond génère un accroissement de 46 cents du montant épargné par mois.

Lors de la mise en place d'un programme d'épargne bonifiée, il convient donc de prendre en compte ces deux facteurs. Si l'objectif premier n'est pas l'inclusion mais la stimulation d'une nouvelle épargne parmi les épargnants, une augmentation du plafond (même couplée à un taux de bonification moindre) peut ainsi s'avérer plus efficace.

D'une manière générale, on constate que **les comportements des bénéficiaires ne sont pas uniquement régis par une logique de rentabilité financière**. D'autres éléments, tels que la clarté et la simplicité de compréhension de la bonification proposée, ou la facilité d'accès au

compte d'épargne, jouent un rôle prépondérant dans la mise en œuvre d'une épargne. Le blocage ou non de l'épargne constitue un point de discussion important. Rendre inaccessible à l'épargnant une partie ou la totalité des montants épargnés diminue la flexibilité du dispositif – et diminue l'attractivité de ce dernier à l'entrée –, mais cela peut également réduire la tentation de puiser dans cette réserve. Au final, les personnes ayant testé ce type de dispositif ont souvent confirmé l'intérêt de l'immobilisation de leur argent.

Quel est l'impact de l'éducation financière ?

L'éducation financière pourrait accroître les connaissances à la fois des techniques et des bénéfices de l'épargne. Lorsqu'ils constituent l'occasion d'aborder les freins et blocages rencontrés par les participants et mettent en avant les échanges d'expériences et de savoirs, les formations ou les conseils sont également susceptibles de faciliter la résolution de ces problèmes.

Le rôle spécifique de l'accompagnement et de l'éducation financière (combinés à une bonification) est difficile à évaluer. Cependant, l'éducation financière semble avoir une influence positive dans les dispositifs étudiés. Dans le cas de l'expérience nord-américaine par exemple, une plus grande éducation financière a été associée à une épargne plus importante (Schreiner *et al.*, 2001).

En particulier, l'éducation budgétaire a prouvé son utilité au cours du programme SIMS. Celui-ci a montré les bienfaits des modules de formation sur la gestion budgétaire des bénéficiaires du programme. En outre, l'éducation budgétaire peut constituer un levier supplémentaire aux freins qui sont liés à la privation. En effet, des dispositifs qui intègrent un échange de savoirs sur les fournisseurs et contrats les plus performants, sur les possibilités d'achats groupés à des tarifs préférentiels, sur la réalisation d'économies d'énergie qui allègent les factures,

sur les pistes qui permettent d'accroître les revenus, etc., peuvent rendre possible une épargne sans que l'épargnant ne se prive davantage.

Conclusions

Deux conclusions majeures ressortent des trois dispositifs étudiés :

- Les personnes précarisées sont capables d'épargner.
- Des éléments contextuels (simplicité et accessibilité des produits, éducation financière, bonification) peuvent influencer les pratiques d'épargne de ce public. Des dispositifs d'encouragement à l'épargne efficaces permettent de surmonter les freins rencontrés par les publics précaires.

Ainsi, les programmes d'épargne comportant des incitations financières sont particulièrement importants pour démarrer le processus d'épargne, car ils contribuent à attirer et retenir les participants dans le programme. Cependant, ces bonifications peuvent devenir moins importantes lorsque les comportements d'épargne deviennent plus stables (comme le montre l'expérience belge, où certains des participants ont continué à épargner au-delà de la fin du programme).

En Belgique, les personnes en situation précaire ne se voient pas offrir d'incitants à même d'infléchir les multiples résistances et freins qu'elles peuvent rencontrer dans leur projet d'épargne. À l'instar de ce qui a été mis en place dans d'autres pays, des dispositifs à grande échelle auraient leur place en Belgique.

Favoriser l'épargne de manière significative auprès de la partie de la population qui n'épargne pas pourrait constituer un objectif politique de lutte contre la précarisation de la société. Il conviendrait, pour ce faire, d'aider les ménages à se construire un matelas de sécurité suffisamment élevé pour faire face à un accident de vie – jusqu'à 1500 euros par exemple, ce qui représente 1 à 2 mois de dépenses incompressibles. De tels imprévus financiers sont en effet susceptibles de générer une cascade de problèmes et constituent la principale cause de surendettement.

Exercice théorique:

coût pour l'État belge d'un tel dispositif

Supposons que l'État belge décide d'encourager la constitution d'un matelas de sécurité de 1500 euros auprès des personnes les plus précarisées – soit les 575 705 personnes non imposées en 2011. Pour ce faire, il accorde une bonification de 25% ou 50% sur les montants (nouvellement) épargnés jusqu'à ce que le palier de 1500 euros soit atteint. Ce dispositif nécessiterait une traçabilité des montants épargnés.

En supposant que les personnes visées ne possèdent aucune épargne au départ et que l'épargne soit constituée de façon régulière pendant 4 ans, cela reviendrait à 375 euros épargnés par an. Pour l'État belge, le coût public annuel d'un tel dispositif serait alors de 53,97 millions d'euros pour une bonification de 25% et de 107,94 millions d'euros pour une bonification de 50%.

Ce coût constitue un maximum, puisqu'il implique que toutes les personnes visées épargnent. L'avantage de ce dispositif est qu'il coûterait uniquement quand les gens épargnent, ce qui permettrait d'évaluer le changement de comportement des ménages!

Le développement d'un dispositif à grande échelle aurait à la fois un impact positif important sur la vie économique – avec des ménages plus stables et plus forts financièrement –, mais générerait également des économies substantielles au niveau des coûts publics (coût de la médiation de dette, soins de santé, retards de paiement, pénalités, etc.)!

Références

- Kempson, E., McKay, S. et Collard, S. (2005), *Incentives to save: Encouraging saving among low-income households – Final report on the Saving Gateway pilot project*, Personal Finance Research Center, University of Bristol.
- Guisse, N. et Gilles, L. (2013), *Rapport d'évaluation global: Social innovation and mutual learning on micro-saving in Europe (SIMS)*, Crédoc.
- Jérusalmy, O. (2010), « Incitants à l'épargne: aperçu de pratiques novatrices », Réseau Financité.
- Harvey, P., Pettigraw, N., Madden, R., Emmerson, C., Tetlow, G. et Wakefield, M. (2007), *Final Evaluation of the Saving Gateway 2 Pilot: Main report*, Research study conducted for HM Treasury/Department for Education and Skills.
- Schreiner, M., Sherraden, M., Clancy, M., Johnson, L., Curley, J., Grinstein-Weiss, M., Zhan, M. et Beverly, S. (2001), *Savings and Asset Accumulation in Individual Development Accounts*, Center for Social Development, Washington University in Saint Louis.
- Schreiner, M. (2005), « Match rates, individual development accounts, and saving by the poor », *Journal of Income Distribution*, 13 (3-4), 112-129.
- Sherraden, M. (1991), *Assets and the Poor*, Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Partie 3

Dispositifs d'incitation à l'épargne

Incitants fiscaux à l'épargne et piste d'amélioration

**Arnaud Marchand
et Olivier Jérusalmy**
Réseau Financité

L'attrance des Belges pour le compte d'épargne est loin d'être fortuite. Deux facteurs principaux jouent un rôle psychologique et économique dans ce choix de placement : la garantie des dépôts privés (à hauteur de 100 000 euros) accordée par l'État, et l'utilisation d'incitants fiscaux pour encourager les citoyens à épargner sur un compte d'épargne réglementé.

Ainsi, les intérêts du compte d'épargne réglementé sont exonérés d'impôt, pour les personnes physiques, jusqu'à un plafond de 1900 euros¹ – ce montant est indexé annuellement. Au-delà, les intérêts sont soumis à un précompte mobilier libératoire de 15%. Cette exonération est à appliquer par an et par contribuable.

Pour les citoyens belges, l'exonération de précompte mobilier sur le compte d'épargne est intéressante. En effet, si on se base sur un taux d'intérêt de 1%, seuls les montants placés sur un compte d'épargne qui sont supérieurs à 190 000 euros verront leurs revenus taxés.

Le coût public de cette mesure d'exonération fiscale était estimé à 461,77 millions d'euros pour l'année 2012.² Cette somme est loin d'être dérisoire, surtout à une période où l'État cherche à réduire ses dépenses.

1 Selon un projet de loi-programme du nouveau gouvernement que De Tijd a pu consulter en novembre 2014, l'exonération fiscale liée au compte d'épargne ne s'appliquera pas sur un montant de 1900 euros d'intérêts, comme cela avait été annoncé au début de l'année, mais sur 1880 euros comme en 2013. L'ensemble des chiffres présentés ici se basent sur le montant initialement annoncé, soit 1900 euros.

2 Service public fédéral Finances, « Inventaires des dépenses fiscales fédérales », 2013.

Une mesure qui profite à tous?

À la base, l'exonération fiscale était justifiée par le souhait de favoriser la « petite épargne » ou « épargne populaire ». Cependant, l'exonération des livrets d'épargne est loin d'être une mesure redistributive.

Le compte d'épargne s'avère d'autant plus attrayant que l'on dispose de revenus élevés, et ce, pour plusieurs raisons :

1° L'exonération fiscale ne constitue pas un incitant à épargner pour tous les citoyens. Grâce à cette mesure, les personnes disposant de revenus supérieurs au minimum imposable sont incitées à placer leur argent sur un compte d'épargne réglementé pour profiter de l'exonération sur les revenus de l'épargne. À l'inverse, **les personnes disposant de revenus inférieurs au minimum imposable** sont déjà exonérées d'impôt : **elles ne tirent aucun bénéfice de cette mesure d'exonération fiscale**. Si l'exonération était supprimée, cela n'impacterait pas les personnes précarisées. Étant donné qu'elle n'a pas le même impact fiscal pour tous, cette mesure apparaît socialement inéquitable !

2° Les citoyens belges disposent souvent de plusieurs comptes d'épargne, qui peuvent être situés dans différentes institutions. Dans ce cas, si le total des intérêts excède le plafond d'exonération, le citoyen est tenu de les déclarer au fisc. Cependant, aucun croisement des données n'est effectué par le fisc entre les différentes institutions bancaires. Cette **absence de contrôle** encourage des citoyens – susceptibles de dépasser le plafond des 1900 euros d'intérêts sur l'épargne – à profiter des failles du système en multipliant le nombre de comptes d'épargne réglementés pour diminuer leur contribution fiscale. Au vu du nombre important de comptes d'épargne en Belgique (19,308 millions de comptes réglementés fin 2012, soit 1,74 compte d'épargne par habitant en moyenne), il est à craindre que le recours à la fraude soit largement d'application.

3° À côté du mécanisme d'exonération, les contribuables bénéficient d'un second cadeau fiscal : le **précompte** de 15% appliqué sur les revenus additionnels de l'épargne (au-delà des 1900 euros d'intérêts) est **libératoire**. Cela signifie que le précompte mobilier est directement prélevé sur les intérêts et que ces revenus ne doivent pas être mentionnés dans

la déclaration des revenus des personnes physiques. Or, si ces revenus étaient déclarés, ils seraient ajoutés à l'ensemble des revenus et taxés au taux marginal d'imposition³, qui varie de 25 à 50%. Par conséquent, plus les revenus sont élevés, plus le taux d'imposition est élevé, et plus le précompte mobilier libératoire de 15% est avantageux.

4° Plus les **taux d'intérêt** appliqués aux comptes d'épargne réglementés sont faibles, plus la mesure d'exonération fiscale profite aux riches, puisqu'elle s'étend à un patrimoine de plus en plus élevé. En effet, si les taux d'intérêt s'élevaient à 5%, 38 000 euros placés sur le compte d'épargne suffiraient à atteindre le plafond des 1900 euros exonérés d'impôts. À l'inverse, lorsque le taux d'intérêt qui prévaut sur le compte d'épargne est à 1%, seules les personnes disposant de 190 000 euros (ou plus) atteignent le plafond fixé.

L'incitant fiscal se trompe de cible

Au vu de ces facteurs, le gain résultant de l'épargne sur un compte réglementé augmente avec le taux d'imposition auquel l'épargnant est soumis.

Pourtant, une mesure visant à encourager les citoyens à épargner devrait d'abord se soucier des personnes à faibles revenus, car c'est là que l'épargne serait la plus utile. Ainsi, 26,1% de notre population se déclare en incapacité de faire face à des dépenses financières imprévues d'environ 900 euros.⁴ Cela signifie que cette partie de la population ne possède pas, ou peu, d'épargne.

Une recherche⁵ corrobore ce fait: elle montre que le taux d'épargne varie en fonction des niveaux de revenus. Ainsi, le premier quartile des revenus – soit les 25% des ménages ayant les revenus les plus faibles – présente un taux d'épargne négatif. En moyenne, les ménages à bas revenus

3 Taux applicable à la tranche supérieure des revenus.

4 Enquête sur les revenus et les conditions de vie (SILC), chiffres 2011.

5 Ledent, P., «Le Belge face à l'épargne (1/2)», Focus on the Belgian economy, novembre 2009.

dépensent donc plus qu'ils ne gagnent, et s'endettent ou consomment de l'épargne constituée précédemment, lorsqu'il s'agit de ménages âgés. À l'inverse, les revenus les plus aisés ont un taux d'épargne dépassant 20% de leur revenu disponible.

Ces chiffres mettent en exergue l'importance d'encourager l'épargne pour les bas revenus. Il est primordial d'aider cette partie de la population à constituer une épargne pour renforcer la stabilité de ses revenus dans les périodes difficiles. L'épargne a notamment un rôle important à jouer comme mode de prévention de situations de surendettement et comme alternative à l'usage inapproprié de crédits.

Supprimer ou modifier l'incitant fiscal ?

Les constats énoncés sont clairs : l'incitant fiscal actuel ne profite pas de manière égale à toutes les catégories de revenus. Des mesures visant à modifier ou supprimer l'incitant fiscal à l'épargne sont-elles envisageables ?

Preuve qu'elle ne fait pas l'unanimité, l'exonération de précompte sur les revenus générés par les comptes d'épargne réglementée a déjà été remise en cause. Ainsi, la Banque nationale de Belgique a plusieurs fois remis en question le mécanisme d'exonération fiscale sur les intérêts de l'épargne. Selon la BNB⁶, « il ne semble n'y avoir aucune justification économique convaincante pour maintenir une exonération fiscale à l'égard des dépôts d'épargne bancaires ».

En décembre 2013, lors des négociations sur le projet de réforme bancaire, Koen Geens a proposé d'étendre l'exonération à d'autres produits financiers, comme les bons de caisse ou les comptes à terme. L'objectif était d'orienter une partie de l'épargne vers des produits plus profitables à l'activité économique. Le projet de loi entendait également s'attaquer à la multiplication des comptes d'épargne afin d'échapper à la taxation

6 Banque nationale de Belgique, « Réformes bancaires structurelles en Belgique : rapport final », juillet 2013.

des intérêts dépassant le plafond fixé. Concrètement, celui qui voudrait encore bénéficier de l'exonération fiscale devrait autoriser sa ou ses banque(s) à communiquer au fisc les informations nécessaires pour que cette exonération ne soit pas accordée plusieurs fois.

Le ministre des Finances s'est heurté à l'opposition de plusieurs partis et la loi finalement adoptée ne comprend aucune de ces propositions. Toutefois, les réformes fiscales, dont la fiscalité de l'épargne, devraient constituer un chapitre important de la nouvelle législature.

Des principes directeurs

Si on souhaite réformer la fiscalité de l'épargne, il convient de mettre en place des incitants fiscaux en accord avec les objectifs de départ. Trois principes devraient être pris en considération.

Premièrement, l'incitant se doit d'être équitable, en bénéficiant à tous les contribuables. L'épargne gagnerait à être encouragée en particulier dans les familles à faibles revenus, pour contrer le recours systématique au crédit et l'augmentation du surendettement.

Deuxièmement, l'incitant doit être transparent et empêcher la fraude. Il existe aujourd'hui des réponses techniques possibles au problème identifié. Seule la volonté politique manque pour leur mise en œuvre.

Troisièmement, l'incitant devrait permettre de soutenir l'économie réelle. Actuellement, aucune condition n'est imposée quant à l'utilisation de l'épargne dont la récolte a été favorisée par l'exonération fiscale. À ce jour, une banque peut choisir d'utiliser les dépôts des épargnants pour investir dans des produits financiers à risque, sans aucun lien avec l'économie réelle. Ce dispositif (qui représente une dépense publique) se doit de servir l'intérêt général : l'épargne dont l'obtention a été facilitée par l'exonération fiscale devrait être réinvestie dans l'économie réelle et durable, et non à des fins spéculatives.

Un dispositif de ce type a déjà été mis en œuvre à l'étranger. En France, les autorités publiques ont instauré des livrets d'épargne qui investissent l'argent déposé dans des projets sociaux ou de dévelop-

pement durable. Ces livrets – le livret A et le livret de développement durable – peuvent être proposés par tous les établissements bancaires.

Au niveau fédéral belge, il convient de mentionner, à cet égard, le lancement d'un « emprunt populaire » en janvier 2014 (prêt-citoyen thématique) dont l'objectif est d'encourager l'épargne à long terme et de faciliter l'octroi de crédits à long terme pour le financement de projets à des fins socio-économiques ou sociétales. Les revenus issus de ce nouveau produit d'épargne – comparable à un compte à terme ou à un bon de caisse – bénéficient d'un régime fiscal favorable.

Une alternative: le crédit d'impôt

Des pistes existent pour corriger l'incitant fiscal à épargner tout en respectant les principes directeurs énoncés.

Avant tout, il convient de **régler le problème de la fraude** qui naît d'un cumul de comptes d'épargne réglementés. Pour éviter les cumuls sur les exonérations des intérêts (à travers la multiplication des comptes d'épargne) et accroître la justice fiscale, des mesures techniques peuvent être mises en place.

Une solution serait de créer un registre de données sur les livrets d'épargne afin de déterminer le nombre de livrets et les montants qui y sont déposés. Les institutions bancaires seraient obligées de fournir à l'Administration fiscale toutes les données dont elles disposent.⁷

Le précompte mobilier libératoire serait abandonné: il ne serait plus directement prélevé sur les intérêts par les banques. Les revenus de l'épargne seraient intégrés à la déclaration des revenus de manière automatique et l'administration fiscale se chargerait d'appliquer le taux d'imposition.

7 Une centralisation des données pourrait se faire au sein de la Banque Carrefour de la Sécurité Sociale, via le numéro de registre national ou des informations couplées par nom, âge et nationalité.

Parallèlement, il convient de **rendre le système plus équitable**. À l'heure actuelle, si le compte d'épargne offre 100 euros d'intérêts, le mécanisme d'exonération fiscale évite à une personne imposée à 50% de payer 50 euros d'impôt, alors qu'il n'apporte aucun avantage à une personne à bas revenus qui n'est pas imposable. Avec l'instauration d'un crédit d'impôt, une personne non imposable bénéficiera à son tour d'un avantage, sous la forme d'un versement.

Concrètement, le processus pourrait se dérouler en plusieurs étapes :

1. L'Administration fiscale regroupe les informations sur les revenus de l'épargne dont elle dispose pour chaque personne sujette à la déclaration fiscale, grâce à l'information fournie par les banques.
2. Si le citoyen est imposable : tous les intérêts inférieurs au plafond de 1900 euros sont exonérés d'impôt. Les intérêts qui dépassent ce plafond sont taxés. Deux options sont possibles dans ce cas : soit un plafond d'imposition de 15%, soit l'application du taux marginal d'imposition.

Dans le deuxième cas, il est vraisemblable que cette mesure impacterait fortement l'attrait de ce placement pour les revenus élevés. Au vu des conséquences difficilement prévisibles d'une telle mesure sur les montants totaux épargnés, une étude d'impact serait indispensable avant d'envisager sérieusement cette option.

3. Si le citoyen est non imposable : un crédit d'impôt lui serait accordé sous forme d'un versement. La valeur du crédit d'impôt accordé serait calculée de façon à égaler l'avantage tiré de l'exonération fiscale par les personnes imposables.

Afin de respecter l'ensemble des principes directeurs, une idée complémentaire pourrait être de conditionner l'avantage fiscal au fait que la banque qui récolte cette épargne justifie qu'elle utilise celle-ci pour le financement de l'économie réelle et durable.

Un nouveau fardeau pour le budget de l'État?

En l'absence de chiffres précis sur qui épargne et combien, il est difficile de procéder à des estimations formelles quant aux coûts et/ou aux économies induites par cette proposition alternative. Toutefois, il est possible d'en estimer le coût budgétaire pour l'État à partir de quelques hypothèses.

En tenant compte de l'épargne moyenne par habitant et du nombre de personnes non imposables⁸, le coût public additionnel généré par l'instauration d'un crédit d'impôt remboursable est estimé à 35,15 millions d'euros.⁹ Il s'agit d'une estimation haute, puisqu'il est considéré ici que les personnes à bas revenus épargnent autant que les autres et que les économies éventuelles réalisées en cas de lutte contre la fraude ne sont pas prises en compte.

8 La seule différence en termes de coût pour l'État porterait sur les bonifications accordées aux personnes non-imposables.

9 Chaque citoyen épargne en moyenne la somme de 20 352 euros. À un taux d'intérêt de 2%, cela équivaut à 407 euros d'intérêts. Le versement accordé aux personnes non imposables se chiffrerait à 61,05 euros (soit 407 euros multiplié par le précompte de 15%). Si l'État accorde un crédit d'impôt de 61,05 euros à chaque personne non imposable, le coût supporté est estimé à 35,15 millions d'euros (soit 61,05 euros multiplié par 575 705 déclarations de revenu net imposable nul en 2011).

Conclusions

Au niveau budgétaire, le système actuel coûte cher à l'État: environ un demi-milliard d'euros par an. Et pour quels bénéfices? Au-delà du matelas de sécurité, l'épargne est souvent improductive. Or, les incitants fiscaux utilisés sont avant tout favorables aux revenus élevés!

Nous préconisons de **ramener plus d'équité sociale dans notre régime fiscal**. Pour ce faire, les incitants à l'épargne doivent s'adresser davantage aux personnes à faible revenu. Les incitants à l'épargne doivent avoir pour objectif premier d'offrir la possibilité à tous les citoyens de se constituer un bas de laine qui servira de tampon en cas de coup dur. L'instauration d'un crédit d'impôt (remboursable) offrirait notamment l'occasion de créer un système plus juste.

Parallèlement, si l'objectif de l'incitant fiscal est d'aider à la construction de l'épargne, le plafond d'exonération des intérêts mériterait d'être réévalué à la baisse. Lorsqu'une épargne génère 1900 euros d'intérêts, on se trouve bien au-delà du matelas de sécurité requis...

Bien sûr, les mesures étudiées ici risquent de s'avérer insuffisantes pour convaincre des personnes à très faible revenu de diminuer leur consommation afin d'épargner. Atteindre ce but nécessiterait une politique résolument tournée vers les bas revenus, avec une bonification d'intérêts importante. De même, la mise en place de mécanismes incitant à l'épargne devrait être couplée à des outils complémentaires, telle que la formation des publics cibles afin d'aider ces derniers à prendre des décisions financières responsables et appropriées.

Focus sur les politiques publiques de l'épargne en France

T. Mosquera Yon
Banque de France¹

En France, les pouvoirs publics ont, dès 1818, souhaité mettre en place des dispositifs visant à encourager l'épargne afin de pallier notamment l'absence d'organisme de prévoyance ou de protection de la santé. Le livret d'épargne (précurseur du livret A) a ainsi offert la possibilité aux ménages de se constituer une épargne de précaution, placée à l'origine auprès des Caisses d'épargne. Ce placement a progressivement conquis une très large part de la population tant par sa sécurité que par sa rémunération défiscalisée.

Au cours de la seconde moitié du XXe siècle, les pouvoirs publics interviennent de nouveau en créant, en 1965, le compte épargne logement permettant aux particuliers de bénéficier d'un prêt à taux bonifié pour réaliser une opération immobilière. Un peu plus tard, en 1982, le livret d'épargne populaire a été créé, avec une rémunération alors supérieure de 100 points de base à celle du livret A, pour accueillir l'épargne des particuliers dont le revenu ne dépasse pas le seuil d'imposition.

1 Direction générale des Statistiques (DGS) – Direction des Statistiques monétaires et financières (DSMF) - Service de l'Épargne Financière et de la Titrisation (SEFT)

Le positionnement de l'épargne réglementée dans l'ensemble des placements financiers a connu une évolution importante avec la généralisation du livret A en 2009.² Elle répond à plusieurs objectifs de politique économique et s'organise autour de trois grandes catégories de placements: les produits d'épargne réglementée à vocation large (I), les produits d'épargne populaire (II) et ceux d'épargne logement (III).

Ces différents produits sont très largement diffusés dans la population française mais leurs caractéristiques propres peuvent être plus particulièrement adaptées aux besoins de certaines catégories d'épargnants.

La quasi-totalité des ménages français détiennent un ou plusieurs livrets d'épargne réglementée à vocation large

Les livrets A et de développement durable sont particulièrement bien diffusés dans la population

Les livrets d'épargne réglementée bénéficient d'un statut fiscal privilégié et d'une facilité d'accès qui peuvent expliquer leur large utilisation dans la population française.

2 La généralisation de la distribution du livret A à tous les établissements de crédits à compter du 1er janvier 2009 a été permise par la Loi de modernisation de l'Économie (LME) du 4 août 2008. Suite aux préconisations du rapport «Camdessus» de décembre 2007, la LME a pour principales orientations: le maintien des caractéristiques du livret A, la signature de la charte d'accessibilité pour rendre plus effectif le droit au compte, la dévolution d'une mission d'accessibilité bancaire à La Banque postale (voir paragraphe 1.3 pour plus de détails), la révision du mécanisme de centralisation des dépôts au fonds d'épargne, la réduction des commissions versées aux réseaux distributeurs, la confirmation du rôle pivot joué par la CDC (Caisse des dépôts et consignations), la consécration des fonds non centralisés au financement des PME et des travaux d'économie d'énergie, et la création de l'Observatoire de l'épargne réglementée chargé de suivre la mise en œuvre de cette généralisation.

Le livret A est le dépôt bancaire le plus fréquemment détenu par les Français : en décembre 2013, 95,5% de la population en était équipée. Il bénéficie d'un statut unique parmi l'ensemble des produits financiers : chacun peut en ouvrir un, y compris les mineurs, les opérations courantes sont gratuites pour le détenteur, les dépôts bénéficient de la garantie de l'État, les intérêts versés sont exemptés de tout impôt et prélèvement social. Depuis janvier 2009, sa rémunération est obligatoirement supérieure à l'inflation passée. Ainsi, l'encours de livret A détenu par les ménages au 31 décembre 2013 s'établissait à 259,8 milliards d'euros, soit 6,5% de leurs placements financiers.

Le LDD bénéficie d'avantages comparables à ceux du livret A avec, toutefois, quelques différences : le montant des plafonds – celui du livret A étant fixé à 22 950 euros tandis que celui du LDD est de 12 000 euros – et l'obligation de domiciliation fiscale dans le cas du LDD. L'encours du LDD s'établissait à la fin 2013 à 100,7 milliards d'euros, soit 2,5% des placements financiers des ménages.

Les livrets d'épargne réglementée financent des emplois ciblés

L'utilisation des fonds collectés au titre du livret A a connu une évolution lente liée à la contrainte de maintien de la liquidité des placements imposée par celle du livret. Néanmoins, à compter de 1894, la loi Siegfried a introduit les premières obligations de financement du logement social. Ce dernier était réalisé par l'achat d'obligations émises au profit des habitations à bon marché (HBM). À partir d'alors, les dépôts collectés au titre du livret A ont pour vocation de financer, sous forme de prêts accordés par le fonds d'épargne géré par la Caisse des dépôts et consignations, le logement social et la politique de la ville d'une part, les petites et moyennes entreprises par l'intermédiaire des établissements de crédit d'autre part.

Le livret de développement durable (LDD) a été créé en 1983 sous le nom de « CODEVI » (compte pour le développement industriel) pour drainer une partie de l'épargne des ménages vers le financement des petites

et moyennes entreprises. En 2007, il a été renommé «livret de développement durable» et ses emplois ont été élargis au financement des travaux d'économie d'énergie des particuliers dans les logements anciens. Depuis 2009, les dépôts collectés au titre du LDD centralisés au fonds d'épargne sont également utilisés, en priorité, pour financer le logement social et la politique de ville.

Les taux des livrets d'épargne réglementée sont fixés par une formule de calcul qui garantit une rémunération au moins égale au niveau de l'inflation. Par conséquent, ils sont moins réactifs que des taux de marchés aux modifications du taux directeur de la BCE, affaiblissant la transmission des mesures de politique monétaire.

Le mécanisme de centralisation auprès du fonds d'épargne géré par la Caisse des dépôts et consignations

Les fonds drainés par les produits d'épargne sont utilisés pour le financement d'emplois déterminés. La Caisse des dépôts et consignations a rempli cet objectif en centralisant, dès 1837, l'ensemble des fonds collectés au titre du livret A, qui n'était distribué, à l'époque, que par les Caisses d'épargne. À partir de 1881, les livrets d'épargne postale ont également été centralisés.

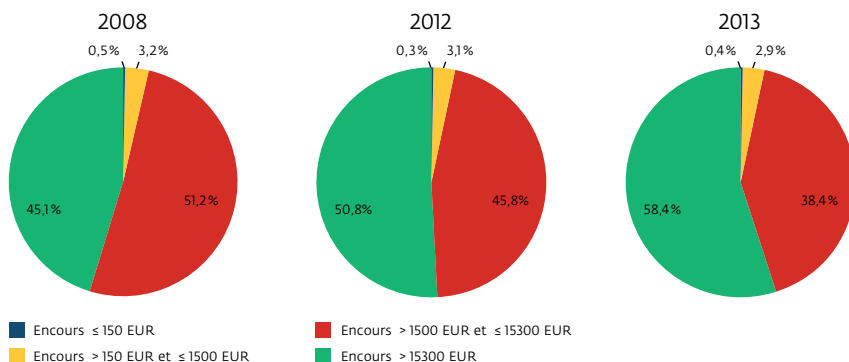
L'ouverture à la concurrence de la distribution du livret A à l'ensemble des établissements de crédit intervenue le 1er janvier 2009 a conduit à modifier les règles de centralisation. Jusqu'à cette date, les fonds collectés au titre du livret A étaient centralisés à hauteur de 100% auprès du fonds d'épargne, ceux relatifs au LDD à 9% au minimum et ceux du LEP à 85%. Après une phase de transition entre 2009 et 2011 basée sur un calcul individuel du taux de centralisation reposant sur les parts de marché dans la distribution du livret A et du LDD et le flux de collecte de chaque établissement de crédit, une phase de convergence a été décrétée en 2011 pour évoluer vers un taux unique à l'horizon 2022.

Depuis juillet 2013, le mécanisme tend à faire converger les taux de centralisation de chaque établissement vers un taux de centralisation de 59,5% en se fondant principalement sur leur part de marché et le total global de la collecte à centraliser. Les établissements peuvent aussi décider de centraliser leurs dépôts au titre du livret A et du LDD au-delà de leur taux de centralisation jusqu'à hauteur de 100%.

L'utilisation des livrets A et de développement durable par les ménages varie selon la situation financière des détenteurs

L'analyse de la détention des livrets A et de développement durable met en évidence une concentration de plus en plus forte des encours. En effet, fin décembre 2008, les livrets A crédités d'un solde supérieur à 15 300 euros représentaient seulement 8,1% du nombre total des livrets mais près de 45,1% de l'encours total. Au 31 décembre 2013, l'encours des livrets A supérieurs à 15 300 euros représentait 58,4% du total de l'encours mais 11,7% du nombre total de livrets (cf. graphique 1).

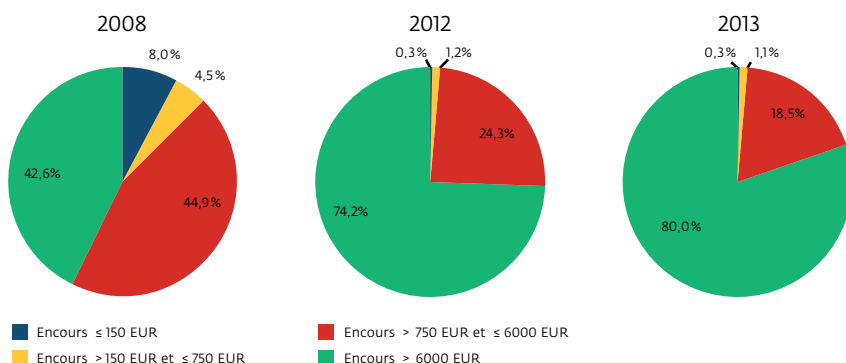
Graphique 1 – Livrets A détenus par les personnes physiques : ventilation de l'encours par tranches de solde créditeur



Source: Banque de France

Cette concentration s'observe également dans le cas du LDD dont l'encours des livrets supérieurs à 6000 euros représentait 80% de l'encours total en décembre 2013, après 42,6% à la fin 2008, ces derniers ne regroupant, à la même époque, respectivement que 33,2% et 20,2% du nombre total de LDD (cf. graphique 2).

Graphique 2 – LDD détenus par les personnes physiques : ventilation de l'encours par tranche de solde créditeur



Source: Banque de France

Les relèvements successifs du plafond du livret A en octobre 2012 et janvier 2013 de 15 300 euros à 19 125 euros puis à 22 950 euros et le doublement du plafond du LDD intervenu en octobre 2013 (de 6000 à 12 000 euros), accompagnés d'un taux de rémunération particulièrement attractif de ces livrets (2,25% en 2012), ont stimulé leur collecte, principalement auprès des ménages aisés. Ainsi, en 2012, la collecte a particulièrement concerné des livrets saturés³ avant l'augmentation des plafonds, leur encours progressant de 31,3 milliards pour les livrets A (pour

3 L'encours des livrets A et des LDD peut dépasser les plafonds fixés par décret par le jeu de la capitalisation des intérêts versés en fin d'année.

un total de 32,6 milliards de hausse de l'encours au cours de l'année) et de 24,9 milliards pour le LDD (pour une progression totale en 2012 de 22,7 milliards). Les livrets A et LDD ont ainsi capté une forte part des placements des ménages en 2012 et 2013, le plus souvent au détriment des autres livrets, notamment des livrets ordinaires dont la rémunération est soumise aux prélèvements sociaux et aux impôts; la diminution de leurs encours ayant atteint 7,3 milliards en 2012 et 10,5 milliards en 2013.

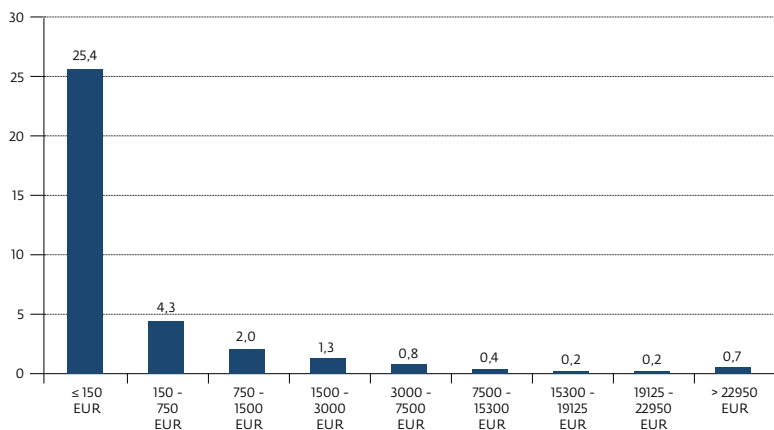
La Banque Postale s'est vu confier, en 2008, par la loi de modernisation de l'économie⁴, une mission de service public en matière d'accessibilité bancaire qui s'exerce notamment au travers du livret A. L'encours minimal d'un livret A est fixé, pour tous les établissements de crédit, à 10 euros, à l'exception de ceux ouverts auprès de La Banque Postale, qui peuvent être d'un montant minimum de 1,5 euro. En effet, les obligations spécifiques de la Banque Postale en matière de livret A sont d'ouvrir un livret A à toute personne qui en fait la demande, d'effectuer gratuitement et sans limite des opérations de retrait et versement à partir de 1,5 euro (au lieu de 10 euros minimum pour les autres établissements de crédit), d'accepter la domiciliation de virements et de prélèvements de certaines opérations (minima sociaux, facture d'énergie...), d'octroyer gratuitement et sans limite des chèques de banque, d'effectuer à titre gratuit des virements sur le compte à vue du titulaire du livret A quel que soit l'établissement détenteur du compte à vue et de mettre à disposition une carte de retrait utilisable dans les guichets ou distributeurs automatiques de billet de la Banque Postale. En compensation de ces obligations, La Banque Postale a perçu en 2013 un montant de 246 millions d'euros.⁵

4 Loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, article 145.

5 Arrêté du 4 décembre 2008 modifié par l'arrêté du 29 juillet 2013 pris en application de l'article R221-8-1 du Code monétaire et financier.

Les livrets les moins bien dotés (inférieurs à 150 euros) ne représentaient que 0,4% de l'encours total des livrets A en 2013, mais 45,1% du nombre total de livrets A, soit un montant moyen de 31 euros par livret. Le montant moyen des versements effectués sur ces livrets A était de 322 euros et celui des retraits de 297 euros, tandis que leur taux de rotation (c'est-à-dire le nombre de fois où le solde se renouvelle dans l'année) était de 25,4 – soit un niveau beaucoup plus élevé que celui des livrets A dont le solde était supérieur (cf. graphique 3). Les livrets A dont l'encours était inférieur à 150 euros au 31 décembre 2013, bien que leur encours moyen soit faible, sont utilisés très fréquemment, ce qui explique que leur encours se reconstitue en moyenne deux fois par mois. Ce mode d'utilisation se rapproche, dans une certaine mesure, de celui des comptes courants.

Graphique 3 – Livrets A : taux de rotation du montant moyen en 2013



Source : Banque de France

Les ménages utilisent donc les livrets A et LDD en fonction de leurs besoins et de leurs ressources. Pour les ménages aisés, ces livrets sont davantage un abri fiscal tandis que les personnes aux ressources modestes s'en servent souvent comme d'un compte courant ou d'un dépôt à vue.

Le livret d'épargne populaire est un des outils spécifiques de promotion de l'accessibilité bancaire mis en place par les pouvoirs publics

Créé par la loi n°82-357 du 27 avril 1982 portant sur la création d'un régime d'épargne populaire, le livret d'épargne populaire (LEP) est «destiné à aider les personnes aux revenus les plus modestes à placer leurs économies dans des conditions qui en maintiennent le pouvoir d'achat». ^{6,7} La détention de ce livret est limitée aux personnes dont le domicile fiscal est fixé en France (dans la limite d'un LEP par contribuable et de deux LEP par foyer fiscal) et dont le revenu fiscal ne doit pas dépasser 1,8 fois le plafond d'exonération de la taxe d'habitation (article L221-15 du Code monétaire et financier). ⁸ Au 31 décembre 2013, l'encours des LEP s'établissait à 48,3 milliards d'euros. Depuis la fin 2008, l'encours des LEP tend à diminuer progressivement. Les contrôles mis en place par les établissements de crédit pour vérifier l'éligibilité des détenteurs de ce livret se sont renforcés, conduisant à des fermetures en fin d'année: l'avis d'imposition doit être présenté à l'établissement de crédit qui valide ainsi la poursuite de la détention du LEP pour une année supplémentaire.

6 Loi n° 82-357 du 27 avril 1982, article 1.

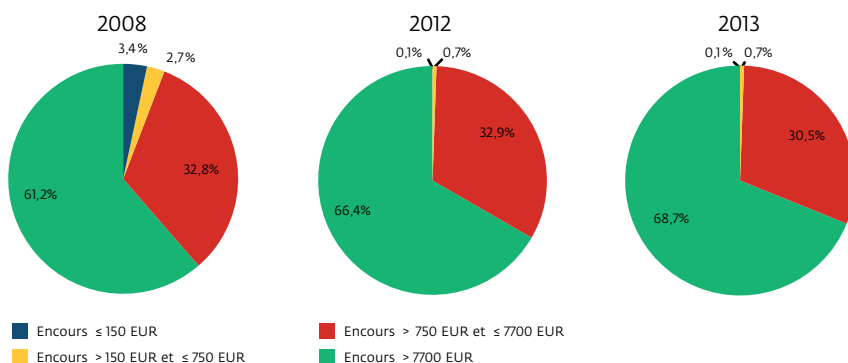
7 Depuis l'arrêt du 29 janvier 2008.

8 Cette règle est entrée en vigueur le 1er janvier 2014, le plafond du revenu fiscal s'établissant à 19 140 euros augmenté de 5 110 euros par demi-part supplémentaire. Le LEP peut être conservé si une année le revenu fiscal dépasse ce montant à condition qu'il le satisfasse l'année suivante.

Les fonds collectés au titre du LEP sont centralisés à hauteur de 50% auprès du fonds d'épargne géré par la Caisse des dépôts et consignations (cette centralisation s'ajoute à celles du livret A et du LDD), les établissements de crédit ayant la possibilité de centraliser davantage s'ils le souhaitent. En revanche, le coût de cette ressource étant relativement élevé pour le fonds d'épargne, il n'existe pas d'obligation d'emploi déterminée de ces fonds.

Le taux de rémunération du LEP a été fixé jusqu'en janvier 2008 à 1 point de pourcentage au-dessus de celui du livret A, puis à 0,75 point de février à juillet 2008 et, depuis août 2008, à 0,5 point. Le plafond des dépôts effectués sur le LEP s'établit à 7700 euros (hors capitalisation des intérêts) et sa concentration est supérieure à celle du livret A. En effet, l'encours des livrets supérieurs à 7700 euros représentait 68,7% de l'encours total des LEP (cf. graphique 4) pour seulement 37,4% de leur nombre total.

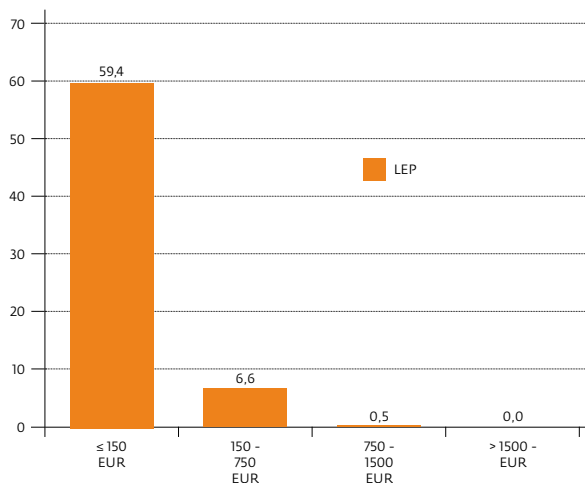
Graphique 4 – LEP détenus par les personnes physiques : ventilation de l'encours par tranche de solde créditeur



Source : Banque de France

Le taux de rotation des LEP dont le montant moyen est inférieur à 150 euros est de 59,4 (soit un taux deux fois plus élevé que pour le livret A pour le même montant moyen – cf. graphique 5).

Graphique 5 – LEP: taux de rotation du montant moyen en 2013



Ce mode d'utilisation s'explique en bonne part par les particularités de la population détentrice de LEP. Contrairement au livret A qui est détenu par toutes les tranches d'âge de la population, le livret d'épargne populaire est principalement détenu par des personnes de plus de 65 ans (40% des détenteurs) qui conservent, pour la plupart, depuis de nombreuses années, leur LEP à un niveau proche des plafonds: ceux dont l'ancienneté était comprise entre dix et vingt ans au 31 décembre 2013 avaient un encours moyen de 6 548 euros et ceux dont l'ancienneté était de plus de vingt ans à la même date atteignaient un encours moyen de 8 111 euros. En 2013, les ouvertures de LEP ont été effectuées surtout par des employés (28,6%), les « autres » professions et catégories socioprofessionnelles qui incluent les chômeurs (21,6%), les retraités (15,5%) et les ouvriers (13,9%).

Pour les tranches élevées, ce livret constitue davantage une épargne de précaution, alors que pour les tranches les plus basses, l'utilisation du LEP se rapproche de celle d'un compte courant.

Les produits réglementés d'épargne logement ont perdu de leur importance depuis le milieu des années 2000

Vers le milieu des années 1960, les pouvoirs publics ont mis en place des produits d'épargne réglementée visant à encourager l'investissement immobilier des ménages⁹ en offrant une prime bonifiant des placements sur des produits d'épargne réglementée comme le compte épargne logement¹⁰ (CEL), lancé en 1965, et le plan d'épargne logement¹¹ (PEL), créé en 1969.

9 Loi n°65-554 du 10 juillet 1965 instituant un régime d'épargne-logement.

10 Dépôt minimal de 300 euros, versement minimal de 75 euros, plafond de 15 300 euros (hors capitalisation des intérêts), retraits libres (un solde minimum de 300 euros doit être conservé), durée illimitée, les intérêts sont soumis aux prélèvements sociaux.

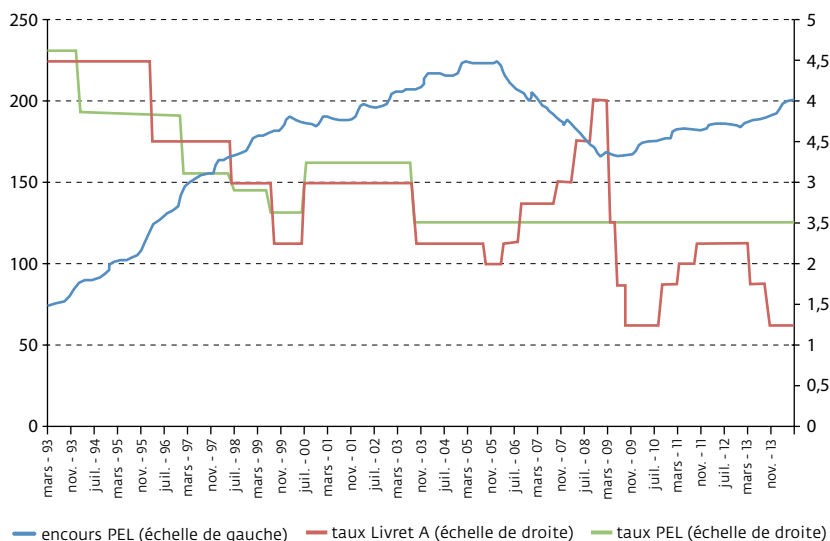
11 Dépôt minimal à l'ouverture de 225 euros, versements libres à condition qu'ils atteignent un seuil minimal annuel de 540 euros, plafond de 61 200 euros (hors capitalisation des intérêts), tout retrait entraîne la résiliation du plan, durée maximale de 15 ans depuis mars 2011 (auparavant la durée du PEL était illimitée) mais les versements s'arrêtent à la 10e année, les intérêts sont soumis aux prélèvements sociaux acquis depuis l'ouverture du plan lors de la fermeture puis automatiquement à partir de la 10e année, à compter de la 12e année, les intérêts sont également soumis à l'impôt progressif sur le revenu ou au prélèvement forfaitaire libératoire (24%).

Ces deux produits d'épargne bénéficient d'avantages proches: ils ouvrent droit à une prime d'État et à un prêt à taux préférentiel déterminé en fonction de l'effort d'épargne du détenteur. Les mécanismes de détermination du montant du prêt immobilier et de la prime sont toutefois différents et le montant de la prime est plus élevé pour le plan d'épargne logement que pour le compte. Les avantages liés au PEL sont cependant conditionnés par la durée d'engagement: au moins deux années pour garantir la rémunération et au moins quatre années pour obtenir un droit à un prêt avantageux et à une prime supplémentaire.

Les établissements de crédit autorisés à distribuer le CEL et le PEL ont signé une convention avec l'État qui leur impose d'utiliser les fonds collectés dans des emplois liés au logement (octroi de prêt pour les particuliers à l'habitat et la souscription de titres destinés au financement de l'habitat).

Les PEL ont perdu fortement en attractivité entre 2005 et 2009 (cf. graphique 6). Au cours de cette période, la rémunération du livret A est largement supérieure à celle du plan d'épargne logement. À l'inverse, depuis 2009, les encours des PEL augmentent progressivement dans un contexte où la rémunération des livrets A est moins attrayante et celle des dépôts est basse.

Graphique 6 - Évolution des encours de PEL (en milliards d'euros) et des taux de rémunération du livret A et du PEL



Source : Banque de France

Les plans d'épargne logement, dont la rémunération est fixée par arrêté à 2,5% depuis 2011 (soit 2,11% après prélèvements sociaux), ont suscité l'intérêt de nombreux ménages en 2013. À titre de comparaison, au 31 décembre 2013, l'obligation assimilable du Trésor français (OAT)¹² rémunère 0,3% à échéance 2 ans, 1,22% à échéance 5 ans et 2,43% à échéance 10 ans. L'encours des PEL s'établissait à 197,7 milliards d'euros fin 2013, après 188,2 fin 2012, soit une hausse de 9,5 milliards d'euros. Le nombre d'ouvertures nettes de PEL s'est établi à 0,7 million en 2013, après deux années où les ouvertures étaient peu nombreuses (0,3 million en 2011 et 0,1 million en 2012).

¹² <https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/changes-et-taux/taux-indicatifs-des-bons-du-tresor-et-oat.html>

Annexe

L'épargne réglementée représentait 16,5% de l'encours des placements financiers des ménages fin décembre 2013, ce qui constituait leur deuxième placement après l'assurance vie (38,6%). L'attractivité des produits d'épargne réglementée repose principalement sur leur taux de rémunération, l'absence totale ou partielle d'imposition (limitée aux prélèvements sociaux pour le CEL, par exemple) et la garantie de l'État pour le livret A.

Tableau – Encours des principaux produits d'épargne réglementée

(au 31 décembre 2013, en milliards d'euros)

	Ménages résidents	Détenteurs résidents et non résidents	Ressources des établissements de crédit	Ressources du fonds d'épargne (*)
Livrets A et bleus du Crédit mutuel	259,8	266,2	148,7	217,6
Livrets de développement durable	100,7	101,0		
Livrets d'épargne populaire	48,3	49,0	23,3	25,7
Livrets jeunes	6,9	6,9	6,9	
Comptes épargne-logement	33,4	33,7	33,7	
Autres comptes d'épargne à régime spécial	8,3	8,4	8,4	
Plans d'épargne logement	197,7	201,0	201,0	
Total	655,1	666,2	422,0	243,3

(*) Le montant indiqué est légèrement différent de celui issu de l'application du taux de centralisation à l'encours des livrets A, bleus et de développement durable du fait du mécanisme de centralisation.

Épargne collective : un principe, des pratiques

Olivier Jérusalmy
Réseau Financité

L'épargne est à la base un acte individuel : tout un chacun décide ou non d'épargner. C'est donc avant tout un projet individuel ou familial qui en est à l'origine. Bien sûr, cela n'exclut pas la constitution d'une épargne par un groupe de personnes souhaitant, ensemble, développer un projet commun.¹ Toutefois, cette pratique collective est moins courante.

En revanche, dès l'instant où l'épargne est mise en commun (placée en banque, pour la toute grande majorité), mutualisée, sa dimension collective se déploie pour offrir aux épargnants une gamme d'avantages, de services plus ou moins développés.

À ce titre, la banque est le modèle d'épargne collective par excellence : les fonds collectés lui permettent de mettre en œuvre une palette d'activités dont certaines ont pour but de répondre à des besoins financiers de leurs clients : crédits, placements, services bancaires... Ici, on veillera à ne confondre « collectif » et « participatif » !

Si, en plus, la banque est construite sur le modèle coopératif, les propriétaires qui en sont alors également les clients ont un intérêt convergent pour que la banque offre des services qui répondent au mieux à leurs besoins. Le modèle coopératif ouvre la porte à une plus grande participation.

¹ Cela peut être pour un voyage, pour un achat groupé, ou encore pour une cagnotte qui sert à octroyer des crédits aux membres qui en ont besoin.

Mais si la banque représente le modèle le plus sophistiqué d'épargne collective, cette sophistication ne joue pas toujours en faveur d'une accessibilité plus grande auprès de publics précaires, bien au contraire. L'approche commerciale, le type de produits proposés, la structure du réseau peuvent devenir autant de freins à un accès aisé pour un public fragile.

On observe donc, en marge du modèle bancaire, des approches collectives qui ont toutes pour point de départ une communauté, un groupe de personnes, d'une part, et des besoins financiers non satisfaits, d'autre part.

La tontine

Née en Italie au XVIIe siècle, la tontine est à présent beaucoup plus populaire en Amérique latine et en Afrique qu'en Europe occidentale. Quand elle s'observe sous nos latitudes, elle se concentre dans des cercles de population souffrant le plus souvent d'une exclusion financière et parfois sociale sévères. On pense notamment aux populations migrantes, aux primo-arrivants, mais pas uniquement, puisque les filets de protection sociale sont loin d'éviter à leurs bénéficiaires les risques de la précarité.

Dès lors, la tontine, quand elle se développe dans des pays à forte présence bancaire, peut s'interpréter comme une solution générée au sein même de communautés qui, en tant que telles, ne sont pas servies, ou mal servies, par les banques en place. Les raisons de cette absence de services peuvent tenir, quant à elles, d'une part à un désintérêt commercial pour ces communautés, ou, d'autre part, à une barrière légale, si les membres de ces dernières ne sont pas régulièrement installés sur le territoire national.

Fonctionnement

En pratique, on parle de tontine lorsque plusieurs personnes se rassemblent et épargnent un montant identique à un même rythme.

Il s'agit d'une tontine rotative lorsque les membres épargnent chaque mois la même somme et qu'à chaque tour de versement, une personne reçoit l'entièreté de la cagnotte. L'ordre de passage est généralement désigné par tirage au sort, ou fixé dès l'origine. Dans un tel dispositif, on peut considérer que le premier bénéficiaire perçoit la tontine comme un accès au crédit, alors que pour le dernier, la tontine s'apparente à de l'épargne.

Le groupe peut décider d'autres règles comme de ne pas redistribuer à chaque fois la cagnotte mais d'accumuler les cotisations jusqu'à un certain moment ou d'octroyer des crédits aux membres en fonction des besoins spécifiques des uns et des autres... on parle alors de «tontine à accumulation». Cette version présente beaucoup de similitudes avec le dispositif des communautés autofinancées, dont on parlera ensuite.

De la confiance entre les membres

La tontine est un groupe auto-organisé, qui construit une cagnotte. Pour ce faire, il faut qu'un lien commun relie les membres, qu'un terreau commun nourrisse une confiance mutuelle. C'est la raison pour laquelle les tontines naissent au sein de communautés existantes (voisins, familles, entreprises, cultures...) car alors, le groupe n'a pas pour préalable de faire connaissance et d'établir cette confiance mutuelle.

Par son caractère spontané et informel, la tontine est une réponse assez simple à mettre en œuvre au sein de groupes ou de communautés qui ne disposent pas d'un accès aux produits d'épargne bancaires. Les dimensions relationnelles, sociales et participatives qui lui sont propres représentent par ailleurs des atouts, car elles génèrent de la solidarité, consolident le lien social et sont source d'émancipation.

Toutefois, les besoins financiers ainsi rencontrés sont assez basiques (épargne et crédit, montants fixes) et strictement limités à un nombre restreint de participants. En effet, au-delà de vingt membres, les problèmes pratiques de gestion peuvent devenir très contraignants.

Les communautés autofinancées (CAF)

Cette forme d'épargne collective permet à des groupes de personnes (entre 10 et 30 personnes), le plus souvent exclues du système bancaire classique, de mettre en commun leur épargne et d'utiliser le fonds constitué pour octroyer des crédits au sein du groupe. Très proches de la tontine, les CAF offrent cependant des services plus souples, permettant aux membres des pratiques d'épargne et de crédit personnalisées.

Fonctionnement

Sous le terme «CAF» se cache une diversité de pratiques qui ont pour points communs, au sein d'un groupe de membres, d'épargner et de s'accorder du crédit tout en renforçant le lien social.

À la différence de la tontine où il faut épargner la même somme tous les mois, les membres d'une CAF investissent chaque mois autant d'argent qu'ils le souhaitent – montant qui varie donc d'un membre à un autre.

Les CAF prévoient également un système de garantie qui sécurise l'épargne des membres. En cela, les CAF sont plus sûres que les tontines, plus flexibles pour l'épargne et pour les demandes de crédit, accordés en fonction des besoins exprimés et des moyens constitués au sein de la CAF.

Aussi, plutôt que de payer un intérêt de remboursement à une banque qu'on ne connaît pas, les membres d'une CAF paient pour le groupe. Ils sont à la fois propriétaires et bénéficiaires du système. Dans les faits, une CAF se construit progressivement, dans un processus où tous les membres participent réellement à l'élaboration des règles de fonctionnement et des prises de décisions: les conditions du crédit, le taux d'intérêt, les mensualités, etc. Cette participation joue pour beaucoup dans l'aspect didactique, formateur de la CAF.

De la confiance entre les membres

Au sein d'une CAF, si le lien de confiance est nécessaire à moyen terme, il n'est pas indispensable à son démarrage. Concrètement, les membres

d'une nouvelle CAF vont d'abord se réunir pour élaborer ensemble leurs statuts, et pourront progressivement commencer à y placer des montants d'épargne modestes. Le plus souvent, en période de rodage, les premiers crédits octroyés sont de faibles montants. Au fil du temps et des rencontres, la CAF permet l'émergence progressive de la confiance au sein de ses membres.

La CAF est donc en soi un modèle extrêmement souple, au sein duquel l'offre de services peut s'étoffer, les modalités peuvent s'affiner et permettre à des besoins plus spécifiques de trouver une réponse. À titre d'illustration, le crédit peut être adapté en montant, en durée, en coût pour mieux servir le bénéficiaire si c'est le désir des membres.

La CAF naît de la volonté d'une poignée de personnes, qui souvent peuvent se connaître à l'origine. Elle ne nécessite pas de structure juridique spécifique. Comme la tontine, la CAF se situe donc dans la partie informelle d'une pratique d'épargne non bancaire. Entendons-nous bien, ici, « informel » ne signifie pas « illégal », mais bien qui « s'ordonne d'une manière spontanée »²!

Les Credit Unions

L'histoire des *Credit Unions* se confond avec celle des coopératives, puisque c'est en 1852, dans une Allemagne très appauvrie par de mauvaises récoltes et la famine qui en découla, qu'Hermann Schulze-Delitzsch et Friedrich Wilhelm Raiffeisen créèrent, pour le premier, la première « banque populaire » et pour le second, la première « société de crédit ». Ces coopératives ont été à l'origine de groupes bancaires très importants et toujours actifs à ce jour.

Pour en revenir au modèle qui nous intéresse à présent, il s'agit d'un mouvement coopératif remis au goût du jour, depuis une bonne trentaine d'années, dans divers pays d'Europe, mais pas seulement. Le pays

2 Dictionnaire Larousse.

européen où le foyer est le plus intense est sans conteste l'Irlande, suivie du Royaume-Uni, mais on en trouve de manière significative aussi en Ukraine, en Moldavie et dans une poignée de nouveaux États membres de l'Union européenne³ (Pologne, Roumanie...), ainsi que dans le reste du monde, l'Amérique du Nord ayant servi de tremplin à une diffusion mondiale.

Après la présentation des tontines et des CAF, qui occupent le haut du pavé en matière d'approches collectives informelles, la *Credit Union* ouvre grand la voie d'une pratique collective, certes, mais formalisée dans le moule coopératif. Ici, les règles de fonctionnement sont établies, partiellement par une réglementation externe qui est propre aux coopératives. En tant que telles, les coopératives sont des sociétés commerciales qui disposent d'une personnalité juridique distincte, et qui, malgré ou grâce à cela, garantissent des finalités sociales spécifiques ainsi qu'une dimension participative réelle.

Pour la petite histoire, et pour mieux souligner la proximité des approches informelles (CAF) et formelles (*Credit Union*), il suffit de se rappeler qu'au Royaume-Uni, les *Credit Unions* ne disposaient pas d'une structure légale avant 1979.

Enfin, pour avoir une idée de la taille actuelle du phénomène «*Credit Union*», les chiffres 2013 publiés par le *World Council* font état de 57 000 *Credit Unions* présentes dans 103 pays et sur les 6 continents, cumulant 206 millions de membres.

Principes

Une *Credit Union* est une coopérative financière possédée par ses membres, contrôlée démocratiquement par ces derniers, qui a pour objet de promouvoir l'épargne, favoriser un accès à du crédit à des conditions favorables et développer d'autres types de services à l'usage

3 World Council of Credit Unions – statistical report – www.woccu.org

de ses membres. Elle n'a pas pour but le lucre, et, s'il est permis, ce dernier est limité. Cette base commune laisse toutefois la place à une très large variété d'institutions, en taille (moins de 100 membres ou plusieurs centaines de milliers), en structure du personnel (composé à 100% de volontaires ou à 100% de personnel rémunéré), ou en assise financière (quelques milliers de livres sterling, plusieurs millions d'euros).

Lien commun

La dimension de confiance entre les membres est indispensable, soit à l'origine, soit à terme, dans la tontine ou dans les CAF. Dans le secteur des *Credit Unions*, on parlera plus volontiers de «lien commun». Ce lien peut être géographique (un quartier, une ville...), une communauté (paroisse, migrants...), un même employeur (société de transports publics...) mais n'implique pas une connaissance interindividuelle de ses membres ni, a fortiori, de relation de confiance. En revanche, ce lien est essentiel et indispensable aux *Credit Unions*, dont une partie du succès et de la pérennité repose sur la solidarité, la responsabilité individuelle de chacun des membres vis-à-vis de sa communauté et du contrôle social que cette dernière peut exercer.

Un modèle d'inclusion financière

Les *Credit Unions* sont d'autant plus présentes que la pénétration bancaire est faible, notamment dans des communautés oubliées par les banques classiques. C'est donc le cas dans des pays ou des régions en développement, mais également dans des zones situées au cœur de pays dits «développés», et qui sont délaissées par ces mêmes banques car trop pauvres, trop sinistrées économiquement.

Dans le même ordre d'idées, elles trouvent un terreau à leur naissance d'autant plus fertile que des communautés de personnes, précisément à cause de cette appartenance communautaire, sont exclues d'une offre de services financiers.

De l'association de quartier à la quasi-banque... une révolution culturelle est en cours

Des études ont mis en évidence la faiblesse des *Credit Unions* : petite taille, peu de services financiers proposés. Elles pointent le fait qu'au final, ces initiatives ne remplissent dès lors que partiellement leur mission « d'inclusion », précisément à cause de ces éléments de faiblesse.

De nouveaux schémas de développement ont donc été envisagés. Il s'agit désormais de construire un business plan robuste, de disposer de localisations intéressantes, d'introduire l'informatique et d'autres technologies ad hoc, et, enfin, de rémunérer des employés plutôt que de recourir à des bénévoles. Pour atteindre de tels objectifs, il a fallu mettre en œuvre des fusions entre *Credit Unions*, de manière à réaliser les économies d'échelle nécessaires, ce qui, au final, a eu pour effet de réduire le nombre total de *Credit Unions*, mais pas le nombre de membres !

Ces nouvelles mesures ont été, pour nombre de *Credit Unions*, une véritable révolution. Le développement de services tels que l'ouverture d'un compte courant, l'offre de contrats d'assurance, la mise à disposition de liquidités et, bien entendu, d'une gamme de produits d'épargne et de crédit constituent, pour beaucoup d'entre elles, de fameux défis à relever.⁴

Réconcilier l'épargne et le crédit ? Un concentré de bonnes idées !

L'accès au crédit dépend du montant épargné...

L'approche traditionnelle proposée par les *Credit Unions* à leurs membres repose sur le mécanisme suivant : chaque membre constitue une épargne progressive, en fonction de sa capacité, à son propre rythme. La cagnotte constituée permettra ensuite à la *Credit Union* d'octroyer des crédits à ses membres. La principale caractéristique de

4 Jérusalmy, O. (2012), « *Credit unions* : des machines de guerre ? », Réseau Financité.

l'approche traditionnelle est de lier l'octroi de crédit à l'épargne constituée. Dès lors, les membres peuvent solliciter des crédits d'un montant total limité à trois fois le montant épargné. Ce principe traditionnel a, depuis, été assoupli et complété par d'autres modalités d'octroi, sans pour autant avoir disparu.

L'intérêt de solliciter un crédit est, bien sûr, qu'il permet de maintenir son épargne une fois le crédit remboursé, et, ainsi, de garder une capacité d'emprunt futur dans la *Credit Union*. Cette approche est particulièrement attractive dans les pays où l'accès au crédit est très développé, car elle permet d'ouvrir une brèche pour qu'un comportement d'épargne ne soit plus perçu comme allant contre le crédit, mais au contraire comme pouvant favoriser l'accès au crédit à de meilleures conditions financières.

Rembourser son crédit tout en continuant d'épargner

Dans de nombreux cas, le montant du remboursement peut être, pour une partie, consacré à augmenter l'épargne alors que le reste est dédié strictement au remboursement. Grâce à ce système, le membre augmente sa capacité future d'emprunt par l'augmentation de l'épargne dont il disposera au terme de son crédit.

Une épargne qui rapporte... mais un crédit qui coûte!

On l'aura compris, ce modèle coopératif, à fort potentiel inclusif, permet à des publics précaires, exclus, de disposer d'un éventail de services financiers répondant, d'une part, à leurs besoins de base (épargne et petits crédits) et, dans certains cas, à des besoins plus élaborés: comptes bancaires, carte de paiements, assurances...

Mais comment une *Credit Union* atteint-elle l'équilibre économique, alors qu'elle intègre de plus en plus de personnel professionnel et rémunéré en son sein?

D'une part, une *Credit Union* dispose souvent d'une manne plus ou moins importante de volontaires pouvant réaliser une partie des activités, ou de personnel mis à disposition. En outre, nombreuses sont les *Credit Unions* qui occupent des locaux mis gracieusement à leur disposi-

tion (municipalité, entreprise, syndicat...), ce qui réduit sensiblement les coûts de fonctionnement.

Ensuite, il faut savoir que les taux d'intérêt pratiqués⁵ sur les crédits peuvent être importants. Pour prendre l'exemple britannique, les taux maxima autorisés sont de 3% mensuel, soit 42,6% en taux annualisé⁶. C'est cher payé, même si, en l'occurrence, ce taux est inférieur aux taux pratiqués sur les marchés «subprimes», seuls disponibles pour cette clientèle (au Royaume-Uni). Ce coût élevé est partiellement corrigé par le fait que les montants des crédits sont en moyenne assez peu élevés – inférieurs à 1000 euros⁷, ce qui, *in fine*, maintient le coût total du crédit dans des limites... acceptables?

Professionnalisation, dissémination du modèle, accroissement de la taille des *Credit Unions* sont autant d'éléments qui permettent à un modèle non bancaire, solidaire, démocratique et participatif, d'occuper une place croissante, parfois significative sur le marché: si le taux de pénétration n'est que de 2,5% en moyenne au Royaume-Uni, il atteint 20% dans la ville de Glasgow⁸.

En contrepoint de ces taux d'intérêt élevés, il est utile de garder à l'esprit que les propriétaires de la *Credit Union* en sont aussi les clients, et qu'en cas de bénéfices réalisés par la *Credit Union*, ce sont les clients/

5 Les données citées dans ce paragraphe illustre la situation britannique prévalant en 2013.

6 Seules les *Credit Unions* sont soumises à des taux maxima au Royaume-Uni. En l'absence de limites en termes d'intérêts, on observe au Royaume-Uni des taux inférieurs à 42% pour des crédits proposés en banque à la clientèle moyenne et supérieure. Toutefois, pour les publics devant se fournir sur le marché des «subprimes», les taux légaux pratiqués peuvent dépasser les 100, 200, 500%, en prenant en compte des «payday loans» et autres marchands de crédit en porte à porte.

7 Jones, P.A. (2013), «Cooperation for Inclusive Affordable Credit - COMPREHENSIVE BRITISH CASE STUDY» Liverpool John Moores University, disponible sur le lien: <http://www.fininc.eu/gallery/documents/capic/uk-capic-case-study.pdf>

8 Jones, P.A. (2014), présentation réalisée dans le cadre des rencontres Financité, organisées les 5 et 6 juillet 2014.

membres qui en valideront leur affectation, entre autres la rémunération des parts des propriétaires.

Enfin, pour beaucoup de clients, la *Credit Union* constitue une chance d'acquérir une plus grande expertise en matière de gestion budgétaire, de construction de projet à plus long terme; être membre permet aussi de bénéficier de certains avantages commerciaux, grâce aux partenariats noués par la structure.

Quelques réflexions quant à une dissémination large...

Toutefois, force est de constater que, si le modèle coopératif semble pouvoir proposer des modalités d'épargne adaptées aux besoins de publics précaires, le développement à grande échelle du modèle particulier des *Credit Unions* n'est possible que dans des marchés où de tels taux d'intérêt sont praticables, autrement dit «légaux», et susceptibles d'être acceptés par les clients potentiels. À titre de rappel, en Belgique, ces taux d'intérêt élevés sont illégaux et rien ne dit que, si la loi les autorisait, de tels taux seraient socialement acceptés.

En outre, pour envisager le développement de ce type d'initiative dans un pays déterminé, il faut que ce pays soit en proie à une exclusion financière sévère, touchant des communautés complètes, qui, comme telles, s'identifient comme exclues. On peut, en effet, s'interroger sur le potentiel de développement que les *Credit Unions* auraient dans des pays où l'inclusion bancaire dépasse les 99%.

Pour répondre à l'exclusion financière dans un pays où l'inclusion bancaire est importante, la «biodiversité bancaire» peut, en soi, être une réponse appropriée – sans doute plus appropriée que les *Credit Unions* – à l'intégration des publics laissés à la marge. Si, aux côtés des banques strictement privées, le marché comprend des banques coopératives, des banques d'épargne ou encore une banque postale ou parapublique, les chances d'intégration des publics marginalisés sont plus grandes. En effet, ces types de banque intègrent des finalités sociales, sociétales, grâce auxquelles des services financiers dédiés à ces publics sont parfois proposés.

Approche collective, un levier pour une épargne des plus vulnérables?

Un groupe d'amis, les habitants d'un quartier, les employés d'une entreprise... peuvent tous, par une pratique collective de l'épargne, améliorer leur situation personnelle. On est loin d'une solution miracle à la pauvreté, mais les participants à ces dispositifs récoltent de nombreux bénéfices, non financiers pour la plupart...

La possession d'un petit patrimoine, d'un peu d'épargne, génère des effets positifs⁹ sur divers plans : psychologique, sociale et comportemental :

- une plus grande confiance en soi et en l'avenir ;
- un sentiment de responsabilisation, d'émancipation et de meilleur contrôle ;
- une plus grande réflexion stratégique ;
- une planification à plus long terme ;
- une plus grande implication sociale ;
- une meilleure santé avec, pour corollaire, une meilleure performance au travail ;
- et plus grande stabilité familiale.

Dès lors, tout dispositif susceptible de favoriser l'épargne de personnes précaires devrait être encouragé, et les dispositifs décrits dans ce chapitre pourraient bénéficier d'ajustements de la réglementation afin d'en réduire les risques pour les usagers (étendre la garantie octroyée à l'épargne placée en banque?) tout en permettant d'en soutenir le développement harmonieux.

Des garde-fous, adaptés à la taille et aux risques encourus pourraient utilement limiter les risques de mauvaise gestion. Pour ce faire, une brèche bien pensée dans le monopole bancaire de l'épargne, exclusive-

9 Sherraden, M. (1991), «Assets and the Poor», New-York, M.E. Sharpe, Inc.

ment réservée à des projets sociaux, sans but de lucre, pourrait avoir un effet facilitant, notamment en Belgique. En revanche, ceci ouvre la question de la compatibilité d'une telle adaptation du droit national avec la directive européenne 2006/48/CE... et là, on ouvre rien moins que la boîte de Pandore.

Le Groupe d'Épargne Collective et Solidaire, un vecteur d'émancipation sociale

Emily Clissold
CIRÉ asbl

Qu'est-ce qu'un groupe d'épargne collective et solidaire?

Un groupe d'épargne collective et solidaire (GECS) est un projet qui permet de faciliter l'accès à la propriété à un public à faibles revenus, à travers la mutualisation des moyens destinés à préfinancer l'acompte nécessaire lors de la signature d'un compromis de vente.

Dans ce système, chaque membre épargne un montant fixe¹, décidé par le groupe, tous les mois. L'épargne collective fonctionne comme un fonds de roulement qui peut être utilisé par chaque membre du groupe pour avancer l'acompte. Le Fonds du logement de la Région de Bruxelles-Capitale, ainsi que le Fonds du logement wallon et la Société wallonne du crédit social, participent à ce projet, au cas par cas, en incluant dans le prêt hypothécaire le montant de l'acompte déjà versé et en le rendant à l'épargne collective le jour de la signature de l'acte authentique de vente.

Un GECS dure en moyenne deux ans et demi, au terme desquels chaque participant récupère le montant de son épargne, qu'il soit devenu propriétaire ou non.

1 Généralement 75 euros.

Une initiative humaine et associative sur fond de crise du logement

Les groupes d'épargne sont apparus en 2003, dans un contexte de boom immobilier à Bruxelles. L'internationalisation de la ville et la croissance démographique ont donné lieu à une spéculation immobilière effrénée, qui n'a cessé de se renforcer depuis lors. Avec, comme première conséquence directe, une explosion du prix des loyers. À ce sujet, le RBDH (Rassemblement bruxellois pour le droit à l'habitat) déclare, dans son communiqué de presse du 8 juillet 2014, que :

- entre 2004 et 2013, le loyer actualisé (tenant compte de l'inflation) a, en moyenne, augmenté de 2% par an ;
- la part du loyer dans le budget avoisine les 60% pour tous les ménages de locataires dont les revenus sont inférieurs à 1500 euros. Or, ces ménages locataires représentent 47% de l'ensemble des ménages locataires dans la région bruxelloise.²

On constate, en parallèle, un manque de logements accessibles aux familles nombreuses. En effet, *70% des ménages avec trois ou quatre enfants ne parviennent pas à louer des logements adaptés à leur composition familiale.*³

Un autre constat dramatique est l'offre de logements sociaux totalement insuffisante, avec une liste de près de 45 000 ménages en attente !

Malheureusement, le marché acquisitif n'échappe pas non plus au phénomène. Les prix de l'immobilier ont doublé entre 2002 et 2012.

Cette explosion immobilière, couplée à un manque de régulation des prix par les pouvoirs publics, engendre de graves problèmes d'exclusion sociale, qui affectent en premier lieu les plus démunis.

Ce noir tableau nous permet de saisir l'importance d'alternatives citoyennes telles que les groupes d'épargne collective et solidaire.

2 Ces chiffres sont tirés de l'Observatoire des Loyers- Enquête 2013, Marie-Laurence De Keersmaecker, avril 2014.

3 Idem.

De la tontine africaine...

L'idée de mutualiser son épargne pour un projet n'est pas née du jour au lendemain. Elle s'inscrit dans une tradition antique, et s'est surtout généralisée dans certains pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique du Sud.

La tontine n'est rien d'autre que la constitution d'un pot commun au sein d'un groupe où chacun s'engage à verser de manière régulière, généralement tous les mois, la même somme d'argent. Le pactole ainsi constitué profite à tour de rôle aux différents participants, en général par tirage au sort ou selon un besoin particulier d'un membre du groupe.

... aux groupes d'épargne collective et solidaire

Le concept de groupe d'épargne collective et solidaire est né de la rencontre entre deux travailleuses du Service logement du CIRÉ et des familles en difficulté de logement sur le marché locatif: des loyers élevés, des logements insalubres et non adaptés à la taille de la famille, des problèmes de discrimination. De ces constats, malheureusement toujours d'actualité, est née l'envie de trouver un moyen pour ces familles à faibles revenus d'accéder à la propriété et d'ainsi sortir du cercle de la pauvreté.

Le Fonds du logement, organisme de crédit social, est apparu d'emblée comme un partenaire crucial car il octroie des crédits hypothécaires à faible taux d'intérêt pour familles à petits revenus. Mais encore fallait-il pouvoir rassembler le montant nécessaire pour payer l'acompte, à savoir 10% du prix d'achat...

D'où l'idée de la mutualisation de l'épargne, inspirée de la tontine. Dans le cas de l'achat d'un logement, vu la somme importante de chaque acompte, il fallait s'assurer que l'argent retourne à la caisse commune pour pouvoir aider toutes les familles. La solution a consisté à faire appel au Fonds du logement comme intermédiaire pour reverser l'argent emprunté par la famille dans la caisse commune et inclure le montant de l'acompte dans le prêt hypothécaire. En d'autres mots, la famille, une fois devenue propriétaire, rembourse le montant de l'acompte en payant la mensualité de son prêt hypothécaire tout en continuant à épargner

au sein du groupe jusqu'à sa clôture. Ce système, basé sur la solidarité, doit permettre à chacun de disposer d'un acompte pour l'achat.

Mais qu'en est-il si le montant épargné collectivement est insuffisant pour avancer l'acompte ou que plusieurs familles achètent en même temps? Pour résoudre ce problème, le CIRÉ et les familles fondatrices du premier GECS ont fait une demande de subsides à la Fondation Roi Baudouin, afin de constituer un fonds de roulement pouvant être prêté au groupe. Il est toujours utilisé dans les groupes actuels.

Portrait de familles

La majeure partie des ménages participant (ou ayant participé) à un GECS déclarent, à leur entrée dans le groupe, vivre dans un logement inadapté à leur famille, du fait de la taille du logement, de son état ou de son prix à la location. Leur motivation première à intégrer un GECS est donc d'améliorer leurs conditions de logement. Par ailleurs, ils considèrent l'achat en lui-même comme une forme d'épargne, plutôt que de «jeter l'argent par les fenêtres» en louer. Mais ce qui pousse surtout les familles à intégrer un GECS, c'est la volonté de léguer un bien à leurs enfants dans un but d'émancipation socio-économique.

«Je voulais être propriétaire pour me sentir une personne épanouie, avoir des racines en Belgique et me sentir comme chez moi. Je souhaite aussi laisser un legs à mes enfants, une vie pour ma succession. Par ailleurs, ça m'a fait vraiment mal d'habiter dans une maison insalubre, exigüe, avec trois enfants et j'ai été fort affecté, rabaissé, déshonoré de devoir vivre dans de telles conditions (...).»⁴

4 Témoignage d'une famille issu de l'étude: «Les groupes d'épargne collective et solidaire: bilan et perspectives», Service logement du CIRÉ, 2012.

Le GECS, bien plus qu'une épargne

En 2012, le service logement du CIRÉ a procédé à une évaluation de ses dix ans d'activités avec les groupes d'épargne. Une sorte de coup d'œil dans le rétroviseur de manière à en tirer des leçons pour mieux avancer. Cette étude a mis en lumière les impacts positifs de la participation aux GECS sur les familles. Notons que, mises à part quelques propositions d'amélioration au niveau de la formation donnée par les travailleurs sociaux, la majorité des participants ont trouvé l'expérience des GECS très positive.

Le premier point positif avancé par les familles devenues propriétaires grâce aux GECS est, sans surprise, la constitution de l'acompte leur ayant permis d'accéder à l'achat de leur logement.

Mais au-delà de l'épargne constituée, la plupart des familles ayant participé à un GECS, qu'elles aient ou non réussi à acheter, se réjouissent d'une série d'autres retombées :

- la rencontre et l'échange entre participants du GECS. Le sentiment de ne pas être seul et la solidarité ont permis à certains de se sentir pris en considération et de reprendre confiance en leur avenir;
- la qualité de l'accompagnement assuré par les travailleurs sociaux et la formation à l'acquisition. Ces éléments ont permis aux membres d'acheter en toute connaissance de cause ou d'avoir les bons réflexes pour des achats futurs;
- la légitimité accrue conférée par l'appartenance à un GECS face aux organismes de crédit;
- l'apprentissage du geste de l'épargne et de la gestion de son budget personnel.

D'autres corollaires au projet d'épargne collective, non cités par les familles, sont l'amélioration de leurs conditions de logement ou de leur situation professionnelle (obtention d'un emploi ou inscription à une formation). Nous ne pouvons pas démontrer une relation de cause à effet directe entre la participation à un GECS et ces résultats, mais il y a

fort à parier qu'en intégrant un GECS, les familles sont entrées dans une dynamique de changement pour améliorer leurs conditions de vie en général, certaines ayant par ailleurs été soutenues par les partenaires sociaux dans des domaines autres que l'achat.

Quel taux de réussite?

À la question qui nous est fréquemment posée: «*Comment des personnes à faibles revenus parviennent-elles à acheter, surtout à Bruxelles, vu les prix de l'immobilier?*», nous répondons que c'est encore possible mais que les GECS ne constituent bien évidemment pas la panacée.

De fait, le taux moyen de membres ayant accédé à la propriété sur la durée de vie d'un groupe n'est que de 45% – taux présentant du reste des variations d'un groupe à l'autre.⁵

Ces chiffres ne sont certes pas mirobolants. Cependant, l'étude révèle un autre fait important: indépendamment du montant de leur prêt et des prix de l'immobilier, c'est avant tout la motivation qui aurait permis aux familles d'acheter. Une travailleuse sociale explique, à ce sujet, que des familles ayant un petit bilan⁶ au Fonds du logement (autour de 120 000 euros) sont parvenues à trouver un logement, contrairement à d'autres ayant un prêt plus important mais n'ayant effectué ni recherches ni visites.

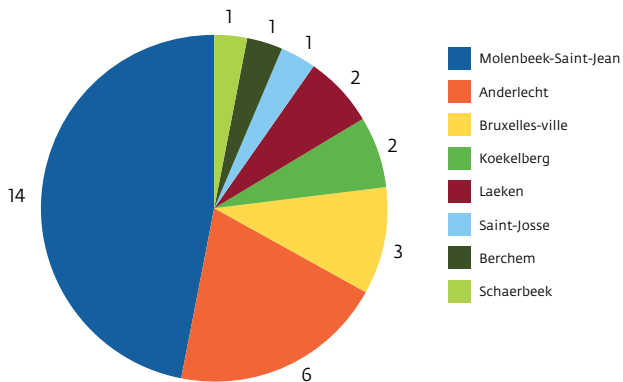
5 Résultat tiré de l'étude: «Les groupes d'épargne collective et solidaire: bilan et perspectives», Service logement du CIRÉ, 2012.

6 Un bilan est une estimation du prêt hypothécaire pouvant être octroyé.

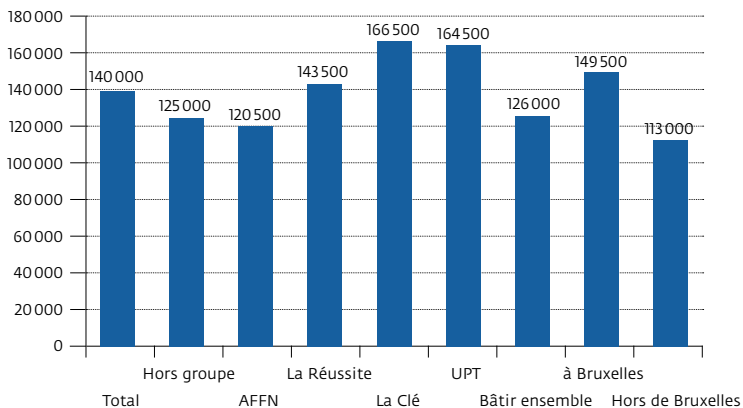
Panorama des achats

Achats de 2003 à 2012

- Lieu des achats : 73% des achats se sont effectués à Bruxelles, contre 27% en dehors de Bruxelles (3 en Flandre et 8 en Wallonie).
- Répartition des achats entre les communes bruxelloises :



- Valeur moyenne des biens⁷ :



⁷ Note : il s'agit de prix datant de 2003 à 2012.

Les GECS face à de nouveaux défis

Même si acheter via un groupe d'épargne reste possible aujourd'hui, le développement des GECS ne se déroule pas sans entraves.

Depuis 2003, les prix de l'immobilier acquisitif ont augmenté bien plus fort et bien plus vite que le montant des revenus. Le manque de logements abordables pour les familles à faibles revenus est de plus en plus criant. Dans le même temps, la crise des *subprimes* est passée par là. Les fonds du logement n'échappent pas à la tendance en matière de prêt; même si leurs taux d'intérêt restent bas, ils tendent à limiter le risque hypothécaire encouru et sont de plus en plus exigeants concernant les garanties financières (l'épargne personnelle, en dehors de l'épargne collective) à apporter par les familles.

Acheter, même dans le cadre d'un GECS, est devenu extrêmement difficile pour les personnes à faibles revenus. Notre public rencontre de plus en plus fréquemment des obstacles à l'acquisition, à savoir principalement:

- l'âge: dans la mesure où l'on peut rembourser pendant 30 ans maximum (et ce, jusqu'à 69 ans), plus on est âgé au moment de l'achat, plus courte sera la durée du prêt, et donc plus importantes seront les mensualités. De ce fait, les ménages de plus de 45 ans auront du mal à obtenir un prêt intéressant;
- l'épargne personnelle: par définition, les groupes d'épargne s'adressent à un public précarisé, souvent au CPAS, et n'ayant, de facto, que peu ou pas d'épargne. Même si la position du Fonds du logement face à l'apport propre est compréhensible (afin de réduire les risques financiers tant pour l'organisme de prêt que pour la famille devenue propriétaire), il n'en reste pas moins qu'un tel glissement des conditions d'accès à un prêt social menace d'exclure le public cible des GECS du marché acquisitif.

Ces facteurs, cumulés dans certains cas, expliquent pourquoi de plus en plus de familles obtiennent un bilan très bas du Fonds du logement.

Ne pouvant, eu égard à l'augmentation des prix à Bruxelles, accéder au marché immobilier bruxellois, elles font parfois le choix d'un achat en Wallonie où les prix sont plus bas.

Ces constats interpellent, mais pas question, pour autant, de ne garder dans les GECS que des familles jeunes et ayant déjà un bon bas de laine. Cela améliorerait certainement nos statistiques et nous faciliterait la vie... mais on y perdrait le sens même du projet!

Dans un tel contexte, comment garantir une pérennisation de l'accès à la propriété pour les familles à faibles revenus?

La création d'une plate-forme de coordination des groupes d'épargne

Avec la multiplication des GECS à Bruxelles et en Wallonie (7 clôturés et 11 actifs), et par conséquent l'accroissement du nombre de ses partenaires, le CIRÉ a mis en place une plate-forme de coordination des groupes d'épargne collective et solidaire. Cette plate-forme de coordination est d'abord un lieu d'échange de pratiques entre partenaires des GECS (travailleurs sociaux, architectes et conseillers en rénovation). Mais elle a aussi un objectif politique primordial: pour répondre aux enjeux de taille qui se présentent aux GECS, elle joue le rôle d'interlocuteur face aux acteurs politiques et administratifs tels que le Fonds du logement. La plate-forme a ainsi réussi à consolider les GECS et à leur donner une légitimité certaine, ce qui est crucial à l'heure des négociations. Preuve en est l'inscription des groupes d'épargne collective et solidaire dans le Code bruxellois du Logement depuis juillet 2013.

La création d'un protocole de collaboration avec le Fonds du logement bruxellois

Dans la même lignée, le CIRÉ, via sa coordination des GECS, est en train de construire, avec le Fonds du logement de la Région de Bruxelles-Capitale, un protocole de collaboration, afin de garantir un soutien à

long terme aux groupes d'épargne. Font notamment l'objet de discussions, la question de l'apport propre demandé aux familles membres des GECS et la question de l'allongement de la durée du prêt pour pouvoir garantir l'accès à la propriété aux personnes de plus de 50 ans.

Les GECS en lien avec le développement du Community Land Trust Bruxelles (CLTB)

Le CIRÉ a été l'une des associations fondatrices du Community Land Trust Bruxelles, un projet en plein essor dans la capitale, et continue à travailler en étroite collaboration avec l'équipe CLTB.

Les *Community Land Trusts*, basés sur un principe de séparation de la propriété du bâti et du sol, couplé à une régulation des prix de vente, permettent de créer sur le long terme des logements moins chers pour des familles à faibles revenus.⁸ Ce système, où les logements sont mis en vente à un prix adapté aux revenus des personnes, convient tout particulièrement aux familles membres ou en passe de devenir membres d'un groupe d'épargne.

Des ponts sont assurés entre GECS et CLTB, toute personne intéressée par les GECS étant invitée à s'inscrire comme candidate au CLT. Par ailleurs, le CIRÉ a mis en place, en partenariat avec la Maison de Quartier Bonnevie/*Buurthuis Bonnevie* et Convivence/*Samenleven*, le projet Arc-en-Ciel, l'un des premiers projets pilotes CLT à Bruxelles. Ce projet rassemble près de trente familles qui épargnent mensuellement auprès de CRÉDAL⁹ et travaillent ensemble à la conception de leur futur habitat. Cette riche expérience ne fait que confirmer le souhait du CIRÉ de poursuivre son engagement dans ce mouvement. Le CLT prend tout son sens dans le contexte actuel de l'immobilier car il sert de levier vers la

8 Pour plus d'informations au sujet des CLT, consulter le blog : <http://communitylandtrust.wordpress.com/>

9 CRÉDAL est une coopérative de crédit social.

propriété pour les familles qui ne peuvent pas accéder à un achat « classique ».

Notons enfin que le CIRÉ est également actif dans la mise en place du CLT en Wallonie et est signataire de la charte CLT Wallonie adoptée en octobre 2013.

La création d'un Grand Groupe

Au fil des années, le bouche-à-oreille a fait son effet et le Service logement du CIRÉ compte aujourd'hui une centaine de personnes en attente de faire partie d'un GECS. Quand on sait que le Fonds du logement demande un apport propre de plus en plus élevé de la part des familles des GECS (en dehors de l'épargne collective), il est temps d'explorer de nouvelles pistes. Le Service logement s'est mis à l'œuvre et a imaginé un nouveau projet : le Grand Groupe.

Ce projet de Grand Groupe n'en est qu'au stade exploratoire et devra encore être affiné avec les familles candidates, mais en voici les grandes lignes.

Toutes les familles inscrites au CIRÉ seront invitées à participer à un projet d'épargne collective, semblable à un GECS « classique », à quelques différences près. Il ne s'agit pas ici d'une épargne collective sur un compte bloqué, mais bien d'une épargne individuelle sous forme de parts dominos auprès de CRÉDAL. Chaque famille évaluée, avec le CIRÉ, le montant à épargner tous les mois, en fonction notamment de la différence entre son loyer du moment et son remboursement mensuel estimé au Fonds du logement.

Le Grand Groupe, ou «GG», ne se veut pas être un passage obligé pour faire partie d'un groupe d'épargne mais sera proposé aux familles qui le souhaitent.

Plusieurs objectifs sont visés par la mise en place de ce projet.

D'abord, sortir les familles candidates aux GECS de la position d'attente et leur permettre de commencer à se constituer l'épargne personnelle – épargne avoisinant 3% du prix d'achat en général – nécessaire pour se voir octroyer un prêt au Fonds du logement.

Ensuite, cette épargne est une sorte de «test» qui permet à la famille d'évaluer si elle serait capable d'assumer un remboursement hypothécaire, ainsi que tous les frais connexes liés à la propriété (assurances, précompte immobilier, charges de copropriété, etc.). Sorte d'épargne probatoire¹⁰, elle place la personne ou la famille face à ses responsabilités et permettra, dans certains cas, d'éviter des achats inconsidérés, qui mettraient en péril les finances du ménage. Au moment du lancement d'un nouveau GECS, les familles membres du Grand Groupe pourront ainsi évaluer leur capacité à épargner et seront invitées à rejoindre le groupe par ordre d'ancienneté sur la liste d'attente.

Pour conclure

Premier pas pour sortir de la pauvreté, l'accession à la propriété via les GECS contribue à offrir aux familles à faibles revenus une sécurité et une nouvelle assise, leur ouvrant ainsi des perspectives de vie meilleure pour elles et leurs enfants.

Loin de dresser un tableau flatteur et optimiste, nous avons voulu montrer que les GECS sont confrontés à des réalités changeantes, telles la spéculation immobilière et la frilosité des banques, y compris des banques à caractère social, qui mettent à mal l'accès à la propriété pour les familles à plus faibles revenus. Face à ces enjeux de taille, les

10 Cette pratique est déjà d'usage au Fonds du logement wallon.

GECS ne constituent pas une solution miracle ; mais ils constituent une belle voie (modeste et parmi d'autres), pour tenter d'aider des familles à faibles revenus à acquérir leur logement.

Forts de notre expérience, nous continuerons à nous battre avec d'autres pour tenter de renforcer tous les dispositifs visant à accroître le nombre et la diversité de logements abordables ; et ceci, tant sur le marché acquisitif que sur le marché locatif public et privé.

Dans cette perspective, solidarité et projets collectifs, qui sont au fondement même des groupes d'épargne, sont des concepts plus que jamais d'actualité !

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'entraînent 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.

Épargne vs investissement : épargner autrement

Yves Mathieu
Université Saint-Louis

Les contributions précédentes à cet ouvrage collectif ont abordé le thème de l'épargne traditionnelle, de manière large et sous des angles tout à fait différents. Il nous a cependant paru utile de retourner à l'origine de l'épargne, à l'époque où elle était destinée uniquement à l'investissement et de voir si une telle approche est encore possible de nos jours.

Avant toute chose, l'épargne, en tant que comportement, doit-elle être opposée à l'investissement ? Probablement pas, mais il est clair que son statut a évolué lors de l'apparition des métiers relatifs à l'intermédiation financière, en général prestés par les institutions financières.

En bref, nous pouvons dire aujourd'hui que l'épargne répond à trois motivations principales¹ :

- une épargne de précaution, pour faire face aux incertitudes à long terme ;
- une épargne de liquidité, pour faire face aux incertitudes à court terme ;
- une épargne d'accumulation, pour constituer un patrimoine personnel soit réel, soit financier.

1 Clerc D, «L'épargne, entre vice et vertu», *Alternative Economique* 316, septembre 2012, pp. 56 à 58.

Si nous excluons tout phénomène de thésaurisation – cette dernière n'étant utilisée en général que pour spéculer ou en attente d'un investissement –, par le passé – c'est-à-dire avant l'époque des intermédiaires financiers –, l'épargne était principalement investissement.

L'apparition des institutions financières sous la forme que nous connaissons aujourd'hui – c'est-à-dire celles qui collectent les fonds (passif), octroient les crédits (actif) et prestent des services – a introduit progressivement un écart temporel entre le moment où l'agent économique ne consomme pas son revenu (en acceptant que l'épargne soit un revenu non consommé) et le moment où cette ressource est injectée dans l'économie réelle. L'objet de la réflexion qui suit n'est pas de relancer le débat sur le rôle de création de monnaie des institutions financières, ni d'aborder les théories économiques relatives à l'épargne (Marx, Keynes, Friedman, Hayek...), mais bien de constater qu'aujourd'hui, ce n'est plus l'épargnant qui décide de l'affectation de son épargne, s'il souhaite effectivement l'investir dans l'économie réelle.

En effet, à l'issue de la crise, le rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la réforme structurelle du secteur bancaire qui furent mandatés par l'Union européenne (Rapport Liikanen) montre clairement que plus de la moitié des actifs des banques (donc l'emploi des ressources que constitue le passif, c'est-à-dire en partie les dépôts des épargnants) ne concerne pas l'économie réelle: 16% seulement des bilans des banques sont des prêts aux particuliers et 12% des prêts à des entreprises non financières. Est-ce bien acceptable aujourd'hui, dans le marasme économique que nous connaissons?

Pour être précis, rappelons aussi que le concept d'«économie réelle» doit s'entendre comme la sphère de l'activité économique uniquement concernée par la prestation de biens et de services (la ressource est transformée en quelque chose d'autre, marchandises, équipement, salaires, etc.), par opposition à celle concernée par la sphère financière (la ressource monétaire reste monétaire). D'autre part, les considérations qui vont suivre ne tiennent compte ni d'un impact fiscal quelconque – qui est souvent utilisé par les pouvoirs publics pour favoriser l'un ou l'autre

type d'épargne – ni d'éléments relatifs au rendement, considéré comme rejoignant les attentes des épargnants.

Y a-t-il dès lors moyen pour un citoyen lambda de se réapproprié, ne serait-ce qu'un tant soit peu, cette faculté de contribuer directement à l'économie réelle?

Que faire?

Que risque-t-on?

L'avantage majeur d'une épargne via le bilan d'une institution financière (donc un dépôt sur un compte, quelle que soit sa forme) est qu'elle permet d'éviter deux risques majeurs que l'investisseur direct va devoir appréhender : le risque de défaillance (ou risque de crédit) et le risque de liquidité (ou mobilisation de son épargne). À noter, pour être complet, que les institutions financières proposent également des produits qui peuvent être qualifiés de « hors bilan » – il s'agit en général de titres qui sont émis par des structures spécifiques créées dans ce but, telles que les fonds de placement ou autres véhicules d'épargne.

Sans revenir sur ce qui a été écrit par ailleurs dans cet ouvrage, l'épargne déposée auprès d'une institution réglementée est protégée contre sa défaillance, à concurrence de montants qui, pour le petit épargnant, peuvent être considérés comme confortables (100 000 €). Ce risque est donc pris en charge par la communauté. D'autre part, sauf circonstances tout à fait particulières, mais fort peu probables dans un environnement économique tel que celui de la Belgique, la liquidité des dépôts est également assurée, étant donné que les fonds disponibles sur les comptes bancaires sont accessibles en général immédiatement, tout en tenant compte d'une réglementation de plus en plus stricte vis-à-vis des transactions en « cash ». Les nouvelles réglementations internationales (principalement dites « de Bâle III ») veillent par ailleurs à ce que les banques disposent de liquidités suffisantes pour faire face à leurs obligations.

Les produits « hors bilan » offrent une certaine protection, qui peut cependant être considérée comme moindre que celle des produits bilan-

taires. Les titres peuvent être traités sur un marché secondaire (risque de liquidité), mais à un prix de marché dont la maîtrise échappe en général à l'épargnant traditionnel. À titre d'exemple, si vous avez un fonds commun de placement qui est investi en obligations d'État, et que les taux d'intérêt augmentent, la valeur de marché de ce fonds va diminuer. Par contre, il est vrai que l'émission de ce type de produits est soumise à certaines règles d'information qui sont surveillées par l'autorité de contrôle des marchés financiers: ces règles visent à réduire le risque que l'émetteur ne soit plus en mesure de rembourser l'investissement à l'échéance. En Belgique, cette autorité est la FSMA (*Financial Services and Markets Authority*).

Ces deux risques majeurs doivent en général être pris en considération dans les différents cas d'espèce qui se présentent aux candidats épargnants/investisseurs, tout en tenant compte du fait que se passer des intermédiaires financiers traditionnels ne peut s'envisager que de deux manières:

- soit en entrant directement en relation avec la contrepartie qui est en manque de fonds;
- soit en entrant indirectement en relation avec la contrepartie qui a besoin de fonds, par l'intermédiaire d'une structure spécialisée dans ce genre de transaction.

Afin d'harmoniser l'approche d'évaluation de ces risques, ils seront estimés selon deux paramètres classiques dans ce domaine, et en fonction de trois niveaux: faible, moyen et élevé. Le premier paramètre est celui de la probabilité de voir le risque se réaliser: probabilité faible, risque faible, probabilité élevée, risque élevé. Le second paramètre concerne la sévérité et il correspond à l'impact du risque sur la valeur de l'investissement, qui peut aller d'un impact limité (pour une évaluation du risque «faible») à une perte totale (pour une évaluation du risque «élevé»).

Relation directe

Bien entendu, le premier engagement dans l'économie réelle auquel il est permis de penser est celui que l'on va faire pour soi-même, soit en visant la constitution d'un patrimoine personnel, soit en développant une activité génératrice de revenus.

Dans cette configuration, il paraît peu opportun d'évoquer la problématique des risques, sachant que, d'une part, théoriquement, il est toujours possible à n'importe quel citoyen de réaliser ses actifs pour résoudre un problème de liquidité – même s'il apparaît que cela reste réellement théorique dans le cas des actifs professionnels. D'autre part, peut-on estimer que l'on a un risque de crédit vis-à-vis de soi-même, sauf à faire une distinction éventuelle entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel ?

Dans certains cas, des entrepreneurs (au sens large, c'est-à-dire des indépendants ou encore des micro-, petites et moyennes entreprises) peuvent faire un « appel public à l'épargne » qui, en fonction du nombre de personnes qui sont ciblées et du montant visé, doit faire l'objet d'un prospectus soumis à l'approbation de l'autorité de contrôle, la FSMA déjà évoquée plus haut. Techniquement, cet appel public peut prendre différentes formes, mais sera principalement le support à l'émission d'obligations ou d'actions/parts représentatives du capital social.

Quelle que soit la forme choisie par l'émetteur, tant le risque de liquidité que le risque de crédit peuvent être évalués comme élevés. Même si l'appel public à l'épargne fait l'objet d'un prospectus qui doit expliquer aussi bien le projet que les risques qui y sont liés, l'investisseur sera rarement à même de réaliser une analyse professionnelle des risques de crédit et de liquidité. Ce sera souvent un investissement fait d'instinct, soit parce que le projet lui-même plaît bien et « parle » à l'investisseur, soit parce que le promoteur du projet est l'une de ses connaissances qui est venue le solliciter. Il faut également noter que l'autorité de contrôle ne peut théoriquement se prononcer sur l'opportunité du projet qui fait l'objet du prospectus : seule une analyse technique de l'information est fournie.

En vogue à l'heure actuelle, la technique du financement participatif, mieux connue sous le nom de «*crowdfunding*» permet, et ce sous différentes formes, de supporter l'économie réelle via le financement (don, récompense, prêt – y compris le préfinancement – ou capital) de projets de petite et moyenne importance. Il est intéressant de voir que la Commission européenne s'intéresse à la question et à un encadrement harmonisé à lui donner. Cet intérêt montre que considérer l'épargne en tant qu'investissement immédiat dans l'économie réelle n'est pas dénué de sens. Localement, en Belgique, cette activité est également sous le contrôle de la FSMA.

Le problème de la liquidité est variable et dépend de la forme choisie entre celles évoquées ci-dessus (hormis le don, bien logiquement). Plus le projet financé s'inscrit dans le long terme, plus la liquidité de l'investissement sera faible (risque élevé) car les fonds seront difficilement exigibles avant le terme convenu. Et il est peu probable qu'il existe un quelconque marché secondaire qui permette à l'investisseur d'échanger son investissement, d'une manière ou d'une autre.

Le risque de défaillance dans le cadre du *crowdfunding* est élevé, car il n'est ni diversifié ni pris en charge par une structure intermédiaire (comme dans le cas d'une banque). Cependant, les dossiers qui sont proposés à l'investisseur via les plateformes spécialisées font l'objet d'une analyse détaillée avant d'être mis via leurs sites web spécialisés à la disposition des candidats potentiels, ce qui est un plus par rapport à une réponse directe à un appel public à l'épargne.

Semblables aux plateformes de *crowdfunding*, les *market places* spécialisées dans le support aux petites et moyennes entreprises commencent également à émerger: elles mettent en contact les principaux acteurs qui interviennent dans le financement des activités économiques de ce type d'entreprise, à savoir les entrepreneurs, les investisseurs et les conseillers spécialisés. Les montants d'investissement sont néanmoins plus importants que ceux traités dans le cadre du *crowdfunding*, mais l'approche risque reste cependant tout à fait comparable.

À ce stade, il est enfin intéressant de se poser la question de savoir si un investissement en actions via une Bourse spécialisée est un réel investissement dans l'économie réelle. Par rapport aux différentes formes évoquées ci-dessus, il faut tenir compte d'un effet de dilution de l'investissement, par rapport à l'importance du projet. Même dans ce qui est considéré comme petite capitalisation (« *small cap* »), le montant généralement accepté pour la capitalisation boursière varie entre 250 millions d'euros et 2 milliards d'euros, ce qui n'est pas rien, à comparer par exemple au maximum de 300 000 euros dans les projets financés via le *crowdfunding* et soumis à la législation belge. Si le risque de liquidité peut être considéré comme moyen, le risque de défaillance reste élevé, compte tenu du caractère général de *start-up* des entreprises qui sont cotées sur ce type de « petit » marché.

Quelle va, dès lors, être l'utilité réelle de l'investissement réalisé dans une *small cap*? À l'investisseur de juger s'il peut se forger une idée valable et acceptable quant à la réponse à cette question.

Relation via des structures de facilitation

Dans le cadre de cette contribution, le concept de « structure de facilitation » est à comprendre comme une institution qui se place entre l'investisseur et le bénéficiaire direct de l'investissement, sans prendre la forme d'une institution financière réglementée traditionnelle.

La première forme qui vient d'emblée à l'esprit, car elle est mondialement répandue, est celle des *credit unions*, terme que l'on pourrait traduire par « coopérative de crédit », quoique la signification du terme « *union* » soit celle de *syndicat*². Selon la définition donnée par le *World Council of Credit Unions* (WOCCU)³, il s'agit de coopératives financières

2 La forme de *credit union* n'existe pas dans la législation belge, quoique l'activité d'intermédiaire de crédit soit régie par une loi spécifique pour le crédit à la consommation.

3 www.woccu.org.

sans but lucratif détenues par leurs membres. À condition que ce type de véhicule existe dans le pays visé par l'investisseur, et vu la relation étroite qui existe entre les membres de la coopérative, qui sont les destinataires privilégiés des crédits qui sont octroyés, ceci peut être considéré, dans sa forme complète, comme un investissement dans l'économie réelle.

Les *credit unions* sont souvent réglementées, quoique de manière moins stricte que les banques traditionnelles, sauf si elles peuvent recevoir des fonds remboursables (des dépôts). Dans ce cas, elles sont souvent soumises aux mêmes exigences que les banques. Le niveau de risque de défaillance dépend, dès lors, en grande partie de cette réglementation. Il faut ajouter également que l'historique de l'institution est important : plus elle est ancienne, plus le risque sera réduit. Le risque peut dès lors s'inscrire dans une fourchette allant de « moyen » à « élevé ».

La liquidité dépend de l'instrument utilisé (investissement en capital, ou sous forme de prêt) et est en général soumise aux contraintes légales ainsi qu'aux règles internes de la coopérative. Il ne faut donc pas négliger que récupérer ses fonds n'est pas simple et prendra probablement du temps, plus spécifiquement dans le cas de remboursement de capital. Entre le moment de la demande et celui du remboursement, l'institution initialement en situation favorable peut se trouver en difficultés pour des raisons internes ou externes et ne pas être en mesure d'honorer ses obligations de remboursement.

Il existe, bien entendu, des formes hybrides qui ne remplissent pas nécessairement les conditions pour être catégorisées comme de vraies *credit unions*. L'important est bien entendu de considérer l'objet social de la structure visée, ainsi que sa clientèle cible. Ce genre de structure n'est en général pas réglementée, ou alors elle ne l'est que de manière très limitée : elles agissent souvent au niveau local, et leur portefeuille de clients emprunteurs est souvent limité par le volume des ressources disponibles. Leur structure est adaptée à un investissement limité afin de réduire le risque de défaillance, mais le fait qu'elles soient proches de leurs clients est en général un gage de remboursement régulier des

crédits, car ils sont souvent idéalement supportés par des mesures d'accompagnement. Même si le terme peut sembler à beaucoup inapproprié, vu sa connotation «sud», nous nous trouvons pourtant bien ici dans le domaine de la microfinance.

L'investissement doit être plutôt considéré comme une participation aux fonds propres, vu la taille de ces institutions et leur forme juridique. Celle-ci est souvent celle d'une coopérative donc, malgré le commentaire qui précède à propos de l'accompagnement des bénéficiaires des micro-crédits, avec un niveau de risque élevé tant pour la défaillance que pour la liquidité. Si elles ont un statut d'association sans but lucratif, seuls le prêt et le don sont possibles. Dans le cas du don, nous sommes cependant totalement en dehors du schéma d'un investissement, tout comme dans le cas des transactions similaires dans le domaine du *crowdfunding*.

Dans certains pays, il existe des fonds communs de placement, parfois dotés d'avantages fiscaux, qui permettent un investissement dans le secteur des petites et moyennes entreprises non cotées en Bourse (en France, par exemple). Si, dans ce genre de structure, un effet «portefeuille» permet de réduire le risque, il reste clair que l'investissement dans des entreprises non cotées reste risqué (niveau moyen). Il bénéficie aussi d'un effet positif sur la liquidité, car il existe en général un marché secondaire pour ce type de valeur. Si les gestionnaires du fonds agissent de manière transparente en publiant une information détaillée à propos du portefeuille, l'investisseur peut évaluer le type de financement octroyé par l'institution et vérifier si son objectif d'investissement dans l'économie réelle est bien rencontré.

En synthèse

Que déduire de ce tableau brossé de manière succincte? La première conclusion est une réponse positive à la question posée en introduction : oui, il est possible de se réapproprier la faculté de contribuer directement à l'économie réelle. Certes, tant la prise de décision que la gestion de ce type d'épargne sont loin d'en faire un chemin de tout repos. Un problème majeur (qui ne se pose quasiment pas dans le cadre des

investissements pour compte propre) reste, en effet, l'accès à l'information, déterminant pour la capacité de prendre une décision qui tienne compte du niveau réel des risques courus. Bien entendu, moins l'environnement est réglementé, plus l'asymétrie d'information entre l'épargnant investisseur et l'entrepreneur sera importante, avec pour conséquence un niveau de risque majoré et nettement moins maîtrisable.

Une seconde conclusion est qu'il ne faut pas envisager ces investissements comme épargne de précaution ou comme épargne de liquidité. Ce sont essentiellement des véhicules d'épargne à long terme, peu liquides et présentant un risque de défaillance élevé. À condition d'avoir une approche diversifiée, et donc de se créer un portefeuille d'investissements variés dans l'économie réelle, il doit être possible de se constituer un patrimoine de ce type (toujours hors investissements pour compte propre), mais dont la valorisation à terme restera toujours un problème. Il est dès lors prudent, au moment de l'investissement, de prévoir si possible et en fonction de son horizon d'investissement, des portes de sortie pour éviter une immobilisation quasi définitive de son épargne.

Enfin, en considérant son patrimoine globalement, l'épargnant doit veiller à rencontrer au juste niveau son niveau d'appétit pour le risque. De fait, si cette épargne à risque vient s'ajouter à d'autres instruments risqués de la sphère financière, il est possible que la proportion de patrimoine à risque devienne trop importante.

La réappropriation est donc possible, mais est-elle gérable pratiquement? Elle l'est probablement pour un nombre limité de personnes qui veulent en faire une priorité, soit simplement par passion, soit pour des raisons sociétales – sauf s'il s'agit d'une opération isolée. Il est clair qu'un nombre même limité d'investissements dans l'économie réelle va demander un suivi particulier et bien organisé. Qui est prêt à le faire? Toute approche sociétale et/ou durable demande des efforts que tout le monde n'est pas prêt à consentir, que l'on soit dans le domaine commercial ou, en l'occurrence, dans le domaine financier.

Partie 4

Incitants à l'épargne : pourquoi ça marche ?

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.



Bernard Bayot

Après avoir exercé la fonction d'avocat au barreau de Bruxelles durant 15 ans, Bernard Bayot a été chargé d'études au Réseau Financité à partir de 2001, avant d'en devenir le directeur en 2004. Il est membre du Financial Services User Group qui est un groupe d'experts institué par la Commission européenne DG marché intérieur pour représenter les intérêts des utilisateurs de produits financiers (2010-2014). Il assume par ailleurs divers mandats d'administrateur : il a été, entre autres, président du European Financial Inclusion Network, et vice-président de l'agence de notation sociétale Vigeo. Actuellement, il est encore président de SAW-B, qui est une fédération d'économie sociale pluraliste (2008-2014) et président du conseil d'administration de la SCE NewB (2012-2014)



Etienne de Callataÿ

Etienne de Callataÿ (Univ. de Namur et London School of Economics) est chief economist de la Banque Degroof et chargé de cours invité à l'Université de Namur. Précédemment, il a travaillé à la Banque nationale de Belgique, au Fonds Monétaire International et dans des cabinets ministériels.



Didier Davydoff

Didier Davydoff est le directeur de l'Observatoire de l'Épargne Européenne depuis sa création en 1999 et le directeur général de INSEAD OEE Data Services (IODS), un agrégateur de données financières. Auparavant, Didier Davydoff avait été adjoint de direction à la Banque de France, puis chef de service à la Commission des Opérations de Bourse et enfin directeur de la stratégie de la Bourse de Paris.



Laëtitia Gabaut

Laëtitia Gabaut est une économiste diplômée de la Toulouse School of Economics. Elle a rejoint l'Observatoire de l'épargne européenne en 2010, où elle dirige la publication «Tableau de bord de l'épargne en Europe». Elle a participé à des projets européens sur le comportement des épargnants et sur l'épargne retraite.

Mireille Eggerickx

Mireille Eggerickx est chargée de projet au Forum bruxellois de lutte contre la pauvreté. Composante régionale du Réseau belge de lutte contre la pauvreté (BAPN), ce Forum réunit les principales organisations qui luttent contre la pauvreté à Bruxelles. Il compte actuellement plus d'une cinquantaine de membres.

Pierre-Marc Poncelet

Pierre-Marc Poncelet est administrateur délégué de La Payote. Licencié en langues romanes, il a enseigné pendant de nombreuses années. L'asbl La Payote est née en 2005 dans le but de lutter contre les différentes formes d'exclusion, qu'elles soient économique, sociale, culturelle ou professionnelle. La Payote encourage l'épargne des publics précarisés, notamment en accordant des microcrédits solidaires pour lesquels une épargne préalable est nécessaire.



W. Fred van Raaij

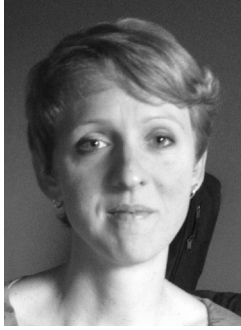
W. Fred van Raaij est professeur de psychologie économique à l'Université de Tilbourg (Pays-Bas). Avant cela, il a été professeur à l'Université Erasmus de Rotterdam. Il fut également président de l'Union néerlandaise des Consommateurs. Il se spécialise dans le comportement financier des consommateurs, des entrepreneurs et des investisseurs. Ses recherches dans ce domaine se rapportent notamment à la perception des monnaies nationales à l'introduction de l'euro, ou encore à la connaissance et au comportement des citoyens en ce qui concerne leur pension. Un troisième sujet de recherche est la confiance dans l'économie et l'impact de cette confiance sur les dépenses, l'épargne et l'emprunt. Enfin, un quatrième thème porte sur la confiance dans les institutions financières. La confiance dans ces institutions et une approche de celles-ci centrée sur le client sont des facteurs cruciaux pour l'économie et la société en général.



Carolina Laureti

Carolina Laureti entreprend actuellement des recherches postdoctorales à l'Université de Californie, Berkeley, sous la direction du professeur Alain de Janvry. Elle a défendu avec succès, le 27 août 2014, sa thèse de doctorat en Economie et Gestion sous la supervision conjointe de la Solvay Brussels School of Economics and Management (Université Libre de Bruxelles - ULB) et de la Faculté Warocqué d'Economie et de Gestion (Université de Mons – UMONS).

Elle est titulaire d'un Master en Economie (Université de Rome La Sapienza, 2001) et d'un Master complémentaire en Microfinance (EMP 2009). Elle a travaillé comme consultante pour diverses institutions, y compris le Ministère de l'Economie et des Finances (Italie) ; IFAD (Italie) ; Intersos – organisation d'aide humanitaire (Afghanistan, Pakistan, Angola et l'Irak) ; Réseau Financité (Belgique) ; Microsave (Inde). Ses principaux intérêts de recherche sont la microfinance, la finance comportementale, l'économie du développement et le Bangladesh.



Barbara Grodent

Barbara Grodent est travailleuse sociale au CPAS de Malmedy depuis 13 ans. Elle est actuellement en charge de l'énergie et de la coordination sociale. Elle met en place les projets du CPAS ainsi que le groupe d'appui de prévention du surendettement.



Arnaud Marchand

Après avoir obtenu un Master en sciences économiques à l'Université catholique de Louvain, Arnaud Marchand a été engagé au Réseau Financité en mars 2013 en tant que chargé de recherche et de communication. Ses recherches portent sur les différents domaines de la finance responsable et solidaire.



Tatiana Mosquera Yon

Tatiana Mosquera Yon travaille à la Banque de France dans le service de l'épargne financière et de la titrisation au sein de la direction générale des statistiques. Titulaire d'un doctorat en sciences économiques de l'université Paris 2 Panthéon Assas, elle a participé à l'élaboration des statistiques monétaires, ce qui l'a conduit à traiter les problématiques de l'épargne réglementée en France.



Olivier Jérusalmy

Olivier Jérusalmy est président du European Financial Inclusion Network et président du Centre d'Appui aux médiateurs de dettes de la Région de Bruxelles-Capitale. Chargé de recherche senior au Réseau Financité, il possède 7 ans d'expertise en inclusion financière. Il fut directeur de l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement (2 ans), directeur de Osiris-Crédal-Crédit Social, organisme de micro-crédit personnel (2 ans) et, pendant 8 ans, conseiller crédit et responsable communication à Crédal, coopérative de crédit alternatif. Il est titulaire d'un Master en Economie et d'un Master en Science Politique.



Emily Clissold

Diplômée en Sociologie et en Sciences de la Population et du Développement, Emily Clissold s'intéresse très tôt aux questions migratoires. Elle travaille depuis cinq ans au CIRÉ (Coordination et Initiatives pour Réfugiés et Etrangers). Après avoir étudié la problématique du retour volontaire, Emily est actuellement en charge, au sein du service logement du CIRÉ, de la coordination de projets collectifs et participatifs (Groupes d'Épargne Collective et Solidaire et Community Land Trusts) visant l'accès au logement acquisitif pour un public à faible revenus.



Marie-Véronique Bryon

Marie-Véronique Bryon est chargée de projets formation à Finances & Pédagogie. Après avoir débuté dans le domaine des RH et de la formation dans différents établissements rattachés aux Caisses d'Épargne françaises, elle a intégré l'association Finances & Pédagogie, spécialisée dans le domaine de l'éducation financière, en 1995. Sous la responsabilité de la directrice, Mme Chantal Fazekas, la cellule nationale dont elle fait partie a la charge de fédérer, d'animer, d'épauler un réseau d'une vingtaine de correspondants-formateurs dans le développement de leurs activités, auprès d'un très large public, et notamment des jeunes (cf. programme européen « Apprendre la Bourse »).



Yves Mathieu

Depuis le début de sa carrière dans le secteur financier, Yves Mathieu a occupé différents postes à responsabilités jusqu'au plus haut niveau avant de se tourner en 2005 vers la consultance, et plus spécifiquement dans les secteurs de la finance inclusive et de la microfinance. Il est chargé de cours en gestion des risques financiers à l'Université Saint-Louis à Bruxelles et membre du Conseil d'administration du Réseau Financité.

Envie d'en savoir plus?

De nombreux articles des auteurs de ce livre, leurs ouvrages ou leur pensée sont accessibles gratuitement dans la bibliothèque du site www.financite.be. Vous y trouverez également toute l'actualité de la finance responsable et solidaire, des analyses d'éducation financière, des jeux pour mieux comprendre la finance, mais aussi des vidéos, des témoignages, ... accessibles gratuitement pour tous.

