



HAL
open science

Une relecture de l'épargne comme comportement de consommation : le cas des déterminants des actes d'épargne

Olivier Nicolas

► **To cite this version:**

Olivier Nicolas. Une relecture de l'épargne comme comportement de consommation : le cas des déterminants des actes d'épargne. Gestion et management. Université de Lille, 2021. Français. NNT : 2021LILUA009 . tel-03477196

HAL Id: tel-03477196

<https://theses.hal.science/tel-03477196>

Submitted on 13 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**UNIVERSITE DE LILLE
IAE LILLE**

ECOLE DOCTORALE SESAM – LUMEN ULR 4999

THESE

Pour l'obtention du titre de :
Docteur en Sciences de Gestion
Présentée par Olivier NICOLAS
Soutenue le 10 juin 2021

**Une relecture de l'épargne
comme comportement de consommation :
le cas des déterminants des actes d'épargne**

Directeur de recherche :

Richard LADWEIN

Professeur des universités - Université de Lille

Rapporteurs :

Philippe ODOU

Professeur des universités - Université de Reims Champagne Ardenne

Graham H ROBERTS

Maître de conférences, HDR - Université Paris Nanterre

Présidente :

Oliviane BRODIN

Professeure des universités - Université d'Artois

Suffragant.e.s :

Maud HERBERT

Professeure des universités - Université de Lille

Philippe ROBERT-DEMONTROND

Professeur des universités - Université de Rennes

RESUME

L'épargne revêt des enjeux majeurs, individuels et collectifs, économiques et sociétaux. Elle supporte les investissements technologiques et économiques, les systèmes de retraite et de protection sociale. Depuis plusieurs décennies, les consommateurs épargnent moins ou insuffisamment. Malgré les recherches et les initiatives, les comportements des épargnants restent mal compris, les leviers et déterminants connus semblent insuffisants. C'est pourquoi, dans cette recherche, nous avons voulu **évaluer l'impact de facteurs psychosociologiques sur la mise en œuvre des décisions d'épargne et des actes d'épargne**. Nous essayons de renouveler l'analyse des comportements d'épargne, en envisageant une relecture de l'épargne en tant que comportement de consommation. En découpant plus finement le processus d'épargne, notre revue de littérature a tenté d'appréhender l'épargne dans l'ensemble de ses phases - et non exclusivement la décision - et de ses composantes - fonctionnelles comme symboliques ou hédoniques. Elle s'est appuyée sur plusieurs approches théoriques mobilisées dans la littérature marketing. Ces réflexions nous ont conduit à proposer un modèle conceptuel et à émettre des hypothèses.

Nos résultats indiquent que les actes d'épargne sont influencés par l'implication, l'estime de soi, le bien être financier et l'appréciation des actes d'épargne passés, davantage que par les déterminants des décisions d'épargne : styles temporels, attitudes envers les risques, culture financière ou sentiment d'efficacité personnelle par exemple. Nous montrons que certaines étapes des comportements d'épargne sont peu étudiées et mal comprises. Cette recherche indique l'intérêt théorique et managérial de renouveler l'analyse de l'épargne en la centrant sur le consommateur. Elle souligne la fécondité d'un élargissement de la réflexion sur l'épargne : vers la préservation ou la consommation de l'épargne et en direction de l'épargne non-institutionnelle ou non monétaire.

Mots Clés : actes d'épargne, argent, bien-être, consommation, épargne, estime de soi, satisfaction, sentiment d'efficacité personnelle.

ABSTRACT

INTERPRETING SAVINGS AS CONSUMER BEHAVIOURS : THE CASE OF SAVING DEEDS

Saving(s) take on major collective, individual, economic and social stakes. It sustains technology and infrastructure investments, pension and social protection systems. However, for several decades, consumers have been saving less or too little. Despite academic research and public initiatives, the understanding of individual saving behaviour still remains poorly understood. Key saving behaviour factors provide unsatisfactory results. **This doctoral dissertation offers to evaluate the impact of psycho-sociological constructs on the implementation of saving decisions and saving deeds.** By considering saving as a consumer behaviour, we offer to renew the analysis of saving. Our literature approaches savings by encompassing every one of its successive stages and components - including functional, hedonic and symbolic dimensions. We draw on several consumer behaviour theories. These reflections led us to propose a conceptual model and to put forward hypotheses.

Our results show that savings deeds are influenced by involvement, self-esteem, financial well-being and satisfaction with past saving deeds, rather than by classical determinants of saving decisions such as time styles, risk aversion or tolerance, financial literacy or saving self-efficacy. Several stages of saving behaviour appear little studied and imperfectly understood or even misinterpreted. Our analysis points out the theoretical and managerial benefits of renewing saving behaviour analysis by centering it on consumers. It highlights the fruitfulness of broadening our thinking on saving behaviour, notably by studying its preservation and consumption stages, while exploring non-institutional and non-monetary saving practices.

Keywords : consumption, money, satisfaction, savings, saving behavior, saving deeds, self-efficacy, self-esteem, well-being.

TABLE DES MATIERES

LISTE DES FIGURES	9
--------------------------	----------

LISTE DES TABLEAUX	10
---------------------------	-----------

REMERCIEMENTS	13
---------------	----

CHEMINEMENT DE LA RECHERCHE	14
-----------------------------	----

INTRODUCTION	16
---------------------	-----------

1. POURQUOI ETUDIER L'EPARGNE	17
-------------------------------	----

2. INTERET DE NOTRE RECHERCHE	28
-------------------------------	----

3. DEFINITION DE L'OBJET ET DE LA PROBLEMATIQUE DE NOTRE RECHERCHE	36
--	----

4. OBJECTIFS ET CONTRIBUTIONS ATTENDUES DE LA RECHERCHE	37
---	----

5. PLAN DE NOTRE RECHERCHE	39
----------------------------	----

CHAPITRE 1 – L'EPARGNE :

ENVIRONNEMENT, DEFINITIONS, RE-

DEFINITION ET SIGNIFICATIONS	42
-------------------------------------	-----------

1. L'ENVIRONNEMENT DES PRATIQUES D'EPARGNE	44
--	----

1.1. <i>Les formes de l'argent</i>	44
------------------------------------	----

1.2. <i>L'apprentissage de l'épargne : la socialisation financière</i>	46
--	----

2. DEFINITIONS ET ANALYSES CLASSIQUES DE L'EPARGNE	55
--	----

2.1. <i>Définitions : de multiples perspectives pour envisager l'épargne</i>	55
--	----

2.2. <i>Dans quel cadre se situe l'analyse classique de l'épargne ?</i>	61
---	----

2.3. <i>L'épargne comme mécanique involontaire</i>	63
--	----

2.4. <i>L'épargne démarche rationnelle et rationalisée</i>	66
--	----

3. CE QUE SIGNIFIE L'EPARGNE	68
------------------------------	----

3.1. Les intérêts : mécanisme financier ou convention sociale ?	70
3.2. Quelle valence pour l'épargne ?	76
3.3. Les significations de l'épargne	78
CONCLUSION	89

CHAPITRE 2 - LE COMPORTEMENT D'EPARGNE : D'UN SURPLUS MONETAIRE CONSOMMABLE A UN ACTE DE CONSOMMATION

91

1. L'EPARGNE DANS LE CHAMP DE LA CONSOMMATION	92
1.1. Une définition de la consommation	92
1.2. Quelques enseignements empiriques	94
1.3. L'épargne en tant qu'auxiliaire de la consommation	96
1.4. L'épargne et les dimensions structurantes de la consommation	100
2. L'ANALYSE DES COMPORTEMENTS D'EPARGNE AUTOUR DE THEORIES EMBLEMATIQUES	111
2.1. L'épargne possession	111
2.2. La consommation de l'épargne : l'épargne qui circule	117
3. APPREHENDER LA MISE EN ŒUVRE DE LA DECISION D'EPARGNE : LA NOTION D'ACTE D'EPARGNE	127
3.1. Le stade de l'épargne étudié : la mise en œuvre des décisions d'épargne	128
3.2. Des définitions inadaptées des comportements d'épargne	129
3.3. La mise en œuvre des décisions d'épargne : les actes d'épargne	131
3.4. L'extension du champ des actes d'épargne	135
3.5. L'intensité des actes d'épargne : le choix des actes d'épargne répétés	137
CONCLUSION	141

CHAPITRE 3 – UN CADRE D'ANALYSE POUR LES ACTES D'EPARGNE REPETES

143

1. LES DETERMINANTS NON RETENUS	146
2. L'AUTO-EFFICACITE OU SENTIMENT D'EFFICACITE PERSONNELLE	149
3. L'INFLUENCE DES DETERMINANTS PSYCHOSOCIOLOGIQUES	153
3.1. Les concepts non retenus	156
3.2. L'influence du risque sur les attitudes et les comportements financiers	157

3.3. <i>Les attitudes à l'égard de l'épargne</i>	161
3.4. <i>La théorie du comportement planifié</i>	163
3.5. <i>Les construits associés aux valeurs</i>	168
4. IDENTITE, EXPRESSION DE SOI ET COMPORTEMENT D'EPARGNE	171
4.1. <i>L'estime de soi</i>	173
4.2. <i>Le bonheur, le bien-être subjectif, la satisfaction dans la vie</i>	174
4.3. <i>Le bien-être financier</i>	177
5. ENGAGEMENT, IMPLICATION ET SATISFACTION	179
5.1. <i>L'engagement</i>	180
5.2. <i>La théorie de l'implication</i>	183
5.3. <i>L'influence de la satisfaction sur la répétition des actes d'épargne</i>	188
CONCLUSION	193

CHAPITRE 4 - CADRE CONCEPTUEL, PRESENTATION DES HYPOTHESES **195**

1. CADRE CONCEPTUEL DE NOTRE RECHERCHE	196
2. LES HYPOTHESES DE RECHERCHE	199
2.1. <i>Hypothèses relatives à l'importance de l'épargne et à l'implication envers l'épargne</i>	199
2.2. <i>Hypothèses relatives à l'influence des affects positifs associés à l'épargne</i>	204
2.3. <i>Hypothèses relatives à l'influence de la perception et des attitudes à l'égard des risques</i>	206
2.4. <i>Hypothèses relatives à l'influence du sentiment d'efficacité personnelle</i>	212
2.5. <i>Hypothèses relatives à l'influence de l'estime de soi</i>	218
2.6. <i>Hypothèses relatives à l'influence du bien-être financier</i>	222
2.7. <i>Hypothèses relatives à la satisfaction à l'égard de ses actes d'épargne</i>	225
2.8. <i>Hypothèses relatives à l'influence de la répétition sur la perception des actes et les intentions d'actes d'épargne</i>	228
2.9. <i>Les variables comportementales relatives à l'épargne</i>	230
3. DESCRIPTION DU MODELE ET STRUCTURATION DES HYPOTHESES	230
CONCLUSION	232

CHAPITRE 5 – METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE **234**

1. APPROCHE EPISTEMOLOGIQUE	235
2. METHODOLOGIE DE LA MESURE	240

2.1. <i>Choix d'une méthode de recueil</i>	240
2.2. <i>Distribution et recueil des questionnaires</i>	243
2.3. <i>Echantillonnage</i>	243
3. OPERATIONNALISATION DES CONSTRUITS ET DES COMPORTEMENTS	245
3.1. <i>Choix en matière de structure de construit et de modèle</i>	246
3.2. <i>Critères de sélection des différents construits mobilisés</i>	248
3.3. <i>Mesure des attitudes à l'égard de l'épargne</i>	249
3.4. <i>Mesure du plaisir associé à l'épargne</i>	252
3.5. <i>Mesure des attitudes à l'égard des risques</i>	253
3.6. <i>Mesures du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et d'épargne</i>	255
3.7. <i>Mesure de l'estime de soi</i>	257
3.8. <i>Mesure du bien-être financier</i>	258
3.9. <i>Mesure de la satisfaction</i>	260
3.10. <i>Mesure des intentions d'épargne</i>	261
3.11. <i>Mesure directe des actes d'épargne</i>	261
3.12. <i>Variables sociodémographiques</i>	266
4. METHODES D'ANALYSE UTILISEES POUR TESTER LES HYPOTHESES ET LES COMPOSANTES DU MODELE	269
4.1. <i>Application des méthodes d'équations structurelles</i>	269
4.2. <i>Validation des construits et de leur structure</i>	277
4.3. <i>Corroboration des hypothèses</i>	278
4.4. <i>Evaluation du modèle et des composantes</i>	280
4.5. <i>Minimisation du biais de variance commune</i>	280
CONCLUSION	285

CHAPITRE 6 - PRESENTATION ET ANALYSE

DES RESULTATS 287

1. PREPARATION DES ANALYSES	287
1.1. <i>Identification et traitement des valeurs manquantes et des valeurs aberrantes</i>	288
1.2. <i>Vérification des hypothèses liées à la multidimensionnalité</i>	288
2. RESULTATS DE L'ANALYSE DESCRIPTIVE	289
2.1. <i>Actes et intentions d'épargne</i>	290
2.2. <i>Influence des critères sociodémographiques</i>	293
3. EVALUATION DES MESURES DES CONSTRUITS	297
3.1. <i>Analyse des construits psychosociologiques et de leurs dimensions</i>	297
3.2. <i>Analyses confirmatoires des construits mobilisés et du modèle</i>	304

4. LE MODELE STRUCTUREL : VALIDATION ET ESTIMATION	309
4.1. Détermination des critères d'analyse des modèles testés pour les équations structurelles basées sur la variance des moindres carrés partiels	309
4.2. Evaluation de la validité et de la fiabilité des différentes composantes du modèle	313
4.3. Evaluation du modèle structurel	322
4.4. Validation des hypothèses du modèle	330
5. EVALUATION DE L'INFLUENCE DES ACTES RECENTS SUR LES INTENTIONS DE COMPORTEMENT	350
5.1. Hypothèse relative à la fréquence des actes	350
5.2. Hypothèse relative à la variété des actes d'épargne	355
6. UNE SEGMENTATION PSYCHOSOCIOLOGIQUE DES EPARGNANTS	358
CONCLUSION	366

CHAPITRE 7 - DISCUSSION ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE 368

1. CONTRIBUTIONS THEORIQUES	369
1.1. Une décomposition nouvelle du comportement d'épargne	369
1.2. L'investigation des significations de l'épargne	371
1.3. L'analyse de l'épargne comme comportement de consommation	372
1.4. L'élaboration et la formalisation du concept d'acte d'épargne	374
1.5. L'intégration de plusieurs théories explicatives et le renouvellement des déterminants des actes d'épargne	375
1.6. L'identification d'un modèle explicatif des intentions d'actes d'épargne	378
1.7 – Une meilleure compréhension des construits mobilisés	380
2. CONTRIBUTIONS METHODOLOGIQUES	382
2.1. La traduction et l'adaptation de plusieurs échelles de mesure	382
2.2. La définition et la mise au point d'un construit de mesure des actes d'épargne	383
3. CONTRIBUTIONS SOCIETALES ET MANAGERIALES	384
3.1. Un nouveau cadre pour aborder et analyser les comportements d'épargne : les 4 stades du comportement d'épargne	384
3.2. L'extension du champ des significations associées aux comportements d'épargne	388
3.3. L'enrichissement des explications par l'adaptation et l'utilisation de mesures psychosociologiques	389
3.4. L'identification d'une typologie multicritères	391

3.5. <i>Des préconisations pour prédire et influencer les actes d'épargne des consommateurs</i>	392
4. LES LIMITES DE NOTRE RECHERCHE	393
4.1. <i>Limites théoriques</i>	393
4.2. <i>Limites méthodologiques</i>	400
4.3. <i>Limites sociétales et managériales</i>	407
5. PERSPECTIVES DE RECHERCHE	410
5.1. <i>Prolongements théoriques</i>	410
5.2. <i>Prolongements méthodologiques</i>	420
5.3. <i>Prolongements sociétaux et managériaux</i>	422
CONCLUSION GENERALE	434
BIBLIOGRAPHIE	439
ANNEXES	484
ANNEXE A - EVALUATION QUALITATIVE DU QUESTIONNAIRE	485
ANNEXE B – QUESTIONNAIRE FINAL	490
ANNEXE C – DENDROGRAMME DE LA TYPOLOGIE	499

LISTE DES FIGURES

Figure 0.5.1 Démarche de recherche	39
Figure 3.3.1. Théorie de l'action planifiée	163
Figure 4.2.1. Relations entre les construits de Plaisir, d'Importance et de Risques associés à l'épargne	211
Figure 4.2.2 – Hypothèses relatives aux actes d'épargne (fréquence et variété)	229
Figure 4.3.1. Description du modèle structurel	231
Graphique 6.2.1. Perception des risques selon le genre	294
Graphique 6.2.2. Fréquence et variété des actes d'épargne réalisés selon l'âge du répondant	295
Graphique 6.2.3. Revenus et bien-être financier	296
Figure 6.4.1. Modèle testé	316
Figure 6.4.2. Modèle endogène	330
Figure 6.4.3. Modèle épuré	347
Figure 6.5.1. Influence de la fréquence et de la variété des actes d'épargne	357
Graphique 6.6.1. Comparaison des segments selon les scores factoriels (1)	362
Graphique 6.6.2. Comparaison des segments selon les scores factoriels (2)	362
Graphique 6.6.3. Comparaison des segments selon les scores factoriels (3)	363
Figure 7.2.1. Modèle final	378
Figure 7.2.2. Modèle explicatif des intentions d'actes d'épargne	379

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.2.1 Les 4 étapes des comportements d'épargne	60
Tableau 1.3.1. Présentation synoptique des significations associées à l'épargne	85-88
Tableau 5.3.1. Comparaison des construits d'attitudes à l'égard de l'épargne	250
Tableau 5.3.2. Construit d'importance et de sécurité associées à l'épargne	252
Tableau 5.3.3. Construit de plaisir associé à l'épargne	252
Tableau 5.3.4. Construit d'attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne	254
Tableau 5.3.5. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière	256
Tableau 5.3.6. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne	257
Tableau 5.3.7. Construit d'estime de soi	258
Tableau 5.3.8. Construit de bien-être financier	259
Tableau 5.3.9. Construit de satisfaction à l'égard de l'épargne	260
Tableau 5.3.10. Construit d'intention à l'égard des actes d'épargne	261
Tableau 5.3.11. Composition de l'épargne des Français (données 2010)	262
Tableau 5.3.12. Structure de l'échantillon et de la population en âge de travailler	267
Tableau 5.3.13. Structure par revenus de l'échantillon	268
Tableau 5.4.1. Corrélations des variables manifestes	272
Tableau 6.2.1. Fréquence des actes d'épargne monétaires des répondants	290
Tableau 6.2.2. Variété des actes d'épargne réalisés au cours des 12 derniers mois	292
Tableau 6.2.3. Variété des intentions d'actes d'épargne pour les 12 prochains mois	292
Tableau 6.2.4. Fréquence et variété des actes d'épargne réalisés selon l'âge du répondant	295
Tableau 6.3.1. Tests de KMO et de sphéricité des ACP	298
Tableau 6.3.2. Construit d'importance et de sécurité associées à l'épargne	298
Tableau 6.3.3. Construit de plaisir associé à l'épargne	299
Tableau 6.3.4. Construit de perception des risques liés à l'épargne	299
Tableau 6.3.5. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière	300

Tableau 6.3.6. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne	301
Tableau 6.3.7. Construit de bien-être financier	301
Tableau 6.3.8. Construit d'estime de soi (RSE, version courte)	302
Tableau 6.3.9. Construit de satisfaction à l'égard de l'épargne	303
Tableau 6.3.10. Construit épuré de satisfaction à l'égard de l'épargne	303
Tableau 6.3.11. Construit d'intentions de comportements ou d'actes d'épargne	304
Tableau 6.3.12. Indices utilisés dans les équations structurelles	305
Tableau 6.3.13. Modèle et construits - Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire	308
Tableau 6.4.1. Evaluation des variables manifestes	318-319
Tableau 6.4.2. Validité discriminante des construit – Critère de Fornell-Lacker	321
Tableau 6.4.3. Validité discriminante des construit – HTMT	321
Tableau 6.4.4. Colinéarités entre variables latentes	323
Tableau 6.4.5. Coefficients des relations entre variables latentes	324
Tableau 6.4.6. Coefficients des chemins (paths coefficients)	325
Tableau 6.4.7. f^2 par lien	326
Tableau 6.4.8. Qualité des relations	327
Tableau 6.4.9. q^2 pour les différentes variables du modèle	328
Tableau 6.4.10. Récapitulatif des résultats des différentes hypothèses	331
Tableau 6.4.11 – Autres effets totaux observés	332
Tableau 6.4.12. Résultats détaillés des hypothèses relatives à l'importance, au plaisir associés à l'épargne & aux risques perçus	333
Tableau 6.4.13. Autres effets associés au Plaisir lié à l'épargne	337
Tableau 6.4.14. Résultats détaillés des hypothèses relatives aux construits de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et d'épargne	338
Tableau 6.4.15. Résultats détaillés des hypothèses relatives à l'estime de soi	340
Tableau 6.4.16. Résultats détaillés des hypothèses relatives au bien-être financier	342
Tableau 6.4.17. Résultats détaillés des hypothèses relatives à la satisfaction à l'égard de ses actes d'épargne	344
Tableau 6.4.18. Autres effets observés liés à la satisfaction à l'égard de l'épargne	345
Tableau 6.4.19. Comparaison des modèles structurels selon l'organisation des construits de sentiment d'efficacité personnelle	346

Tableau 6.5.1. ANOVA du score factoriel d'intentions d'actes d'épargne pour les fréquences d'actes d'épargne	351
Tableau 6.5.2. Comparaisons des moyennes et écarts type du construit d'intentions d'actes d'épargne	352
Tableau 6.5.3. Coefficients de corrélation des rangs (bilatéral)	353
Tableau 6.5.4. ANOVA du score d'intentions d'actes d'épargne pour la variété des actes d'épargne anticipés	353
Tableau 6.5.5. Comparaison du score d'intentions d'actes d'épargne selon la variété des actes d'épargne anticipés à 12 mois	354
Tableau 6.5.6. Coefficients de corrélation des rangs (bilatéral)	355
Tableau 6.5.7. ANOVA du score de satisfaction à l'égard des actes d'épargne pour la variété des actes d'épargne anticipés	356
Tableau 6.6.1. Indicateurs de qualité de l'ACP	360
Tableau 6.6.2. Comparaison des différentes typologies possibles	361
Tableau 6.6.3. Profil différentiel des différents segments	364
Tableau 7.5.1. Présentation synoptique des discussions et perspectives	429-432

Remerciements

Mes remerciements s'adressent naturellement à tous ceux qui ont contribué à mon projet de recherche.

En premier lieu, je tiens à remercier chaleureusement mon directeur de thèse, monsieur le professeur Richard Ladwein, pour la confiance qu'il m'a accordée en acceptant d'encadrer ce travail doctoral, pour ses conseils toujours éclairés, son accompagnement de grande qualité, son exigence permanente et sa patience, lorsque la recherche avançait moins vite ou prenait des chemins tortueux.

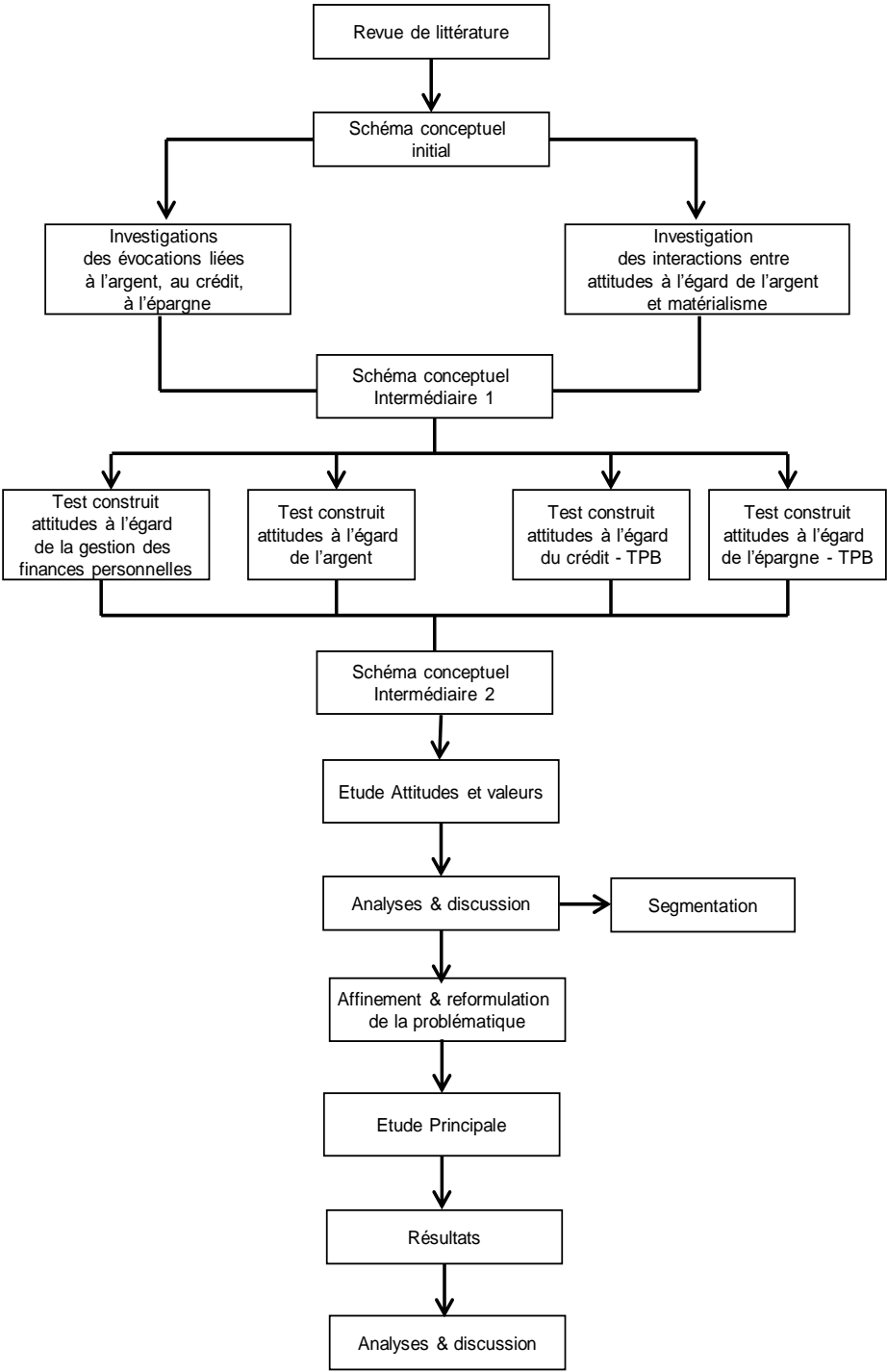
Je remercie également très vivement tous les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer mon travail. En particulier, je remercie les professeurs Philippe Odou et Graham Roberts de l'intérêt qu'ils ont manifesté à l'égard de mon travail en acceptant de jouer le rôle de rapporteur. Je remercie les professeurs Oliviane Brodin, Maud Herbert, Philippe Robert-Demontrond d'avoir bien voulu participer à ce jury de thèse. J'associe à ces remerciements les professeurs Annabel Martin-Salerno et Lionel Sitz, qui m'ont aidé, par leurs recommandations et leurs interrogations, à améliorer mon travail de recherche.

Un grand merci à tous les doctorant.e.s avec qui j'ai eu, au cours de ces années, des échanges souvent éclairants, toujours enthousiastes. J'ai une pensée particulière pour Anne et Fabrice qui y ont cru avant moi.

Je n'oublie pas les étudiantes et les étudiants qui m'ont aidé à réaliser de premières investigations pas toujours couronnées de succès. Qu'ils soient ici remercié.e.s pour leur contribution.

Mes profonds remerciements vont, enfin, à ma famille. Je pense avant tout à Isabelle qui a d'abord accepté mon souhait, puis a cohabité plusieurs années avec ce compagnon envahissant sans cesser de m'encourager. A mes filles Julie, Laure et Agathe, parfois critiques avec humour envers cette activité de recherche si prenante, je passe le témoin. Je ne doute pas qu'elles sauront relever le défi avec brio et je leur souhaite d'y aiguiser leur esprit critique tout en cultivant une forme de félicité.

Cheminement de la recherche



Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

INTRODUCTION

Deux œuvres théâtrales majeures : *Le Marchand de Venise* et *l'Avare* nous interrogent sur les motifs qui amènent à détenir de l'argent, donc à épargner. Dans la pièce de Shakespeare, le héros, réfractaire à l'épargne, doit s'employer à trouver du crédit pour une cause noble : le cœur d'une femme. Harpagon gâche sa vie à tenter de maximiser la rétention de son or. Comment mieux illustrer les problématiques de l'épargne : pour quoi et pour qui épargner ? comment procéder ? Ces œuvres illustrent avec humour et brio que l'épargne ou sa sauvegarde ne sont pas vraiment l'activité monolithique, sans aspérité, simple et sereine, d'un bon père de famille, rationaliste et patient.

Avec modestie, cette thèse s'interroge sur ce qu'est l'épargne, ses fonctions et ses déterminants. Notre démarche vise à enrichir la connaissance de l'épargne en déportant doublement la perspective académique sur ce comportement : (a) vers les actes d'épargne plutôt que vers les décisions d'épargne, (b) en adoptant la perspective de la consommation plutôt que l'angle économique ou sociologique. **Notre travail examine l'influence de déterminants psychosociologiques, habituellement mobilisés en comportement du consommateur - implication, bien-être, estime de soi, satisfaction – sur la mise en œuvre des décisions d'épargne : les actes d'épargne.**

Notre introduction vise à expliquer le choix de cette problématique. Nous abordons donc successivement (1.) les raisons qui nous incitent à nous intéresser à l'épargne, (2.) les enjeux de notre recherche. Puis nous détaillons (3.) notre problématique avant de préciser (4.) les objectifs et les contributions attendues de cette recherche. Nous concluons en détaillant (5.) le plan de notre démarche.

1. Pourquoi étudier l'épargne

1.1. L'argent médium universel

L'argent présente une importance universelle, quantitative et qualitative, symbolique comme fonctionnelle.

Instrument privilégié des échanges économiques et financiers, présent dans la plupart des situations de la vie moderne, dans les sociétés plus avancées comme dans les pays moins développés, l'argent jouit d'une situation incontournable au sein du système économique et marchand, lui-même placé au cœur de la société moderne (Worms, 1989 ; De Coppet, 1998). Certains le considèrent comme l'essence de la modernité (Simmel, 1987 ; Ingham, 1998). C'est l'une des inventions humaines les plus polyvalentes¹. Pour de nombreux individus, l'argent est omniprésent. Les individus s'engagent quotidiennement dans des comportements financiers (Lee et Hanna, 2015 : 43). La crise financière de 2007-2011 a mis en exergue cette dépendance quotidienne. L'argent est l'objet économique que l'on tend spontanément à considérer comme le plus parfait (Lordon, 2000 : 1343). Contrairement au temps, autre concept universel, l'argent est aujourd'hui une ressource aisément disponible (Aaker et al., 2011 : 128). Mais il faut savoir interagir avec l'argent afin d'être bien inséré dans la société (Abramovitch et al., 1991 : 27).

L'argent s'immisce progressivement dans des relations sociales traditionnellement considérées comme personnelles et non marchandes (Zelizer, 1998). Les différents pouvoirs de l'argent

¹ Guyer J (1999) – Comparisons and equivalencies in Africa and Melanesia. in Akin D et Robbins J, eds, *Money and Modernity. State and Local Currencies in Melanesia* : page 232. Pittsburgh, Pittsburgh University.

peuvent conduire à l'assimiler à un pouvoir magique ou démiurgique et à lui attacher de nombreuses significations symboliques. Dans un monde où l'homme s'est entouré de valeurs et de symboles toujours plus nombreux, l'argent est progressivement devenu un mode ultime de quantification, de hiérarchisation et de différenciation des valeurs (Simmel, 1987). On lui attribue une orientation morale et religieuse, le plus souvent maléfique. Un rapport particulier des individus à la totalité sociale se joue dans l'argent (Lordon, 2000 : 1343).

Le développement de monnaies parallèles, y compris dans les économies les plus avancées, accentue cette influence : chèques cadeaux et cartes cadeaux, titres restaurant. Le développement plus récent de monnaies virtuelles, le Bitcoin étant la plus connue, participe également de cette monétisation du monde. Et les individus développent des *monies* personnelles (Zelizer, 1994).

L'influence de l'argent est souvent mise en regard du silence qui l'entourerait : « *Dans notre société, l'argent est omniprésent et pourtant on n'en parle pas ! [. . .] Il s'agit pourtant d'un des moteurs de l'existence qui conditionne bien des choix de vie* » (De Gaulejac, 2004 : 37-45)². Investiguer les rapports à l'argent peut s'avérer complexe. En France, il existerait une réticence particulière à parler d'argent (Viaud et Roland-Lévy, 2000 : 416) et à en étudier les influences ou les pratiques (Gorge et al., 2015 : 115). Certains déplorent la rareté et la pauvreté des études qui y sont consacrées (Caillé, 2002 : 243). Les recherches sur l'argent ont fréquemment choisi la voie de l'éloignement par l'abstraction mathématique ou par la distanciation temporelle ou géographique (Doyle, 1992a).

L'argent et ses usages s'organisent autour de trois dimensions : le quotidien, le crédit et l'épargne (Viaud et Roland-Lévy, 2000 : 424). Depuis l'Antiquité, avec Aristote notamment,

² Voir également Alain Caillé (2002) – Quelle dette de vie ? *L'Homme*, numéro 162 : 243-254.

puis par les religions du Livre, certains comportements financiers ont été stigmatisés. C'est « *la condamnation morale de l'argent* » (De Blic et Lazarus, 2007 : 8-19) qui demeure bien présente aujourd'hui³. L'épargne, au contraire, a toujours été louée par les penseurs comme par les pouvoirs publics. Avec la multiplication des formes monétaires et des usages, dont l'épargne, la gestion financière personnelle est devenue de plus en plus complexe (Chang, Sun et Chen, 2010 : 1).

L'usage que l'on fait de l'argent, comme pour d'autres modes de consommation, structure et est structuré par notre personnalité (Ladwein, 1999). Il est donc important de chercher à comprendre pourquoi les individus développent des compétences, des motivations et des désirs pour dépenser, conserver et utiliser leur argent (Tokunaga, 1993 : 285).

1.2. L'épargne : un usage stratégique, courant et complexe de l'argent

L'épargne est une forme et un ensemble d'usages de l'argent rarement remis en question. Etymologiquement, épargner c'est faire des économies pour se constituer une réserve, ou encore économiser de l'argent en prenant sur quelque chose, en diminuant les dépenses sur tel ou tel secteur (Larousse). L'épargne a une importance politique, économique et sociologique. Elle englobe plusieurs aspects fondamentaux des conduites humaines et contribue à résoudre des problèmes majeurs des économies nationales (Wärneryd, 1999). Au niveau individuel, l'épargne est nécessaire pour faire face aux aléas de la vie : naissance, maladie, décès, chômage (Gutter et al., 2012 : 87), pour permettre de réaliser des achats importants - biens durables, immobilier - pour préparer le financement sa retraite ou encore pour transmettre un patrimoine à ses enfants. Elle permet d'accéder à l'indépendance et à la stabilité financière (Loibl et al., 2011). La complexité des produits et des solutions confronte les consommateurs à des décisions

³ Citation d'un député britannique extraite de Livingstone et Lunt (1991, page 112 : « *Far too many people aspire to a champagne lifestyle* ».

difficiles. Ces difficultés sont renforcées pour les ménages aux revenus modestes (Loibl, Jones, Haisley, 2018). Dans les pays en voie de développement, l'essentiel de l'épargne est accumulée par les ménages et les individus (Aktas et al., 2012 ; Burney et Khan, 1992). Elle est indispensable pour amorcer l'investissement des entreprises (Metin-Ozcan et al., 2012). Au niveau macroéconomique et des entreprises, l'épargne est nécessaire pour l'investissement et pour soutenir la création des entreprises. Au sein des familles, l'épargne financière est, avec l'immobilier, un sujet stratégique (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007 ; Bessière et Gollac, 2020).

Une situation financière négative, notamment un endettement trop important, peut affecter la santé physique et mentale des membres d'un ménage (Prawitz et al., 2006 : 37). Une situation financière saine peut contribuer à un bien-être supérieur. Les soucis financiers des collaborateurs affectent leurs comportements et leur productivité sur le lieu de travail, ils accroissent l'absentéisme (Prawitz et al., 2006 : 37).

Politiquement, économiquement et socialement, l'épargne d'un pays est stratégique. Au niveau politique, les Etats suivent avec attention l'évolution de l'épargne globale, qui diminue (Tendy et al., 2015). Elle leur permet de réaliser des investissements dans des infrastructures de santé, d'éducation et de communication, indispensables aux sociétés modernes et donc de renforcer le développement économique.

Les montants relatifs aux comportements financiers individuels sont extrêmement importants. En dépit de la profonde crise économique et financière que nous avons traversée, ces montants n'ont fait que croître⁴. Au 1^{er} trimestre 2019, le patrimoine financier – hors patrimoine immobilier - des ménages français atteignait 5.154 Mds€, avec un flux net annuel d'épargne de

⁴ Pour la France, les crédits immobiliers résidentiels atteignaient plus de 205 milliards d'euros par an et le stock (encours) de crédits à l'habitat s'élevait à 1.053 milliards d'euros à fin août 2019. Source : statistiques trimestrielles de la banque de France relatives aux crédits immobiliers mis en force destinés aux particuliers.

135 Mds€⁵. Selon les autorités financières, à la faveur de la crise économique déclenchée par le COVID19 et du confinement, les Français auraient épargné 85 Mds€⁶.

Si les montants épargnés sont extrêmement importants⁷, les volumes d'actes le sont également. Pour un stock de près de 55 millions de livrets A ou Bleus à fin 2018⁸, le volume des actes d'épargne reste très significatif : 2,8 millions de fermetures de livrets A contre 2,5 millions d'ouvertures, pour un flux net de +10,8 Mds€. La même année, l'assurance-vie représentait 1.913,2 Mds€, pour un flux net de +51 Mds€. En 2009, on comptabilisait 4,9 millions d'ouvertures de contrats d'assurance-vie. Agrégées, ces actions influencent significativement l'économie (Kirchler, 1988).

Les comportements d'épargne illustrent la complexité instrumentale des usages de l'argent. En France, le patrimoine financier (hors immobilier) est concentré sur une fraction des ménages⁹, ce qui implique une différenciation des comportements d'épargne entre les consommateurs.

1.3. Le besoin d'éducation financière des ménages et des individus

Dans de nombreux pays, le taux d'épargne agrégé apparaît insuffisant et en recul (Wärneryd, 1989 : 515). Aux Etats-Unis, le taux d'épargne des ménages est faible voire négatif, alors que l'endettement s'accroît sans discontinuer (Prawitz et al., 2006).

Les ménages font face à des décisions économiques nombreuses et régulières. Les décisions financières forment une composante majeure de la vie quotidienne (Asaad, 2015 : 101). Les

⁵ <https://www.banque-france.fr/statistiques/epargne/epargne-des-menages> consultée le 14 octobre 2019.

⁶ Cependant, ces montants apparaissent très inégalement répartis. Bounie David et al. (2020) - *Dynamiques de consommation dans la crise : les enseignements en temps réel des données bancaires*. Focus n°049-2020. Conseil d'Analyse Economique.

⁷ 5.153 Mds€ - Épargne et Patrimoine financiers des ménages – France et étranger - T1 2019 – T2 2019 (août 2019) – Banque de France

⁸ Mais aussi 8,3 millions de LDSS et 24,1 millions de LEP – Observatoire de l'épargne réglementée, Banque de France (2018).

⁹ Début 2015, le patrimoine moyen atteignait 158.000 euros mais, pour le premier décile, ce patrimoine moyen s'élevait à 4.300 euros contre près de 596.000 euros pour le 9^{ème} décile. INSEE Première n°1628 (2015).

individus doivent fréquemment réaliser des ajustements face aux facteurs économiques qui affectent leur existence (Engelberg, 2007). Beaucoup de ces décisions ne sont pas perçues comme particulièrement complexes ou importantes (Karlsson et al., 2004), à tort. On constate la multiplication simultanée des produits et services liés à l'épargne et de la réglementation, la montée en puissance du recours aux applications et sites en ligne (Maltby et al., 2009 : 152). Nombre de décisions financières nécessitent une connaissance basique des concepts financiers, tels que le taux d'intérêt ou l'inflation (Grohmann, Kouwenberg et Menkhoff, 2015 : 114). La complexité des décisions financières s'est accrue pour atteindre des niveaux sans précédent (van Rooij et al., 2011 : 593). Les comportements financiers sont hétérogènes et nombre de ménages n'ont pas les connaissances nécessaires, notamment en matière d'épargne et de retraite (Van Rooij et al., 2011 : 604 ; Pham et al., 2012 : 463 ; Tang et Baker, 2016 : 164). Et l'idée que les connaissances suffisent à prendre et à exécuter les décisions adéquates repose avant tout sur une « *sagesse conventionnelle* » (Tang et Baker, 2016 : 165).

A l'instigation de l'OCDE, plusieurs gouvernements ont mis en place des stratégies en matière d'éducation financière, notamment destinées aux segments de la population jugés les plus vulnérables, ce, afin d'améliorer leur bien-être financier (Farrell, Fry, Risse, 2016 : 85). Malgré d'importants efforts, peu de progrès ont été observés, notamment en termes d'anxiété et de stress financier (OCDE, 2013). L'évaluation adéquate de ces théories et programmes reste à faire. Savoir ce qu'il faut faire ne garantit pas un comportement optimal. Les décisions financières sont intimidantes et angoissantes et il faut posséder certaines connaissances pour s'y engager. Cette complexité fonctionnelle et décisionnelle se double d'une complexité symbolique de l'épargne, peu étudiée.

Les ménages et les individus doivent réaliser leurs comportements d'épargne dans un environnement qui évolue fortement depuis plusieurs décennies.

1.4. La crise de 2007-2011 a ébranlé durablement les pratiques d'épargne

La crise dite des *subprimes* est aujourd'hui qualifiée de crise structurelle majeure, au niveau de la Grande Crise de 1929. Dès fin 2008, le coût estimé de la crise atteignait plus de 4.000 milliards de dollars¹⁰. On peut y associer trois effets majeurs : l'atteinte structurelle durable du potentiel de développement économique donc d'épargne, le bouleversement des logiques d'épargne, la réflexion sur la société de consommation et sur la financiarisation de la société.

Le contexte financier dans lequel sont réalisés les comportements et décisions individuelles d'épargne est durablement bouleversé¹¹. La baisse ou le ralentissement de la progression des revenus de la plupart des ménages durant plusieurs années a obéré leurs capacités d'épargne. La configuration des taux directeurs des banques centrales, aujourd'hui négatifs en Europe, conduit à réduire ou à annuler la perspective de capitaliser des intérêts à travers son épargne. Cette situation rend l'endettement très séduisant. Les fondements philosophiques ou les valeurs associées à l'épargne peuvent en être affaiblis.

Comme les crises précédentes, cet épisode douloureux a suscité une critique philosophique et morale de la société de consommation, amplifiée par la montée en puissance des enjeux environnementaux. La remise en cause vise avant tout les comportements matérialistes, parce qu'ils formatent les comportements de consommation (Gornik-Durose et Pilch, 2016 : 104), encourageant la consommation excessive ou déréglée. Le matérialisme est parfois accusé de perturber la société en favorisant un endettement excessif (Richins et Rudmin, 1994 : 221). Le credo consumériste empêcherait d'être « réellement » heureux. Reporter sa consommation ferait la promotion de vertus (Dunn et al., 2011 : 120-121). Des tendances adverses, notamment la simplicité volontaire et la frugalité, ont pris de l'importance (Ladwein, 2017).

¹⁰ Rapport sur la stabilité financière – FMI (avril 2009).

¹¹ AMF : Autorité des Marchés Financiers, organisme public qui a remplacé la COB et qui a pour mission de superviser les activités de marché en France. Lettre économique et financière - Printemps 2009 (2009).

1.5. Le rétrécissement programmé des régimes collectifs d'assurance santé et retraite

Jusqu'aux années 1990, les consommateurs étaient contraints à une forme d'immobilité et à des schémas de décisions répétitifs en matière d'épargne (Beckett et al., 2000 : 15-26).

Avec la réduction des programmes collectifs, dits par répartition, destinés à prendre en charge les risques individuels : sécurité sociale, financement de la retraite, au profit d'approches individualisées, le rôle de l'épargne individuel s'est encore accru (Malas, 2009). Simultanément, les consommateurs font durablement face à un marché de l'emploi difficile et à des parcours économiques mouvants. La population européenne vieillit rapidement (15% de la population est âgée de plus de 65 ans) alors qu'une proportion importante d'Européens prend sa retraite en espérant bénéficier de niveaux de pension élevés. Le coût des dernières années de vie augmente (Clark, Murphy et Soutar, 2004 : 539-555). L'allongement de la durée de vie et la hausse de l'espérance de vie impliquent d'épargner davantage pour sa retraite (par exemple, Teh Goi et al., 2019 pour la Malaisie).

Les données disponibles montrent que l'épargne n'est pas toujours suffisante pour assurer un niveau de vie correct aux futurs retraités (Tendy et al., 2015). Près d'un quart des ménages qui s'approchent de la retraite ne disposent pas d'une épargne suffisante (Montford et Goldsmith, 2016 : 101). Seulement 57 % des ménages américains déclarent des revenus supérieurs à leur consommation (Yu et Hanna, 2010). Les programmes conçus et déployés pour tenter de stimuler l'épargne montrent des résultats contrastés et discutés. Même si la France continue de bénéficier d'une natalité plus dynamique, le niveau élevé du chômage des actifs entraîne régulièrement la modification des modalités du calcul des retraites. Ces évolutions induisent une individualisation croissante des actions d'épargne individuelles motivées par la préparation de la retraite. Individus et ménages doivent consacrer une part significative de leurs revenus à

ces besoins et savoir prendre puis mettre en œuvre des décisions efficaces d'ajout et de retrait de leur argent sur des produits d'épargne quels qu'ils soient¹².

Dans une perspective de long terme, les recherches visant à mieux comprendre les comportements d'épargne revêtent donc une importance majeure.

La restructuration de l'offre d'épargne renforce également le besoin de connaissances financières des individus.

1.6. La révolution de l'offre d'épargne et des offreurs

En matière d'épargne, le Big Bang financier, initié à l'orée des années 1980, a entraîné la multiplication des choix possibles, tant en termes de produits que de marques¹³. La complexité de l'offre de produits et les enjeux futurs liés aux retraites sont peu abordés par les réseaux bancaires et d'assurance hexagonaux, conséquence d'une réglementation contraignante et unificatrice. Ces acteurs revendiquent la spécificité d'un modèle basé sur la retraite par répartition, l'absence d'intérêt des Français pour la sphère financière et l'homogénéité des produits d'épargne disponibles. L'offre fait cohabiter des dispositifs multiples, proches sans être identiques, aux conséquences fiscales divergentes. Nombre de ces « produits » sont en fait des véhicules d'épargne au sein desquels l'épargnant doit réaliser ses propres choix – appelés arbitrages – et mener ses propres actions sans réel accompagnement¹⁴. Fin 2013, l'offre française de fonds d'investissement (OPCVM) atteignait 11.104 fonds¹⁵.

¹² Ce d'autant que l'on peut considérer que les systèmes de retraite et de sécurité sociale ont été mis en place parce qu'une large fraction de la population n'avait pas de ressources financières suffisantes, *a fortiori* de revenus, leur permettant de se constituer une épargne, un patrimoine (Bourdieu et Kesztenbaum, 2008 : 90).

¹³ Soit les réseaux au sens des établissements financiers.

¹⁴ Certes, des dispositifs d'épargne programmée existent et sont mis en avant par les établissements. Mais ils peuvent conduire à une absence totale de décision comme d'accompagnement.

¹⁵ AMF - Lettre économique et financière (2014) – n°1 – page 17.

Depuis les années 2010, la complexité des produits et des dispositifs d'épargne s'accompagne de l'arrivée de nouveaux acteurs : néobanques (Nickel, Orange Bank, Qonto, Shine) et fintechs (Grisbee, N26, Revolut, etc.). Ces nouveaux entrants contribuent à complexifier la tâche des épargnants en leur proposant d'autres modalités d'épargne.

1.7. De l'intérêt de comprendre les comportements d'épargne

Dans un contexte complexe et mouvant, l'analyse des comportements d'épargne des Français soulève de nombreuses questions managériales et sociétales¹⁶. L'abondante littérature sur l'épargne peine à expliquer les comportements des épargnants : déclin des taux d'épargne individuels (Tendy et al., 2015 : 403), absence de stratégie d'épargne destinée à anticiper la retraite¹⁷, faible appétence des ménages français pour les placements en actions¹⁸, désaffection pour la rente viagère (Arrondel et al., 2004, Arrondel et Masson, 2014).

Peu d'études portent sur les déterminants individuels du patrimoine et de ses différentes formes (Banks et Tanner, 1996 : 38). Alors que la composition des portefeuilles de placements des épargnants individuels varie fortement, les facteurs individuels susceptibles d'expliquer ces écarts ne sont pas totalement compris (Guiso, Haliassos et Jappelli, 2002 ; Curcuro et al., 2009). Pourtant, cette hétérogénéité influe en particulier sur la compréhension de la tolérance aux risques financiers (Cesarini et al., 2010 : 1725). Les analyses internationales des choix d'épargne des ménages, réalisées après la crise de 2007-2008, se focalisent sur les patrimoines agrégés et concluent à l'importance des actifs immobiliers et aux effets de richesse prononcés (Borgy, Arrondel et Savignac, 2011).

¹⁶ Rapport AMF 2009 - Analyse de l'auteur.

¹⁷ Alors que la détention d'un contrat d'assurance-vie est présentée avec force par les banques et les pouvoirs publics comme devant être réalisée dès 35 ans, les plus forts taux de détention concernent les 50-59 ans et que les 60-69 ans sont le groupe ayant le plus accru leur taux de détention de 2004 à 2010. Source : INSEE Première n°1325 et 1361.

¹⁸ La Lettre de l'Observatoire de l'épargne AMF - n°7 (2014) indique ainsi qu'à mi-2013 seulement 4,5% de l'épargne financière des ménages français était directement investie en actions cotées.

Les informations fournies par les autorités financières ne contribuent pas à clarifier les mécanismes individuels et collectifs à l'œuvre. Lorsque la Banque de France annonce que les ménages ont accumulé un supplément d'épargne de 85 milliards d'euros à la suite du confinement, il faut en fait comprendre que la totalité des ménages ont vu le solde de leurs flux de sorties et de rentrées d'argent, tel qu'approché par la comptabilité nationale, s'accroître globalement de 85 milliards d'euros. La réalité individuelle de chaque ménage peut être très différente. Surtout, le terme d'épargne semble employé ici de manière assez libérale. Ce « pactole » est-il le fruit d'actes volontaires ? fortuits ? Est-il considéré par ses détenteurs comme de l'épargne ?

Dans une perspective managériale, l'étude des décisions et des comportements d'épargne représente également un enjeu majeur. La question posée par Tokunaga (1993) au sujet du crédit peut ainsi toujours être appliquée à l'épargne : *« pourquoi les capacités, les motivations et le désir d'épargne des individus sont-ils différents ? »*.

Les économistes eux-mêmes considèrent que ces champs de recherche ont été peu investis (Van der Sar, 2004 : 427). Les événements et les crises économiques majeurs engendrent des mouvements de recherche significatifs mais éphémères¹⁹.

Pour dépasser ces limites, la recherche sur l'épargne peut mobiliser d'autres théories et perspectives. Nous proposons de compléter la littérature sur l'épargne en investiguant deux pistes : (a) interpréter les comportements d'épargne sous l'angle des comportements de consommation, leurs théories et leurs déterminants, (b) étudier des moments des comportements d'épargne autres que les décisions d'épargne.

¹⁹ Ainsi, l'ouvrage **La monnaie souveraine**, sous la direction de Michel Aglietta et André Orléan (1999), a été en grande partie rédigé dans la perspective de l'avènement de l'Euro au 1^{er} janvier 2002.

2. Intérêt de notre recherche

2.1. Enjeux théoriques

Les enjeux théoriques recouvrent 3 dimensions : (1) une meilleure conceptualisation de l'épargne, (2) le positionnement de l'épargne dans le champ de la consommation, (3) l'explication des comportements d'épargne en complément et au-delà des décisions d'épargne, notamment la mise en œuvre de ces décisions.

Chaque discipline a apporté son interprétation à l'étude de l'épargne et des comportements d'épargne (Gutter et al., 2012 : 87 ; Tendency et al., 2015). La recherche économique occupe toujours une place centrale, revigorée par l'apport de la théorie comportementale et des biais cognitifs. La science économique a souvent préféré minorer ou ignorer le rôle de l'argent²⁰.

La théorie économique de référence demeure la théorie du cycle de vie ou LCH (Life Cycle Hypothesis) de Modigliani et Ando (1963). L'âge et les revenus y sont les déterminants centraux de l'épargne : « *la détention d'actifs financiers de long terme s'explique par le revenu* » (Brun-Schammé et Duée, 2008 : 101), associés à la notion d'aversion aux risques (Mangot, 2008 ; De Palma et Picard, 2011 : 26-27). L'influence des biais cognitifs dans la prise de décision et les comportements financiers complètent ce cadre d'analyse (Mangot, 2008 ; Byrne et Brooks, 2008 ; De Palma et Picard, 2011).

La plupart des travaux réalisés sur les choix et comportements d'épargne intègrent exclusivement les déterminants de sa complexité instrumentale. Ils développent une analyse exclusivement rationnelle et quantitative. L'économie tend à se focaliser sur les décisions et les conséquences des comportements - le patrimoine - (Wärneryd, 1999). Les travaux sont souvent normatifs : ils indiquent ce que les ménages devraient faire, plutôt que de décrire ce qu'ils font

²⁰ Ainsi, Friedrich Hayek, certes particulièrement libéral, préconisait la privatisation des monnaies afin de libérer le marché de ce qu'il percevait comme une contrainte exogène.

effectivement (par exemple Campbell, 2006 ; Yuh et Hanna, 2010). Les individus agissent probablement dans un schéma moins structuré que celui de la recherche économique ou psychologique, de manière plus holistique. Les données disponibles et les modèles n'expliquent pas pourquoi les individus et les ménages épargnent (Browning et Lusardi, 1996 :1849 ; Wärneryd, 1989 : 534), ou comment ils se comportent pour mettre en œuvre ces décisions au quotidien. L'accent est souvent mis sur les analyses macroéconomiques, soit des données agrégées. Enfin, il n'existe pas de théorie intégrée des comportements d'épargne (Wärneryd, 1989 : 511).

La sociologie a mis en avant le rôle des pairs et des parents (par exemple Burgoyne, 1990 ; Pahl 1995 ; Elizabeth, 2001 ; Garrison et Gutter, 2010 ; Gutter et al., 2010 ; Gutter et al., 2012), la socialisation et les détournements de l'argent (Zelizer, 1998) et le rôle de la famille dans les décisions financières (Belleau et Henchoz, 2008). Mais elle a peu contesté les postulats économiques (Douglas et Isherwood, 1979 ; Ingham, 1998).

On peut considérer que peu de recherches ont porté sur les aspects psychologiques et sociologiques de l'épargne (Livingstone et Lunt, 1991). Les travaux ont plus largement étudié les différences individuelles en matière de crédit et d'endettement (Tokunaga, 1993 : 285-286). Les modèles de comportement du consommateur spécifiquement élaborés pour les produits financiers n'intègrent pas les construits d'attitudes (Beckett et al., 2000 : 15-26). Pourtant, en matière de crédit, l'apport de ces variables est significatif (Tokunaga, 1993 : 305).

Les recherches transdisciplinaires, associant plusieurs types de déterminants, sont rares (Gutter et Copur, 2011 ; Gutter et al., 2012 ; Copur et Gutter, 2019). On observe en particulier un développement croissant des travaux relatifs à la finance des ménages : littératie financière et *money management* (Arrondel et Masson, 2014 : 7). Leurs résultats semblent discutés ou peu concluants. Leur cadre théorique et conceptuel n'est pas toujours explicite. Cependant, 2

théories sont fréquemment mobilisées : la Théorie du Comportement Planifié ou TPB (Theory of Planned Behavior) de Ajzen (1991) et la Théorie de la Cognition Sociale (ou SCT) de Bandura (1977b, 1993).

Ces recherches n'épuisent pas les champs d'analyse. Il serait fécond de mobiliser d'autres théories et concepts. Il importe que la recherche s'adapte à la réalité des pratiques (Borgy, Arrondel et Savignac, 2011 : 47). Afin de renouveler la recherche sur l'épargne, on peut modifier le cadre d'analyse ou l'étape qui est investiguée.

L'investigation des comportements d'épargne est pensée et déployée pour comprendre la mécanique des choix entre épargne et consommation (Katona, 1969 et 1975 ; Levin et Kao, 1993). L'épargne est définie comme le résidu de la consommation, l'excluant de fait des pratiques de consommation. Son analyse est ainsi menée à l'écart d'un phénomène majeur et structurant de la société comme des comportements individuels : la consommation. Et la littérature postule généralement qu'épargne et investissement sont peu impliqués dans la consommation de tous les jours, comparativement au crédit (Donnelly et al., 2013). Pourtant, l'épargne, comme le crédit, peut être considérée comme une forme de consommation (Ladwein, 1999 : 345). En effet, « *consommer, c'est choisir* » (Ladwein, 2017 : 9), choisir de consommer, de posséder immédiatement, ou de consommer plus tard, en enclenchant ou en poursuivant une démarche d'épargne. **Dans cette perspective, le premier volet de notre problématique ambitionne de comprendre de quelle manière l'épargne peut s'intégrer au sein des comportements de consommation courants et comment s'exprime ce comportement d'épargne.** Nous nous positionnons ainsi dans la filiation des recherches développées sur les pratiques économiques du quotidien (Webley et al., 2001). Si ce thème de recherche semble de prime abord soit trivial, soit évident, il n'a pourtant pas été abordé dans la littérature jusqu'à présent. A supposer qu'il s'agisse d'un champ de recherche trivial, encore faut-il établir cette trivialité et non seulement la postuler.

Le second volet de notre problématique consiste à faire porter l'analyse sur une étape du comportement d'épargne autre que la décision. Dans le domaine des explications et des déterminants de l'épargne individuelle, les travaux se sont concentrés sur 4 sujets : (a) les décisions d'épargne et la détention d'épargne, en particulier en marketing bancaire (par exemple Labelle, Colombel et Perrien, 2003 ; Copur et Gutter, 2019), (b) le montant d'épargne détenu, autrement dit la conséquence des décisions et comportements d'épargne, et (c) les produits ou supports d'épargne souscrits, c'est-à-dire « achetés », soit le comportement d'épargne post décision, ou bien (d) les situations comportementales peu susceptibles de généralisation, notamment parce qu'elles étaient relatives à des cas extrêmes : achat compulsif, surendettement, avarice, cas pathologiques. Les recherches sur d'autres étapes des comportements d'épargne, par exemple la concrétisation des décisions d'épargne et l'utilisation de l'épargne, sont peu fréquentes. Ces approches discriminent la plupart des épargnants, qui ne possèdent que des livrets, et exclut la majorité des actions d'épargne, qui sont des versements ou des arbitrages (ajouts ou retraits de sommes sur les supports d'épargne), au profit des seules valeurs mobilières, détenues par moins de 15% des ménages. C'est pourquoi j'investigue les comportements individuels d'épargne qui concrétisent les décisions d'épargne. **Je dénomme ces comportements les actes d'épargne.**

L'analyse des comportements d'épargne repose sur l'analyse des stocks (patrimoines) et non celle des flux, des conséquences statiques (structure des patrimoines) sur les causes dynamiques (par exemple Arrondel et al., 2011 : 89-107). Peu de recherches se sont consacrées aux déterminants de ces actions d'épargne, c'est-à-dire les comportements qui permettent de passer d'une volonté d'épargne et de la souscription d'un produit d'épargne à son aboutissement puis à sa récurrence. Par quels mécanismes sociaux, psychologiques, cognitifs, continue-t-on à épargner donc à répéter des actes d'épargne, plus ou moins régulièrement ?

A côté de ce double changement de perspective, notre regard peut aussi questionner la nature de l'épargne qui est étudiée. La littérature se concentre sur un seul type d'action d'épargne : l'épargne institutionnelle, proposée par des établissements financiers agréés, ne couvre pas toutes les manières d'épargner (Van der Sar, 2004 : 427). Cette définition étroite peut également exister chez les consommateurs (Tendy et al., 2015). Une définition restrictive de l'épargne, qui se limite à ses expressions institutionnelles, est associée à une moindre accessibilité de l'épargne. Symétriquement, on ne peut considérer que le fait de dépenser, de consommer moins que ses revenus, représente un comportement d'épargne volontaire ou conscient, bien que cette approche soit parfois soutenue (par exemple Yu et Hanna, 2015 : 143).

2.2. Enjeux managériaux

Il s'agit de sortir d'une analyse quantitative globalisante, telle celle qui est développée depuis plusieurs mois autour de la forte hausse de l'épargne détenue par les ménages à la suite du confinement du 2^e trimestre 2020. Ce chiffre global dissimule une très forte concentration. Cette concentration se retrouve sur d'autres aspects de l'épargne : les 37 Mds€ de dividendes versés aux ménages français en 2018, concernent 20% des foyers fiscaux, mais 96 % de ces montants, soit 13,7 milliards d'euros, ont été perçus par 1,6 % des foyers fiscaux, et 53 % du montant total de dividendes déclarés ont été versés à 0,1 % des foyers (soit 38.000 foyers à peine) ²¹.

Pour concevoir et piloter des politiques de promotion de l'épargne, la recherche sur l'épargne et ses déterminants présente un intérêt significatif. Cela concerne aussi bien les conseillers financiers, les dirigeants des établissements financiers, que les DRH qui gèrent des plans d'épargne retraite d'entreprise.

²¹ France Stratégie (2020) - Comité d'évaluation des réformes de la fiscalité du capital - Deuxième rapport : 125.

On peut identifier trois types d'enjeux managériaux en lien avec les comportements d'épargne : (a) méthodologiques, (b) réglementaires et (c) stratégiques.

En France, les praticiens se focalisent sur le canal de distribution, leur consensus attribuant un rôle prépondérant (1) à l'efficacité de l'offre, à travers le conseiller, le marketing ou la communication, ou (2) à l'implication du client dans ses décisions d'épargne (Beckett et al., 2000), alors même que la servuction prenait de l'ampleur. Ils ont consacré une moindre attention aux mécanismes de choix et de souscription des produits financiers (Harrison, 2003). Mais la qualité de la relation entre le client, sa banque et son conseiller (souvent sa conseillère), n'a cessé de se détériorer depuis la fin des années 1990²².

La plupart des établissements financiers ont priorisé l'analyse de la rétention client et la compréhension de la relation client, plus rapidement rentables, de préférence à l'analyse des prospects et de leur « conquête » (Beckett et al., 2000). Cet effort a fréquemment eu une orientation prédictive plutôt qu'exploratoire. La nécessité croissante de développer les ventes croisées et l'*upselling* tout en maximisant la fidélisation des clients à plus forte valeur ajoutée (Beckett et al., 2000 : 15), devrait encourager les travaux explorant au niveau individuel les comportements d'épargne et leurs antécédents.

Les travaux destinés à comprendre ou prédire des préférences et des comportements bancaires et financiers des consommateurs, reposent soit sur des modèles de type économétrique, soit sur les valeurs des consommateurs (par exemple, les styles de vie in Zollinger et Lamarque, 1999 : 56-62). Ces modèles n'intègrent pas d'autres déterminants des usages de l'argent et ses différentes formes (Zollinger et Lamarque, 1999 : 54-56).

²² Par exemple, rapport d'étude *Français et Européens face à l'argent* (2007). nVision (Londres), page 16.

Des décisions réglementaires récentes soulignent l'intérêt des recherches relatives à l'épargne. Les directives MIF (2008), MIFID (2017) pour les produits d'épargne bancaires, et DDA (2018) pour les produits d'assurance-vie, imposent aux établissements financiers de qualifier le niveau de compétence de chaque client et l'horizon d'épargne²³. Ces directives traduisent une réalité : « *un investissement est une décision d'achat significative qui se passe sur un marché où le choix s'accroît* » (Labelle, Colombel et Perrien, 2003 : 139-157). L'amélioration de la connaissance des déterminants psychosociologiques de l'argent, de l'épargne ou du crédit et de leur impact sur les usages et comportements financiers, est de nature à faciliter la connaissance des clients et leur bonne qualification dans le cadre de cette directive.

L'irruption de nouveaux entrants, néobanques ou acteurs en ligne, laquelle s'accélère depuis 2010, sera en partie contrecarrée par une meilleure connaissance des pratiques et des attitudes des consommateurs de produits financiers, notamment s'agissant de l'épargne (par exemple Maltby et al., 2003). Et de nouveaux entrants pourraient apporter des solutions en phase avec nos analyses.

2.3. Enjeux sociétaux

Pour les acteurs politiques et managériaux, la méconnaissance ou le désintérêt envers l'épargne non-institutionnelle obèrent vraisemblablement l'efficacité des actions menées en soutien de l'épargne, celle-ci étant avant tout institutionnelle.

L'impact des crises récentes sur les comportements d'épargne et leurs potentiels déterminants justifie d'étudier leurs interrelations (Arrondel et Masson, 2014 : 6). Le taux d'épargne agrégé et son maintien à un niveau suffisant, qui découlent de décisions individuelles, demeurent des objectifs politiques de premier plan (Wärneryd, 1989 : 515).

²³ Directive MIF, Commissions Européenne (2007).

Avec l'accroissement du nombre de retraités et la part croissante de l'épargne individuelle dans le financement des retraites, la recherche sur les pratiques d'épargne peut aider à développer des démarches pédagogiques pour aider les individus et les ménages en matière d'épargne (Clark-Murphy et Soutar, 2004). Le programme international porté par l'OCDE autour de l'éducation financière, et notamment des bonnes pratiques pour réussir à épargner, souligne l'importance du sujet (Lazarus, 2015) ²⁴.

Sur un plan politique, il peut être intéressant d'étudier des pays, comme la France, où le système de protection sociale et de financement de la retraite reste, pour l'heure, essentiellement collectif. Dans ces sociétés, les individus et les ménages auraient rationnellement un moindre intérêt à décider d'épargner et surtout à maintenir un effort d'épargne régulier dans la durée. Les résultats pourront aussi intéresser des pays moins développés, au sein desquels l'épargne individuelle est plus cruciale encore pour les individus et les ménages (Reyers, 2019 : 336) et où l'épargne prend des formes non institutionnelles ou non monétaires.

2.4. Enjeux conceptuels

A travers notre projet de recherche, notre ambition conceptuelle est triple : (a) proposer un modèle explicatif des actes d'épargne des consommateurs et de leur répétition, c'est-à-dire de l'étape de concrétisation des décisions d'épargne, (b) identifier et tester des théories préexistantes et des déterminants des comportements de consommation qui peuvent expliquer les comportements d'épargne, (c) étendre le champ d'analyse de l'épargne à ses formes non institutionnelles.

²⁴ Les objectifs sous-jacents et les implications normatives du projet Financial Literacy de l'OCDE sont questionnés par de nombreux travaux (Lazarus, 2015 ; Servet, 2018).

3. Définition de l'objet et de la problématique de notre recherche

Notre recherche vise à mieux comprendre les facteurs déterminants de la répétition des actes d'épargne institutionnels et non institutionnels des individus adultes. Plus précisément, **nous étudions l'influence de déterminants psychosociologiques, habituellement mobilisés en comportement du consommateur - implication, bien-être, estime de soi, satisfaction – sur les actes d'épargne et leur répétition potentielle.**

Cet objet de recherche peut se décomposer en 4 sous-objets :

- Comment peut-on définir les comportements d'épargne de manière plus complète et plus précise ?
- Que peut apporter l'intégration de l'épargne au champ de la consommation ?
- Quels sont les apports de l'approche par les actes d'épargne à la compréhension des comportements d'épargne des consommateurs ?
- Comment expliquer la répétition des actes d'épargne ?

Nous travaillons sur les comportements eux-mêmes et non sur leurs conséquences (*outcomes*) au sens d'Ajzen et Fishbein (1980). Face à des décisions financières complexes, les individus recourent à des heuristiques ou limitent leurs décisions d'épargne à certains éléments (Ladwein, 1999). L'épargnant éprouve des difficultés à se concentrer sur les variables fondamentales, c'est-à-dire les données rationnelles et objectives (Fisher et Statman, 1997) et se reporte sur des variables plus globalisantes ou qualitatives, mais imparfaites. Les représentations sociales de l'épargne sont structurées autour des actes et non seulement des motifs²⁵. Une conceptualisation des actes d'épargne comme démarche holistique est cohérente avec ces différents éléments.

²⁵ Vergès (1992) et étude de l'auteur (2008).

Dès lors, on peut raisonner en termes d'actes d'épargne²⁶. **Un acte d'épargne se définit comme toute action qui entraîne une modification quantitative ou qualitative de l'épargne de l'individu concerné. Un acte d'épargne modifie le montant d'épargne, sa répartition entre les produits d'épargne disponibles pour l'individu, c'est-à-dire notamment les produits d'épargne qu'il/elle détient.** Les actes d'épargne associent actions financières et temporelles (Malas, 2009). Ils sont potentiellement impliquants (Aldlaigan et Buttle, 2001 ; Eisingerich et Bell, 2007), car ils correspondent à des événements de consommation significatifs, sur le plan objectif (montants considérés) comme sur le plan subjectif (valeurs associées à l'argent et ses usages) et ils déclenchent des conséquences. Ils sont réalisés sur des marchés où l'offre s'accroît en permanence et est composée de produits eux-mêmes complexes (Clark-Murphy et Soutar, 2004).

Cette recherche se positionne dans un cadre épistémologique positiviste (Gavard-Perret et al., 2018 : 5-52). Elle adopte une démarche hypothético-déductive.

4. Objectifs et contributions attendues de la recherche

Les contributions attendues dans le cadre de cette thèse sont de quatre ordres : contributions théoriques, méthodologiques, managériales et sociétales.

²⁶ Il est possible que l'analyse des actes d'épargne soit à étudier sous l'angle des enchaînements d'actes et leurs interactions.

4.1. Contributions théoriques

La contribution la plus originale réside probablement dans la perspective d'étude : l'investigation des comportements d'épargne à travers le prisme de la consommation. Alors que les études portant sur les comportements d'épargne se concentrent sur deux étapes de l'épargne : le processus de décision et la détention d'épargne, j'essaie d'investiguer l'étape la plus concrète : l'acte d'épargne lui-même. J'aborde prioritairement les actes d'épargne institutionnels, sans ignorer les actes d'épargne non institutionnels.

Ces contributions théoriques recouvrent 4 facettes : (a) la décomposition des comportements d'épargne en plusieurs stades, (b) l'analyse de l'épargne sous l'angle d'un comportement de consommation, notamment à travers ses significations, (c) l'investigation des déterminants de la répétition d'actions d'épargne courantes avec la formalisation du concept d'acte d'épargne, (d) l'identification d'un modèle explicatif des intentions d'actes d'épargne. Elles doivent permettre de mieux positionner l'épargne par rapport à la consommation et de dépasser le cadre classique de la littérature, de mieux comprendre les comportements des individus en matière d'épargne et d'identifier une typologie possible des consommateurs fondée sur les déterminants de leurs actes d'épargne.

4.2. Contributions méthodologiques

Les contributions méthodologiques majeures sont : (a) la définition et la mise au point d'un construit de mesure des comportements d'épargne : les actes d'épargne, (b) l'adaptation de plusieurs construits.

4.3. Contributions managériales et sociétales

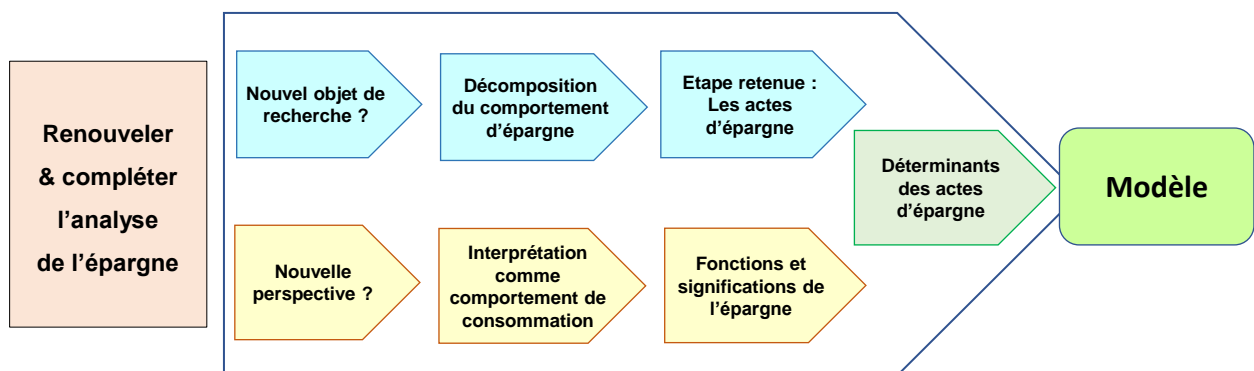
J'ai décomposé l'épargne en 4 étapes et je distingue les comportements d'épargne institutionnels et leurs équivalents non-institutionnels, ce qui permet d'approcher plus finement

les actions envers l'épargne. La mise à jour d'une segmentation multicritères permet de formuler des préconisations pour accompagner et influencer les actes d'épargne des consommateurs. La distinction de l'étape de concrétisation des comportements d'épargne : les actes d'épargne, ouvre des perspectives nouvelles aux décideurs, aussi bien privés que publics. Ces perspectives sont complémentaires des axes de communication et de recherche déjà disponibles. L'intégration de l'épargne au champ de la consommation renouvelle et élargit les approches opérationnelles envisageables.

5. Plan de notre recherche

Le plan de ma recherche est résumé dans le schéma ci-dessous.

Figure 0.5.1 Démarche de recherche



Dans un premier temps, je rappelle le champ dans lequel se réalisent les comportements financiers, puis je tente de redéfinir l'épargne et ses différentes composantes (chapitre 1). A partir de ce cadrage, je déploie une démarche d'analyse d'éléments dont l'objectif est de chercher à étayer l'hypothèse centrale de cette recherche : l'épargne est - aussi - un

comportement de consommation et peut être analysée comme telle. A partir des différentes définitions de l'épargne et des termes congruents, je propose une description par phase de l'épargne et je montre qu'elle est compatible avec la définition d'un processus ou d'un comportement de consommation. J'expose les significations possibles de l'épargne et ses phases (chapitre 1, 3^e partie). Cela me permet de souligner que la variété et le contenu de ces significations correspondent à ce qui est attendu d'un comportement de consommation. Dans le chapitre 2, j'approfondis l'analyse des comportements d'épargne comme comportements de consommation, à travers leur compatibilité avec le matérialisme et plusieurs théories et comportements que l'on peut estimer typiques de la consommation : collections, dons et cadeaux, etc. J'explore ensuite spécifiquement les actes et pratiques d'épargne, soit les comportements d'épargne, qui permettraient d'étayer cette approche théorique (chapitre 2, 3^e partie).

Ce champ d'analyse étant précisé, je compare les différentes théories et déterminants potentiels et je propose un modèle explicatif de la répétition des actes d'épargne mobilisant des déterminants classiques en comportement du consommateur (chapitre 3).

Je détaille le cadre conceptuel et je formule les hypothèses (chapitre 4) puis j'aborde les questions de méthodologie de la mesure (chapitre 5). Je détermine les méthodes d'analyse des données et je discute les résultats (chapitre 6). Enfin, je présente les implications de cette recherche, ses limitations et les prolongements que l'on peut envisager (chapitre 7).

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 1

L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations

Dans ce chapitre nous présentons le cadre dans lequel se déroulent les comportements d'épargne (1.), puis nous proposons une re-définition de l'épargne et une décomposition en stades (2.), avant de montrer l'étendue des significations attachées à l'épargne (3.).

Avant d'entamer notre voyage dans le monde de l'épargne, empruntons un constat à nos prédécesseurs : hormis Simmel (1987) et Haesler (1996), l'importance accordée à l'argent sur le plan sociétal, individuel, social, ne s'est jamais accompagnée d'un engagement académique à la hauteur (par exemple Cusin, 1998 : 418 ; Caillé, 2002 : 243). Ainsi, un ouvrage de référence sur la recherche en sciences de gestion peut écrire, dans sa comparaison des méthodes de recueil, que l'argent est un sujet complexe et tabou (Gavard-Perret et al., 2012 : 109). Si on peut considérer comme Simiand que l'économie s'est construite autour de la monnaie et donc de l'argent (1934 : 6), elle continue de tenter d'en maîtriser la complexité. Comme l'exprime Serge Viderman (1993 : 37) : « [...] *aborder le problème de l'argent, ce qu'il est devenu, ce qu'il a toujours été, sous d'autres formes dans toutes les sociétés, a quelque chose de vertigineux. Comme si, devant une pyramide retournée, de sa base on tentait d'apercevoir le point sur lequel*

elle repose ». L'argent est sans aucun doute un objet, un concept complexe dont les représentations symboliques, les usages, les comportements, les opinions et attitudes qu'il engendre, se sont structurés par stratification depuis son apparition. Cela s'applique à la forme de l'argent qu'est l'épargne.

Dans cette perspective, il est important de rappeler que les usages de l'argent et de l'épargne se situent à la confluence de 3 phénomènes, d'importance équivalente et interdépendants. Le premier est (1) la longueur et la richesse de l'histoire vécue par l'argent depuis ses origines indéfinies et controversées (Menger, 1892 ; Laum, 1924 ; Simiand, 1934 : 21 ss. ; Desmonde, 1973 : 130-146 ; Galbraith, 1974 ; Servet, 1984 ; Viderman, 1993 ; Godelier, 1996 : 231 ndbp ; Anspach, 1998 : 65 et 77-80 ; Malamoud, 1998 : 35-52 ; Thiveaud, 1998 : 109 ; Deutsch, 1999 : 85 ; Breton, 2000 : 1361-1366)^{27 28}, d'où découle le caractère discuté, sinon conflictuel, des origines et des fonctions de l'argent. (2) Le second est la nécessité pour tout individu d'apprendre ce qu'est l'argent et comment il fonctionne. Le troisième ce sont (3) les formes de l'argent. La conséquence en est la versatilité de l'argent, son caractère protéiforme selon les situations et les individus. Cette versatilité se traduit par des significations foisonnantes (Simmel, 1987). Cet ensemble constitue l'environnement des pratiques d'épargne.

²⁷ « *Le fait se produit à maintes reprises chez Homère où la valeur de certains objets est mesurée en bœufs* » et nombre de termes aujourd'hui en rapport avec l'argent sont étymologiquement issus des termes « vache », « taureau » ou « bétail » (Desmonde, 1973 : 135).

²⁸ En latin « pecunia » vient de pecus (le bétail), en anglais « fee » (paiement, honoraire) vient de « faihu » (bétail), en indien « rupee » a une racine sanscrite signifiant également « bétail ». De même, « to sell » vendre, en anglais a pour racine le gothique « saljan » qui signifie offrir en sacrifice à une divinité et acheter a pour origine un terme gothique : « bugjan » signifiant « racheter quelqu'un pour le sauver d'une condition servile » (Desmonde, 1973 : 133).

1. L'environnement des pratiques d'épargne

Nous examinons brièvement les 3 composantes de l'environnement des pratiques financières et d'épargne.

1.1. Les formes de l'argent

Chez la plupart des individus, il existe une confusion entre le concept abstrait d'argent et les « formes monétaires » (Lévy-Garboua et Weymuller, 1981 : 141) ou leur matérialisation (Godelier, 1996 ; Soriano, 2010 : 48). Presque systématiquement, l'argent est abordé sous l'angle de la monnaie²⁹. La monnaie recouvre également le crédit ou l'épargne, dès lors qu'ils sont « frappés par une autorité souveraine » (Littré ; Haesler, 1996). La monnaie ce sont les « objets quantifiables qui sont employés pour un ou plusieurs de ces usages » (Polanyi, 1944 : 255). Les individus des pays développés structurent mentalement les formes d'argent selon leur fréquence d'usage dans la vie courante (Rumiatti et Lotto, 1996 ; Snelders et al., 1992)³⁰.

L'évolution vers les formes monétaires actuelles s'inscrit dans un mouvement entamé à la Renaissance (Foucault, 1967 : 186) qui recherche simultanément la maximisation des facultés de conservation et de circulation des réifications de l'argent. Cela conduit à favoriser les formes dématérialisées (Haesler, 1996)³¹. Dans un mouvement inverse, la confiance dans les institutions devient prépondérante sur la confiance dans l'objet monétaire.

La réalité est la diversité des formes monétaires, virtuelles ou réelles. L'époque actuelle se caractérise par la disponibilité d'un grand nombre de moyens de paiement au niveau individuel

²⁹ Ce terme est issu du latin *moneta*, issu de *Juno moneta* (Junon qui avertit) car la monnaie était frappée à Rome dans le temple de la déesse Junon.

³⁰ Cependant, depuis 20 ans, les monnaies dématérialisées (cartes, paiement par mobile) ont pris une place prépondérante.

³¹ On peut alors dire, comme Caillé (2002), que le destin de la modernité se joue à travers l'évolution des formes monétaires.

(Goux, 1999 : 7-22)³². Même si l'évolution des formes monétaires et des supports monétaires représente un signe fort de la modernité (Caillé, 2002 : 243), la variété monétaire n'est pas propre aux sociétés les plus avancées (Condominas, 1999 : 103)³³. Certaines fonctions ou significations de l'argent, supposées disparues car non modernes ou occidentales, sont toujours présentes, à bas bruit (Monnerie, 2002 : 275). Les différents supports de l'argent, physiques comme virtuels, ne sont pas parfaitement substituables (Servet 1984 : 7 ; Dodd, 1994). En complément des moyens de paiement « purs », il existe de nombreux moyens d'échange publics, réservés à des usages particuliers (timbres fiscaux, DTS, contrats notionnels, actions, etc.) ainsi que tous les instruments doués de la fonction de réserve de valeur et possédant une liquidité suffisante - par exemple les biens immobiliers (Dos Anjos, 1999).

Chaque moyen de paiement véhicule des références sémiologiques différentes (Goux, 1999), sources de significations multiples. Plus l'argent recouvre des formes modernes, donc davantage immatérielles, et plus le lien social qu'il représente gagne en importance, tandis que le lien physique avec un bien de valeur s'atténue au point de disparaître (Ingham, 1998 : 10 ss.).

Il existe également une différenciation sociale de l'argent : l'usage et la signification de la monnaie varient selon son origine (qui l'a donné ou transmise) la classe sociale, le genre (homme ou femme) – la valeur de l'argent masculin est systématiquement supérieure à celle de l'argent féminin - et la situation au sein de la famille (parent ou enfant, homme ou femme) (Zelizer, 1994 et 1998). En pratique, les familles et les ménages produisent des monnaies domestiques réservées à des usages précis. L'appropriation progressive de l'euro par les Français illustre ces phénomènes (Theulière, 2008).

³² « Lorsque le consommateur au chariot débordant s'arrête devant la caisse d'un supermarché 5 [. . .] une question, presque rituellement, lui est posée [. . .] : « CASH, CHECK OR CHARGE ? ».

³³ Chez les Mnongs de la péninsule indochinoise, on recense au moins une douzaine de moyens de paiement.

Quelle que soit leur pertinence, ces schémas explicatifs conduisent à des univers sémantiques et symboliques riches.

De nombreuses réifications de l'argent, de moins en moins matérielles, coexistent. L'épargne est une des formes de l'argent. La diversité et la complexité des différentes formes de l'argent, le mystère qui règne sur ses origines, conduisent à s'interroger sur les modalités d'apprentissage de l'épargne.

1.2. L'apprentissage de l'épargne : la socialisation financière

Les ressources culturelles sont un élément majeur de la confiance dans l'argent et dans les pratiques financières (Dos Anjos, 1999 : 677-688). L'influence fondamentale de l'apprentissage de l'argent sur les compétences financières est établie (Abramovitch et al., 1991 : 27-28 ; Mossuz-Lavaud, 2007 : 25). Chaque utilisation de l'argent, de l'épargne ou du crédit, est la preuve de l'adaptation plus ou moins grande de l'individu à la réalité sociale (Kaufmann, 1973 : 277-300).

Les interactions entre les différentes sources de socialisation engendrent parfois l'apparition d'angoisses ou de gênes liées à l'argent. Si, par définition, les clients sont acteurs des relations bancaires³⁴, leur degré de compréhension et d'expertise du système dans lequel ils ont à exercer ces savoirs et compétences, peut varier très significativement. Pour certains, il peut obérer leur capacité à prendre des décisions adéquates. Avec l'évolution de la société des risques décrite initialement par Beck (1986, traduction 2001), la gestion budgétaire individuelle et familiale devient un enjeu central des politiques économiques (Lazarus, 2005 : 13).

³⁴ Lazarus Jeanne (2005), Mort à crédit . . . revolving, *Libération* (24 octobre 2005).

La socialisation est le processus par lequel les individus acquièrent des connaissances, des compétences et des valeurs, afin de leur permettre de participer en tant que membre d'un groupe ou d'une société (McNeal, 1987 ; Moschis, 1987). Elle s'applique aussi à la consommation (Ward, 1974 ; Guillemot, 2018). Elle débute dans l'enfance et se poursuit durant toute la vie (Moschis, 1985). Son influence sur les comportements est puissante (Aronson, 2003). Cette influence sociale est d'autant plus importante que les messages que nous recevons à propos de l'argent, de l'épargne du crédit, de la consommation, sont contradictoires (Tatzel, 2003 : 405).

La socialisation financière est « *le processus d'acquisition et de développement de valeurs, d'attitudes, de principes, de normes, de connaissances et de comportements qui contribuent à la viabilité financière et au bien-être de l'individu* » (Danes, 1993 : 128). Elle est bien plus inclusive que le fait d'apprendre comment se comporter sur le marché. En ce sens, le concept de socialisation présente des convergences significatives avec le capital culturel au sens de Bourdieu (Bourdier et Passeron, 1970). La socialisation financière recouvre 4 forces majeures : la famille dont les parents, l'école, le travail et les médias³⁵ (Moschis et Churchill, 1978 ; Moschis, 1987 ; Hira et al., 2013 : 30). Les deux principaux canaux sont les parents et les programmes éducatifs (Marshall et Magruder, 1960 ; Grohmann, Kouwenberg et Mekhoff, 2015).

Le rôle central de la socialisation parentale

Les causes des comportements et des attitudes envers l'argent trouvent leur origine ultime dans la petite enfance (Kaufmann, 1973 : 277)^{36 37} : « *la valeur économique de l'argent s'inscrit davantage dans l'échange entre les parents et l'enfant que dans la matérialité de la monnaie* »

³⁵ On oublie peut-être les pairs de manière un peu leste.

³⁶ « *[L'usage de l'argent] dépend fortement de l'arrière-plan culturel et religieux, de la position du sujet par rapport à ses parents, à ses éducateurs, de ses propres expériences vécues (y compris par l'intermédiaire des mass media), de l'exemple des gens de sa connaissance et de ses buts à court terme et à long terme* ».

³⁷ Selon Freud, le caractère anal de l'argent, donc la rétention possessive, est élaborée dans la petite enfance. Le processus réflexif de Freud sur ce sujet est décrit dans Gibeault Alain (1989) : 51-79.

(Gibeault, 1989 : 57)³⁸ et l'influence des parents (E. et H. Brandstätter, 1996 : 465). La socialisation parentale influence le développement du futur consommateur (Caruana et Vassallo, 2003 ; Grohmann, Kouwenberg et Mekhoff, 2015). L'éducation parentale joue un rôle déterminant pour les connaissances financières (Shim et al., 2009 et 2010 ; revue page 117 de Grohmann, Kouwenberg et Mekhoff, 2015).

Par ordre croissant d'importance, les supports de la socialisation économique à la disposition des parents sont les aides ponctuelles et l'argent de poche (Barnet-Verzat et Wolff, 2001). Ils se trouvent à la confluence des significations associées à l'argent, des pratiques monétaires et des discours véhiculés par la culture familiale. Ils « *s'apparentent le plus souvent à des investissements dans le capital humain des enfants* » (Barnet-Verzat et Wolff, 2001)³⁹. L'argent reçu des parents est le support d'une culture familiale de l'argent (Mossuz-Lavaud, 2007 : 93). Il reflète les attitudes et croyances parentales en matière d'argent et d'épargne (Kirkcaldy et al., 2003). C'est une expression de la modernité sociale et de la centralité de l'enfant dans les sociétés occidentales actuelles. Il s'agit aussi d'une des principales formes de solidarité privée descendante. L'argent de poche permet d'accéder aux trois usages majeurs de l'argent : consommer, épargner ou recourir au crédit.

La socialisation explique certains comportements d'épargne. La socialisation parentale permettrait de transmettre aux enfants les attitudes à l'égard de risques et les attitudes en termes de confiance à l'égard d'autrui, attitudes considérées comme importantes en matière de comportements financiers (Dohmen et al., 2012). Parmi les différentes stratégies de socialisation en matière d'épargne, une démarche plus efficace consisterait à associer la mise à

³⁸ Par exemple, à propos d'une patiente, Freud écrit : « *Ainsi, pour l'enfant, le fait de recevoir l'argent de quelqu'un a signifié de très bonne heure faire don de son corps* » - Freud Sigmund (édition de 1973) - Deux mensonges d'enfant in *Névrose, Psychose et Perversion*. Paris : PUF : page 185.

³⁹ A noter que les données utilisées par les auteurs datent de 1992.

disposition d'argent de poche dès 8 ans, des conseils de gestion budgétaire émis par les parents, puis des conseils d'épargne à partir de 12 ans (Buccioli et Veronesi, 2014).

De 15 à 35% des différences en matière de prise de risques dans les placements financiers seraient dues à des facteurs génétiques, résultats obtenus en laboratoire et *in vivo* (Cesarini et al., 2009 ; Cesarini et al., 2010)⁴⁰. Cependant, le fait qu'un trait de personnalité soit héritable n'exclut pas qu'il soit malléable (Cesarini et al., 2010 : 1748).

Les enfants avec l'expérience la plus importante de l'utilisation de l'argent et de l'épargne en acquièrent une meilleure connaissance (par exemple Marshall et Magruder, 1960). L'apprentissage porte davantage sur la gestion financière que sur l'épargne : si tous les enfants interrogés ont un compte d'épargne, très peu sont des épargnants actifs (Mossuz-Lavaud, 2007 : 83). On peut faire l'hypothèse qu'il n'y a pas d'expérience de l'épargne autre que l'accumulation dans le temps d'argent pour réaliser un projet d'achat. Pour autant, les habitudes d'épargne acquises durant l'enfance joueraient un rôle important dans les comportements d'épargne à l'âge adulte (Loibl, Kraybill et DeMay, 2011).

L'apprentissage au sein de la sphère familiale offre aux futurs consommateurs la possibilité de s'insérer correctement dans les structures et schémas économiques. Pour que cette insertion soit aisée, le discours des parents doit être cohérent⁴¹ avec ceux disponibles dans la société, afin qu'il assure une bonne adaptation à leurs enfants. D'autres acteurs interviennent pour forger les attitudes et comportements financiers : programmes éducatifs, environnement de travail, pairs (Mossuz-Lavaud, 2007 : 154), les discours des différentes institutions sociales (pouvoirs publics, organisations associatives, entreprises, etc.). Nous analysons leurs influences et leurs interactions.

⁴⁰ Cf. également Guillemot (2018 : 108-109) pour la consommation.

⁴¹ Cette cohérence peut consister en une opposition entre les croyances inculquées par les parents et celles défendues par la société, dès lors que le cadre de référence est commun.

Les programmes scolaires d'éducation financière peuvent contribuer à remédier à l'incapacité à apprécier les vulnérabilités économiques (Bernheim et al., 2001). Leur influence sur la littératie financière et les décisions financières n'est pas avérée (Grohmann, Kouwenberg et Mekhoff, 2015 : 118). L'influence de la socialisation financière par le travail et l'usage de l'argent est avérée, mais n'est pas toujours retrouvée sur la détention de produits d'épargne (par exemple Farrell, Fry, Risse, 2016, 93). Face à la socialisation parentale, seuls les discours institutionnels semblent peser.

Socialisation par les médias et la communication : la coexistence de plusieurs discours structurants les croyances et les pratiques à l'égard de l'argent

En France, comme au Québec, les pouvoirs publics ont progressivement délaissé la communication et l'éducation portant sur les pratiques financières et d'épargne (Duhaime, 2003 : 89-132 ; Lazarus, 2015). Cet affaiblissement s'est fait au profit des messages et discours, purement commerciaux, promus par les établissements financiers⁴² (Salmona, 2004 ; Lazarus, 2015).

Les pouvoirs publics reprennent la parole à partir du milieu des années 2000 avec l'engagement de l'OCDE dans des programmes d'éducation financière (Lazarus, 2015). Cette troisième vague de discours publics sur les pratiques financières est fermement ancrée dans un cadre libéral, de libre décision. Ces démarches visent à rendre chacun conscient des risques qui menacent ses finances, son épargne, sa retraite, pour mieux les anticiper. Il s'agit d'un « *rapport de consommateur averti mais aussi de participant au marché* » (Lazarus, 2015 : 5)⁴³.

Simultanément, les établissements financiers exercent leur influence à travers plusieurs canaux. Ils érigent un discours commercial et institutionnel euphémisant, amical, qui évite les

⁴² Par établissements financiers commerciaux nous entendons les institutions financières dont l'activité concerne les particuliers et les professionnels n'étant pas des grandes entreprises.

⁴³ On peut en faire une analyse critique (Lazarus, 2015 : 6-15).

jugements sur les individus et prône les relations de long terme (Lazarus, 2005 et 2015)⁴⁴. Leur discours est influencé par deux facteurs : (a) ce sont des entreprises à but lucratif qui gèrent en priorité leur exposition aux risques financiers, (b) elles sont « *des agents de normativité des comportements monétaires, donc sociaux* », des lieux d'évaluation sociale des individus (Lazarus, 2006 : 289-298). Discours et actions des conseillers apparaissent toujours en tension entre objectifs commerciaux et contrôles (Lazarus, 2012). Ils sélectionnent les clients (Tokunaga, 1993 : 290 ; Lazarus, 2006 : 289-298 ; Lazarus, 2012) et les produits d'épargne à leur proposer. Les segmentations renforcent les écarts entre individus et empêchent certains clients de se familiariser avec les produits d'épargne (De Blic et Lazarus, 2007). La population ainsi exclue peut renforcer, parfois à l'extrême, les normes sociales qu'elles pensent être en jeu ou, au contraire, se tourner vers l'épargne hors du système bancaire ou non institutionnelle.

Associée aux discours des acteurs du marché, la contradiction entre le rôle autonome de consommateur et d'épargnant attendu et espéré de chacun de la part des pouvoirs publics, et leur tendance à désirer inculquer les « bonnes » pratiques à ces mêmes consommateurs (Zelizer, 1989 : 356 ; Lazarus, 2015 : 13) peut engendrer une anomie (Duhaimé, 2003). Elle est significativement liée aux ressources culturelles et cognitives des individus et de leur famille. Cette anomie est mobilisée pour expliquer le surendettement, elle pourrait influencer les comportements d'épargne.

En dépit de cette profusion de discours normatifs, plusieurs pratiques majeures s'écartent des usages recommandés des outils bancaires et financiers. La majorité des individus décomposent leurs revenus et leur épargne selon leur origine ou leur destination (Zelizer, 1994 ; Salmona, 2004). L'origine de l'argent est renforcée par le rôle majeur du lien affectif et social associé à

⁴⁴ Le volume de diffusion de ces supports est non négligeable. Pour 2013, l'on pouvait recenser 1.791 publicités et 344 messages promotionnels portant sur l'offre de placements - Autorité des Marchés Financiers (2014) – **Lettre de l'Observatoire de l'épargne de l'AMF**. Numéro 7 : 2.

chaque somme reçue (Salmona, 2004 : 51-53). Ces écarts doivent être investigués pour l'épargne. Les interactions entre les usages de l'argent épargné et ses origines exercent certainement une influence comparable (Zelizer, 1998).

Les différentes sources de socialisation semblent corrélées (Kwon, 2004 ; Hira et al., 2013 : 34). Le nombre de sources d'information utilisées est positivement associé à la détention de différents produits d'épargne (Gutter et al., 2012).

Pour évaluer l'impact de la socialisation, la littérature a développé plusieurs concepts. Le concept le plus abouti aujourd'hui est la littératie financière ou *financial literacy*. La littératie financière peut être définie comme la capacité des consommateurs à prendre des décisions financières pour défendre au mieux leurs intérêts à court comme à long terme (Mandell, 2008 : 257), soit les compétences individuelles de base pour gérer son argent (Remund, 2010). Le concept de littératie financière se base sur une « *sagesse conventionnelle* » (Tang et Baker, 2016 : 165). Son absence expliquerait les comportements irrationnels des consommateurs et des épargnants. D'autres concepts, proches, ont été proposés : connaissance financière (Croy et al., 2010 ; van Rooij et al., 2011 ; Hadar et al., 2013 ; Tang et Baker, 2016) ou aptitude financière (*financial capability*) (Nussbaum, 2011 ; Raijas, 2011 ; Sherraden 2013). Le concept de littératie financière recouvre au moins au niveau sémantique celui de *financial self efficacy* ou sentiment d'efficacité personnelle spécifique en matière financière.

La décennie 2000 a vu de nombreux gouvernements mettre en place des stratégies en matière d'éducation et de littératie financière (Farrell, Fry, Risse, 2016 : 85).

Plusieurs auteurs soulignent le manque de rigueur des mesures de littératie financière (Schmeiser et Seligman, 2013), ou s'interrogent sur leurs effets (Willis, 2009 ; Fernandes,

Lynch et Netemeyer, 2014 ; Alsemgeest, 2015 ; Reyers, 2019), ou bien sur leur efficacité (Cf. Asaad, 2015 : 103).

La revue de littérature met en exergue 3 caractéristiques de l'argent : (a) sa polysémie, (b) la polarisation de ses significations et (c) l'importance du contexte (Carruthers et Espeland, 1998). L'analogie entre argent et langage symbolique permet d'intégrer ces 3 éléments (Simmel, 1987 ; Reiss-Schimmel, 1993). Ces caractéristiques découlent de l'histoire de l'argent moderne, qui est le fruit d'un processus très ancien, marqué par de nombreuses contributions et évolutions. Sa polysémie facilite l'émergence de multiples interprétations symboliques, individuelles ou collectives. Ces perceptions ou attitudes sont fréquemment polarisées. Les formes monétaires présentent également un caractère multidimensionnel.

Cette double multidimensionnalité renforce l'importance des ressources financières et culturelles dans les usages et comportements individuels envers l'argent, donc l'épargne, en particulier la socialisation parentale et les discours institutionnels.

C'est dans ce cadre que les consommateurs mènent leurs pratiques d'épargne.

Ayant présenté un panorama des mécanismes qui structurent les compétences et les connaissances financières des individus, nous pouvons entamer l'analyse des comportements d'épargne afin de préciser l'objet de notre recherche.

L'argent recouvre de nombreuses fonctions ou significations, parmi lesquelles celles de réserve de richesse, de patrimoine, de facteur d'accumulation et d'intérêt. Elles sont associées à un usage, un comportement : épargner. Comparativement à l'argent, au crédit ou à l'endettement, l'épargne provoque moins d'intérêt académique. Au premier abord, tout concourt à faire de l'épargne un non-sujet. Sa définition ne semble pas mériter une attention particulière. Ses

déterminants, ses motivations semblent simples et aisément analysables. Les comportements d'épargne apparaissent définitivement cartographiés, leur cadre figé, pour le meilleur de la société et de la science. Dans une société d'affluence, où le crédit est très aisément accessible et distribué, y compris pour des achats significatifs (immobilier, automobile), la grande majorité de la population pourrait, devrait peut-être, se passer de l'épargne. Notamment si elle fait exclusivement un calcul rationnel.

En économie, comme en psychologie ou en marketing, l'épargne n'est qu'un résidu du revenu, donc la conséquence d'autres décisions. Dans ce cadre théorique, ce n'est pas un acte de consommation, puisque ce n'est pas un acte. Hors de ce cadre d'analyse, les comportements d'épargne sont avant tout définis comme des actes rationnels qui ne relèvent pas du champ de la consommation, mais peuvent y contribuer. A l'inverse, la logique du marketing selon laquelle tout produit ou service est un produit de consommation me semble trop indifférenciée. La question mérite d'être posée : les comportements d'épargne peuvent-ils être analysés, comme des comportements de consommation normaux (Ladwein, 1999 : 345) ? Comparativement, il est admis que le crédit est partie intégrante de la consommation (Dehaime, 2003 ; Ladwein, 2017 : 10).

Une analyse approfondie des théories économiques indique leur compatibilité avec l'hypothèse d'une épargne objet de consommation. Ainsi, la théorie du cycle de vie ou LCH (Life Cycle Hypothesis), théorie économique dominante pour l'épargne, ne dit rien sur les motifs de cette épargne, ni sur les projets symboliques ou matériels auxquels elle est associée. Symétriquement, la consommation de l'épargne n'est pas antinomique d'une épargne régulière. C'est donc un postulat non vérifié qui conduit trop rapidement à opposer consommateur et épargnant.

L'analyse de Baudrillard (1970), pour lequel il n'y a pas de limite théorique à la consommation, peut constituer un point de départ. La définition de la consommation qui émerge de son analyse

est à la fois une « *manipulation systématique des signes* » (Baudrillard, 1968 : 233) et un « *mode actif de relation aux objets et de construction d'un rapport aux autres* », par opposition à la satisfaction de besoins (Marion et Sitz, 2015). On peut investiguer l'adéquation de l'épargne avec cette définition. Notre démarche tente de s'inspirer des approches développées dans le cadre de la CCT (*Consumer Culture Theory*), de manière à ne pas nous limiter à un type d'analyse, de théorie ou de méthodologie (Belk, 1986, 1987 ; Holbrook, 1987 in Arnould et Thompson, 2005).

2. Définitions et analyses classiques de l'épargne

Après avoir défini plus précisément l'épargne et ses composantes (2.1), nous rappelons dans quel cadre on peut situer une analyse de l'épargne (2.2) et nous discutons l'hypothèse de l'épargne involontaire (2.3). Nous verrons que la perspective économique, rationnelle, comme ses déclinaisons, n'épuisent pas les définitions, les analyses possibles de l'épargne et des comportements d'épargne.

2.1. Définitions : de multiples perspectives pour envisager l'épargne

Si les économies primitives ne dégagent pas toujours un surplus de production de richesses (Sahlins, 1972), dans les économies modernes, on s'attend à ce qu'un surplus soit dégagé. Son emploi distinguerait les civilisations (Bataille, 1949 : 95).

L'épargne peut concerner tout support matériel ou immatériel (Falicov, 2001 : 320 ; Tendy et al., 2015). Le recours à l'épargne d'objets peut s'avérer préférable à des placements voire à la détention d'un livret d'épargne, car les objets permettent un accès quasi immédiat à des formes monétaires liquides, ce qui n'est pas toujours le cas pour certains produits d'épargne (Douglas

et Isherwood, 1979). Cette recherche porte exclusivement sur ce que j'appelle l'épargne monétaire. Certains des points que nous allons développer s'appliquent exclusivement à ce type d'épargne.

En tant que pratique monétaire, l'épargne consiste en l'emploi d'instruments qui assurent les fonctions de l'argent. Dans la perspective de Blanc (2006 : 7), l'observation des pratiques monétaires (Zelizer, 1994, par exemple) et la théorie (Polanyi, 1944) montrent des pratiques fragmentées, dispersées. Du point de vue des individus, la définition de l'épargne et les analyses qui en découlent ne sont pas unanimes ou homogènes (Katona, 1969 ; 1975 : 230).

Pour l'économie, l'épargne est le résidu du revenu⁴⁵, définition parfois contestée (Keynes, 1936). L'épargne apparaît automatiquement dès lors que tout le revenu d'une période n'est pas consommé. La définition initiale de la théorie économique est arithmétique. Au-delà de l'expression connue S (épargne) = Y (revenus) – C (consommation), l'épargne est le résidu des revenus après la consommation. D'autres formulations sont possibles telles celle de Wärneryd (1999 : 207) : l'épargne est égale à la perception des besoins futurs plus les provisions sur le futur. C'est une consommation décalée et un report temporel partiel de l'équation initiale où les dépenses : C , sont soustraites des revenus : Y , soit $Y - C$. La définition initiale peut varier selon les données disponibles, les pays, les enquêtes macroéconomiques, leurs orientations (Browning et Lusardi, 1996 : 1813-1814) : (a) l'excès de revenus non consommé entre la période t et la période suivante $t+1$, (b) la somme des actifs et des revenus à l'instant t moins la consommation sur cette période, (c) la somme des fonds disponibles pour être épargnés, (d) la différence entre la richesse nette en t et en $t+1$ (Browning et Lusardi, 1996 ; Wärneryd, 1999). Par conséquent, on observe un complet paradoxe. Tout en reconnaissant explicitement sa fonction de réserve monétaire, la théorie économique présente et définit l'épargne comme un

⁴⁵ Y compris pour Katona (1969 : 167), pourtant considéré comme novateur.

à-côté de la consommation. Ces définitions éclairent donc assez peu ce qu'est l'épargne. Elles doivent être complétées et approfondies. Différentes dénominations congruentes de l'épargne peuvent être considérées : capital, richesse, patrimoine, investissement, placement.

D'un point de vue psychologique, l'épargne est considérée comme l'aboutissement d'un processus décisionnel délibéré (Zollinger et Lamarque, 1999 ; Canova et al., 2003). En matière financière, investissement et placement sont synonymes : il s'agit des capitaux monétaires qui sont placés sur différents supports d'épargne en vue de rapporter des intérêts (on parle aussi de les faire fructifier). Katona (1969 : 154) distingue épargne et placements à l'appui d'un horizon temporel et de supports d'épargne différents. La distinction entre épargne et investissement divise la littérature. Pour les philosophes, qui jugeaient l'investissement amoral, elle s'appuie sur la recherche ou non d'un profit. Les économistes classiques et néo-classiques ne distinguent pas épargne et investissement, tandis que les autres courants de pensée ne conçoivent pas l'épargne sans recherche de profit (Wärneryd, 1999 : 53). La littérature contemporaine tente de distinguer épargne et investissement en s'appuyant sur les motivations d'épargne et les supports d'épargne, ou sur des critères techniques : degré de prise de risque, horizon temporel, profit espéré. A cette aune, placement ou investissement représentent la forme sublimée, la quintessence du produit d'épargne, forme qui maximise temps, risque et profit. Investissement et placement sont donc des catégories de produits utilisés pour épargner. Cette distinction a le mérite de mettre en exergue une particularité du comportement d'épargne : il comporte une phase intermédiaire entre la réalisation de la décision et la consommation proprement dite, la détention ou possession. Cette période, de durée variable, vise à lui permettre de prendre de la valeur financièrement. Elle implique surtout de préserver l'épargne contre toute érosion et tout accident. Pourtant, la gestion de l'épargne au quotidien et dans la durée n'est pas un sujet récurrent (par exemple Katona, 1975 : 264).

La richesse peut être définie comme toute possession qui a une valeur monétaire ou d'échange, soit tous les objets, matériels ou non, qui ont une utilité économique (Wärneryd, 1999 : 45). Mais la richesse n'est souvent pas quantifiée. En philosophie antique, l'épargne c'est la chrématistique ou l'art d'acquérir des richesses. Dès cette époque, elle suscite des critiques, notamment d'Aristote (Aristote ; Méda, 2010 : 131). L'épargne est donc abordable par deux versants : la démarche d'épargne (l'art d'épargner) et la détention de richesses. La démarche d'épargne comporte deux facettes : les processus de décision quant à l'épargne et la mise en œuvre des décisions d'épargne, le comportement ou l'acte d'épargne. Postulant que les objectifs ou motifs d'épargne sont primordiaux (par exemple Lee et Hanna, 2015), les économistes se concentrent sur les décisions.

Le concept de capital est discuté. Le capital est un stock de biens accumulés à un instant t , la valeur de ces biens accumulés, ou les biens accumulés dédiés à la production d'autres produits ou services ou bien encore la richesse nette (Wärneryd, 1999). Le capital est associé à la notion d'accumulation. Ce terme renvoie au monde de l'entreprise et de la société, personne morale. Le capital peut être aussi social ou culturel. Il est associé à la notion de fructification. C'est en quelque sorte, l'épargne en action, au travail.

Le patrimoine est la dénomination juridique et comptable de la richesse. C'est un stock à un instant t , issu à la fois de comportements et d'événements passés et de satisfaction différées (Bourdieu et Kesztenbaum, 2008 : 79). La notion de patrimoine définit la largeur et la profondeur des décisions concernées par l'épargne et le crédit. Il comporte 3 caractéristiques : (a) c'est un ensemble de biens corporels et incorporels et de créances nettes ; (b) cet ensemble est propre à un individu, un groupe d'individus ou un ménage : c'est leur propriété ; (c) leur valeur est appréciable en argent. C'est la conséquence ou le résultat des décisions et des actions d'accumulation, donc de l'épargne. Cependant, le patrimoine peut exister sans aucune épargne, par exemple à la suite d'un héritage, ou un gain lié à un jeu de hasard (Wärneryd, 1999 : 45).

Enfin, la notion de patrimoine peut dépasser le cadre financier : il englobe les éléments évaluablement monétaires, mais également des composantes qui vont au-delà⁴⁶ (Malas, 2009). On ne peut donc utiliser le patrimoine comme substitut de l'épargne.

Il est fréquent de considérer le patrimoine exclusivement comme un stock et un déterminant de l'épargne (par exemple Katona, 1960 : 187 *ss* ; Hefferan, 1982). Le patrimoine est voué à être transféré ou transmis, donc, d'une certaine manière, consommé. On peut y associer la pratique, quasiment disparue en France, de la dot, qui est un patrimoine transféré et donc consommé. Ce sujet de la consommation de l'épargne est peu abordé dans la littérature. Katona envisage la désépargne (*dissaving*), mais cette période n'est pas durable et est involontaire, puisque liée à des circonstances économiques adverses (Katona, 1960 : 102 *ss*).

En comparaison des notions de patrimoine et de capital, l'épargne est clairement un processus. Il implique plusieurs étapes, des actions et une dynamique.

En synthèse, l'épargne peut être définie comme le fait de décider puis de mettre en œuvre des actions visant à accumuler puis à préserver, des revenus inutilisés ou des possessions négociables, dans le but d'un usage ultérieur, que l'on cherche ou pas à en tirer un profit à travers la production éventuelle d'intérêts.

Cette confrontation des différentes définitions liées à l'épargne nous permet de proposer une décomposition plus fine des processus d'épargne. Celle-ci s'articule en 4 étapes : (a) la décision d'épargne, souvent centrale dans la littérature, (b) la mise en œuvre de ces décisions ou acte d'épargne et (c) la possession et la préservation de l'épargne constituée, soit le patrimoine éventuellement enrichi des rendements ou intérêts du capital épargné (Wärneryd, 1999 : 49) et

⁴⁶ Dans son calcul du patrimoine des ménages, l'INSEE (2006) utilise 7 catégories d'actifs et de passifs : résidence principale, immobilier de rapport, placements financiers, actifs professionnels, bien durables, bijoux et œuvres d'art et les dettes du ménage.

(d) les usages de l'épargne : sa consommation. Les composantes (a) et (c) sont très fréquemment étudiées dans la littérature. (b) Les comportements d'épargne, le sujet de notre recherche, sont souvent postulés comme ne faisant qu'un avec (a). (d) fait l'objet de recherches en particulier lorsqu'il s'agit d'analyser les logiques de transmission patrimoniale (par exemple Malas, 2009 ; Bessière et Gollac, 2020) mais reste peu investiguée. Cette définition montre que le découpage du processus d'épargne est similaire à celui de la consommation tel que formalisé par Douglas et Isherwood (1979). Il s'en distingue par l'insertion d'une étape de possession où l'épargne est stockée et non consommée. Durant cette étape, il est généralement considéré que l'épargnant poursuit 2 objectifs principaux : la préservation de l'épargne accumulée à travers les décisions et actes d'épargne et ce que les professionnels appellent la fructification de cette épargne. La problématique des intérêts ressort de la fructification de l'épargne.

Tableau 1.2.1. Etude des 4 étapes des comportements d'épargne par différentes disciplines

Etape	Décision	Mise en œuvre	Détention-Préservation	Consumation
Importance dans la littérature	Forte	Indirecte (à travers les décisions)	Forte sous l'angle du patrimoine en tant que stock. Faible sinon	Faible
Economie	Centrale – décision et passage à l'acte sont postulés unifiés		Parfois traité, sous l'angle de la détention ou du patrimoine (stock)	Non traitée
Psychologie	Centrale	Peu étudiées		
Sociologie	Peu étudiées		Patrimoine et famille	Focalisation sur la transmission – sociologie du genre

Le comportement d'épargne étant décomposé en 4 étapes, quelle est l'analyse classique qui est faite de ce comportement ?

2.2. Dans quel cadre se situe l'analyse classique de l'épargne ?

On attend d'une théorie de l'épargne qu'elle explique les comportements mais aussi leurs évolutions dans le temps (Browning et Lusardi, 1996 : 1825). L'analyse classique de l'épargne se structure autour de 3 idées fortes.

(a) L'épargne est une pratique très ancienne, aussi ancienne que la culture humaine (Wärneryd, 1999 : 44). Elle est apparue dès que l'humanité a commencé à consacrer des ressources et du temps à autre chose que la consommation immédiate. Ce moment se produit dès que l'on abandonne la société basée sur la chasse et la cueillette ou le mode de production domestique (Sahlins, 1972). Initialement, il s'agissait de faire une réserve de semences afin de sauvegarder la vie quotidienne future. Les premiers produits épargnés : des armes, des outils, un logement, visaient l'acquisition de biens de consommation ou bien le stockage (Marshall, 1890). L'épargne est d'abord l'épargne de biens fongibles. On peut en déduire que l'épargne est incontournable et que son analyse ne présenterait pas d'intérêt. Mais comprendre un comportement économique demande de comprendre les pratiques socioéconomiques, les jugements de valeur, la compréhension du quotidien, les attributions des personnes impliquées, sont le territoire au sein duquel se joue ce comportement économique (Lunt et Livingstone, 1991 : 624).

(b) L'analyse classique implique la subordination de l'épargne à la consommation. Duesenberry (1949) envisage l'épargne comme une catégorie résiduelle et un comportement dissimulé (Douglas et Isherwood, 1979 : 71-72). Les interactions avec l'argent sont basées sur la rareté (*scarcity*) de l'argent, mais aussi du temps : elles peuvent encourager à épargner comme à emprunter (Tatzel, 2003 : 405). Si l'économie est la science qui traite de l'utilisation optimale de ressources limitées, l'épargne est au centre de l'économie, en tant que subordonnée à la consommation (Wärneryd, 1999 : 42). Elle représente la part des revenus non dépensés,

réservée à des usages futurs et destinée à créer des richesses supplémentaires ou pérennes (Katona, 1960 : 92 ; 1975 : 229). Le choix de consommation majeur est la répartition entre consommation et épargne (Katona, 1975 : 230)⁴⁷. L'épargne dite résiduelle est ce que l'on a échoué (sic) à dépenser (Katona, 1975 : 232).

Contrepartie de cette subordination, l'épargne doit être étudiée en priorité (Wärneryd, 1999 : 45). Signe de cette importance, l'épargne n'est quasiment jamais attaquée *per se*, c'est un comportement socialement approuvé et récompensé (Sonuga-Barke et Webley, 1993), que l'on apprend. Dès l'enfance, les individus valorisent, apprécient l'épargne (Furnham et Goletto-Tankel, 2002).

(c) Le comportement d'épargne est rationnel, exclusivement utilitaire et foncièrement individuel. Ce cadre théorique est très structurant. Généralement, la théorie est rationnelle et rationalisante (Livingstone, 1996 : 47). Elle décrit un épargnant égoïste et autiste (Arrondel et Masson, 2014 : 8), qui rejette toute subjectivité, tourné vers l'avenir : ses attentes futures dominant ses comportements présents (Wärneryd, 1999 : 146-147) et exclut toute influence sociale. Katona parle même de concept comptable (1960 : 92). La théorie traditionnelle de l'épargne s'appuie sur l'invariance temporelle des préférences, qui sont postulées homothétiques et la théorie principale suppose l'interaction des préférences mobilisées (Arrondel et Masson, 2014 : 6-8). Cette théorie se focalise sur la capacité à épargner (Wärneryd, 1999 : 147). Cette analyse se positionne en réalité dans une perspective macroéconomique (Douglas et Isherwood, 1979 : 51).

Ce cadre tridimensionnel apparaît très limitatif : il exclut toute notion de signification et particulièrement la possibilité de significations sociales (Douglas et Isherwood, 1979) ou symboliques. Bien antérieure aux recherches empiriques (Katona, 1969), cette analyse

⁴⁷ Je souligne à nouveau que Katona, psychologue en économie, réputé novateur, souscrit complètement à la doctrine économique en matière d'épargne.

théorique semble loin d'offrir un cadre explicatif et analytique satisfaisant. Et la littérature propose des cadres théoriques au sein desquels l'épargne est un comportement involontaire, extérieur aux influences individuelles et sociales involontaire.

2.3. L'épargne comme mécanique involontaire

Certains travaux interprètent l'épargne, dans ses différentes phases, comme un mécanisme qui s'extrait du champ des forces psychologiques et sociales. Ces démarches empruntent 3 chemins distincts : (a) la biologie, (b) les mathématiques et (c) la force des habitudes.

Tous les êtres vivants stockent ou essaient de stocker une partie de leurs ressources en vue de périodes moins faciles, comme un hiver rude. Il s'agit d'une stratégie de survie, qui renvoie à l'analyse biologique de Lea et Midgley (1989) au sujet de l'argent en général. Pour les mêmes motifs, toutes les civilisations connues cherchent, d'une manière ou d'une autre, à mettre une partie de leur production de côté. La recherche d'un surplus se justifie par deux objectifs : se prémunir des aléas, se projeter dans le futur. On peut donc faire l'hypothèse que l'épargne est un « *acte instinctif, [de l'être humain] qui se comporte sur ce point comme nombre d'animaux* » (Pareto, 1909). A travers une approche biopsychosociale, Doyle (1999) a proposé une approche physiologique de l'épargne où les niveaux hormonaux prédiraient les comportements financiers (Cf. Burgoyne, 2001).

Si l'épargne est un besoin biologique, liée notamment au risque de pénurie des denrées alimentaires, de maladie et à l'absence d'accompagnement des personnes âgées, alors l'épargne devrait avoir quasiment disparu dans les pays développés, où les régimes de sécurité sociale restent présents (Wärneryd, 1999 : 45). Pourtant, hormis aux Etats-Unis depuis la fin du 20e Siècle, le taux d'épargne reste non négligeable. Deux courants en psychologie : la psychologie génétique et la psychologie évolutionniste, proposent des schémas explicatifs au désir de

transmission vers les descendants (Malas, 2009 : 45-62). Cependant, la transmission financière que représente l'épargne est en concurrence avec d'autres formes de transmission (Malas, 2009) et concernerait davantage les consommateurs âgés. Pour ce qui concerne spécifiquement la psychologie génétique, les comportements altruistes ne peuvent être expliqués sans tenir compte des influences sociales et culturelles (Malas, 2009).

La théorie de Duesenberry (1949), reprise par Katona (1960, 1975), postule que l'épargne est influencée la comparaison sociale avec les pairs et l'estime de soi des individus. Cette approche supporte l'idée que l'épargne peut être rattachée à l'univers des biens de luxe (Keynes, 1936 : 366 ; Arrondel et al., 2004 : 24). Simultanément, elle implique que l'épargne s'impose au consommateur. C'est alors la difficulté d'avoir un comportement d'épargne, notamment de manière récurrente, régulière, qui est soulignée en creux. C'est une contrainte, une monotonie. *A contrario*, avec la généralisation des moyens de paiement dématérialisés, qui offrent une temporalité où le présent est absolu et le futur déréalisé (Haesler, 1996), consommer ou s'endetter peut-être perçu comme étant beaucoup plus facile pour une majorité de ménages et d'individus.

Une autre manière d'isoler l'épargne de toute signification est de la définir par une formule mathématique. Pour la théorie économique dominante, si l'épargne n'a pas nécessairement d'utilité (Arrondel et Masson, 2014 : 8), la propension à épargner évolue en fonction du revenu et de l'âge. Le lien entre revenu et épargne est posé comme réel et non artéfactuel (Browning et Lusardi, 1996 : 1814). Il est connu à l'avance. Cette influence fait l'objet de débats nourris

⁴⁸. Un point de convergence émerge : l'épargne est exprimée par une formule, un pourcentage

⁴⁸ La théorie classique postule que la volonté d'épargne croît avec le revenu (Katona, 1969 : 148 ; Wärneryd, 1999), tandis que Keynes, avec sa loi psychologique, énonce que la volonté d'épargne augmente moins vite que les revenus. A travers une théorie concurrente, Friedman (1954) postule que l'épargne est stable, figée dans la durée, totalement dissociée des revenus ou de la consommation de court terme (Wärneryd, 1999 : 131-135). La psychologie économique, Katona (1960) et Wärneryd (1999), par exemple, critique fortement ces postulats (Wärneryd, 1999 : 127).

– une proportion – des revenus, dont le niveau n'est pas piloté ou influencé par les individus. Les concepts dits psychologiques mobilisés par la théorie économique sont intégrés exclusivement à travers leur impact sur l'actualisation mathématique et financière des sommes épargnées (Wärneryd, 1999 : 64) et renvoient donc à l'immanence de la formule. Dans cette perspective, l'épargne n'a pas besoin de signification, car elle se produit – ou pas – de manière inéluctable.

Cependant, recourir à cette explication suppose de surmonter 3 obstacles. (a) Elle concerne des données agrégées et correspond à une moyenne, ces données peuvent ne pas coïncider avec l'épargne individuelle (Browning et Lusardi, 1996 : 1813-1814). (b) Les méthodes pour calculer l'épargne à un instant t à partir de cette formule sont nombreuses. (c) Ce schéma ne permet pas d'expliquer ou d'intégrer l'épargne contractuelle (Katona, 1975).

D'autres approches tentent de contourner la problématique de l'explication et des significations et de traiter de l'épargne lorsqu'elle est régulière. Psychologues et sociologues définissent l'épargne exclusivement comme un comportement complexe (Gorniak, 1998 : 633), lié à des événements de vie peu anticipables et contrôlables, qui ne serait pas explicable par une théorie (Lunt et Livingstone, 1991). L'épargne peut alors être expliquée comme le résultat d'habitudes, ou comme une routine : les individus pilotent l'épargne mais de manière partiellement sinon faiblement consciente (Katona, 1960 : 92, 1969 et 1975 ; Duesenberry, 1949 chez Wärneryd, 1998 : 127-130 ; Sonuga-Barke et Webley, 1993). Ce comportement est « *hautement répétitif* » (Katona, 1960 : 104). Par construction, les modèles mathématiques issus de la théorie du cycle de vie sont sous-tendus par des explications dites « *psychologiques* », qui font la part belle aux habitudes comportementales en matière de consommation : homothétie des préférences et des choix, goûts constants et iso-élastiques et même stabilité des habitudes de consommation en regard de la variabilité des revenus (Arrondel et Masson, 2014 : 24 à 35). Dans ce cadre, les

comportements d'épargne ne dépendent plus de décisions individuelles et donc ne véhiculeraient pas de signification particulière.

Ces différentes stratégies de présentation du fonctionnement de l'épargne permettent de mettre à distance les significations de l'épargne (Doyle, 2001 : 641). Néanmoins, l'analyse qui prévaut est celle de l'épargne comportement autonome et volontaire.

2.4. L'épargne démarche rationnelle et rationalisée

L'épargne n'est pas exclusivement conséquence résiduelle de la consommation, formule indiscutable ou habitude immuable, elle remplit des fonctions spécifiques.

En conservant l'équation économétrique initiale : $S = Y - C$, ou bien : **épargne = revenus - consommation**, on peut définir l'épargne comme le résultat d'un ensemble d'actions, notamment d'une série de choix en relation avec une ou plusieurs institutions (Sonuga-Barke et Webley, 1993 ; Wärneryd, 1999 : 59). L'épargne est alors une réponse adaptative (*coping strategy*) à un problème de contrainte de revenus, au regard des objectifs de l'individu ou de la société (Livingstone et Lunt, 1991 ; Webley et al., 1993 ; Furnham, 1999). C'est une solution de compromis (Katona, 1969 : 166). Elle répond à un besoin humain fondamental de survie et de subsistance, souligné dans la civilisation hindoue (Dutta-Berman et Doyle, 2001 : 214). Comme l'apprennent les individus lors de l'enfance, les comportements sont des expressions fonctionnelles d'idées socialement déterminées de buts économiques acceptables, qui sont inculqués via une éducation. On peut alors reprendre la formule de Frank Knight (1921) : « *la fortune résulte d'un mélange complexe d'héritage, de chance, d'effort, probablement dans cet ordre d'importance* ».

L'épargne peut donc être appréhendée comme le résultat d'un processus décisionnel volontaire (Canova et al., 2003 : 21). C'est une action délibérée qui vise à mettre de côté des ressources avec un ou des buts définis. Ce processus regroupe un ensemble de décisions basées sur la confrontation complexe entre au moins 6 paramètres : (a) les attentes des individus ou la satisfaction de leurs besoins ou désirs de consommation, (b) leurs préférences, (c) leurs contraintes de budget, (d) la situation des marchés financiers (Antonides et Van der sar, 1990), (e) leur sentiment sur la situation économique future, personnelle ou globale (Katona, 1969) et (f) l'éventuelle prudence que leur impose l'analyse de cette situation (Douglas et Isherwood, 1979 : 75). Sont également mobilisés les attitudes et le réseau social (Livingstone et Lunt, 1993). La décision d'épargne peut être motivée par le désir de moins ou de ne pas consommer (Wärneryd, 1989). Elle résulte d'un processus cognitif qui s'organise autour de la confrontation entre deux forces : le planificateur et le réalisateur, la première ayant un contrôle limité sur la seconde (Sheffrin et Thaler, 1981). Ce processus n'est pas directement rattaché à une théorie psychologique mais se situe dans le cadre de la finance comportementale. Sa mise en œuvre découlerait avant tout d'une volonté de se conformer à une norme sociale, au sens de Veblen (1899) ou de Baudrillard (1970).

Cette analyse peut être associée à une approche normative ou motivationnelle de l'épargne. L'approche fonctionnelle de Sonuga-Barke et Webley (1993) indique le caractère potentiellement normatif de l'épargne. Dans la civilisation hindoue, la préservation de la richesse familiale est un devoir (Dutta-Bergman et Doyle, 2001 : 213). Cela peut expliquer l'évaluation quasiment systématiquement positive des décisions et des comportements d'épargne. Le discours traditionnel sur l'épargne s'appuie sur une approche morale, voire moraliste de l'épargne, parce qu'elle est utile à la société (Wärneryd, 1989 : 517-518). Dans la doxa classique, l'épargne est une vertu, le résultat d'un comportement moral de non-consommation (inspiré des lois somptuaires de l'Antiquité). Les traits de caractère associés à l'épargne sont valorisés. Cette norme fait l'objet d'une construction progressive au long de

l'histoire. Ainsi l'essor de l'assurance-vie correspond à la diffusion d'un discours expliquant que le bon père de famille se charge d'organiser la protection des siens (Zelizer, 2005). L'épargne est une obligation familiale, sociale et morale (Lazarus, 2015 : 3). Cette vision conduit à une obligation pour les individus de connaître, internaliser, accepter et mettre en œuvre les « *bonnes pratiques* » (Lazarus, 2015 : 5). Ces normes peuvent générer des pratiques d'exclusion ou de sélection, notamment sous forme de code de bonne conduite.

Les normes qui sont promues demeurent d'ordre utilitaire et fonctionnel. Les enquêtes menées entre la fin des années 1940 et le début des années 1950, à l'orée de la société de consommation, montrent que les consommateurs nord-américains considéraient l'épargne comme un sujet utilitaire, fonctionnel et financier (Katona, 1975).

Cependant, si l'épargne fait l'objet d'un apprentissage quelle sont ces normes dont l'épargnant doit faire l'apprentissage avant de les faire siennes ? N'y a-t-il pas des significations autres que rationnelles ou fonctionnelles, qui peuvent être associées à l'épargne ?

Nous détaillons maintenant les significations, individuelles ou sociales, qui sont associées à l'épargne par les consommateurs. Nous allons montrer que les significations de l'épargne dépassent un cadre fonctionnel et financier.

3. Ce que signifie l'épargne

Au Moyen-Âge, les corporations épargnaient pour les individus (Douglas et Isherwood, 1979 : 61). Dans les économies primitives, l'épargne est souvent familiale (Sahlins, 1972). Une caractéristique significative de l'épargne moderne réside dans son caractère

individuel, personnel. Cela constitue un premier point de convergence avec la consommation. Cette individualisation de l'épargne, comme de la consommation, rend possible la différenciation des individus par les significations (Douglas et Isherwood, 1979 : 62)⁴⁹.

Bien souvent, les épargnants ne savent pas expliquer comment leur épargne s'est constituée (Rae, 1834). Cela peut découler du type de comportement d'épargne tel que décrit par Katona (Katona, 1969 ; Wärneryd, 1999 : 56-58). Celui-ci distingue trois types de comportement d'épargne : (a) le comportement non délibéré, associée à l'absence d'action de l'épargnant ou l'absence de motif, (b) le comportement d'épargne délibéré et (c) les comportements intermédiaires, semi-délibérés. (a) regroupe à la fois l'épargne résiduelle issue d'une consommation qui est inférieure au revenu, telle que décrite par la théorie, et le cas de l'épargne contractuelle. Dans ce cas, ce sont les motivations de la consommation ou de la contractualisation qui seraient à analyser. (b) est le comportement d'épargne délibéré, qui peut donc être motivé, associé à des raisons. Mais Katona (1960, 1975) identifie aussi des comportements intermédiaires, semi-délibérés (c), qu'il fait correspondre à l'épargne discrétionnaire. Ces comportements d'épargne sont moins susceptibles d'être motivés par des besoins ou des projets. Tous ces comportements véhiculent des valeurs, des significations.

Lorsque la littérature se penche sur les significations de l'épargne à travers le rendement et les intérêts, elle accorde une place importante à la dimension financière, dimension exclusivement utilitaire. Ce postulat est-il valide ? Pour essayer d'y répondre, nous abordons en premier lieu le thème des intérêts (3.1), puis la valence de l'épargne (3.2) avant de recenser les significations possibles de l'épargne (3.3).

⁴⁹ Pour autant, avec un système de retraite par répartition, en France cette individualisation est partielle.

3.1. Les intérêts : mécanisme financier ou convention sociale ?

Le résultat de la phase de détention-préservation de l'épargne, c'est d'une part la sécurisation du patrimoine financier accumulé : qu'il ne soit pas moins important que le total des sommes épargnées dans la durée, d'autre part la construction d'un supplément ou gain, le produit de l'épargne. Ce gain peut prendre 3 formes : (a) les intérêts, (b) la valorisation ou le rendement, (c) les crédits ou les réductions d'impôt.

Les intérêts ressortent techniquement de la création monétaire. Hormis la littérature technique ou réglementaire, il semble que ce domaine ait été peu étudié (De Cecco, 1987 : 1-9 ; Ingham, 1998 : 12). Une acception première, économique et juridique, définit les intérêts comme un prix payé à l'épargnant pour accéder à son argent ou ce que rapporte un capital placé (dictionnaire Le Robert, 2014). L'intérêt ou les intérêts ne sont pas le rendement, qui est ce que rapporte l'épargne au global. Les dividendes versés aux détenteurs de certaines formes d'épargne, en particulier les actions, sont généralement associés au rendement. L'importance des montants concernés impose de les considérer dans notre analyse⁵⁰. L'investisseur ne vise pas (toujours) l'accumulation des intérêts, mais une valorisation de ses placements par le fait qu'il /elle aura acheté lorsque les prix étaient bas et revendra lorsqu'ils seront bien plus élevés. Il ne s'agit pas là d'intérêts.

La littérature professionnelle, la littérature académique, les épargnants (par exemple Jain et Joy, 1997 : 664) distinguent l'épargne et les placements ou investissements sur la base du type de gain attendu par la possession de chaque catégorie de produits d'épargne. L'épargne vise principalement à l'obtention d'intérêts, tandis que l'on attend des placements un rendement, un gain global élevé, à travers l'augmentation de la valeur de la somme placée et des dividendes.

⁵⁰ En 2019, les dividendes versés par les sociétés non financières en France représentaient 37,4 milliards d'euros. Ce chiffre est stable comparativement à 2018 - France Stratégie (2020) - Comité d'évaluation des réformes de la fiscalité du capital - Deuxième rapport : 110.

Ces produits d'épargne ne prévoient d'ailleurs pas d'intérêts contractuels. Inversement, les produits d'épargne, notamment en France les livrets, promettent contractuellement des intérêts. Les intérêts sont généralement associés à une plus grande disponibilité de l'argent épargné, alors que les placements proposent un gain plus important en contrepartie d'une indisponibilité de longue durée de la somme épargnée. Les intérêts sont donc, comme la valorisation, la contrepartie à la dédication de l'argent à la production financière, par son immobilisation. Ils seraient donc une composante objective du processus d'épargne et un sujet interindividuel puisque contractuel. La littérature peut aussi qualifier les intérêts d'enrichissement passif (Browning et Lusardi, 1996). Cette définition englobe à nouveau les dividendes : elle n'est pas discriminante.

Les intérêts, et la valorisation de l'épargne, ne sont-ils que cela ? Il est significatif que les définitions économiques de l'épargne n'évoquent pas – du moins pas directement – les intérêts. L'équation qui définit l'épargne n'intègre aucune notion d'intérêt ou de gain. Pourtant les intérêts existent.

La littérature économique propose plusieurs justifications. En général, les intérêts liés à l'épargne sont une récompense pour un effort psychologique et comportemental, pour un individu qui n'est pas naturellement un *homo economicus*. Les intérêts sont perçus comme récompensant (1) la préférence pour le futur, mais pour J.S. Mill (1848) et Nassau Senior (1836) ils sont (2) le prix de l'abstinence, (3) ils récompensent l'attente donc la patience (Marshall, 1890), ou (4) le fait que l'individu accepte de se séparer de la liquidité qu'il détient (Keynes, 1936). C'est la contrepartie pour une capacité individuelle à se contrôler et à reporter les gratifications à une période ultérieure. On est distingué pour avoir respecté des contraintes et s'être comporté en être civilisé. L'intérêt peut être défini comme la conséquence d'une substitution intertemporelle, et c'est dans ce sens que Keynes (1936) l'insère parmi les 8 motivations de l'épargne : bénéficier d'un rendement.

Fondamentalement, si le gain futur, l'intérêt est certain, il n'est pas garanti demain. Car l'intérêt est destiné à compenser petit à petit la prise de risque de l'épargnant en tant qu'investisseur. C'est en ce sens que l'on peut interpréter l'explication donnée par Wärneryd (1998) : se séparer de sa liquidité, c'est perdre un quantum de consommation et c'est prendre le risque que ce quantum après-demain ait perdu de son pouvoir d'achat.

Ces deux justifications des intérêts sont rationnelles et se situent au niveau individuel. Pourtant, les dividendes représentent également une récompense contractuelle pour les actionnaires. On devrait donc les intégrer aux intérêts. Or il n'en est rien. La justification des intérêts dépasse donc les seules explications individuelles.

Si l'on reprend les arguments de la pensée philosophique antique et de la littérature économique, les intérêts et la valorisation de l'épargne peuvent jouer un autre rôle. L'accumulation de capital, soit la phase de détention et de préservation de l'épargne, recouvre trois activités distinctes : la thésaurisation, l'épargne *stricto sensu* et l'investissement (Wärneryd, 1999 : 50-54). Les philosophes de l'Antiquité (Xénophon, Aristote, Cicéron) rejetaient la thésaurisation, en tant que processus animal et parce qu'il conduit à retirer du capital de la circulation sans produire de richesse réelle ou financière. La thésaurisation est un retrait pur et simple de l'argent de la sphère sociale. Pensée chrétienne et philosophes antiques encensent l'épargne, résultat de la frugalité et d'une approche passive du monde (Wärneryd, 1999 : 77-78) où l'argent, la richesse individuelle reste dans le champ des échanges communs. La dénonciation de l'épargne réapparaît de manière cyclique avec les mercantilistes, puis avec Mandeville (1724 in Wärneryd, 1999 : 84-86) et enfin Keynes (1936), qui considèrent tous la frugalité comme mauvaise, car détournant l'argent de la consommation. Ce n'est pas tant le fait de garder l'argent qui est condamnable, que l'action de le retirer de la circulation, de l'aide à la production de biens matériels, sans le destiner à une autre production, y compris d'intérêts. Dans ces deux perspectives, les intérêts et la valorisation ont une signification sociale : offrir

des intérêts ou permettre de valoriser financièrement son épargne. C'est récompenser les individus épargnants pour la mise à disposition de leur argent au service du développement de la société, de la communauté. La justification de l'épargne comme substitution temporelle est aussi de nature sociale : le débat sur les intérêts associés au crédit, qui a opposé les philosophes antiques puis des religions du Livre aux praticiens puis aux économistes, met en lumière le débat social qui sous-tend l'acceptation des intérêts.

En tant que convention sociale, les intérêts pourraient aussi bien ne pas exister. La distinction des dividendes et des intérêts confirme ce point, puisque ces deux formes de gain lié à l'épargne sont quasiment identiques. Si l'épargne est unanimement louée et valorisée, sa principale conséquence financière, qui est la production d'intérêts par les sommes épargnées (le *fructus*) est historiquement très contestée (par Aristote, Saint Thomas, les civilisations antiques en général) et est fréquemment assimilée à une boîte noire (Jorion, 2010 : 27).

La production d'intérêts est souvent perçue comme un phénomène naturel alors que c'est une convention sociale construite dans l'adversité. L'histoire, la bataille, pour les intérêts est celle du bénéfice et de la société marchande contre la société aristocratique (Fontaine, 2010 : 82-87). Jusqu'à la fin du 18e Siècle, probablement tard dans le 19e Siècle, pour l'immense majorité de la population, l'épargne est rémunérée en nature et non en argent (Fontaine, 2010 : 78-90).

On explique souvent le crédit en s'appuyant sur l'intérêt (par exemple Jorion, 2010 : 22-23). Or pour emprunter, il faut identifier, trouver en face des emprunteurs, des épargnants qui ont de l'argent à investir, à prêter. Cette convention est basée sur la récompense d'un comportement civilisé, social, sur le plan du risque, du rapport au temps. Elle repose surtout sur une vision du rapport aux autres et au groupe : prêter à autrui, comme donner, c'est faire société.

Si l'hypothèse d'une convention sociale rationnelle ou rationalisante existe, elle n'épuise pas les autres hypothèses. Tout d'abord on peut rappeler que ces intérêts sont fréquemment modérés ou faibles. Ils s'apparentent à l'extrême à une compensation symbolique, le « franc symbolique » du droit français, qui a une valeur purement émotionnelle (au sens de Zelizer, 1989 : 352) ou conventionnelle, de principe. Quasiment systématiquement, les intérêts ne sont pas économiquement attractifs. Même en tenant compte du moindre risque pris et donc de la sécurité – objective – du capital que l'épargnant s'assure en choisissant les produits d'épargne offrant des intérêts, ces produits, ces décisions, ne sont pas économiquement très rationnels. La valorisation par l'accroissement de la valeur est la plupart du temps significativement plus forte : la productivité de l'argent dépend du montant du patrimoine et elle est cumulative (Piketty, 2013).

Sur un plan symbolique, la production d'intérêts contribue à faire de l'épargne la composante créatrice de l'argent. *A contrario*, on peut ainsi imaginer une interprétation élémentaire : épargner c'est immobiliser son argent, c'est lui faire perdre sa capacité de mouvement. Cette énergie qui n'est plus employée, ces possibilités d'emploi qui disparaissent pour que l'argent fasse épargne, la société les compense par les intérêts. L'intérêt ferait aussi écho à l'épargne en nature : épargner une partie de la récolte c'est réserver des capacités créatrices pour la saison, l'année suivante. C'est en quelque sorte préserver la vie économique, assurer sa perpétuation, tant à un niveau individuel, qu'au niveau de la communauté. A l'extrême, on peut postuler que l'épargne est une force créatrice qui respecte la loi naturelle en se multipliant et en croissant (Bataille, 1949 : 101). La société humaine serait, encore, la cause de la limitation des intérêts.

Epargner c'est aussi sacrifier instantanément son argent, le pouvoir de consommation, on devrait dire ici de consommation qu'il offre, au service de la communauté (et de soi-même). Les intérêts viennent compenser ce sacrifice. Ces trois analyses rattachent l'épargne à des aspects symboliques d'ordre social.

D'autres perspectives symboliques peuvent expliquer la séparation entre les intérêts et le gain en capital. Certains peuples du Pacifique distinguent une épargne mue par une logique de reproduction qui correspond à un acte de remplacement, d'une épargne suscitée par une logique d'accroissement, correspondant à un acte de substitution (Breton, 2002 : 18). La première génère des intérêts, la seconde un gain. La fructification rattache à la famille, alors que le gain est assimilé à l'entreprise soit le groupe non familial (réussite vs. affiliation) selon le cadre d'analyse de Doyle et Doyle (2001 : 201). L'épargne permet d'associer une création de valeur intrinsèque et une prise de valeur extrinsèque. Ainsi, les intérêts, apparemment pur sujet rationnel, offrent à l'épargne plusieurs significations symboliques.

Les évocations spontanées autour de l'épargne ne placent pas la fructification et le gain – via les intérêts – comme une caractéristique première ou majeure de l'épargne dans l'esprit des consommateurs français (étude liminaire menée en 2008-2009). Les motivations, même académiques ne priorisent pas le besoin de rendement. C'est donc que pour la majorité des épargnants et des consommateurs, l'épargne ne se caractérise pas en premier lieu par des intérêts ou plus largement par un rendement. Les intérêts seront exclusivement importants pour les rentiers, car ils constituent leurs revenus, sous forme de dividendes. Mais cette population est aujourd'hui très restreinte⁵¹. Il est significatif que la question des intérêts ait surtout été abordée par le versant du crédit, moins du point de vue de l'épargnant.

Si l'épargne n'a pas pour but exclusif le rendement et si les intérêts qui y sont souvent associés véhiculent des significations symboliques, alors la valence de l'épargne ne repose pas

⁵¹ En 2018, comme en 2017, 97% (96%) des dividendes déclarés par les ménages français ont été perçus par 1,7% (1,6%) des foyers donc des ménages, soit environ 600.000 ménages. Et 33% des dividendes en question ont été perçus par 0,01% ou 3.800 ménages. Comité d'évaluation de la fiscalité du capital, 2^e rapport – France Stratégie (2020) : 123 ss. Dans un domaine connexe, si 34% des Français ont déjà bénéficié d'une transmission patrimoniale -chiffres sous-estimés selon Frémeaux (2018) - la somme reçue atteint 325.000 € pour le dernier décile, contre 62.700 € en moyenne.

exclusivement sur une analyse rationnelle. On doit donc mieux comprendre pourquoi et comment l'épargne est globalement valorisée par les individus et par la société.

3.2. Quelle valence pour l'épargne ?

Intuitivement, on attribue une valence positive à l'épargne : pour beaucoup d'individus, épargner est positif (Katona, 1969). L'association de l'épargne au temps long est très valorisée car elle rapproche l'épargne des échanges primitifs et des dons somptuaires. Cependant, l'économie a longtemps négligé l'étude de la valence de l'épargne pour les individus et les ménages (Wärneryd, 1999 : 114-116). Ce sont Benjamin Franklin (non daté) et Samuel Smiles (1859, 1875) qui ont montré l'intérêt et l'avantage de l'épargne au niveau individuel (Wärneryd, 1999 : 115).

Sémantiquement, l'épargne est le versant noble et social de la chrématistique : ce terme ne connote ni les intérêts – usuraires – ni le patrimoine – lequel renvoie à la notion de richesse, trop importante et rare – ou encore à la rente, donc à l'héritage, mécanisme associé à l'aristocratie donc à l'inégalité.

Sur le plan exclusivement financier, en produisant des intérêts, un rendement, l'épargne apporte à la fois des bénéfices financiers, matériels, et des bénéfices psychologiques pour les individus, dans une logique d'apprentissage et de conditionnement. Pour des raisons politiques et conceptuelles, la définition de ces bénéfices psychologiques n'est pas unanime.

L'épargne reste un signe de réussite et de richesse potentielle qui, au contraire de l'endettement, ne créerait pas d'obligation flagrante ou explicite de son détenteur envers des tiers. La différence est accentuée ou maximisée entre l'argent quotidien, la consommation et l'action d'épargner, laquelle sublime la capacité à reporter une gratification ou à planifier une action.

Vraisemblablement, dans une société moderne, individualiste et globalement matérialiste, posséder un pouvoir d'achat à venir et libre, à travers une épargne, est valorisant et en retour, valorise l'épargne. L'épargne a donc une valence individuelle positive.

L'épargne est proche de la transmission, donc de la continuité de l'humanité, familiale et individuelle (Breton, 2002 : 20) : elle bénéficie d'une valence familiale positive.

L'épargne est indubitablement bénéfique à la société, ce qui explique son bien-fondé religieux (Wärneryd, 1999 : 114-116). L'épargne protège les intérêts des générations futures et assure la protection des ressources naturelles, donc de l'environnement (Pigou, 1920 - Cf. Wärneryd, 1999 : 46, 114). Sa valence sociale est positive.

Les évolutions récentes observées depuis une quinzaine d'années avec le transfert du risque financier de la société ou de l'Etat vers les individus et le développement de programmes éducatifs censés accompagner et guider les individus face à cette transformation (Lazarus, 2015), peuvent encore davantage valoriser l'épargne et l'ancrer comme un comportement du quotidien, de consommation.

Cependant, la littérature n'est pas unanime dans son évaluation positive de l'épargne. Les critiques se développent autour de 3 axes. (a) l'épargne n'est pas sécuritaire (Marshall, 1890). (b) Une épargne excessive et sans but, pure thésaurisation, sera évaluée très négativement. C'est de l'avarice. Sa valence déteindra sur l'individu qui la pratique. (c) L'irrationalité ou la rationalité limitée des individus postulée par l'économie comportementale (Byrne et Brooks, 2008 : 1) induit une appréciation négative de tout ou partie des décisions et comportements d'épargne. Le contexte peut également être déterminant. L'épargne est une pratique fréquente mais qui n'est pas particulièrement valorisée (Tendy et al., 2015). Notre valorisation de l'épargne est vraisemblablement profondément culturelle. Il faut aussi déterminer de quelle

épargne on parle : épargne institutionnelle auprès d'une banque ou épargne en nature, informelle, ou bien encore épargne collective.

Ainsi, la valence associée à l'épargne n'est ni monolithique ni homogène. La réflexion sur la valence n'éclaire qu'imparfaitement ce qui explique l'épargne et ce qu'elle peut signifier. Les significations portées par l'épargne sont à investiguer. Si elle propose des définitions et des évaluations comptables de l'épargne, la littérature est moins prolixe pour proposer des explications et significations à l'épargne, notamment en économie (Browning et Lusardi, 1996 : 1850). Nous explorons donc les significations de l'épargne.

3.3. Les significations de l'épargne

Notre parti-pris est que « *tous les biens* [physiques ou spirituels] *sont porteurs de sens* » (Douglas et Isherwood, 1979 : 95). Afin d'explorer les significations de l'épargne nous proposons une grille de lecture qui s'appuie sur 3 critères : (1) les catégories de significations, (2) le champ social de signification de l'épargne.

Nous avons défini plus haut les 4 phases de l'épargne que nous rappelons : (a) la décision d'épargne – (b) l'action d'épargne qui met en œuvre la décision et qui se rattache au champ des pratiques – (c) la détention-préservation de l'épargne qui vise non seulement à protéger la somme épargnée mais également à tenter de faire fructifier cette somme (ce capital) – (d) la consommation de l'épargne par réalisation d'un projet de consommation différé, la transformation en revenus réguliers (la fameuse rente), ou bien la transmission. La littérature a principalement traité des significations des décisions d'épargne, bien moins souvent de la phase de possession et de la phase de consommation. Très fréquemment, les recherches postulent implicitement que les actions d'épargne ne sont pas distinctes des décisions qui les déclenchent. C'est pourquoi nous rassemblons ces différentes phases dans notre grille de lecture. On peut

postuler que les 4 phases partagent de nombreuses significations. Mais des spécificités existent certainement.

Sur la base de l'analyse de la littérature, le 1^{er} axe de notre grille de lecture distingue 3 champs sociaux de significations, par ordre croissant de périmètre : (a) le champ individuel, (b) le champ familial, niveau très présent dans l'étude de l'épargne et (c) le champ social⁵². S'agissant de la sphère familiale, la pénétration de l'argent moderne (polanyien diront certains), donc de l'épargne, dans la sphère familiale et intime, se produit à partir du 19^e Siècle. Il est illustré aux Etats-Unis par des procès autour de la valeur financière des enfants par opposition à leur valeur sentimentale, et par l'accès des femmes à l'argent (Zelizer, 1989 : 353 ; Zelizer, 2005). Cependant, à travers l'héritage et la transmission du patrimoine, la famille était déjà le siège de problématiques financières (Bessière et Gollac, 2020). Les couples gèrent leurs relations à l'argent, donc leur épargne, selon leurs relations sociales intrafamiliales (Singh, 1996). Comme le dit Lazarus (2009), « *dire que l'économie doit rester aux portes de la famille est non seulement erroné [mais plus encore] cela conduit à négliger des questions centrales* ». Le couple est globalement le lieu d'une lutte autour de l'argent et de son utilisation (Zelizer, 1989 : 364 ; Bessière et Gollac, 2020), alors que l'héritage s'individualise (Frémeaux, 2018). C'est le lieu de création de *monies*, ou monnaies spécialisées, en particulier pour les femmes et les enfants, où va se décider à qui est destinée chaque *mony*, pour quoi faire, pour quel montant, quand elle sera mobilisée (Zelizer, 1989 : 368)⁵³. Nous n'avons pas identifié de stade communautaire au sens de Belk (1988 : 152), mais ce stade peut exister.

Le 2^e axe de notre grille de lecture reprend un découpage classique en matière de fonctions ou de valeurs associées à la consommation. Nous empruntons le découpage adopté pour les valeurs

⁵² (a) Le hors social lorsque l'épargne n'est considérée ni comme un sujet relevant de l'individu, ni d'un groupe social, est envisagé mais pas identifié.

⁵³ Nous aurions pu retenir le terme de *maisonnée*, potentiellement plus étendu, popularisé par Florence Weber (2013).

de consommation par Innocent et François-Lecompte (2020 : 80), qui comprend 5 catégories : (a) significations utilitaires et fonctionnelles ou économiques, (b) significations sociales et de communication, (c) significations hédoniques et expérientielles, (d) significations spirituelles ou holistiques et (e) significations épistémiques ou de connaissance.

Ces significations sont rarement recherchées ou simplement présentées dans la littérature. La littérature sur l'épargne tend à se concentrer sur ses mécanismes, y compris psychologiques au détriment de ses significations. Pour les faire apparaître, nous avons constitué un corpus associant la littérature sur l'épargne, la littérature sur les significations de l'argent, dont l'épargne n'est qu'une des formes, un des usages, et la littérature sur des sujets connexes comme la richesse ou le patrimoine. Il s'est agi avant tout de changer de perspective.

La littérature économique classique met en exergue des significations rationnelles ou fonctionnelles de l'épargne. Jusqu'à Böhm-Bawerk (1888), l'épargne est un processus actif qui requiert plusieurs traits de personnalité : persévérance, et surtout contrôle de soi et frugalité (Katona, 1975 : 248 ss. ; Wärneryd, 1989 : 516 ; Browning et Lusardi, 1996 : 1846-1850 ; Wärneryd, 1999 : 48, 73, 87-88. Ces deux caractères psychologiques recouvrent plusieurs explications potentielles à l'épargne : dans la théorie du cycle de vie, préférences temporelles, attitudes envers le risque et contrôle de soi sont contenus dans un seul paramètre (Arrondel et al., 2004 : 28).

La dimension temporelle est présentée comme logique puisque les buts financiers sont des objectifs de long terme (Xiao et Noring, 1994 : 28). Les choix financiers sont avant tout des décisions temporelles (Malas, 2009). Cette approche est cohérente avec une vision de la consommation comme comportement essentiellement rationnel (Livingstone et Lunt, 1991 : 113). Si les décisions d'épargne répondent à cette logique temporelle, elle semble moins adaptée aux actes d'épargne.

Le contrôle de soi renvoie au concept de soi (Sirgy, 1982) et permet d'opposer l'épargne aux achats impulsifs. Il rattache potentiellement le comportement d'épargne au champ des significations sociales et de communication de notre catégorisation. L'épargne peut être la conséquence de la focalisation sur les possessions monétaires et financières et de la recherche des effets du *super-additum* décrit par Simmel (1987) : prestige et sublimation de l'identité.

Les réactions et comportements à l'égard des risques constituent une autre explication, fréquente, de l'épargne. Les décisions et comportements d'épargne sont particulièrement associés à l'incertitude et au risque par la littérature.

Dans le domaine financier, les décisions et choix sont supposés être motivés et déterminés par 3 principaux facteurs : l'implication et la dimension affective de l'épargne, l'incertitude (Beckett et al., 2000) et le risque inhérent à l'épargne (Labelle, Colombel et Perrien, 2003). De nombreux comportements économiques impliquent une incertitude, donc une prise de risque, particulièrement dans la mesure où les conséquences futures des décisions et des actions sont toujours incertaines et perçues comme telles (Dählback, 1991 ; Wärneryd, 1999). Le risque perçu est amplifié lorsque le contrôle de l'individu sur ses possessions est transféré à une entité externe (Belk, 1988), ce qui est le cas lorsque l'on épargne auprès d'un établissement financier. On peut donc parler d'interpénétration de l'aversion au risque et des préférences temporelles. Les travaux en psychologie inspirés de Keynes prennent une position similaire en énonçant que les déterminants de l'épargne sont 2 facteurs motivationnels : la recherche de précautions – contre l'incertitude – et l'anticipation (*foresight*).

La prise de risque peut permettre d'accélérer la fructification d'un montant épargné. Elle est compatible avec une posture matérialiste puisqu'elle permet de réduire l'attente. La prise de risque peut également satisfaire une approche ostentatoire (la capacité à prendre davantage de

risques que l'individu moyen) et hédonique (le plaisir tiré de la prise de risque, son expérience) (Ayadi, 2010).

Les versions les plus récentes de la théorie du cycle de vie intègrent le degré d'optimisme ou de pessimisme (Arrondel et Masson, 2014 : 9), concept en partie saisi dans les construits développés par Katona (1960, 1969, 1975) sous le vocable d'attitudes. Ce paramètre interagit avec la prise de risque.

L'épargne est une pratique qui valorise le travail, l'effort, la durée, la capacité de discipline, la modestie, mais aussi le calcul, sans nécessairement renvoyer à la notion de propriété (Méda, 2010 : 142-143). Elle est associée à la création. L'épargne, en permettant la réalisation des motivations, donc des projets, des individus et des ménages, leur apporte des bénéfices psychologiques et affectifs immédiats et des bénéfices matériels futurs. Elle permet l'accessibilité totale des objets, ce qui, dans une société de consommation, est stratégique (Baudrillard, 1970).

Comme nous l'avons montré avec les intérêts, l'épargne est également affaire sociale. Comme l'argent, elle se prête à la comparaison sociale (Simiand, 1934 : 54). C'est, au sens de Marx (1848), un moyen de domination (Ingham, 1998 : 6-8). L'épargne est avant tout « *affaire de confiance* » (Simiand, 1934 : 37 ss.). Cette confiance doit être d'autant plus forte que l'épargnant ignore ce que sera la valeur de l'argent épargné dans le futur. C'est la croyance sociale « *qui fonde la valeur du moyen monétaire* » (Simiand, 1934 : 50). L'épargne est « *un fait social déterminé* », chaque culture favorisant plus ou moins l'épargne et fixant ses modalités (Douglas et Isherwood, 1979 : 52). Les significations associées à l'épargne internalisent l'environnement social des consommateurs (Douglas et Isherwood, 1979 : 68), ce sont des marqueurs de la signification sociale (Douglas et Isherwood, 1979 : 97).

La plupart des modèles issus de la théorie du cycle de vie font la double hypothèse d'individus ayant un contrôle de soi et une rationalité (*bounded rationality*) limités (Browning et Lusardi, 1996 : 1846-1850 ; Wärneryd, 1999 : 104-106 et 195). Les individus manquent d'imagination et de capacité analytique, leurs capacités cognitives sont limitées (Böhm-Bawerk, 1888), comme leur littératie financière. Par conséquent, on anticipe que l'épargne sera le résultat, non systématique, d'une lutte cognitive. La littérature peut évoquer le terme de sacrifice (par exemple Wärneryd, 1999 : 94). Cette perspective ramène à la théorie de l'épargne d'Adam Smith sur l'épargne (1776), reprise par Rae (1834) ou Jevons (1871) (Cf. Wärneryd, 1999 : 48 et 50), qui est le résultat du conflit entre le profit ou la richesse additionnelle futur espéré et le plaisir ou la satisfaction (*enjoyment*) présent, immédiat. La théorie comportementaliste du cycle de vie (BLCH) repose également sur un conflit purement cognitif, entre une composante appelée Planificateur, orientée vers le long terme, et le Réalisateur, composante ancrée dans le court terme (Sheffrin et Thaler, 1981). Paradoxalement, ces analyses introduisent passion et émotions dans l'analyse de l'épargne.

L'argent n'offre pas en soi de principe ou de mécanisme régulateur (Simmel, 1987) : il peut supporter tous les désirs. Dans cette perspective, l'épargne constitue un dispositif qui permettrait *d'éviter in fine* les pathologies monétaires. Dans le mécanisme de désir mimétique identifié par René Girard (1972, 1978, 1982 ; Ladwein, 2015 : 71-78), introduire l'épargne offre la possibilité de sortir du cycle mimétique. L'épargne peut permettre d'escamoter la possibilité de ce comportement passionnel.

La littérature économique sur l'épargne s'est aussi tournée vers d'autres explications émotionnelles. La revue de littérature souligne l'opposition entre l'endettement, émotionnel ou passionnel, sans contrôle de soi, et l'épargne, rationnelle, contrôlée. Ainsi, les personnes endettées seraient celles qui voient davantage la consommation comme un plaisir (Livingstone, 1993). Pour expliquer les comportements de consommation et donc d'épargne (en particulier

Jevons (1871), cf. Wärneryd, 1999 : 99, 101-102), la littérature économique a inséré dans les définitions de l'épargne, des concepts qui relèvent des émotions, des sentiments ou des humeurs : *savouring* (plaisir de l'attente), *dread* (appréhension du résultat futur d'une action) : «*l'économie politique est [...] calcul de plaisir et de douleur* », désir d'amélioration de sa situation dans l'avenir (Arrondel et Masson, 2014 : 9), plaisir de la chasse aux affaires (Marshall, 1890). Les modèles rationalistes issus de la théorie du cycle de vie intègrent un paramètre qui vise à tenir compte de la capacité de contrôler ses émotions et ses appétits, dénommé inhibition (Arrondel et al., 2004 : 37). Mais l'épargne financière moderne vise à limiter l'influence des passions dans les décisions et comportements, notamment par la prise en compte des enseignements de l'économie comportementale (Hirschmann, 1977).

En associant risques et émotions, Ayadi (2010) montre que les placements financiers peuvent générer des émotions positives anticipées. Dans un registre similaire, Keynes (1936) considère que l'épargne est irrationnelle : il ne devrait pas y avoir de revenu résiduel, donc d'épargne discrétionnaire. Cette lutte entre raison et passion repose fondamentalement sur une opposition entre le plaisir immédiat et le gain futur. Si la culture de la consommation promeut fortement l'abondance de possessions immédiates, elle ne l'impose pas. Et l'abondance est plus importante que la satisfaction des besoins dans la société de consommation (Baudrillard, 1970).

L'épargne contribue à créer quelque chose, soit directement : les intérêts produits par l'épargne monétaire, soit indirectement. Comme pour l'argent, cette fonction créatrice est susceptible de rapprocher l'épargne du sacré. Comme analysé par Durkheim (1912) avant Belk et Wallendorf (1990), le sacré ne disparaît pas, mais il se déplace vers les espaces de consommation et leurs comportements (Rémy, Robert-Demontrond, Rolland, 2014 : 45-46). Nous assignons régulièrement des significations à nos différents usages et formes d'argent, hors du cadre utilitaire et rationnel de la monnaie de marché (Zelizer, 1989 : 343). En approfondissant l'analyse de Douglas (1967 : 139), Zelizer (1989 : 350-351) montre que

l'argent existe au-delà de la sphère du marché et est profondément influencé par des facteurs sociaux et culturels. Ainsi, la comptabilité mentale nécessiterait une sociologie mentale pour prendre tout son sens.

Enfin, la psychanalyse, avec l'érotisme anal et la rétention possessive, propose une explication de l'épargne en tant que comportement d'accumulation d'argent inconscient et potentiellement déviant (Freud, 1905, 1908 ; Borneman, 1973)⁵⁴. Freud associe la rétention possessive à des traits psychologiques « archaïques », préservés par l'éducation (Freud, 1908). La finalité de l'argent comme substitut à la possession matérielle est, en revanche discutée (par exemple Reiss-Schimmel, 1993).

Ainsi, en appliquant ces axes d'analyse à la littérature relative à l'épargne, mais également à l'argent ou à la richesse, nous identifions un nombre significatif de thèmes associés ou associables à l'épargne et à ses différentes phases. Cette recension peut apparaître disparate car notre matériau est divers. Elle permet de démontrer la richesse des thèmes qu'exprime l'épargne. Elle est confirmée par les travaux qui ont rapproché les attitudes à l'égard de l'argent des catégories de besoins au sens de la théorie de Maslow (Oleson, 2004), ou les motivations d'épargne de ces mêmes catégories de besoins (Xiao et Noring, 1994).

Tableau 1.3.1. Présentation synoptique des significations associées à l'épargne

Champ / catégorie de signification	Individuel	Familial	Social
Fonctionnel, utilitaire	Accumulation de richesse, de biens – possession (Belk 1983, 1984a) Rendement, gain, intérêts – faire travailler l'argent (Calvin). Persévérance Frugalité Tolérance au stress, contrôle des émotions	Monétisation de la valeur sentimentale (Zelizer 1994 ; Lazarus, 2012) Marchandisation des relations intrafamiliales (Zelizer, 1994)	Investissement Développement Futur Survie (Komorowska et Kustra, 2001) et assurer la subsistance (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Propriété privée (Dinello, 1998) Maintien, soutien de l'ordre social (Belk, 1984a)

⁵⁴ Selon le Dictionnaire des Symboles (Robert Laffont, 1982), de nombreuses religions et mythologies voient dans les excréments le symbole d'une puissance naturelle sacrée, et souligne le contraste avec leur apparence.

	<p>Report de gratification Aversion au risque Anticipation (<i>foresight</i>) - planification de sa vie (Lazarus, 2015) Protection, sécurité (Doyle et Doyle, 2001 ; Barus-Michel, 1999) Récompense (Doyle et Doyle, 2001) Santé (Zhao, 2001) Possessions, acquisition (Belk, 1983) Gratification de soi (Gorniak, 1998) Moyen d'atteindre un statut supérieur (Godelier, 1996)</p>		<p>La préservation de la richesse est un devoir (<i>duty</i>) familial (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Contrôle de la propriété et de la production (Marx, 1983) Fruit d'un effort collectif (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007) Succès séculier (Weber, 2003) voire expression d'une vocation religieuse (Douglas et Isherwood, 1979 : 53).</p>
<p>Statut, expression de soi</p>	<p>Les possessions sont une extension de soi (Belk ; 1983, 1984a, 1988 ; Belk et al., 1988). Substitut à la possession matérielle (Freud, 1947). Contrôle de soi, tempérance <i>Super additum</i> (Simmel) - Prestige, sublimation de l'identité – pouvoir de métamorphose (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Valorisation de l'identité (Viaud et Roland-Lévy, 1998) Moyen d'élévation par « usurpation » (à l'instar du mariage) (Douglas et Isherwood, 1979). Moyen de domination Affaire de confiance (Simiand, 1934), confiance en soi (Belk, 1988a, 1988) Support du Concept de soi (Belk, 1984a, 1988) Compensation affective (psychanalyse) Comparaison sociale Succès (Prince, 1993b ; Calvin) – compétition (Douglas et Isherwood, 1979) Moyen de domination (Marx, 1983 ; Ingham, 1998) Autonomie (Bachmann, 2011) Egalité (Bachmann, 2011) Liberté personnelle (Dinello, 1998 ; Simmel, 1987) Ascétisme, non acquisition de la propriété (Dinello, 1998) Retrait ou manque de convivialité (Douglas et Isherwood, 1979) Cosmopolitisme et liberté (Pinçon et Pinçon Charlot, 2007) Support d'une simplicité volontaire vs. démarche acquisitive (Belk, 1983)</p>	<p>Avoir de l'argent à soi dans le couple vs. argent médiatisé, de seconde main (Bachmann, 2011) Mémoire de la famille, de la lignée (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007) Fonder un nom de famille (Hirschman, 1990) Altruisme (Arrondel et al., 2004)</p>	<p>Enjeu symbolique entre classes sociales (Boltanski, 1982) Acquisition d'une identité sociale entre groupes (Viaud et Roland Lévy, 1998). Fabrication de hiérarchies sociales (Komorowska et Kustra, 2001). Critère d'admission dans un groupe (Douglas et Isherwood, 1979). Elévation sociale du groupe (idem), des femmes (Bachmann, 2011). Pacification (Deutsch 1989) Ostentation, richesse ostentatoire (Veblen ; Hirschman, 1990) Preuve d'inclusion, de non-exclusion (Douglas et Isherwood, 1979). Marque, signe du rang social (Douglas et Isherwood, 1979). Distinction (Heilbrunn, 2007)</p>

	Satisfaction dans la vie, bien être Pureté morale (Douglas et Isherwood, 1979)		
Symbolique	Support du temps (Deutsch, 1989) Moyen d'action sur l'espace et le temps L'argent – donc l'épargne - est l'intelligence du rythme (Moscovici, 1989) Langage (McLuhan, 1964 ; Moscovici, 1989) Prestige et pouvoir (Yamauchi et Templer, 1982 ; Belk, 1984a et 1988 ; Simmel, 1987 ; Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Destin, fortuna (Dutta-Bergman et Doyle, 2001 ; Douglas et Isherwood, 1979) Dynamisme Effort Pouvoir catalytique de l'épargne - moyen de contrôler le pouvoir de l'argent (Moscovici, 1989) Jeunesse – régénération (Monnerie, 2002) Relique, talisman ⁵⁵ – rôle magique, rôle sacré (Belk et Wallendorf, 1990) Fétichisme de la marchandise (au sens de bien, de possession) (Marx, 1983 ; Freud, 1908) Lutte contre la fugacité de la richesse (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Lutte contre l'instabilité : « <i>avoir prise sur le monde</i> » (Lazarus, 2015) Anti-consumation. Régénération biologique (Monnerie, 2002) Substitut du sang et de la nourriture (Barus-Michel, 1999) Erotisme anal, rétention, avarice (Feud, 1905 ; Borneman, 1973).	Immortalité séculière (Hirschman, 1990) Marchandisation de la sphère familiale (Zelizer, 1994 et 2005) Reproduction des inégalités (Belleau et Henchoz, 2008) Transmission de la lignée (Bessière et Gollac, 2020)	Résultat d'une culpabilité envers les moins bien lotis (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Régénération sociale (Monnerie, 2002) Système de significations partagées (Zelizer, 1998).
Hédonique, expérientiel	Recherche de sensation (Ayadi, 2010 ; Prince, 1993b) Prise de risque Plaisir ou négation du plaisir, voire douleur Satisfaction (enjoyment) (Wärneryd, 1999) <i>Savouring</i> et <i>dread</i> (Moscovici, 1989 ; Arrondel et al., 2004) – préservation du désir (non-sacrifice) Véhicule des investissements affectifs (Deutsch, 1989)	Améliorer (<i>enhancing</i>) les interactions et relations familiales, amicales (Falicov, 2001)	Evaluation de la réussite (Prince, 1993a)

⁵⁵ Ainsi, acheter une action Tesla ou Apple, c'est un peu acquérir une fraction du génie de son patron-fondateur.

	Support du désir (Deutsch, 1989) et contrôle (Applbaum, 1998), éviter une souffrance (idem) Approche expérientielle (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) centrée sur l'usage Soif d'argent (Prince, 1993b) Recherche de sensations de flow (Belk, 1988)		
Spirituel	Egalité (Bachmann, 2011) Caractère sacré de l'argent qui conduit à son accumulation excessive (Godelier, 1996)	Faire lien (Bachmann, 2011) Approche contractuelle vs. convention (covenant) (Dinello, 1998) Partage familial de l'argent et de la richesse, entraide (Falicov, 2001) Responsabilité envers les autres (héritage) « sang symbolique » (Deutsch, 1989). Cadeau (Belk ; 1984a ; 1988). Obligation morale familiale, sociétale (à l'image d'un potlatch) (Lazarus, 2015)	Preuve d'insertion sociale (Lazarus, 2015) Insertion sociale dans des structures historiques (Parry et Bloch, 1989) Preuve de responsabilisation Combat l'isolement (Doyle, 2001) La richesse crée une distance économique et sociale (Falicov, 2001) Maîtrise de l'histoire et de la société (Monnerie, 2002) Support de partage, d'entraide (Stockenström, 2001), richesse : moyen pour aider les autres (Saint Thomas d'Aquin)
Epistémique	Connaissances Maîtrise, difficulté à contrôler l'argent (Dutta-Bergman et Doyle, 2001) Autonomie pratique (Lazarus, 2015 ; Monnerie, 2002) Compétences financières (Prince, 1993b) Recherche d'opportunités Code de bonne conduite Calculabilité - intellectualisme (Dinello, 1998) Orientation sur des tâches (Dinello, 1998) Contrainte de régularité (Lazarus, 2015) Obligation de se former aux bonnes pratiques		N.A.

La variété des significations associées à l'épargne lui permet théoriquement d'être un objet de consommation. En particulier, l'épargne peut être le support de significations hédoniques, expérientielles, affectives ou épistémiques. Elle est associable à l'identité et au concept de soi, peut véhiculer des significations spirituelles. Comme toute forme monétaire, l'épargne permet l'indétermination, les affectations multiples (Simiand, 1934 : 54). L'épargne peut être associée à des significations différentes dans le temps et qui s'agrègent dans la durée. Un acte d'épargne isolé ne peut être interprété individuellement (Douglas et Isherwood, 1979 : 95).

Les valeurs épistémiques sont structurantes. En effet, comme le souligne Doyle (1992 : 654), l'épargne est l'un des biens, des objets, qui va de pair avec des ressources cognitives et culturelles non négligeables. Pour les individus qui ne maîtrisent pas ces significations culturelles, ces pratiques spécifiques, les sentiments d'exclusion prédominent.

La plupart du temps, ces significations sont associées à l'épargne en général. Dans le cas où la littérature précise la phase concernée, il s'agit presque toujours de la phase de décision. Les autres phases sont très peu analysées.

Conclusion

Nous avons établi que le comportement d'épargne : (a) se décompose en 4 étapes, selon une structure compatible avec un processus de consommation, (b) globalement ou à travers ses différentes phases, il supporte ou suscite des significations multiples, pour la plupart autres que fonctionnelles ou objectives, qui peuvent en faire un objet de consommation.

Les significations que nous avons identifiées peuvent être mobilisées par les consommateurs aux différentes étapes de leurs comportements d'épargne. Elles ne sont pas associées à des étapes spécifiques de ces comportements.

Nous analysons maintenant les comportements d'épargne à l'aune de plusieurs théories et cadres d'analyse souvent mobilisés dans la littérature relative au comportement de consommation.

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 2

Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation

Afin de pouvoir envisager l'épargne, les décisions et les comportements qui s'y rattachent, en tant que comportement de consommation, il faut (a) un cadre théorique et (b) des résultats empiriques qui supportent la théorie. Ce chapitre a pour objectif de développer un cadre théorique qui supporte l'hypothèse selon laquelle l'épargne ressort de la consommation et qui structure une méthodologie de vérification de cette hypothèse.

Nous avons vu que l'on peut redéfinir l'épargne et distinguer 4 étapes dans ce comportement. Nous avons montré que l'épargne supporte une multitude de significations de nature symbolique autant que fonctionnelle. Nous allons montrer que ces significations permettent d'associer l'épargne aux différentes fonctions associées à la consommation (1.). L'analyse des étapes de possession et d'utilisation de l'épargne (2.) nous conduit à élargir les fonctions de l'épargne, bien au-delà du domaine financier et rationnel. Nous approfondissons la définition conceptuelle de l'étape de réalisation des décisions d'épargne : les actes d'épargne (3.).

1. L'épargne dans le champ de la consommation

Notre recherche vise à mieux comprendre la dynamique des actes d'épargne afin de mieux évaluer dans quelle mesure les comportements d'épargne sont proches, sinon identiques, aux comportements de consommation courants.

Afin de préciser notre démarche nous définissons de manière large la consommation et le comportement de consommation (1.1). Nous présentons ensuite plusieurs éléments empiriques et contextuels à l'appui de notre hypothèse (1.2). Puis nous investiguons le rôle d'auxiliaire de la consommation habituellement dévolu à l'épargne (1.3), avant de confronter l'épargne et ses différentes étapes aux dimensions structurantes de la consommation (1.4).

1.1. Une définition de la consommation

Commençons par essayer de définir ce que sont la consommation et le comportement de consommation.

Pour certains la consommation est une réalité biologique : un organisme vivant reçoit toujours plus d'énergie que le nécessaire pour se maintenir. L'homme est conditionné par le mouvement général de la vie : il doit dépenser l'excédent (Bataille, 1949 : 27-28, 40). Bataille va plus loin en affirmant que l'excédent doit être dilapidé et que cette perte d'énergie est agréable (Bataille, 1949 : 32-35). Cependant, cela réduit la consommation à un « *stade terminal* » du processus de production, qui vise à détruire les biens et services produits (Heilbrunn, 2007 : 22).

Le comportement de consommation peut être défini comme l'ensemble des processus par lequel un individu, consommateur/trice, va élaborer une réponse à un besoin, exprimé sous forme de produits ou de services et la mettre en œuvre, soit consommer ces produits et services, puis, le

cas échéant, s'en séparer par exemple en l'éliminant (Engel et al., 2001 : 6 ; Filser, 1994 : 1 ; Ladwein, 1999).

Cette définition est rationalisante. Il existe en réalité une variété infinie de formes de consommation et de justifications. La consommation peut découler de raisons utilitaires, ostentatoires, symboliques, hédoniques. Ces justifications sont souvent entremêlées : l'hédonisme peut découler de la réalisation d'une bonne affaire (Ladwein, 2017 : 18-25). La consommation n'est donc pas nécessairement un acte objectif, structuré, préparé. Une définition plus large de la consommation est le fait de consommer un objet : produit, service, expérience, mais aussi temps ou symbole (par exemple Douglas et Isherwood, 1979). Les motifs et significations de cette consommation sont hautement individuels et variables.

La définition classique de la consommation est également centrée sur l'individu : « *le consommateur exerce un choix souverain, qu'il soit irrationnel, superstitieux ...* » (Douglas et Isherwood, 1979 : 80). On peut considérer que les consommateurs désirent des biens pour « *partager, montrer ou donner ses biens à [autrui]* » : la consommation est alors une interaction sociale (Douglas, 1987). Et elle produit des identités sociales, des pratiques, des valeurs et des imaginaires (Cova et Filser, 2011 : 11). La consommation peut même être appréhendée comme une pratique (par exemple Askegaard et Linnet, 2011 : 23). On peut donc définir la consommation, comme **un ensemble d'actes et de pratiques, plus ou moins rationnelles, basées sur les interactions sociales et qui visent à produire des significations, des identités, des valeurs.**

La société de consommation est un phénomène économique mais également social et culturel (Ladwein, 2017 : 15-16 ; Slater, 1997), le lieu où désormais la culture se fait et est débattue (Douglas et Isherwood, 1979 : 81). Si la dimension économique de la société de consommation apparaît explicite, on doit préciser ses deux autres axes. La dimension sociale se traduit par la

disponibilité quasi-totale et permanente des biens et services de consommation et leur très grande accessibilité. Intrinsèquement, la société de consommation correspond à une ère d'opulence matérielle. Une manière d'interpréter cette abondance est de parler de « *droit à consommer* » (Nicosia, 1976 : 72). La dimension culturelle repose sur l'adoption de la culture de la consommation, soit la centralité des biens et des possessions. Ceux-ci sont des moyens de transmission ou d'échanges symboliques. La culture de la consommation s'oppose ainsi à une culture de la production ou du travail⁵⁶.

On peut considérer que l'acte de consommation est le moment où les attitudes à l'égard de l'argent et les valeurs matérielles, notamment, interagissent (Tatzel, 2003 : 418). En tant que miroir de ces comportements, la mise en œuvre des décisions d'épargne ressort des mêmes forces et de la même analyse.

Pour déterminer si l'épargne, spécifiquement les comportements d'épargne ressortent bien du champ de la consommation ainsi défini, dans un premier temps, nous poursuivons des analyses empiriques autour de plusieurs axes.

1.2. Quelques enseignements empiriques

La littérature tend à considérer qu'il est difficile de s'appuyer sur les déclarations des individus pour définir l'épargne (Katona, 1969). Le poids des normes sociales peut induire des évocations sociales relativement pauvres. Cependant, ce qui est exprimé par les consommateurs peut nous aider à mieux comprendre comment l'épargne est perçue.

Les évocations obtenues lors d'une investigation réalisée en 2008, soit juste après le déclenchement de la crise de 2007, indiquent que les consommateurs ne dissocient pas

⁵⁶ Baudrillard (1970) conteste avec brio cette opposition.

l'épargne du territoire de la consommation. L'épargne est un usage symétrique et complémentaire de l'endettement. Epargner permet de réaliser des projets. Il n'existe donc pas de contre-indication à une consommation de l'épargne. C'est avant tout un outil qui permet de réaliser une consommation ultérieurement.

Un glissement existe dans les évocations individuelles. Traditionnellement, l'épargne est associée à des attitudes socialement valorisées : réflexion en anticipation des actions, capacité à reporter les gratifications, projection dans le futur, persévérance temporelle et dans ses choix, calme face aux risques perçus ou avérés. Pour autant, l'engouement pour les startups a consacré de nouvelles perceptions et opinions, centrées sur la prise de risque en matière financière.

Le contexte sociétal est également favorable à l'intégration de l'épargne dans le champ de la consommation. Jusqu'à une époque récente, l'argent objet de consommation était une aberration (Haesler, 1996 : 47-51). Selon cet auteur le contexte théorique est contraignant : l'argent n'a et ne doit avoir, qu'une finalité d'échange. Les formes monétaires limitent une éventuelle consommation, tandis que leur production est strictement contrôlée. La dématérialisation progressive de l'argent, qui culmine actuellement avec le paiement sans contact ou par smartphone, conduit à une société où l'échange est instantané et sans contrainte, où l'argent est consommable sans difficulté. L'argent peut ainsi exister par et dans son accroissement. Dans une perspective matérialiste, l'accumulation de ressources financières, puis leur usage par transfert ou allocation, peut être un mode de consommation particulier (Ladwein, 1999 : 345). Le fait que l'épargne représente un potentiel de consommation différé, non spécifiquement dédié à un besoin ou à un produit ou service, ou qu'il soit, à l'inverse, un acte dynamique de non-consommation immédiate (Baudrillard, 1970), peut représenter un comportement de consommation particulier. Dans ces deux directions, le comportement de consommation est source de gratification (Baudrillard, 1970). Si le crédit est un moyen asservissant, mais légitime, de s'approprier les outils nécessaires à une existence sociale

(Duhaime, 2003 : 41), épargner, mettre de l'argent de côté, permet de montrer à son groupe de proches et à son groupe social, que l'on maîtrise certaines règles du jeu social liées à la consommation. Pour certains profils de consommateurs, la recherche de la réussite financière peut être interprétée comme une expression du matérialisme (Tatzel, 2003 : 428).

S'il est clair que les évolutions sociétales dépassent le cadre des stratégies marketing, celles-ci peuvent contribuer à les susciter et vont les accompagner (Nicosia, 1976). Les établissements financiers ont adopté depuis plusieurs décennies une approche qui promeut l'épargne, comme les autres produits financiers, en tant que produits de consommation. Les produits financiers bénéficient de promotions, de campagnes de communication, on encourage les consommateurs à mettre régulièrement de l'argent de côté, etc. En tant qu'institutions de la société de consommation, elles accompagnent les consommateurs dans une consumérisation de l'épargne.

Actuellement, l'OCDE promeut des programmes d'éducation financière dont le postulat est que les individus sont des consommateurs dont les décisions et comportements financiers sont à faire évoluer, notamment s'agissant de l'épargne (Lazarus, 2015). Ces initiatives contribuent à un glissement, *a minima* discursif, d'une définition institutionnelle de l'épargne comme acte financier à une définition en tant que comportement de consommation.

Ainsi, ces deux visions supportent la possibilité de l'épargne comme acte de consommation. Comment la littérature mobilise-t-elle les significations qu'elle associe à l'épargne ?

1.3. L'épargne en tant qu'auxiliaire de la consommation

Si épargner c'est formellement soustraire à un instant t des moyens financiers, dès lors que l'on élargit la perspective temporelle, l'épargne implique un usage ultérieur. La fructification de l'argent ainsi épargné, les intérêts, offrent selon la perspective que l'on adopte, un surplus de

droit de consommer (pouvoir d'achat) plus tard, ou une compensation pour ce qui est perdu dans le fait de ne pas consommer immédiatement, ou bien une incitation à attendre pour consommer. L'épargne, le comportement d'épargne est donc, en première approche, un outil et une modalité de la société de consommation. On peut dire que la théorie de l'épargne est en fait une théorie de la consommation (Yao et al., 2015).

La limite de cette analyse réside dans les comportements de thésaurisation. Cependant, les cas de thésaurisation ne sont pas si fréquents et leur caractère volontaire reste à prouver. L'équation économétrique $Y-C$ ou Revenus – Consommation = Epargne (S), ne fait que poser l'origine comptable de l'épargne : elle est ce qui n'est pas consommée. Elle n'infère pas réellement de schéma de causalité à cette égalité. Dans ce schéma, l'épargne n'appartient pas au champ de la consommation, elle en constitue un accessoire. La proximité de l'épargne, sa participation aux mécanismes de la consommation, n'emportent pas sa pleine appartenance aux objets consommables. Une comparaison entre épargne et crédit se révèle enrichissante.

Considérer que les individus sont des maximisateurs rationnels de leur patrimoine, guidés par leurs analyses financières, est une généralité (Clark-Murphy et Soutar, 2004). Opposer épargne et crédit ou endettement semble pertinent. L'une des trois orientations générales qui sous-tend les motivations de l'épargne est d'éviter l'endettement (Canova et al., 2004). L'évaluation sociale et académique de l'épargne, très positive (Katona, 1975 : 234-235), contraste avec celle du crédit. La vision traditionnelle, stéréotypée, tend à se focaliser sur cette opposition supposée (Lunt et Livingstone, 1993 ; Wärneryd, 1999 : 55 ; Duhaime, 2003 : chapitre 2). Pour autant, le conflit entre épargne et crédit peut être analysé comme un choix entre deux manières de consommer ou d'atteindre des buts (Katona, 1975 : 236 ; Livingstone et Lunt, 1992).

A priori, la théorie économique ne distingue pas crédit et épargne. Les deux décisions ou comportements découlent de la même formule : le solde de Revenus – Consommation, soit le

résidu des revenus une fois qu'on a soustrait toutes les dépenses de consommation, est égal à D - les dettes ou les crédits - si ce solde est négatif, ou à S : l'épargne, si le solde Y (Revenus) - C (Consommation) est positif. La littérature explique majoritairement le crédit et l'épargne comme un phénomène purement arithmétique : le manque de ressources impose le crédit comme un revenu (très) élevé autorise un niveau d'épargne élevé (par exemple Davies et Lea, 1995 : 676). Philosophie, morale et théologie choisissent la plupart du temps l'épargne et stigmatisent le crédit et l'endettement. Dans cette perspective, l'épargne s'oppose à la consommation.

L'évolution technologique et sociétale dépasse ces analyses (Haesler, 1996). Avant l'ère moderne, dans la société d'abondance, ni le crédit ni l'épargne ne sont nécessaires (Sahlins, 1972). Dans un lointain passé, épargner était obligatoire pour survivre, tandis que l'endettement était exclusivement associé à l'usure, sauf pour les nobles et les souverains, une activité générant des intérêts, à peine tolérée par l'Eglise. Le dogme a évolué à partir du 15-16e Siècle pour permettre l'intérêt, du moins dans le cas de l'épargne impliquant une prise de risque. L'endettement demeurait un asservissement non volontaire, contraint. Avec la société de consommation, le crédit devient raisonnable (Duhaime, 2003), le créancier lui-même est une banque, non plus un usurier cruel. S'endetter est désormais un signe de prospérité collective et individuelle (Katona, 1969). L'alliance au long terme de la communication et de la carte bancaire rend la dette invisible et son remboursement facile par des mensualités automatiques. Les pouvoirs publics eux-mêmes encouragent le crédit, en particulier s'il est destiné à financer l'acquisition de sa résidence principale (Livingstone, 1996). Le crédit devient gage de liberté, de puissance, de sécurité, norme (Lea et al., 1993), outil de valorisation sociale, moyen légitime de s'approprier les outils nécessaires à une existence sociale (Duhaime, 2003). Dans l'ère moderne, on s'oppose au crédit pour des raisons pratiques ou anti-matérialistes (Katona, 1975 : 274 ss.), plus rarement morales. Les utilisateurs de crédit ne se perçoivent plus comme des emprunteurs (Livingstone et Lunt, 1991 : 115). Katona (1960, 1969) identifiait des groupes

significatifs d'individus associant opinions positives sur l'épargne et sur le crédit. Mais il subsiste une vision normative qui voit le crédit comme la conséquence d'une incapacité involontaire à ajuster ses revenus et sa consommation (Lea et al., 1995). Dans le cas de l'endettement, les facteurs explicatifs externes (la pauvreté par exemple) prédominent. Les facteurs psychologiques et comportementaux influencent la capacité à sortir de l'endettement (Webley, 1994).

Épargner consiste à utiliser plus tard des ressources actuelles ou futures, tandis que s'endetter revient à obtenir des ressources maintenant à partir des revenus futurs. Ainsi, ce sont des stratégies financières complémentaires, non-antagonistes (Lunt et Livingstone, 1993 ; Gorniak, 1998 : 635). L'épargne et le crédit peuvent être définis comme un couple indissociable de solutions (Katona, 1975 ; Donnelly et al., 2012) similaires (Lunt et Livingstone, 1993). Psychologiquement, détenir épargne et crédit simultanément est possible et courant, comme pour une entreprise (Wärneryd, 1999 : 56). Recourir au crédit présente des avantages significatifs : (a) traduire ses anticipations optimistes en consommation effective, (b) éviter une gestion financière trop complexe ou chronophage, (c) éviter de puiser dans son épargne (Katona, 1975 : 277).

Les traits de caractère mobilisés pour expliquer le crédit sont similaires à ceux pris en considération pour l'épargne, mais leur rapport est inversé : Locus of Control externe, plus grande tolérance au stress (Gorniak, 1998 : 635), préférence pour le présent, etc.

La perspective associative du crédit et de l'épargne souligne la responsabilité sociétale et institutionnelle du développement du crédit comme de l'épargne (Duhaimé, 2003). Si la consommation est un langage utilisé pour raconter son individualité, épargner et s'endetter sont des actions sociales signifiantes. Elles impliquent la participation et le choix, en tant que citoyen, à la société de consommation moderne. Elles sont doublement insérées dans la

consommation : comme produits de consommation potentiels pour eux-mêmes et comme composantes de la consommation.

L'usage peut être influencé par les proches, les pairs (Lea et al., 1993 : 683). Il peut engendrer une anomie, s'il existe un décalage entre ce qui est perçu, entendu et ce qu'il faudrait comprendre (Duhaime, 2003 ; Lea et al., 1993 : 683 ss.). *In fine*, emprunter et épargner peuvent être conçues comme deux manières d'appréhender, de gérer la consommation : l'épargne est un moment de consommation reporté, le crédit est un acte de consommation anticipé. Dans cette perspective, « *épargner c'est se réfréner de consommer durant une certaine période afin de profiter ultérieurement de capacités de consommation supplémentaires* » (Wärneryd, 1989 : 516). Epargner ce peut être consommer, échanger du temps et immobiliser de l'argent.

Si les consommateurs perçoivent une opposition entre crédit et épargne, cette opposition n'est pas basée sur les critères de la littérature. Si épargner et emprunter ne sont pas véritablement et significativement symétriques dans leur perspective, *a priori* ils n'écartent pas l'épargne du champ de la consommation. Ainsi, nos différentes sources empiriques concluent à un rôle plus qu'auxiliaire de l'épargne dans la consommation. Ce rôle peut-il être plein et entier ?

1.4. L'épargne et les dimensions structurantes de la consommation

Différentes significations existent pour l'épargne : sont-elles mobilisables et mobilisées par la littérature ? Afin de tester et de renforcer mon hypothèse, je la confronte aux trois dimensions structurantes de la consommation selon la littérature (Herpin, 2004 : 21-42) : sa fonction utilitaire, sa fonction symbolique et notamment ostentatoire, sa fonction hédonique. Il s'agit de déterminer si l'épargne peut être, non seulement une forme de consommation utilitaire, mais

aussi un acte de consommation symbolique et hédonique, au-delà de ses différentes significations. J'investigue également ses relations avec le matérialisme et la frugalité.

L'épargne en tant que consommation utilitaire

Pour commencer, rappelons que nombre de consommateurs n'ont pas conscience de devoir choisir entre consommer et épargner (Katona, 1975 : 236).

L'utilité découle de la valeur d'échange et de la valeur d'usage. L'épargne est une quantité d'argent mise à part, isolée des flux monétaires. L'épargne dédie des ressources à l'investissement, soit à l'accroissement des forces productives (Bataille, 1949 : 102).

L'épargne est associée à de nombreuses significations, symboliques, hédoniques, fonctionnelles, etc. associables à l'argent, directement en rapport avec le fonctionnement de la société de consommation. En complément, l'argent épargné offre deux avantages par rapport à l'argent non épargné : la fructification et l'espoir de projets, soit de consommations futures. En permettant à l'argent de se multiplier par la production d'intérêts, quelle qu'en soit la justification, la fructification peut offrir, dans le futur, un complément de consommation. En particulier, elle peut permettre à un consommateur d'acquérir une quantité plus importante de biens ou de services, ou alternativement un bien ou un service de qualité supérieure, potentiellement plus prestigieux. La fructification est donc totalement compatible avec l'ostentation et avec le matérialisme, elle les favorise. La consommation permise par l'épargne peut être opposée à celle offerte par les dernières formes monétaires, qui offrent l'immédiateté du paiement. Il faut modérer cette différence : pour une proportion significative d'actes d'achat immédiats, en particulier en ligne, la consommation, la jouissance du produit ou service n'est possible qu'après un délai qui correspond au temps nécessaire à la livraison. Ce délai peut atteindre plusieurs semaines, y compris pour des objets de valeur relativement modeste. Et pour les biens les plus onéreux, potentiellement les plus prestigieux, l'achat comptant est

financièrement impossible pour la quasi-totalité des consommateurs. L'épargne est donc, avec le crédit, l'objet de consommation qui permet de tirer parti du temps.

Par conséquent, dans une approche rationnelle, la valeur d'échange et la valeur d'usage de l'épargne sont les plus élevées parmi tous les objets possibles de consommation.

Dans le cadre d'une consommation raisonnée ou critique, l'épargne offre également aux consommateurs frugaux ou partisans d'une simplicité volontaire une solution d'usage pour les revenus non consommés.

L'épargne en tant que consommation ostentatoire et symbolique

On peut constater que la société de consommation se caractérise par une logique de gaspillage, d'abondance, de dilapidation (Baudrillard, 1970 ; Bataille, 1949 : 63). Mais elle se caractérise tout autant par le désir d'acquérir et de posséder.

Dans cette société, les produits et services sont autant, sinon davantage, caractérisés par les significations ou les symboles qu'ils véhiculent que par leurs fonctions (Ladwein, 2017 : 21). C'est même leur véritable valeur (Baudrillard, 1970). L'épargne est associée à des dimensions symboliques particulièrement intéressantes dans la perspective de la société de consommation et du matérialisme. La revue de littérature a permis d'établir la richesse des dimensions, des significations, qui peuvent être associées à l'épargne.

Certaines dimensions symboliques associées à l'argent peuvent expliquer pourquoi le comportement d'épargne peut être en soi un comportement de consommation. Historiquement, le caractère précieux, esthétiquement rare, des formes monétaires est l'explication primordiale de l'épargne en tant qu'objet de consommation. La dématérialisation de l'argent, donc de l'épargne, rend cette explication obsolète. Certaines formes d'épargne comme l'acquisition

d'un bien immobilier à travers un prêt sont valorisantes car ce sont des symboles statutaires (Garöarsdottir et Dittmar, 2012 : 476). D'autres motifs sont mobilisables : l'argent épargné permet la rétention possessive, offre le prestige et le bien être associés à l'extrême richesse, elle exprime des investissements affectifs, permet au consommateur de montrer son individualité par ses choix, l'aide à optimiser ses capacités créatives. Elle est associable à un pouvoir magique ou sacré, symbolise le pouvoir. Son rôle de langage symbolique permet à chacun d'exprimer ce qu'il est. Ces explications ne recouvrent pas la totalité de la puissance symbolique de l'épargne. Potentiellement l'argent, donc l'épargne, peut être associé à toute valeur.

La société de consommation dépasse le cadre d'une pratique matérielle complétée ou suscitée par des enjeux symboliques : elle organise les échanges de substance signifiante à travers les objets consommés (Baudrillard, 1968). 2 caractéristiques rendent l'épargne, en tant que forme de l'argent, particulièrement adaptée à ces échanges : (a) son rôle de langage symbolique, (b) sa plasticité symbolique, sémiologique. On peut même considérer que l'argent, donc l'épargne, se place au cœur de ces échanges.

L'épargne est un comportement, une pratique qui mobilise plusieurs ressources : financières, culturelles, cognitives mais aussi sociales, et qui les associe pour générer une « *magie sociale* ». Elle peut apparaître comme un capital symbolique qui valorise son propriétaire au sens de Pinçon et Pinçon-Charlot (2007 : 21). Si l'épargne exerce des fonctions symboliques, peut-elle jouer un rôle hédonique ?

L'épargne, consommation hédonique

Il s'agit ici de répondre à deux interrogations : (a) l'épargne est-elle une source potentielle de plaisir, de gratification, *a contrario*, de souffrance ? (b) l'épargne est-elle un support d'expérience ?

L'épargne se développe car les individus ont des aspirations croissantes (Katona, 1975 : 155). Il est incontestable que l'argent et spécifiquement l'épargne peut être source de plaisir, de joie ou de douleur, de souffrance. Comparativement à la plupart des objets de consommation, l'épargne démultiplie les occasions de plaisir ou de déception à travers deux dimensions : les occasions potentielles et les valeurs.

Avec l'épargne, les effets émotionnels ou affectifs peuvent advenir immédiatement, aujourd'hui, lorsque se déroule la décision ou le comportement d'épargne, ou demain, lorsque cette décision ou ce comportement porte ses fruits, ou bien encore lorsque l'épargnant constate le résultat de la fructification de son épargne. Ces effets potentiels sont paradoxalement mis en lumière à travers les comportements extrêmes comme l'avarice ou la thésaurisation. A un niveau moins intense, il est concevable que la croissance, respectivement la décroissance, de l'épargne d'un consommateur lui procure des émotions. L'économie a proposé les notions psychologiques de *savouring* et de *dread*. Il s'agit d'associer des émotions positives ou négatives à des comportements originellement considérés comme relevant exclusivement de la rationalité pure. Le *savouring* est le fait d'apprécier l'attente avant la réalisation d'un objectif, par exemple de consommation, tandis que le *dread* recouvre les inquiétudes liées à une décision de long terme et ses conséquences potentielles. Ainsi, sur la dimension temporelle, l'épargne dispose d'une autre possibilité de générer de la joie ou de la déception. En agissant sur cette dimension, l'épargne pourrait rendre le consommateur plus heureux (Aaker et al., 2011 : 128 ; Dunn et al., 2011 : 118), ce qui ne serait pas le cas du crédit. Pour être heureux, il faudrait renverser le credo consumériste de la société actuelle : payez maintenant, consommez plus tard (Thaler et Sunstein, 2008 in Dunn et al., 2011 : 120). En effet, les anticipations d'action/consommation, sont une source de bonheur « libre » : penser aux événements futurs déclenche des émotions plus fortes que de penser aux mêmes événements dans le passé. Parfois, les individus perçoivent les bénéfices de reporter les plaisirs de la consommation. L'épargne,

si elle découle d'une consommation reportée, est davantage susceptible de faire la promotion de vertus (Dunn et al., 2011 : 121).

Grâce à la très grande diversité des dimensions et valeurs associables à l'épargne (Cf. chapitre 1), les sources de joie comme de déception que l'on peut y associer sont multiples. L'épargnant peut, à travers l'épargne, se réjouir de ses traits de personnalité favorables à l'accumulation d'argent : la frugalité, la perspective temporelle longue, la capacité à reporter les gratifications, notamment.

Les concepts de *dread* et de *savouring* pourraient supporter une interprétation expérientielle. Le caractère expérientiel du comportement d'épargne au sens d'Hirschmann et Holbrook (1982) n'a pas été abordé par la littérature. Le caractère fonctionnel ou utilitaire d'un produit n'est pas antinomique d'une consommation expérientielle (Ladwein, 2017 : 24). Cependant, l'expérience de consommation ou de décision d'épargne semble présenter trois difficultés d'analyse complémentaires : (a) une perspective temporelle longue, (b) une intensité limitée, (c) une faible mobilisation des sens. La perspective temporelle longue de l'épargne, dilue la perception des émotions et favorise le mélange de sensations de signe opposé. L'intensité des décisions et comportements d'épargne n'a pas été étudiée. Elle semble être modérée au mieux. Enfin, l'expérience d'épargne n'est la plupart du temps pas physique, mais intellectuelle. Même avec des formes monétaires physiques (pièces, billets), l'expérience d'épargne ne mobilise que la vue – l'aspect brillant, précieux des métaux – peut être l'ouïe. La fructification n'a qu'une existence virtuelle et comptable jusqu'à l'utilisation de l'épargne. Enfin, il ne faut pas négliger le rôle du consommateur en tant que coproducteur de la valeur (Warnier, 1999 ; Marion, 2016) : les caractéristiques intrinsèques de l'épargne ne déterminent pas à elles seules son potentiel hédonique. L'aspect expérientiel de l'épargne devrait être concentré dans ses phases de mise en œuvre des décisions et de consommation.

Globalement, l'épargne peut donc être l'objet d'une consommation hédonique. Il reste à analyser les interactions entre le matérialisme, concept structurant pour l'analyse de la consommation, et l'épargne.

L'épargne entre frugalité et matérialisme

En première approche, l'épargne est associée à la frugalité. Baudrillard (1970) évoque l'épargne comme un mode de distinction sociale ultime, un comportement qui classe instantanément à part l'épargnant, dans une société où la consommation serait exacerbée. Il semble l'associer avec les profils sociodémographiques les plus dotés en capital culturel et financier. On peut postuler que les individus ayant un statut social élevé, dotés d'un capital culturel important, seront moins matérialistes que la majorité des consommateurs (Tatzel, 2003 : 416). Les travaux menés sur la frugalité et la simplicité volontaire confirment la similitude des traits de personnalité des consommateurs frugaux et des consommateurs épargnants. Faut-il pour autant opposer épargne et matérialisme ?

Le matérialisme est simultanément un concept théorique (Richins et Rudmin, 1994 ; Gornik-Durose et Pilch, 2016) et un objet de travaux empiriques, qui a été introduit dans le champ de la psychologie par le marketing et l'étude de la consommation⁵⁷. Il a donné lieu à un courant de recherche nourri depuis les années 1980. On peut définir le matérialisme, en première intention, comme la propension des individus à acquérir des biens matériels et non comme une propension à leur accorder une attention exagérée (Ladwein, 2017 : 11). Ces comportements sont peu appréciés et valorisés (Ladwein, 2017 : 55). La plupart du temps, la littérature dans ce domaine associe richesse, réussite financière et argent (par exemple Kasser et Ryan, 1993).

⁵⁷ Il existe un débat sur la nature conceptuelle du matérialisme (Ladwein, 2003). Pour Belk (1983), le matérialisme est un ensemble de traits de personnalité, composé de l'envie, de la non-générosité et de la possessivité. Tandis que pour Richins et Dawson (1990, 1992) il s'agit de valeurs dont l'orientation est corrélée mais pas équivalente à un trait de personnalité. Holt l'envisage comme un style de consommation (Holt, 1995). Dans la littérature, l'approche de Richins et Dawson est la plus fréquemment reprise. Ces deux approches présentent une conception multidimensionnelle du matérialisme (Ladwein, 2005), contrairement, par exemple à Moschis (1981).

Dans le champ de la consommation, le matérialisme est conceptuellement plus important que la recherche de statut ou la consommation indépendante (Goldsmith et Clark, 2012). Il cristallise un débat sur l'intérêt des ambitions matérielles et de l'orientation vers les récompenses, lesquelles détourneraient les individus de la réalisation de soi et provoqueraient des effets psychologiques négatifs (théorie de l'autodétermination de Deci et Ryan, 1985). Ce débat est congruent avec notre problématique. Des théories comme celles de Rogers (1961), Fromm (1976), Deci et Ryan (1985) ou Maslow (1954) peuvent expliquer ces résultats car elles impliquent, lorsque des buts relatifs à des récompenses extrinsèques sont centraux pour les individus, que cela puisse engendrer un moindre bien-être et une plus grande détresse. Les individus se focaliseraient sur des objectifs ou des buts superficiels et éloignés de leurs besoins.

On constate l'omniprésence du matérialisme dans la société de consommation : peu d'individus sont insensibles aux sirènes de la consommation matérielle (Tatzel, 2003 : 406). Si nombre de consommateurs sont convertis à la « *religion du consumérisme et du matérialisme* » (Ladwein, 2017 : 55), en réalité les individus font comme ils peuvent (Ladwein, 2017 : 12 ; Duhaime, 2003). A côté de cas parfois extrêmes, la diffusion forte du matérialisme et du consumérisme induit avant tout un matérialisme ordinaire (Ladwein, 2017 : 117-131).

Le matérialisme peut être caractérisé par 3 éléments importants : (a) les possessions et leur acquisition sont au centre de la vie des individus (Richins et Rudmin, 1994 : 219 ss.)⁵⁸, (b) elles sont essentielles à la satisfaction et au bien être dans la vie, (c) on tend à évaluer ses succès et ceux des autres à travers le nombre et la qualité des possessions accumulées et l'image de soi ainsi projetée.

⁵⁸ *It is closely tied to the satisfactions one derives from the acquisition and possession of goods and is related to the intensity and the manner by which one pursues economic objectives. In addition, more than other values or personality traits, materialism is uniquely identified with consumption.* (Richins et Rudmin, 1994 : 218).

Il n'existe cependant pas d'impératif à matérialiser sa richesse. Implicitement, on admet que le matérialisme est une question de désirs et non de possession (Ladwein, 2017 : 9). Ainsi, l'épargne peut être une forme de richesse abstraite. Le matérialisme serait plus influent sur les décisions d'épargne et sur la préservation de l'épargne accumulée, mais serait peu influent sur les actes d'épargne eux-mêmes. Il est donc nécessaire de mener une analyse plus poussée car le matérialisme structure la consommation.

Adopter une position en matière d'épargne, agir pour ou contre son épargne, c'est également prendre une position personnelle en matière de matérialisme. Reporter un achat, une consommation à une date ultérieure, au lieu de s'appuyer sur un crédit, peut-être la marque d'un moindre matérialisme. Mais ce peut être tout aussi bien la marque d'une volonté de différenciation au sein de la société de consommation (Baudrillard, 1970), voire un anti-matérialisme. Les représentations sociales confirment que l'épargne – comme le crédit – est un instrument de différenciation sociale, un enjeu conflictuel (Viaud et Roland-Lévy, 2000 : 429-431).

Duesenberry (1949) a conçu sa théorie et son modèle économique de l'épargne autour de l'idée qu'épargne et consommation dépendent du groupe de référence des individus et des ménages, lequel est composé des individus aux revenus les plus élevés selon Richins (1992). Ces travaux supportent la thèse de Baudrillard sur la société de consommation (Baudrillard, 1970).

Au-delà de ses formes matérielles objectivées par des métaux précieux, des billets, l'argent fait-il partie du champ des possessions matérielles, comme proposé par Ladwein (1999) ? On doit replonger dans le débat ancien sur les formes monétaires et l'origine de la monnaie. Ce débat oppose une vision physique et fonctionnelle de l'argent à une vision symbolique. Si l'on reprend cette dialectique, l'accumulation d'argent, notamment par l'épargne, peut correspondre à la recherche de maximisation des possessions (vision physique), démarche purement matérialiste.

Cet argent peut aussi poursuivre des objectifs d'accumulation ou de consommation de symboles.

L'épargne aide à l'acquisition et à l'accumulation des possessions. Elle peut les accentuer à travers les intérêts qu'elle produit. La tendance à la quantification liée au matérialisme est supportée par l'argent, donc par l'épargne. L'épargne en tant que forme monétaire peut servir d'étalon de valeur universel pour évaluer le succès et l'image de chacun en offrant une valorisation des possessions qui associe quantité et qualité. Les individus qui ont un degré élevé de matérialisme ont une relation et des attitudes différentes à l'argent, ils y associent des significations différentes (par exemple Watson, 2003).

Il faut dépasser la cohérence de l'épargne et du matérialisme et l'instrumentalisation de l'épargne au service de comportements matérialistes. La question est celle du périmètre de la consommation, donc celle des possessions. Cette interrogation est double : (a) que peut-on consommer ? mais aussi (b) qu'est-ce que la consommation ?

La qualité d'objet susceptible d'être consommée a été progressivement élargie, en partie par la réalité des pratiques de consommation. Initialement limitée aux biens physiques, la consommation s'est étendue aux services, aux combinaisons de biens et de services, puis, par exemple avec les biens dits culturels, aux symboles et aux émotions – l'art contemporain, le cinéma, les spectacles vivants. Dans cette extension du champ des objets de la consommation, rien n'empêche de consommer de l'argent, de l'épargne : c'est l'intuition initiale (Ladwein, 1999, 345). Comme tout comportement de consommation, l'épargne repose sur des décisions et des actions. L'argent, donc l'épargne est un objet, un service, un support polymorphe de valeurs et même un langage symbolique : chacune de ses facettes le désigne comme un objet de consommation potentielle. L'épargne propose une dimension supplémentaire en comparaison de l'argent : c'est un moyen de manipuler, de consommer, de maîtriser le temps.

Demeure un obstacle à l'incorporation de l'épargne au champ des objets de la consommation : la définition de la consommation elle-même. Initialement, consommer c'est exclusivement utiliser ou consumer l'objet de la consommation. En fonction de leur durabilité tous les biens physiques sont consommés par les consommateurs. Mais consommer n'est-ce pas aussi, dans le cas des services, manipuler des objets comme des symboles, utiliser, affecter à un usage (Zelizer, 1994) ou simplement apprécier, savourer dans le cas des spectacles ? Dans ce champ de consommation élargi, l'épargne est légitime en tant qu'objet de consommation. Il subsiste un paramètre à faire évoluer : même dans le cas des biens durables, la consommation commencerait immédiatement après l'achat, tandis que l'épargne, seule parmi tous les objets de consommation possibles, ne serait consommée qu'à la fin de sa constitution. Il s'agit ici de distinguer l'attente qui sépare la décision du comportement de consommation physique. Cette distinction me semble inappropriée pour un grand nombre, sinon la plupart, des actes de consommations. Dans une société où les symboles jouent un rôle aussi significatif, comparativement à la consommation physique ou pseudo-physique des objets, leur consommation symbolique peut être initiée dès l'annonce d'une consommation à venir. Dans cette perspective, l'épargne n'est plus un objet de consommation exceptionnel, ni même un cas particulier.

Les matérialistes qui résistent à la consommation existent (Tatzel, 2002, 2003 ; Lastovicka, 2006). Une facette du matérialisme peut promouvoir la frugalité (Gornik-Durose et Pilch, 2016 : 105 ss.). L'épargne peut ainsi être l'objet de consommation où frugalité et matérialisme se rejoignent. On peut éprouver du plaisir dans l'acquisition de biens matériels et savourer l'attente durant laquelle on épargne pour pouvoir acquérir un objet (Livingstone et Lunt, 1991 : 113).

En prolongeant notre approche, nous pouvons prolonger cette démarche en mobilisant des théories emblématiques pour analyser plus particulièrement les 2 étapes de possession et de consommation de l'épargne, moins étudiées.

2. L'analyse des comportements d'épargne autour de théories emblématiques

Si l'épargne présente une structure (des composantes) similaire à un comportement de consommation et offre des significations équivalentes à celles de la plupart des autres biens de consommation, cela ne peut suffire à en faire un objet de consommation comme les autres. Aussi, pour confirmer nos conclusions intermédiaires, j'ai mobilisé plusieurs théories et cadres d'analyse des comportements de consommation qui pourraient être applicables aux comportements d'épargne et spécifiquement aux étapes de détention-possession et de consommation. Il s'agit des possessions et des collections pour l'étape de détention-possession (2.1) et des rituels, de la sacralisation, du don et des cadeaux pour l'étape de consommation de l'épargne (2.2).

L'analyse autour des possessions fait le lien avec le matérialisme et avec les travaux sur le concept de soi, le bonheur et la satisfaction dans la vie, plus axés sur les individus et la psychologie, autour des travaux de Baudrillard (1970) et Belk (1982 à 1988 en particulier) notamment. Elle s'applique naturellement à la phase de préservation et de détention du comportement d'épargne. Les analyses axées sur le sacré et les rituels s'appliquent préférentiellement aux pratiques d'épargne. Elles se positionnent dans le cadre des travaux sociologiques, ethnographiques et anthropologiques, initiés par Douglas et Isherwood (1979).

2.1. L'épargne possession

Le paradigme rationnel postule que chaque individu est intéressé par l'accumulation de richesses, donc notamment par l'épargne (Doyle, 1992a : 642) : la volonté de l'être humain reste l'acquisition (Bataille, 1949 : 70-71). Si le sujet des possessions est classique dans la littérature, Belk (1983, 1988) a été l'un des premiers à l'appliquer non seulement aux biens

matériels mais aussi aux biens immatériels, aux services, aux expériences et aux idées. Dans cette perspective, la phase de mise en œuvre de la décision d'épargne est une forme d'acquisition, tandis que la phase de détention- préservation de l'épargne est certainement une forme de possession.

Belk (1983) définit 2 comportements importants en lien avec les possessions : (a) la possessivité et (b) la tendance à l'acquisition (*acquisitiveness*). La possessivité est l'inclination et la tendance à conserver le contrôle et la propriété de toutes ou de certaines de ses possessions. La tendance acquisitive est l'inclination à établir une relation de propriété avec des biens matériels ou immatériels. L'objet possédé devient une extension de soi (Belk, 1983 et 1988). Pour l'épargne détenue à titre personnel, cela peut signifier que l'épargne détenue participe du concept de soi, de l'image de soi. Les possessions rendent visibles les catégories culturelles (Douglas et Isherwood, 1979 : 83). Dans la littérature, on peut repérer plusieurs significations ou éléments qui ressortent des valeurs d'identification ou d'image (Cf. chapitre 1, 3.).

Les critiques de la tendance acquisitive sont anciennes. Elles englobent les critiques relatives à la possessivité à partir de la généralisation de la production de masse et de l'avènement de la société de consommation (Belk, 1983). Ces critiques ont 2 sources : religieuse et marxiste. La poursuite des possessions et la possessivité : (a) font concurrence à Dieu, (b) sont peu compatibles avec la charité, (c) indiquent souvent des pêchés bibliques : l'avarice, la vanité ou la fierté, la glotonnerie, la jalousie et l'envie (Belk, 1983). Le développement des possessions matérielles comme immatérielles, en favorisant le développement du concept de soi et son extension, présenterait un risque social. Pour la sociologie et les malthusiens, les possessions favoriseraient la consommation ostentatoire, qui est socialement stérile (Galbraith, 1958 ; Katona, 1960). La trop grande importance accordée aux possessions est aussi critiquée pour son influence néfaste sur l'individu : (a) une satisfaction dans la vie faible ou trompeuse (littérature

sur la satisfaction dans la vie, le matérialisme, la frugalité ou la simplicité volontaire), (b) la perpétuation de régressions psychanalytiques (Belk, 1983).

Dans cette perspective, l'épargne peut être positionnée à 2 endroits très différents. L'interprétation classique en fait une alternative à la consommation immédiate, comme la simplicité volontaire. La difficulté que chacun rencontre à connaître le patrimoine financier de ses voisins ou collègues indique que l'épargne est un dispositif qui permet de dissimuler aux tiers des possessions susceptibles de susciter l'envie (Belk, 1984a). Une vision plus large (comme celle de Belk, 1984a) en fait une forme particulière de possession. C'est cette interprétation que nous investiguons. Comme toute possession, le patrimoine financier remplit potentiellement 3 fonctions : (a) ce sont des possessions financières, (b) ce sont des biens identitaires au sens de Belk (1983, 1988) et (c) ce sont des biens durables, des supports à prestations de services comme le sont les œuvres d'art ou l'immobilier (Malas, 2009 : 97-102). Les fonctions (b) et (c) peuvent conduire à concevoir l'épargne comme une forme de collection. En particulier, les possessions peuvent contribuer à structurer et maintenir les relations sociales (Douglas et Isherwood, 1979 : 84).

L'épargne comme collection

On reproche à l'avare ou au thésaurisateur d'être jaloux de son argent et de vouloir le garder pour lui seul. On peut aussi envisager qu'il accumule de l'argent pour le plaisir de disposer d'une collection de produits d'épargne, de montants épargnés, de chiffres et de documents financiers. Le nombre de produits ou supports d'épargne disponibles est extrêmement important et on peut envisager de détenir une grande variété d'entre eux. Les collections peuvent porter sur des biens matériels comme sur des expériences, des idées ou des supports immatériels (Belk, 1988). Les collections représentent un moyen de sacraliser l'argent (Belk et Wallendorf, 1990), ce qui constitue également l'un des rôles de l'épargne. Lorsqu'elles portent sur des objets précieux, anciens ou des œuvres d'art, les collections permettent aux héritiers d'un grand nom

de maintenir ou de renforcer l'immortalité séculière de la famille (Hirschman, 1990 : 39). Elles renforcent le prestige familiale et individuel (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007). Richins et Rudmin (1994) postulent que les collectionneurs sont influencés par le matérialisme. Dans ce cas, le lien semble porter sur le stock d'épargne, le patrimoine, alors que les actes d'épargne correspondent davantage aux flux d'épargne.

Belk et al. (1988) ont identifié 7 caractéristiques de la collection. Il s'agit des éléments suivants : (1) les collections sont initiées incidemment ou accidentellement, ou bien peuvent démarrer à partir d'un ensemble offert ou reçu en héritage, (2) le fait de collectionner est imprégné par des aspects addictifs et compulsifs, (3) la collection légitime le comportement d'acquisition comme un art ou une science, (4) la sacralisation ou la transformation en objet profane se produit lorsqu'un objet intègre une collection, (5) les collections servent d'extensions de soi, (6) les collections tendent à se spécialiser, (7) la dispersion ou la transmission d'une collection *post mortem* soulève des problèmes significatifs aux collectionneurs et à leurs familles. Ces différents éléments sont compatibles avec les décisions et comportements d'épargne observés dans certains segments de la population. Dès lors que l'épargne n'est pas une commodité pour son possesseur ou une forme profane de l'argent, le comportement de collectionneur d'épargne est possible. A l'évidence, collectionner des supports d'épargne implique de disposer de moyens financiers conséquents. Mais, hormis cet obstacle, il est aujourd'hui facile et peu onéreux en pratique de souscrire et de gérer un portefeuille diversifié de supports d'épargne. L'adage selon lequel en matière d'épargne et de placements, « *il est préférable de ne pas laisser tous ses œufs dans le même panier* » fournit aux futurs collectionneurs un point de départ. Le transfert d'un portefeuille de placements peut constituer une opportunité accidentelle. Le fait de collectionner les produits d'épargne pourrait ainsi expliquer pourquoi certains épargnants se limitent à agrandir leur portefeuille d'épargne. Il est envisageable que la souscription de

produits d'épargne devienne relativement addictive. Cependant, c'est indubitablement la caractéristique des collections qui semble la moins compatible avec l'épargne⁵⁹.

Le fait de constituer et de gérer une collection ressort clairement du champ de la consommation et relève de la culture de la consommation. L'épargne peut être également une conséquence indirecte d'un des comportements induits par la société de consommation : l'attachement aux biens matériels (Ladwein, 2017 : 35) ou immatériels, donc à l'accumulation, qui, par extension, pourrait s'appliquer à l'accumulation d'argent, donc à l'épargne.

Epargne et concept de soi

Comme toute possession, l'épargne peut être conçue comme une extension de soi, de ses qualités (Belk, 1988). La diminution de l'épargne serait une blessure psychologique. L'épargne est *a priori* volontaire, comme les possessions marquantes. L'épargne serait, comme les biens matériels, une instance qui transfère les significations. Elle est le fruit de nos actions, elle crée elle-même une possession supplémentaire (les intérêts). L'épargne est contrôlable, donc fait davantage partie de nous. Si l'on peut épargner pour les autres, ceux-ci sont quasiment toujours des proches, *a minima* des gens auxquels nous sommes attachés. Sans parler d'avarice ou simplement de thésaurisation, l'épargne peut donc être analysée comme un acte égoïste ou égocentrique. C'est alors une accumulation de dons à soi-même, qui débouche potentiellement sur un potlatch réduit à un seul participant, au mieux à son cercle familial proche.

Ce que nous permet l'épargne vis-à-vis de nos désirs de possessions et de nos projets, contribue aussi à renforcer ou à médiatiser notre identité. Avec le crédit, le désir de possession est

⁵⁹ Sur un plan opérationnel, étant donné le coût d'acquisition des parts de fonds d'investissement, lequel atteint souvent 1.000 euros ou davantage, le/la collectionneur/se d'épargne appartient nécessairement à une frange très réduite de la population. Il serait donc relativement complexe d'identifier de tels profils, y compris par des méthodes dites qualitatives.

immédiatement traité. Avec l'épargne, chaque désir de possession, chaque projet d'importance est évalué à l'aune de la patience de celui qui épargne, du consommateur.

Les situations d'épargne pathologiques, décrites dans les traditions populaires, puis par la psychanalyse, mettent en exergue des comportements extrêmes : l'avare, mais aussi le cupide, etc. Ces comportements correspondent davantage à des anti idéaux-types de la culture qui a précédé la société de consommation. La littérature leur a accordé une place non négligeable parce qu'ils nous informent sur les manières de préserver son épargne qui sont socialement acceptables. Simmel (1987) a examiné en détail la cause de ces comportements d'accumulation en les considérant comme des « *formes épurées de valorisation* » (Cusin, 1998 : 428). L'avare associe survalorisation des significations et de l'importance globale de l'argent (qui doit donc être détenu pour lui-même) et absence d'intérêt pour les biens de consommation. Simmel évoque un lien affectif avec l'argent possédé. On parlerait aujourd'hui de matérialisme monétaire. Le cupide, lui, survalorise les significations de l'argent mais surtout sa possession future, soit la dynamique de l'épargne. L'économe enfin, au sens de Simmel, est une sorte de matérialiste centré sur les possessions réelles ou la consommation et non sur l'argent⁶⁰. Ces pathologies sont souvent mêlées à des degrés divers chez les individus, mais un trait devient pathologique s'il domine tous les autres.

On peut imaginer que la signification de ces comportements a évolué, pas leur fonction ou leur existence. Alors que les sociétés pré-consommation voulaient éviter le comportement peu social, l'absence de générosité, préjudiciable au partage et au potlatch, la société de consommation stigmatise l'avare parce qu'il n'a pas de projet pour son épargne, ni utilitaire, ni symbolique, et qu'il ne participe pas à la société de consommation. La thésaurisation c'est l'antithèse de la liquidité, soit de l'argent, épargné ou emprunté, qui travaille. On peut avoir là

⁶⁰ Simmel associe également aux pathologies monétaires, le cynisme, le blasement et l'ascétisme (Cusin, 1998 : 427-428).

une forme d'inflexion des valeurs culturelles décrite par Nicosia (1976 : 72). Il est significatif que ces comportements et profils extrêmes sont peu présents dans les évocations.

Après avoir été préservée et possédée, l'épargne a vocation à être utilisée, consommée, ou transmise. On peut donc analyser l'épargne comme circulation.

2.2. La consommation de l'épargne : l'épargne qui circule

Pour l'essentiel, l'épargne circule dans la dernière étape de son existence. Soit elle est consommée à travers la réalisation d'un projet et donc consommée, soit elle est transmise. Cette transmission concerne avant tout 2 transferts familiaux : (a) l'héritage et les donations, (b) la dot. Cette étape est peu abordée. Katona, ouvre le sujet mais le limite à un phénomène temporaire, soulignant le besoin d'épargner (1975 : 180 ss).

Repartons de ce que l'épargne produit initialement. L'épargne permet aux individus d'interrompre la circulation monétaire (Katona, 1969). Si l'épargne soustrait des revenus, de l'argent, au circuit économique, alors elle correspond à une absence d'action. L'épargne sur une période est le résultat de la soustraction de la consommation de la période, des revenus reçus sur cette période. Ce serait donc également une absence de consommation.

Cette définition s'applique au niveau individuel comme au niveau agrégé, macroéconomique. L'épargne est un résidu et non une activité primaire, résidu obtenu par une absence d'action (Wärneryd, 1999 : 47). On détient de l'argent, sans l'utiliser (Wärneryd, 1999 : 48). Cela conduit à interrompre la circulation monétaire – à tout le moins à lui faire emprunter le circuit le plus long - pour la détourner vers des objectifs et des actions futures (Wärneryd, 1999). Si l'on pousse le raisonnement à l'extrême, pour Fisher (1930), le patrimoine issu de l'épargne est exclusivement composé de revenus futurs actualisés. Il peut exister une consommation de

l'épargne sous forme de désépargne (*dissaving*) (Katona, 1975 : 179). Mais ce phénomène est temporaire.

Dans une perspective maussienne et anthropologique, tandis que l'argent qui circule est potentiellement pardonné par les liens qu'il crée entre les individus, l'argent soustrait à la circulation n'est pas pardonné. Le fait que les mécanismes de dons et de contre-dons, certes dévoyés, conduisent à trop mettre de côté, pourrait aussi s'analyser comme une tentative de compenser par avance la non-consommation immédiate ainsi engendrée. Associé à une analyse égoïste des comportements d'épargne, cela peut constituer une explication à une évaluation négative de l'épargne. Cette explication peut être renforcée, dans la société contemporaine, par la complète dématérialisation des actions d'épargne et de leurs conséquences – le patrimoine accumulé complété des intérêts obtenus. Autant on perçoit les biens, les possessions, autant on fait l'expérience des services, autant l'épargne (comme le crédit) ne se concrétise physiquement que par la visualisation d'un nombre qui s'accroît lentement au quotidien.

Pour certains auteurs, cette absence d'action inhérente à l'épargne, concerne également les intérêts qu'elle peut générer. Ainsi, pour Böhm-Bewerk (1888, cité par Wärneryd, 1999 : 124), les intérêts ne sont que la différence de valeur entre l'épargne aujourd'hui et l'épargne demain. Rien n'est véritablement créé : l'épargne serait infertile, immobile.

Initialement, le fait d'accepter un vide dans un monde de *plenty* peut paraître surprenant. Pourtant, la logique est limpide et parfaitement explicable s'il s'agit de reporter à plus tard une consommation. La véritable contradiction de la société de consommation réside plutôt dans la persistance d'un double discours de consommation immédiate et d'enrichissement dans la durée qui ne peut être vécu que par une minorité de ménages et d'individus (Baudrillard, 1970). La démarche peut être plus volontaire. L'épargne peut permettre de garantir l'absence de comportements néfastes liés à la consommation : achats impulsifs ou désirs mimétiques

(Ladwein, 2015 : 71-78). L'épargne ferait-elle circuler d'autres richesses que l'argent ?
Autrement dit : que fait circuler l'épargne ?

Ce qui circule avec l'épargne

Dans la théorie « classique » du marketing, les interactions humaines ou institutionnelles prennent la forme d'un échange de marché (Belk et Coon, 1993 : 393). Si ce paradigme est largement vérifié, ces auteurs montrent qu'on doit distinguer l'échange social de l'échange économique. Ainsi, une épargne transmise lors de sa consommation peut correspondre à un échange social, où ce qui est échangé est de nature symbolique (Belk et Coon, 1993 : 401-406).

Dans leur article séminal, Belk et Wallendorf (1990) ont établi ce qu'énonçait Durkheim : l'argent est sacré. Non pas que l'argent ait un caractère proprement religieux, mais parce qu'il « *opère dans le royaume du sacré* ». Leur analyse s'appuie sur la définition du sacré d'Eliade (1957). Ce caractère sacré s'appuie sur 3 éléments : les sacrifices faits pour l'argent, son caractère contaminant et les mythes, mystères et rituels qui sont impliqués dans son acquisition et ses utilisations.

Dans la perspective durkheimienne (Rémy, Robert-Demontrond et Rolland, 2014 : 46), les actes d'épargne, notamment répétés, peuvent se percevoir comme des rituels et proposer une forme de sacralité. Les aspects hédoniques en sortiront renforcés alors que les dimensions objectives, y compris celles liées à la réussite des efforts accomplis, seront négligées.

En tant que forme ou usage de l'argent, l'épargne est également sacrée. Dans la société occidentale contemporaine, en dehors de la religion, l'argent n'est pas le seul support du sacré (Belk et Wallendorf, 1990 : 39). Le sacré peut porter sur des biens immatériels : cadeaux, voyages, souvenirs, héritages, etc. Si la plupart des biens sont profanes, leur sacralité est définie individuellement et socialement (Wernimont et Fitzpatrick, 1972). La sacralisation d'un bien

profane, y compris l'argent, s'obtient soit par un rituel, soit par la contamination par un objet ou une personne déjà sacrée. Elle entraîne une perte de fongibilité de l'objet (Belk et Wallendorf, 1990 : 40-41) : l'objet voit sa circulation limitée à un cercle restreint, de faible taille par rapport à la société, et une extension de sa valeur au-delà des dimensions économiques. Les objets sacrés ont des significations spéciales pour les consommateurs. Ils ont pour point commun d'avoir été retiré du monde profane, du quotidien (Belk et Wallendorf, 1990 : 39-40). Ils distinguent en particulier, les cadeaux, les collections et les héritages.

Les cadeaux sont sacrés parce qu'ils ne s'insèrent plus dans les relations marchandes habituelles et parce qu'ils connectent les gens entre eux plutôt que de relier les gens aux objets. Les héritages sont préservés à travers le temps et les individus afin de préserver symboliquement les connections avec ceux qui sont désormais décédés. Les collections incorporent les possessions qui sont révérees au-delà de leur statut d'objet, de possession. Comme d'autres objets, l'argent, l'épargne peut être sacralisée. Certains travaux anthropologiques ou historiques associent sa création aux sacrifices offerts aux dieux. Investiguons tout d'abord les rituels de sacralisation.

Rituels associés à l'épargne

Douglas (1966 : 69) a expliqué en quoi l'argent est un rituel, parce qu'il rend visible des signes externes et des états, parce qu'il sert d'intermédiaire dans des transactions entre des personnes, mais aussi plus largement dans les relations entre personnes, entre groupes. A ses yeux, il s'agit d'un rituel extrême et spécialisé. Du fait de ses capacités créatrices, ses extrêmes fluidité et plasticité, l'argent est doté de pouvoirs magiques. Ses capacités de transformation contribuent à son potentiel de sacralisation. L'argent est associé à la transformation des individus. C'est la cause du *super additum* décrit par Simmel, du prestige associé à l'argent. On croit souvent que l'argent transforme les gens à leur avantage (Belk et Wallendorf, 1990 : 42).

Cependant, deux caractéristiques de l'argent et de l'épargne nécessitent une étape de sacralisation, au-delà des choix individuels et sociaux : (a) l'argent peut avoir des effets bénéfiques comme des effets maléfiques, (b) les formes monétaires modernes peuvent remplir des usages, des destinations très variées (au sens de Polanyi (1944)). La sacralisation permet de figer ces deux éléments. Si la source de l'argent influence son potentiel de sacralisation, la nature profane ou sacrée de l'argent dépend également des usages auxquels on le destine.

Dans cette perspective, nous proposons que l'épargne constitue un rituel spécifique de sacralisation de l'argent. C'est-à-dire que l'épargne offre plusieurs mécanismes, on pourrait dire des rituels spécifiques, complémentaires pour sacraliser l'argent. (1) Tout d'abord, en retirant l'argent du circuit de la consommation, l'épargne répond à la réduction de la fongibilité de l'argent. On peut même considérer qu'elle en transforme l'usage (Zelizer, 1998 : 350 ; Belk et Wallendorf, 1990 : 48-49). L'épargne singularise l'argent (Breton, 2002 : 20-21). (2) Fréquemment, parce que l'influence de la société le promeut, l'épargne est associée à un ou plusieurs objectifs, ce qui limite sa versatilité d'emploi et ce qui lui confère une labellisation (au sens de Zelizer, 1998 : 349, et de Douglas et Isherwood, 1979). En quelque sorte, l'épargne privatise l'argent qu'on lui confie. (3) Souvent, l'épargne est valorisée positivement parce qu'il est largement expliqué et diffusé que toute épargne est bénéfique à la société. Elle transmet à l'argent, initialement individuel, un caractère collectif. Le fait même que l'on parle de « blanchiment d'argent » lorsque des fonds indûment acquis sont transformés en investissement, confirme par contraste, que l'épargne sacralise l'argent quasiment pour toute origine. De même, dans la culture japonaise, l'argent intrinsèquement mauvais peut être sacralisé en l'investissant dans une entreprise (Belk et Wallendorf, 1990 : 56). (4) L'épargne conduit à détenir de l'argent sur une longue période, or le temps légitime la richesse (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007 : 41).

L'acquisition de souvenirs sacralise l'argent notamment car elle promeut le report de gratification (Belk et Wallendorf, 1990 : 57) : l'épargne alimente également cette valeur. (5)

Symétriquement, plutôt que de favoriser les émotions et les expériences, en éloignant l'argent et le consommateur de la consommation immédiate, de ses impulsions et de ses émotions, en favorisant l'ascétisme hier, la frugalité ou la simplicité volontaire aujourd'hui, l'épargne transforme une potentielle cratophanie en hiérophanie. (6) L'épargne protège l'argent dans sa phase de transformation. (7) Elle permet de le multiplier (intérêts ou valorisation), elle le fait travailler car la détention d'argent sans but (la thésaurisation) est mauvaise (par exemple Doyle, 2001 : 181). (8) Dans le cadre familial, l'épargne transforme – ou transmute - l'argent rationnel, objectif, efficient et versatile en argent subjectif, spécialisé, affectif, émotionnel (Wuthnow, 1996). La famille est le seul lieu où offrir de l'argent est légitime (Zelizer, 1994 et 2005). (9) A travers la transmission entre générations, l'épargne limite la circulation de l'argent à la famille. Elle associe l'argent ainsi épargné à un objectif purement altruiste donc sacralisateur, et elle sert de support à une forme d'immortalité par la transmission (Hirschman, 1990). Elle permet de transformer du travail, de la richesse, en amour (Doyle et Doyle, 2001 : 202). La littérature économique, notamment à travers les modèles élaborés autour de la théorie du cycle de vie, a intégré une explication de l'épargne centrée sur la volonté de transmission ou d'altruisme envers ses descendants (Arrondel et Masson, 2014 : 7-8). Classé comme trait de caractère psychologique, ce construit regroupe plusieurs dimensions : la préférence financière pour sa lignée, la volonté de transmettre un patrimoine, le désir de bâtir une dynastie financière, etc. La littérature récente – par exemple le modèle économétrique SAM - distingue l'altruisme paternaliste, lié exclusivement à la joie de donner, et l'altruisme dynastique, lié au bien-être des descendants (Arrondel et al., 2004 : 36-37). Cette explication est souvent intégrée à l'ensemble composite des préférences temporelles (par exemple Arrondel et al., 2004 : 40 ss.). L'utilisation de cette épargne, pourrait donc s'assimiler à un sacrifice, qui clôt en la sanctionnant, la sacralisation de l'argent épargné avant de ramener celui-ci dans le monde de l'échange.

Qu'en est-il des cas, fréquents et signifiants, où l'épargne est transmise à un tiers ? Mobiliser la théorie du don semble évident. Je propose d'y associer un concept connexe : le cadeau, qui est aussi un rituel de sacralisation de l'argent.

L'épargne au révélateur de la théorie du don

L'hypothèse a été évoquée par Malas (2009 : 63). L'épargne destinée à ses descendants, peut s'apparenter à un cadeau, plus ou moins rituel, associés à des émotions où dominerait la joie de donner. Elle s'insère dans un système de prestations totales, familiales (Rémy, 2014 : 57-58). Le double rapport de solidarité et de supériorité (Rémy, 2014 : 59) est presque explicite. On se situerait dans l'échange idéal, à la fois marchand et plus encore, centré sur de l'argent, et absolument non marchand, la somme étant épargnée pour être transmise plus tard et elle porte en elle l'âme de l'épargnant, avec l'idée qu'elle sera transmise et aidera à perpétuer la lignée. Le *hau* de l'épargne mélange choses et âmes. Si l'on reprend les 4 pôles du don (obligation, liberté, aimance, intérêt), les comportements d'épargne peuvent se situer dans les différents territoires tracés par ces pôles. On serait là dans le champ de motivations et de significations profondes, qui ne sont pas toujours aisément exprimées. Il pourrait s'agir d'un mécanisme proche de celui observé avec la kula ou d'autres monnaies très fortement symboliques, dont la fonction est exclusivement de circuler entre personnes. Dans ce cas, on peut faire l'hypothèse que ce qui circule dans et avec l'épargne transmise, à travers les héritages ou les donations, ce n'est pas l'âme de l'épargnant, mais la lignée, la troupe des ancêtres qui sont censés protéger le dernier descendant. L'argent épargné pour l'héritage serait ainsi employé pour acquérir symboliquement le lien aux ancêtres, aux générations précédentes, ce qui pourrait permettre d'empêcher l'argent d'agir négativement pour son détenteur (Belk et Wallendorf, 1990 : 57 ; Bessière et Gollac, 2020). La circulation entre générations est plus importante même que ce qui circule. Dans une perspective familiale et de lignée, altruisme et égoïsme fusionnent car l'identité de groupe prédomine l'identité individuelle (Belk, 1984a)

D'autres interactions entre don et épargne ont été proposées. Si l'on considère que l'épargne est un don à ses proches, à ses descendants ou à soi-même pour plus tard, le degré de matérialisme pourrait expliquer des comportements différents en matière d'épargne et de fiscalité (Richins et Rudmin, 1994 : 224 ss). Mais ce don peut être aussi pour soi, dans un temps futur : une boucle existe. Comparativement, la logique du don aux descendants est linéaire.

Le désir de lignée peut aussi correspondre aux tactiques d'*earmarking* identifiées par Zelizer (1998). A la manière de la grande bourgeoisie ou de l'aristocratie, l'épargne peut être vue comme un patrimoine qui se transmet de génération en génération. Les origines familiales d'une épargne la marquent et l'orientent vers des destinations prédéterminées, potentiellement des descendants spécifiques. La transmission d'épargne monétaire est aussi spécifique. Elle concerne un nombre restreint de ménages et d'individus, pour lesquels elle est très significative (Katona, 1975 : 261-262 ; Frémeaux 2018). Dans les successions, « *les biens se transmettent parce que les personnes se succèdent* » (Breton, 2002 : 20). Il s'agit d'un rôle social fondamental, car il n'y a pas de vie sociale sans filiation (Breton, 2002). Transmettre une épargne c'est chercher à créer un bien patrimonial inaliénable qui atteste de la filiation, de l'origine tout en constituant une relique (Breton, 2002 : 21). Comme en Mélanésie, cette épargne peut présenter un pouvoir authenticateur (Breton, 2002 : 21). Il n'y a pas de retour attendu, mais explicitation, preuve d'une relation sociale : c'est l'acte de transmission qui a de la valeur, non ce qui est transmis. « *La monnaie est le corps ou la substance des ancêtres* » en Mélanésie, l'efficacité et la fécondité des ancêtres à Madagascar (Breton, 2002 : 22). Cette analyse éclaire également les tensions qui existent autour de la fiscalité du patrimoine et des successions. A l'image des tensions économiques entre le noyau familial ou domestique et la société, décrites par Sahlins (1972), la transmission du patrimoine est un autre moment où se joue le rapport de force entre la famille proche, la lignée, et la société, le corps social global.

Dans ce que Breton (2002) appelle « *l'économie des personnes* », l'argent est un instrument de transfert, de don ou d'une circulation. Il a alors pour objet de produire des relations sociales. Il est « *la contremarque d'un transfert qui a lieu en dehors de l'échange et qui n'est pas créateur de dettes* » (Breton, 2002 : 23). Dans ce cadre, l'épargne est le support de la transmission de dettes au sein d'un groupe familial. Elle assure plutôt des transactions de long terme liées à la « *reproduction sociocosmique* » (Bloch et Parry, 1989). A l'instar de certaines monnaies dans des économies non-modernes (Breton, 2002 : 15-16). L'épargne pourrait être privée de certaines fonctions monétaires parce qu'elle jouera avant tout ce rôle de transmission.

On peut faire l'hypothèse qu'en immobilisant l'argent, plus exactement ses actions économiques, on rétablit, on réactive, on amplifie ses fonctions de circulation et de reproduction sociale dans l'économie des personnes (Breton, 2002 : 21). Ainsi, les intérêts ne sont pas le corollaire de l'épargne transmise. Qu'en est-il de l'épargne en tant que cadeau ?

L'épargne transmise comme un cadeau

Dans l'épargne destinée à la transmission, la notion de rentabilité a peu ou pas de place. Pour certains épargnants, l'épargne transmise pourrait être un cadeau. La recherche marketing sur le cadeau pour un proche a été initiée par Sherry (1983) puis s'est fortement développée. Selon Reydet (1999), le cadeau interpersonnel est un bien transmis volontairement à travers un rituel (Belk, 1979). Le rituel implique plusieurs participants, il vise à satisfaire un auditoire, il existe un script qui suppose des comportements précis. Comme tout rituel il vise à renforcer les liens sociaux. Ces différents éléments peuvent s'appliquer à la transmission d'une épargne, par héritage ou donation. Comparativement à d'autres rituels, elle a l'Etat, donc la société entière, pour témoin, à travers les scripts comportementaux que le fisc exige des donataires et des bénéficiaires.

Ces cadeaux ont différentes significations et valeurs : économique et symbolique en particulier. Notamment, elles indiquent que le donataire accorde un rôle ou un statut particulier aux bénéficiaires, il leur indique sa comptabilité (Belk et Coon, 1993 : 405), et vise à renforcer ses liens avec eux. On sait que les réactions des bénéficiaires peuvent être aussi bien très positives que très négatives. Ces dernières réactions sont le plus souvent liées à des déceptions d'ordre symbolique plus qu'économique. Avant tout, le cadeau est une extension de soi (Belk et Coon, 1993 : 405).

On peut enfin faire l'hypothèse que pour certains donataires, l'épargne transmise s'inscrit dans un cadre agapique (*agapic love paradigm*) au sens de Belk et Coon (1993). Dans ce schéma, il n'y a pas d'échange, le donataire n'attend rien et se positionne dans une démarche émotionnelle et de pur altruisme, où les paramètres monétaires sont inopérants car hors de propos. Cette posture individuelle peut se justifier par le peu d'informations recueillies par de simples échanges monétaires, sur la nature d'une relation humaine (Camerer, 1988).

Si nous élargissons le champ ouvert par l'analyse autour des rituels et de la sacralité, les relations sociales et la culture influencent de multiples façons les activités économiques et les institutions (Zelizer, 1994, 2005 ; Lazarus, 2012, 2015), donc l'épargne. Derrière l'argent épargné et les comportements d'épargne, se jouent des relations qui contribuent à construire des significations sociales (Bloch et Parry, 1989 ; Douglas et Isherwood, 1979).

Synthèse

Notre analyse permet de déporter le regard et la problématique du quoi, qu'est-ce que l'épargne, vers celle du pourquoi : pour quelles raisons épargner ? Les significations, les étapes de l'épargne permettent de faire de ce comportement un comportement de consommation.

L'hypothèse classique, mécanique, apparaît moins certaine ou évidente et finalement peu contraignante. Symétriquement, la compréhension de l'épargne apparaît plus complexe qu'imaginée. Une explication qui semble particulièrement prometteuse est celle qui se place en totale opposition avec sa définition classique : et si l'épargne était non pas retranchée, extérieure à la consommation, ou auxiliaire de cette consommation, mais bien expression, partie prenante pleine et entière de la consommation ?

L'épargne, loin d'être un choix rationnel ou mathématique, peut être mise en branle et entretenue par de nombreux ressorts individuels et collectifs, riches en significations, fonctionnelles et surtout symboliques et hédoniques. Parmi ces moteurs, l'insertion dans la société de consommation et dans la consommation, le matérialisme ou la frugalité de l'argent à travers l'épargne, apparaît comme un champ d'investigation intéressant.

Afin d'approfondir l'hypothèse de l'épargne en tant que comportement de consommation, nous devons travailler sur le stade de l'épargne qui se prête le mieux à une telle investigation. Aussi, je m'intéresse plus particulièrement à la définition de l'étape de réalisation des décisions d'épargne.

3. Appréhender la mise en œuvre de la décision d'épargne : la notion d'acte d'épargne

Si l'on étudie l'épargne dans le champ de la consommation, de quels comportements d'épargne se préoccupe-t-on ? La littérature traite peu des comportements d'épargne individuels, ne les distinguant pas des décisions d'épargne ou du patrimoine. La définition du stade de réalisation des comportements d'épargne : les actes d'épargne, est à approfondir et à compléter.

Après avoir constaté l'inadaptation des définitions actuelles, nous expliquons pourquoi nous étudions ce stade de l'épargne et nous approfondissons la notion d'acte d'épargne en précisant ce que recouvre ce stade de l'épargne. Nous complétons la définition de ce stade en précisant ses supports, notamment le support monétaire, son caractère institutionnel ou non et son intensité.

3.1. Le stade de l'épargne étudié : la mise en œuvre des décisions d'épargne

Nous cherchons à identifier le stade des comportements d'épargne qui est le plus susceptible d'illustrer l'intégration de ces comportements aux comportements de consommation.

Les décisions d'épargne ont été fréquemment investiguées. Comparativement, les stades de détention-préservation et de consommation, peu présents dans la littérature, impliqueraient de réaliser des travaux initiaux pour mieux en comprendre les différents enjeux et dimensions. Les significations non fonctionnelles sont potentiellement moins nombreuses et variées pour les actes d'épargne, soit la mise en œuvre des décisions d'épargne. Ces actes sont au cœur des comportements d'épargne, même s'ils sont moins étudiés.

Nous retenons donc les actes d'épargne.

3.2. Des définitions inadaptées des comportements d'épargne

Les définitions des comportements d'épargne apparaissent (a) imprécises et (b) inadaptées aux actes d'épargne.

Les décisions et actions d'épargne sont analysées par la littérature sous un angle purement quantitatif : montant total épargné, montant régulièrement épargné, etc. La littérature, notamment économique, s'appuie sur une grande variété de définitions de l'épargne et des comportements d'épargne (*saving behaviours*) (Yu et Hanna, 2010), ce qui rend toute comparaison difficile. L'épargne peut être définie comme l'accroissement du stock d'actifs (Kennickell, 1995), le résidu des revenus après consommation (Bae, Hanna et Lindamood, 1993 ; Browning et Lusardi, 1996 ; Jayathirta et Fox, 1996), la variation (positive) du patrimoine (Browning et Lusardi, 1996 ; Chang, 1994 ; Kennickell, 1995), l'indication par le répondant que le ménage dépense moins que ses revenus (Kennickell, 1995 ; Rha, Montalto et Hanna, 2006 ; Yuh et Hanna, 2010), le fait d'avoir réalisé une action d'épargne (Loibl et Scharff, 2010), le montant épargné suite à un acte d'épargne (Loibl et Scharff, 2010), ou bien encore une mesure associant plusieurs indicateurs (Hogarth et Anguelov, 2003). Ces définitions sont soit des agrégats, soit des mesures plus ou moins indirectes des actions d'épargne. Souvent, la littérature confond décision et comportement d'épargne (par exemple Tendy et al., 2015).

Les mesures agrégées de l'épargne sont notoirement incertaines et erronées (Wärneryd, 1999 : 60). La difficulté à comparer les mesures et donc les résultats, est accentuée par le recours à des périmètres différents pour une mesure apparemment identique. Par exemple, le fait de ne pas dépenser tous ses revenus peut être évalué en intégrant aux dépenses les achats de biens durables ou les crédits immobiliers, selon que les auteurs considèrent qu'il s'agit ou non d'une forme d'épargne (Yu et Hanna, 2010 : 78). Certains considèrent qu'aucune étude ou enquête

n'est totalement fiable ou complète : les enquêtes réalisées donneraient des résultats éloignés de l'épargne réelle (Wärneryd, 1999 : 63-65).

A ce manque de précision, s'ajoute une inadaptation aux spécificités des actes d'épargne. Certes, en première approche, s'agissant de l'ajout ou du retrait d'une somme d'argent d'un produit d'épargne, ou bien d'un transfert entre supports d'épargne, la frontière est tenue entre la décision et l'action. Très souvent, à l'instar d'autres produits ou services, l'action pourrait précéder l'analyse de la décision, voire éluder toute phase de décision.

Ces analyses omettent deux éléments : (a) la non simultanée de la décision et de sa mise en œuvre et (b) leurs différences de structure. Décision et action en matière d'épargne sont fréquemment éloignées dans le temps : ces étapes sont dissociées. Pour les actes qui sont associés à des décisions de long terme, on peut considérer que la décision temporelle a été prise auparavant et n'intervient plus. Et une décision peut être associée à ou entraîner plusieurs actes d'épargne.

Comparativement à la décision, l'action d'épargne comporte moins de dimensions. Même s'il ne s'agit pas d'une action programmée, le consommateur fait varier autour de niveaux cibles, le montant effectivement épargné, la date de l'action, le choix du support d'épargne utilisé et surtout la méthode : versement, transfert, retrait par exemple.

Décisions et actes d'épargne considérés ensemble, sont perçus par les consommateurs et par la littérature comme une tâche à la fois importante et désagréable. Si une analyse empirique des évocations de l'épargne montre que les individus citent aisément des produits d'épargne, la variété de produits et placements cités, donc au moins connus de nom, est modérée. Nombre d'individus ignorent les caractéristiques des produits financiers (Katona, 1969). Duesenberry (1949) insiste sur la difficulté à épargner du fait de la pression en faveur de la consommation.

La répétition des actes demande de la discipline. Leur réalisation peut s'avérer complexe et est souvent menée en autonomie, dans un cadre de servuction (Lazarus, 2012).

Il me faut donc définir plus précisément le contenu des d'épargne. Pour cela, je m'appuie sur la description des processus de décision et d'action dans le domaine financier.

3.3. La mise en œuvre des décisions d'épargne : les actes d'épargne

L'activité comportementale s'apparente à un processus difficile à décomposer (Ladwein, 1999). Parmi les différentes étapes du processus de consommation (Blackwell et al., 2001 : 76-80), la réalisation des comportements d'épargne se situerait au niveau de la quatrième étape : la souscription, donc l'action proprement dite. Nous travaillons sur les comportements eux-mêmes et non sur leurs conséquences (*outcomes*) au sens d'Ajzen et Fishbein (1980 : 29-30). Dans le cas de l'épargne, ces *outcomes* sont des plus ou moins-values d'épargne, des réductions d'impôt, etc.

L'une des spécificités des actions de mise en œuvre des décisions d'épargne est d'être souvent : (a) une décision dont le comportement associé n'est pas contigu mais souvent temporellement éloigné, (b) une suite de comportements : il est rare qu'une seule action d'épargne suffise à constituer un patrimoine. Simmel évoque le fait que l'on préfère plusieurs petites dépenses à une grosse dépense (Simmel, 1987 : 319), ce qui peut être appliqué à l'épargne. Pour Cusin (1998 : 433), le morcellement d'une action en plusieurs sous-actions de moindre importance financière, peut être expliquée par la théorie de la dissonance cognitive. Beaucoup de comportements ne sont compréhensibles que comme enchaînement de micro-comportements. Les actes élémentaires qui s'enchaînent doivent également être analysés selon leur degré

d'interaction et leur complexité (Ladwein, 1999). Les individus dissocient difficilement les dimensions concrètes et abstraites des actions de mise en œuvre de décisions d'épargne.

Pour analyser les comportements d'épargne de manière holistique, on peut raisonner en termes d'actes d'épargne. Sur le plan sémantique, la notion d'acte renvoie à des comportements simples et non à des suites d'actions complexes.

Un acte d'épargne se définit comme toute action qui entraîne une modification quantitative ou qualitative de l'épargne de l'unité individuelle concernée : individu, famille ou maisonnée. Un acte d'épargne modifie le montant d'épargne ou sa répartition entre les produits d'épargne disponibles pour l'individu, c'est-à-dire notamment les produits d'épargne qu'il/elle détient. Leur importance numérique est incontestable. Selon le baromètre TNS SOFRES – La Banque Postale, début 2013, 57% des répondant déclaraient avoir puisé dans leur épargne au cours des 6 derniers mois et 31% envisageaient de le faire au cours des 6 prochains mois, soit une large proportion des 48 millions d'adultes vivant en France. En termes de montant, en 2019, les flux nets de placements financiers – qui minorent donc le total des montant entrants et sortants générés par les actes d'épargne - représentaient 143 milliards d'euros, dont 89 pour les seuls livrets et 49 milliards pour l'assurance-vie et l'épargne retraite. En 2018, ces flux atteignaient 95 milliards d'euros, après 90 milliards d'euros en 2017⁶¹.

Parmi les mises en œuvre des décisions d'épargne possibles, on peut distinguer 4 sous-ensembles : le choix d'une enseigne, la réalisation d'un projet (quel type de véhicule financier choisir ? selon quelles modalités générales ?), la concrétisation du choix d'un type de véhicule financier spécifique (souscription), l'ajout, le retrait ou le transfert de sommes épargnées ⁶².

⁶¹ Comité d'évaluation des réformes de la fiscalité du capital – 2^e rapport (2020) - France Stratégie : 108.

⁶² Ce dernier sous-ensemble est un choix important pour Katona. Par exemple, le choix d'un contrat d'assurance-vie ou d'une SICAV parmi une liste de produits de cette catégorie.

Nous nous situons volontairement en dehors du champ du choix d'un établissement financier, donc d'une marque, pour quatre raisons. (1) Ces actions interviennent antérieurement à l'acte, la banque ayant été choisie à l'issue de la scolarité ou lors de l'entrée dans la vie professionnelle⁶³. (2) Les gammes de produits des différents établissements financiers sont très proches (Labelle, Colombel et Perrien, 2003)⁶⁴. (3) L'influence des réseaux bancaires dans les actions d'épargne est remise en cause, sur le long terme par la moindre fidélité des clients, à plus court terme par la détérioration significative de la crédibilité et de la fiabilité des banques, à la suite de la crise financière de 2008 (Ladwein, 1999 : 345 ; De Palma et Picard, 2011 : 15). (4) Les individus comme les ménages diversifient modérément les établissements auprès desquels ils souscrivent leurs placements et produits d'épargne. Cette situation nous conduit à exclure du champ d'investigation le rôle du conseiller financier, ainsi que les construits liés à la confiance, qu'elle soit interpersonnelle (rôle du conseiller) ou institutionnelle (rôle de la marque).

Nous écartons également les actions liées au choix d'un produit particulier, qu'il soit ou non désigné par une dénomination commerciale spécifique, au sein d'un support d'épargne donné⁶⁵. Les comportements que nous analysons concernent donc les actions qui conduisent à acquérir un type de véhicule financier spécifique (Katona, 1975 ; Hefferan, 1982), par exemple un contrat d'assurance-vie, un plan d'épargne ou des SICAV⁶⁶ (Cf. la littérature sur *l'investment decision-making*, par exemple Clark-Murphy et Soutar, 2004) mais également le fait d'alimenter ou de retirer de l'argent d'un produit d'épargne, c'est-à-dire le fait de confirmer, de

⁶³ Zineldin (1996) observe que la densité d'un réseau bancaire est un prérequis dans les attentes des clients. En France, les études commerciales montrent que les choix d'enseigne bancaire se déterminent au début de la vie adulte : entrée dans la vie active, ouverture d'un premier compte. Par conséquent, elles sont souvent déterminées par l'avis ou les comportements des groupes de référence (famille, amis) et la proximité des réseaux des différentes enseignes, dont le corollaire est la densité.

⁶⁴ Ces auteurs font ainsi le constat d'une littérature réduite en matière de critères de choix d'une institution financière.

⁶⁵ Du fait de la très grande variété de l'offre, le choix d'un produit, par exemple pour un produit d'épargne tel un contrat d'assurance-vie, peut englober le choix des différentes modalités de ce produit avant le choix parmi les différents offreurs possibles.

⁶⁶ SICAV ou Société d'Investissement à Capital Variable. Il s'agit d'un type de fonds de placement autorisé en France.

renforcer ou de modifier la souscription initiale. La confiance interpersonnelle ou institutionnelle peut exercer une influence significative au stade de la décision (par exemple Prim-Allaz et Sabadié 2003 ou Benamour et Prim-Allaz, 2001). Cette influence semble limitée pour les actions qui consistent à renforcer ou modifier une action initiale, en abondant ou en arbitrant les sommes placées sur un type de produit souscrit. Ces opérations sont aujourd'hui la plupart du temps virtuelles et réalisées par le consommateur lui-même, étant donné la généralisation des mécanismes de servuction. Ils peuvent être répétés à plusieurs reprises. Leur réalisation successive peut se faire avec des établissements différents, aussi la fidélité n'est pas un élément pris en considération (Zollinger et Lamarque, 1999 : 50).

En nous appuyant sur la typologie de Katona (1975 : 213-232 ; 1960 : 15), les actes d'épargne sont une forme d'épargne discrétionnaire⁶⁷. Nous parvenons ainsi à une définition précise de notre objet d'étude.

Les actes d'épargne sont toute action qui entraîne une modification quantitative ou qualitative de l'épargne monétaire d'un individu. Il s'agit de la réalisation de souscriptions de différentes catégories de produits d'épargne, et des mouvements monétaires (ajout, retrait ou transfert d'argent) concernant ces produits d'épargne, en dehors de toute action liée au choix d'un établissement financier, d'une marque ou d'un produit spécifique au sein d'un type de produit donné⁶⁸. Ce choix conduit à exclure du champ d'analyse et de recherche les rôles des enseignes et des conseillers.

Le champ d'application des actes d'épargne doit être précisé.

⁶⁷ Katona qui distingue 3 comportements d'épargne : (a) l'épargne résiduelle, qui est l'épargne par défaut lorsque l'on a échoué à dépenser, (b) l'épargne contractuelle, en général appelée épargne programmée et (c) l'épargne discrétionnaire.

⁶⁸ La clôture d'un produit d'épargne n'est pas considérée car elle semble peu fréquente.

3.4. L'extension du champ des actes d'épargne

Si le concept d'acte d'épargne permet d'expliciter les paramètres de la mise en oeuvre des décisions d'épargne, il repose sur 2 postulats implicites, sources de 2 imprécisions significatives : (a) le caractère institutionnel de l'épargne et (b) son caractère monétaire.

Faire référence aux produits ou aux supports d'épargne, aux opérations que l'on peut opérer sur le montant d'argent qui y est placé, implique d'exclure tout comportement d'épargne qui n'est pas réalisé exclusivement sur un support géré par un établissement financier. Ainsi, on se limite aux actes d'épargne institutionnels ou plus exactement institutionnels et formels⁶⁹. Pour Katona (1975 : 145), comme pour la plupart des économistes, les banques sont perçues comme étant sûres, y compris en temps de crise : le terme d'épargne institutionnelle est pertinent.

Pour autant, les actes d'épargne institutionnels et formels ne couvrent pas toutes les manières d'épargner. La persistance de pratiques d'*earmarking* induit que les actes d'épargne informels et non institutionnels restent probablement présents et fréquents. La mise au jour des actes d'épargne informels n'est pas spontanée car cette définition étroite peut aussi exister chez les consommateurs (Tendy et al., 2015). Une définition restrictive de l'épargne est associée à une moindre accessibilité de l'épargne. Symétriquement, on ne peut considérer que le fait de dépenser, de consommer, moins que ses revenus suffit à caractériser un comportement d'épargne⁷⁰. C'est pourquoi nous proposons de distinguer (a) les actions d'épargne institutionnelles et formelles, qui consistent à épargner une somme d'argent sur un produit d'épargne, nécessairement auprès d'une entreprise référencée, et (b) les actions d'épargne informelles, au cours desquelles une somme d'argent est mise de côté, que ce soit par *earmarking* ou un autre procédé de séparation, afin d'être utilisée plus tard, ce qui correspond

⁶⁹ Le terme retenu est encore perfectible. Il est cependant explicite et sans grande ambiguïté.

⁷⁰ Bien que cette approche soit parfois soutenue, par exemple par Lee et Hanna (2015 : 143).

étymologiquement à de l'épargne d'argent. Si on parle d'argent dématérialisé, un tel processus peut être essentiellement cognitif.

Le second postulat porte sur la nature de ce qui est épargné : la littérature envisage essentiellement une épargne monétaire. Les actes d'épargne que j'étudie partagent leur caractère monétaire. Dans cette recherche, nous nous intéressons aux actes d'épargne monétaires. L'analyse des actes d'épargne non monétaires dans une économie avancée serait cependant très instructive.

L'ajout des actions d'épargne monétaires non-institutionnelles, permet également de minorer les interprétations des individus. Certains foyers ou individus considèrent l'argent mis de côté, sur quelque support ou pour quelque projet que ce soit, comme une dépense. Dans leur vocabulaire, ils n'épargnent pas (Hogarth et Anguelov, 2003). La prise en compte des actes d'épargne informels ou non-institutionnels permet de limiter les conséquences de barrières à l'épargne formelle et institutionnelle, mal connues et peu étudiées mais qui peuvent, pour les individus ayant moins de ressources cognitives, culturelles et de littératie financière, obérer toute épargne de ce type. D'autres formes d'épargne non-institutionnelles et non monétaires sont possibles, vraisemblables, y compris dans les économies plus avancées⁷¹.

Afin de pouvoir étayer notre postulat de l'appartenance pleine et entière de l'épargne au champ de la consommation, il est préférable de pouvoir travailler sur des comportements d'épargne fréquents. Je précise le type d'actes d'épargne fréquents auxquels nous nous intéressons.

⁷¹ Pour les économies en développement, voir le cas de l'Inde chez Servet (2018).

3.5. L'intensité des actes d'épargne : le choix des actes d'épargne répétés

L'implémentation d'une intention d'épargne est généralement perçue comme une tâche difficile (Loibl et Scharff, 2010 : 129). Plusieurs facteurs psychologiques limitent la motivation à épargner et le développement de la richesse : préférences envers le présent adverses au report de consommation, procrastination, naïveté envers ce comportement, aversion aux pertes qui conduit à surpondérer la perte de consommation immédiate au détriment du gain de consommation futur offert par l'épargne (Loibl et Scharff, 2010 : 129). Elle est supposée plus difficile encore, lorsqu'il existe des systèmes de retraite et de protection sociale collectifs (Friedman, 1957 : 123). *A contrario*, l'épargne contractuelle serait une routine rarement mise en défaut (Katona, 1975 : 230). On peut étendre cette analyse à la concrétisation d'une décision d'épargne et à sa répétition. Pour autant, cette analyse apparaît très rationnelle.

Etablissements financiers et pouvoirs publics ont cherché depuis longtemps à susciter des efforts d'épargne durables de la part des individus. 3 familles de programmes d'épargne régulière ont été développés. On distingue : (a) les programmes d'épargne par versement automatique programmé proposés par les établissements financiers, (b) les dispositifs impératifs d'épargne retraite comme, en France, les plans d'épargne entreprise, et (c) les programmes publics d'incitation à l'épargne, qui ciblent souvent des populations défavorisées ou en difficulté. Leur limite commune réside dans leur approche exclusivement rationalisante.

Les procédures d'épargne mises en place par les établissements financiers sont généralement défavorables aux actions d'épargne de faible montant et aux épargnants modestes (Loibl et al., 2011). Les dispositifs de type plan d'épargne entreprise ne demandent aucun effort aux individus : ils reçoivent une somme qui est de toute manière placée sur un support d'épargne. S'ils peuvent abonder la somme versée par leur entreprise, ils n'épargnent pas totalement de

leur propre initiative (Katona, 1975 : 245-246). L'efficacité des programmes d'accompagnement des publics défavorisés, développés, notamment aux Etats-Unis, reste discutée (Mills et al., 2008 ; Loibl et al., 2011 : 583) pour au moins 3 motifs. (a) Les consommateurs qui souscrivent à ces programmes le font souvent afin de compenser des problèmes personnels de contrôle de soi et de biais comportementaux ou cognitifs : le programme agirait comme un dispositif (*device*) de contrôle externe (Loibl et Scharff, 2010 : 132). (b) Dans certaines configurations, ils sont contraints d'y souscrire. (c) Ces programmes s'appuient sur des techniques pour forger des habitudes d'épargne (Loibl et Scharff, 2010), lesquelles ont une influence négative sur l'épargne régulière. Il nous semble donc préférable d'écarter ce type d'actes d'épargne, peu dépendants de déterminants individuels et très rationalisants.

La littérature distingue les comportements (et décisions) d'épargne habituels et réguliers des comportements non réguliers. L'étude des comportements d'épargne réguliers est un sujet modérément développé (Wärneryd, 1999 ; Webley et al., 2000, Loibl et Scharff, 2010). Il présente un double intérêt : (a) son importance opérationnelle, (b) sa facilité : plusieurs travaux indiquent que mettre de l'argent de côté au versement de chaque salaire est une routine que les individus peuvent suivre (Loibl et Scharff, 2010 : 128). Un effet d'entraînement peut apparaître : l'action à venir est justifiée par l'action précédente (Cusin, 1998 : 435 ; Akerlof, 1991), dans une logique de renforcement.

Sur la base des travaux sur les biais cognitifs, on peut inférer le caractère habituel des comportements d'épargne. Les habitudes d'épargne sont formées sur le long terme, selon des processus de socialisation cachés (Wood, Tam et Witt, 2005). Les habitudes d'épargne peuvent diminuer les rationalisations et les influences qui conduisent à ne pas agir (Verplanke et Melkevik, 2008). Elles peuvent être davantage influencées par des déterminants affectifs, émotionnels ou hédoniques. Le comportement passé va influencer le comportement futur si ce

comportement est répété dans des situations stables, inchangées, qui permettent une initiation, une exécution et une finalisation de ce comportement (Wood, Quinn et Kashy, 2002). On respecte alors la définition de l'habitude.

Les habitudes d'épargne peuvent contribuer à renforcer les efforts d'épargne (Katona, 1975 : 245-246). Elles favorisent les comportements d'épargne à 3 niveaux : (1) elles facilitent les actions d'épargne notamment lorsque les conditions sont défavorables, (2) elles simplifient les actions et notamment leur composante délibérative, l'effort cognitif, (3) elles connectent et organisent l'information de telle sorte qu'elles génèrent et entretiennent un « *verrouillage cognitif* », qui rend très élevés les coûts de modifications de l'action d'épargne et qui est le comportement du « *chemin de moindre résistance* » (Loibl et al., 2011 : 582, 589). On se situe clairement dans une approche cognitive (Loibl et al., 2011 : 589).

Symétriquement, les habitudes financières adverses à l'épargne engendrent des résistances au changement. La littérature en économie comportementale suggère d'exploiter les habitudes déjà présentes, soit une inertie, plutôt que d'essayer de modifier ces habitudes (Loibl et al., 2011 : 589).

Cependant, nous pensons que les actes d'épargne que nous étudions ne sont pas des habitudes. Les comportements habituels sont réputés émerger d'actions répétées dans des contextes stables (Wood, Quinn et Kashy, 2002 : 1282). Les habitudes peuvent être caractérisées par 5 traits : la répétition, l'absence d'intention consciente, la difficulté à la contrôler, l'efficience mentale et une capacité de réflexion de l'individu sur ses comportements habituels (Verplanken et Melkevik, 2008). Or, la répétition dans une période raisonnable n'est pas certaine et ces comportements semblent être contrôlés alors que le contexte n'est pas toujours stable.

Si elle apparaît fréquemment dans la littérature, la notion d'acte d'épargne habituel est sémantiquement contraignante. La notion d'épargne programmée est par définition restrictive. Elle concerne exclusivement des actes d'épargne formels et institutionnels et est proposée à des consommateurs ayant des revenus réguliers (salariés en CDI, fonctionnaires). Comparativement, les notions d'actes d'épargne réguliers ou habituels élargissent le champ des comportements qui seront considérés. Cependant, elles connotent une notion d'habitude qui renvoie chez beaucoup d'individus à une action quasi-automatique et à des situations stables, donc font penser à l'épargne programmée. Inversement, la notion d'actes d'épargne récurrents induit une dimension d'irrégularité significative dans les comportements.

La notion d'acte d'épargne répété permet à la fois d'éviter les actes uniques tout en permettant d'intégrer les actes d'épargne récurrents mais plutôt irréguliers. Nous retenons cette dernière formulation : **nous étudions les actes d'épargne répétés.**

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons tenté de montrer que, sur le plan théorique, les comportements d'épargne pouvaient être assimilés à des comportements de consommation.

Dans un premier temps, nous avons confronté les comportements d'épargne aux principales dimensions qui caractérisent la consommation, notamment le matérialisme. Cette investigation a établi qu'une interprétation de l'épargne en tant que comportement de consommation était pertinente. Nous avons ensuite mené une première analyse du stade de détention-préservation de l'épargne en lui appliquant la théorie des cadeaux et la théorie des collections. Nous avons déployé une démarche identique en appliquant la théorie du don et la théorie des cadeaux au stade de consommation de l'épargne. Dans les deux cas, ces réflexions mettent en évidence la compatibilité des comportements d'épargne avec ces cadres théoriques souvent mobilisés en comportement du consommateur. La richesse de ces premières analyses laisse penser que l'interrogation de l'épargne à travers le prisme du comportement de consommation pourrait offrir des perspectives fécondes. Cette analyse théorique peut être complétée par une démarche empirique.

Aussi, nous avons défini la notion d'acte d'épargne. Ce concept vise à opérationnaliser le stade de mise en oeuvre des décisions d'épargne. En mobilisant ce concept, nous entamons le passage à une analyse empirique de notre relecture de l'épargne sous l'angle d'un comportement de consommation. Ce faisant, nous avons posé l'objet de notre problématique.

Le choix de actes d'épargne, comportements non habituels ou activés par des acteurs externes aux consommateurs, induit une question majeure : Pourquoi continuer à épargner, à franchir les obstacles à la mise de côté d'une somme d'argent, sinon régulièrement, du moins de temps en temps ? L'analyse des déterminants à l'œuvre dans les comportements d'épargne doit nous aider à mieux comprendre ces ressorts.

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 3

Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés

Pour Simmel (1987), comme toute action économique, le comportement d'épargne, est une action finalisée. L'individu mobilise des moyens pour atteindre un objectif et il prend en considération les conséquences de ses actions (Cusin, 1998 : 419). L'intellectualisation de la vie sociale offre aux individus un nombre plus important de ressources cognitives ou psychologiques pour effectuer leurs choix et les concrétiser (Cusin, 1998 : 431 ss.). Ainsi, il est pertinent d'examiner les différentes ressources individuelles dont disposent les individus pour mener à bien leurs comportements d'épargne, ainsi que leurs influences potentielles.

Ce chapitre s'efforce d'associer deux approches : (a) identifier les déterminants des comportements d'épargne qui peuvent influencer les actes d'épargne et (b) retenir ceux qui sont les plus adéquats pour tester notre hypothèse de départ : les comportements d'épargne appartiennent au champ de la consommation courante.

La première approche est avant tout sélective. En effet, la revue de littérature permet d'identifier de nombreux déterminants des comportements financiers. Ces déterminants sont avant tout appliqués à d'autres objets que les actions d'épargne : décisions, patrimoine individuel ou

agrégé, résultat des actions d'épargne ou endettement. Ainsi, le plus souvent, je serais amené à postuler qu'une influence observée sur les décisions d'épargne, par exemple, s'étend aux mises en œuvre de ces décisions.

A contrario, pour évaluer la réalité de l'épargne en tant que comportement de consommation, il faut potentiellement mobiliser des théories ou des approches issues d'autres courants de recherche, dès lors qu'elles sont utilisées pour expliquer les comportements de consommation. Il s'agit donc d'élargir le champ des déterminants envisageables. Comme s'agissant de l'endettement, les analyses doivent être interdisciplinaires (Livingstone et Lunt, 1991 : 114). Ces 2 approches sont aussi complémentaires car, afin de pouvoir être confirmé, notre postulat doit être réfutable. Aussi, nous devons confronter notre hypothèse « consumériste » et identitaire à d'autres déterminants classiques et potentiellement significatifs des comportements d'épargne.

Selon Howard (2012), 5 paradigmes sont possibles en comportement financier du consommateur :

- Le doigt mouillé ;
- La rationalité ;
- Les sciences cognitives et la finance comportementale ;
- Les neurosciences ;
- Et l'inconscient, c'est-à-dire la personnalité, les attitudes, les valeurs, etc.

L'approche empirique des praticiens et des directions marketing des établissements financiers se positionne essentiellement dans le champ rationaliste des théories économiques et mobilise les déterminants économiques classiques des comportements d'épargne. Elle ne propose pas de déterminant adapté à notre problématique.

Les schémas explicatifs rationalisants ou rationalistes, fondés sur la théorie du cycle de vie dominant la littérature sur l'épargne. Très fréquents dans la littérature économique et en psychologie économique, mais pas uniquement, ils s'appuient de longue date sur 4 ensembles de facteurs explicatifs : les explications rationnelles économiques autour de la théorie du cycle de vie ou LCH (Life Cycle Hypothesis), les critères socio-démographiques, les biais cognitifs, ainsi que l'approche par les buts et les motivations. Nous analysons brièvement ces familles de déterminants, peu compatibles avec nos deux approches (1.).

Depuis une vingtaine d'années, la littérature relative à l'épargne a développé les approches fondées sur les ressources et compétences, notamment autour de la théorie de la cognition sociale. Les comportements d'épargne sont davantage susceptibles d'être influencés par ces éléments, aussi nous examinons en détail ce courant de recherche (2.).

A l'instar du crédit et de l'endettement, les comportements d'épargne sont également déterminés par des facteurs psychosociologiques : valeurs ou attitudes (Lunt et Livingstone, 1991 :115) (3.).

Associés, ces facteurs n'épuisent pas le champ des déterminants possibles des décisions et des comportements d'épargne. En particulier, elles minorent ou ignorent les causes émotionnelles ou affectives et plus généralement les causes moins rationnelles. Pour tenter d'ouvrir ces perspectives complémentaires, nous mobilisons des déterminants davantage associés à la consommation : (4.) identité et expression de soi, (5.) engagement, implication et satisfaction.

1. Les déterminants non retenus⁷²

Le nombre important de déterminants potentiels des actes d'épargne et la recherche d'un modèle parcimonieux nous imposent de faire des choix. Nous écartons : (1) les déterminants issus des théories économiques, dont (2) les critères sociodémographiques, (3) les déterminants situationnels et contextuels, (4) la littératie ou culture financière, (5) le money management, (6) la socialisation économique, (7) les motivations et (8) la dimension interculturelle.

Les cadres théoriques définis par l'économie, notamment la théorie du cycle de vie ou LCH (Life Cycle Hypothesis) et ses variantes, comme l'économie comportementale apparaissent peu adaptées à notre recherche. Ils ne raisonnent pas autour d'une décision ou d'une action d'épargne (Van der Sar, 2004)⁷³. On soulignera également leur focalisation sur les décisions d'épargne, les limites de leurs capacités explicatives (Katona, 1969 ; Wärneryd, 1999 ; Odean, Strahlevitz et Barber, 2005 ; Yu et Hanna, 2010 ; Gutter et al., 2012 : 88 ; Tendy et al., 2015), ainsi que leur approche rationnelle. Ces courants soulignent en creux l'intérêt de déterminants psychosociologiques (Browning et Lusardi, 1996, Wärneryd, 1999, Arrondel et al., 2004). Les différents construits psychosociologiques développés dans la littérature non économique peuvent offrir la même capacité explicative que certains biais cognitifs (Loewenstein, 1992). Surtout, ils sont incompatibles avec l'hypothèse de l'épargne comme comportement de consommation (par exemple Browning et Lusardi, 1996 ; DeVaney et al., 2007 ; Tendy et al., 2015). Il semble donc préférable de ne pas mobiliser ces théories et leurs déterminants.

Les variables sociodémographiques sont le groupe de déterminants de l'épargne le plus fréquemment mobilisé par la littérature. Cependant la significativité de ces déterminants

⁷² La recherche en économie adopte fréquemment une approche macroéconomique. Dans le cas de l'épargne, plusieurs explications ou déterminants ont été avancés : effet de richesse, hausse de la productivité du travail ou accès élargi au crédit à la consommation (Marquis, 2002 et Lansing 2005, in Prawitz et al., 2006). Ces déterminants sont exclusivement globaux et agrégés. Ils ne sont pas adaptés à une analyse individuelle.

⁷³ Symétriquement, pour Katona (1975), un individu peut désépargner pour 3 raisons objectives (sic) : l'insuffisance de ses revenus, des dépenses de consommation trop élevées, une propension élevée à consommer.

apparaît discutée, leur influence a été largement investiguée. Aussi nous ne retenons pas de critère sociodémographique comme déterminant des actes d'épargne répétés.

Si les variables individuelles déterminent les comportements d'épargne, en matière d'argent, le contexte individuel et la situation personnelle peuvent exercer une influence non négligeable. Cependant, dans le respect d'une démarche parcimonieuse, nous ne retenons aucun déterminant ressortant de ces catégories⁷⁴.

Dans la théorie du comportement du consommateur, les motivations constituent les déterminants premiers des comportements (Filser, 1994 ; Ladwein, 1999 ; Blackwell, Miniard, Engel, 2001). La littérature a identifié de très nombreuses raisons ou buts qui peuvent être associés à l'épargne (Linqvist 1981 ; Xiao et Anderson, 1993 ; Xiao et Olson, 1993 ; Xiao et Noring, 1994 ; Wärneryd, 1995 ; Canova et al., 2003 ; Lee et Hanna, 2015 :130)^{75 76}. L'influence des motifs d'épargne, si possible explicites, détaillés et structurés, sur les comportements d'épargne en général a été établie (De Palma et Picard, 2011 ; Lee et Hanna, 2015). Il semble que les motivations expliquent avant tout les décisions d'épargne et les souscriptions. Elles ne supportent pas nécessairement la répétition d'actes de versement discrétionnaires et plus largement les comportements d'épargne, situés plus en aval dans le processus de consommation. Nous n'intégrons donc pas les motivations à notre modèle.

Les ressources ou le capital culturel peuvent jouer un rôle significatif dans les décisions et les comportements d'épargne. La littérature a développé plusieurs concepts proches des ressources culturelles, en complément du capital culturel : la littératie financière ou *financial literacy*, qui peut être plus justement transcrite sous l'intitulé de culture financière, le *money management*

⁷⁴ Les notions d'expérience et d'influence situationnelle peuvent être intégrées à travers les ressources cognitives.

⁷⁵ Les praticiens du marketing financier qualifient ces démarches « d'épargne programmée ».

⁷⁶ Les praticiens ont identifié un nombre plus important de motifs. Cf. par exemple la liste de motifs d'épargne utilisée dans l'enquête annuelle de l'institut Kantar ex TNS Sofres : *Epargne et stratégie patrimoniale des ménages*.

ou gestion des finances personnelles. La connaissance des significations de l'épargne serait meilleure chez les personnes ayant des ressources et un patrimoine importants (Douglas et Isherwood, 1979 : 107). L'influence de la littératie financière a été établie pour les décisions et les comportements financiers. Mais elle reste discutée : à l'issue de nombreux projets, l'efficacité des politiques publiques centrées sur la littératie financière est contestée (OCDE, 2013 ; Hadar et al., 2014 : 304 ; Asaad, 2015 : 103 ; Farrell, Fry, Risse, 2016, 85). Sur un plan conceptuel, certains auteurs soulignent le manque de rigueur des mesures de littératie financière (Schmeiser et Seligman, 2013). D'autres s'interrogent sur ses effets (Alsemgeest, 2015 ; Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014 ; Willis, 2009 ; Reyers, 2019). Il reste également à comprendre ce qui explique la littératie financière (Grohmann, Kouwenberg et Menkhoff, 2015 : 115). Nous ne retenons donc pas la littératie financière.

Le courant de recherche sur les comportements financiers (*financial behaviors*) ou *money management* - gestion des finances personnelles - est un courant essentiellement porté par la communauté professionnelle des gestionnaires de patrimoine (ou *financial planners* dans les pays anglo-saxons). Pour des raisons de parcimonie, nous ne retenons pas ces déterminants.

Les décisions d'épargne sont influencées par l'apprentissage (Rieskamp, 2006). La revue de littérature a mis en évidence l'influence potentielle de plusieurs mécanismes d'apprentissage, de socialisation, dans la structuration des valeurs et des attitudes associées à l'argent de chaque individu (Cf. chapitre 1). Ces résultats portent avant tout sur les décisions d'épargne et leurs conséquences agrégées. Ils ne permettent pas d'inférer une influence sur les comportements ou actions d'épargne. De surcroît, la socialisation peut agir à travers d'autres construits, notamment la tolérance au risque ou le sentiment d'efficacité personnelle. La prise en compte de la socialisation dans notre modèle peut donc être indirecte.

Dans la mesure où nous nous situons dans le cadre d'une seule culture, nous n'étudions pas la dimension interculturelle⁷⁷.

2. L'auto-efficacité ou sentiment d'efficacité personnelle

La *Self efficacy*⁷⁸, globale ou spécifique, est un concept issu de la Social Cognitive Theory initialement proposée par Bandura (1982). Elle s'appuie sur les mêmes soubassements théoriques que les concepts développés autour de la littératie financière.

Selon la théorie de la cognition sociale, ou Social Cognitive Theory (Bandura, 1982) [SCT], l'observation des autres interagit avec le comportement et les processus cognitifs pour influencer le comportement des individus. Le processus de socialisation a été directement appliqué par certaines recherches sur l'épargne (Gutter et al., 2008, Gutter et al., 2012). Il est également à l'origine des travaux sur l'influence de la socialisation sur l'épargne et du concept de sentiment d'efficacité personnelle (Aaker et al., 2010). La SCT a été intégrée dans d'autres théories dont le Transtheoretical model of Behavior Change (Prochaska, 1984 ; Prochaska, Norcross et DiClemente, 1994). De nombreux travaux mobilisent la TTM pour analyser les aspects comportementaux de la consommation et de la gestion des finances personnelles (Lown, 2011 : 55). La théorie socio-cognitive distingue trois types d'action : (a) l'action personnelle exercée individuellement, (b) l'action par procuration et (c) l'action collective (Bandura, 2002 : 269-270). Notre approche nous situe indubitablement dans l'action personnelle (*personal*

⁷⁷ Les travaux sur la socialisation économique des immigrants établissent l'importance de la culture. Culture d'origine à laquelle ils se rattachent ou se réfèrent et culture d'accueil ou d'arrivée, à laquelle ils essaient de se conformer (par exemple Jain et Joy, 1996) ou sous-culture (par exemple Spreitzer, Schoeni et Rao, 1996), mais aussi l'influence potentielle de la culture sur les valeurs (Henry, 1976 : 121-127).

⁷⁸ Si la littérature semble retenir le terme d'auto-efficacité, nous lui préférons le terme de sentiment d'efficacité personnelle, utilisé par exemple dans Salerno et al. (2015).

agency). Parmi les mécanismes d'action personnelle, aucun n'est plus central ou omniprésent que les croyances relatives à notre propre efficacité ou *self efficacy* aujourd'hui traduite par sentiment d'efficacité personnelle. Bandura définit le sentiment d'efficacité personnelle comme : « *les croyances des individus au sujet de leurs aptitudes à exercer un contrôle sur leur propre niveau de fonctionnement et sur les événements qui affectent leur vie* » (Bandura, 1991 : 257) mais aussi « *les croyances d'un individu dans ses aptitudes à organiser et exécuter les actions requises pour produire des niveaux de réussite donnés* » (Bandura, 1998 : 624).

Les autres facteurs qui nous servent de guide ou de motivations découlent de la croyance fondamentale que chacun a le pouvoir de produire les effets désirés par ses actions. Bandura considère que nos croyances sur notre *self efficacy* régulent le fonctionnement humain à travers les processus cognitifs, motivationnels, affectifs et décisionnels (Bandura, 2002 : 270 et revue de littérature : 271). En améliorant la confiance en soi et en ses capacités, le sentiment d'efficacité personnelle serait un des meilleurs prédicteurs de réussite dans de nombreux domaines. La croyance dans sa propre efficacité facilite également la persévérance lorsque l'individu est confronté à des obstacles (Appelbaum et Hare, 1996).

Le sentiment d'efficacité personnelle s'applique aux décisions financières (Romero et Craig 2017) et économiques (Engelberg, 2007). On peut raisonner que des individus avec une plus grande assurance en leurs capacités de gestion financière, ont plus de chances d'aborder les difficultés financières comme des défis plutôt que comme des menaces à éviter et à les gérer de manière autonome (Lown, 2011 : 61). Ainsi, on observe une association positive significative entre un fort sentiment d'efficacité personnelle et la prise de risque financière (par exemple : Kruger et Dickson, 1993 et 1994 ; March et Shapira, 1987). Le sentiment d'efficacité personnelle influence la connaissance et le choix des placements (Forbes et Kara, 2010), les stratégies d'épargne en vue de la retraite (Dietz et al., 2013), l'accumulation patrimoniale et les choix de portefeuille (Chatterjee et al., 2011). Le sentiment d'efficacité personnelle peut

contribuer à expliquer les différences de comportement en matière de crédit et d'endettement (Tokunaga, 1993). Le sentiment d'efficacité personnelle permet de gérer ses émotions à l'égard de l'argent : une croyance faible dans ses compétences financières sera associée à des sensations de stress, des émotions négatives, voire une dépression (Engelberg, 2007 : 95). Un sentiment d'efficacité personnelle élevé contribue à réduire les effets négatifs d'une approche matérialiste (Bandura, 1977a ; Kasser et Ryan, 1993 : 410).

La littérature est partagée sur l'influence comparée d'une mesure générale ou spécifique du sentiment d'efficacité personnelle. Bandura avançait initialement que les deux concepts exerçaient les mêmes effets sur un domaine spécifique étudié (Bandura, 1993). C'était notamment le cas pour les décisions financières (Mittal, Ross et Tsiros, 2002 ; He, Inman et Mittal, 2008). Pour autant, la littérature indique finalement qu'il n'existe pas de mesure versatile du sentiment d'efficacité personnelle (Bandura, 2006 : 307 ; par exemple Lown 2011 : 54). Les travaux de Lown (2011) semblent montrer que le sentiment d'efficacité personnelle générale et le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière (ou FSE) sont des construits distincts, sans recouvrement. Le sentiment d'efficacité personnelle globale semble sensible à l'exposition des consommateurs à des stimuli (par exemple Romero et Craig, 2017). C'est pourquoi nous synthétisons la littérature sur le sentiment d'efficacité personnelle économique et financière.

L'auto-efficacité financière ou sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ou FSE peut être définie comme le sentiment de détenir la capacité à atteindre ses objectifs financiers (Forbes et Kara, 2010).

Le sentiment d'efficacité personnelle économique est proche du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Un sentiment d'efficacité personnelle économique élevé induit une moindre perception des risques associées à l'argent et aux décisions financières,

notamment de placements, et une vision plus optimiste de sa situation financière future (Engelberg, 2007).

Les attitudes à l'égard de l'argent font partie des antécédents du sentiment d'efficacité personnelle économique (Engelberg, 2007 : 99). Une interprétation est que le contrôle de soi et la capacité à reporter les gratifications seraient les construits qui agissent à travers le sentiment d'efficacité personnelle économique (Engelberg, 2007 : 99-100)⁷⁹.

Pour les femmes, le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière (ou FSE) prédit la détention de placements, d'un crédit immobilier (*mortgage*) et d'épargne (Farrell, Fry, Risse, 2012, 90-91). Elle ne prédit pas la détention d'assurances⁸⁰. Pour autant, peu de travaux ont tenté de relier ce concept et les comportements financiers.

On s'attend à une influence réciproque entre sentiment d'efficacité personnelle et épargne : les personnes avec un niveau élevé de sentiment d'efficacité personnelle seront plus enclines à épargner (Lown et al., 2015 ; Copur et Gutter, 2019). Du point de vue de la TPB (Théorie du Comportement Planifié), le sentiment d'efficacité personnelle influence positivement l'épargne (Xiao et al., 2011). Cela concerne le comportement et l'intention d'épargne (Magendans et al., 2017).

Connaissance financière subjective, aptitude financière et sentiment d'efficacité personnelle en matière financière présente des convergences et des complémentarités fortes, notamment sur le plan sémantique, le sentiment personnel d'efficacité étant perçu comme dominant (Robb &

⁷⁹ Mais la causalité mise à jour par Engelberg est inversée par rapport à ce que la théorie suppose. Étant donné sa formulation, le construit utilisé par Engelberg (2007) peut s'apparenter à un construit de bien-être financier.

⁸⁰ Les détentions de produits sont modélisées et non observées, ce qui peut poser un souci méthodologique. Par ailleurs, plusieurs postulats forts sont avancés dans l'article d'Engelberg, tels le fait que les produits d'épargne seraient indicatifs d'un comportement financier « responsable » et d'un raisonnement projectif (dans le temps), tandis que les produits de crédit seraient des indices d'un comportement financier peu responsable (2007 : 95). Il s'agit d'une approche assez normative.

Woodyard, 2011 ; Xiao, Tang, Serido & Shim, 2011 ; Parker, Bruin, Yoong, & Willis, 2012 ; Allgood & Walstad, 2016). Pour certains l'influence de la connaissance financière indique en fait l'impact de la FSE (Reyers, 2019 : 337). La FSE et l'aptitude financière influencent positivement la détention d'une épargne de précaution (Reyers, 2019).

A contrario, on peut s'interroger sur les conséquences d'un excès de confiance dans ses compétences financières : des comportements à risque peuvent se produire (Asaad, 2015 : 113), même si on peut apprendre de comportements financiers à risque ou erronés et améliorer sa connaissance financière (Asaad, 2015 : 110).

Le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est un concept central dans l'interprétation des comportements financiers. Il apparaît indispensable de prendre en considération ce concept dans notre modèle, avec une mesure spécifique au domaine financier, voire à l'épargne.

Nous examinons maintenant les différents déterminants psychosociologiques.

3. L'influence des déterminants psychosociologiques

Parmi les différences individuelles qui peuvent intervenir dans le processus de décision et dans les comportements, la littérature académique accorde une place significative aux traits de personnalité, aux attitudes et aux valeurs. La littérature professionnelle accorde une importance particulière aux influences sociales, qu'elles soient normatives et informatives ou spécifiques à

la famille⁸¹. Elle distingue les facteurs historiques et culturels, les attitudes à l'égard de l'argent et les styles de vie (Zollinger et Lamarque, 1999 : 54 ss.).

L'influence des déterminants psychologiques demeure régulièrement contestée (E. et H. Brandstätter, 1996 : 473 et 494), ou minorée par la littérature. En psychologie économique, le recours à des mesures d'attitude pour prédire les comportements individuels fait l'objet d'un débat fourni (Wärneryd, 1999 : 254).

La non prise en compte des attitudes ou des valeurs, est avant tout justifiée par un pouvoir prédictif ou explicatif modéré (par exemple Lea et al., 1993 ou Wärneryd, 1999 : 255) et des relations directes limitées. Cette faible influence sur les comportements d'épargne s'appuie sur 5 postulats. (a) La littérature anticipe que les attitudes envers l'épargne sont significativement positives⁸² (par exemple Lea, 1987 ; Wärneryd, 1999) et homogènes, sinon unanimes. On peut en déduire que la valeur prédictive de ces attitudes sur les comportements d'épargne sera faible (Wärneryd, 1999 : 253). (b) La littérature postule que les attitudes sont stables à moyen terme (10 ans) et justifiables. En effet, les individus doivent pouvoir prouver aux autres leur unicité et leur singularité (Ladwein, 2017 : 31). La stabilité à moyen et à court terme des variations des attitudes obère leur capacité prédictive. (c) Au niveau macroéconomique, où les données individuelles sont agrégées, si l'on considère que la répartition des variations d'attitude suit peu ou prou une loi normale, les différences individuelles s'annulent et il n'est donc pas pertinent de les mesurer (Wärneryd, 1999 : 302). La théorie économique postule que les préférences des individus sont simultanément stables dans le temps et uniformes (Stigler et Becker, 1977)⁸³. (d)

⁸¹ Par exemple, en France, l'ouverture du premier compte bancaire est très influencée par les antécédents des parents (Zollinger et Lamarque, 1999 : 50).

⁸² Par exemple, pour Katona (1960, 1975), beaucoup de gens regrettent de ne pouvoir épargner.

⁸³ Stigler et Becker définissent des modèles où les variations de prix et de revenus expliquent les différences de comportement en lieu et place des préférences. Ils contestent le bien-fondé de l'analyse des préférences individuelles en soulignant que des différences inobservables (les préférences) ne sont pas des hypothèses scientifiques puisqu'elles ne peuvent être réfutées. Cela rend inutile toute analyse de l'influence des déterminants psychologiques individuels sur les comportements. (1977 : 89).

L'influence des attitudes ne s'exerce que sur le temps long alors que les données porteraient sur le temps court (Katona, 1975). (e) Ce pouvoir prédictif limité découlerait également des mesures utilisées (Wärneryd, 1999 : 255-260).

Pour autant, les théories économiques ont souvent intégré des facteurs psychologiques (Lunt et Livingstone, 1991 ; Wärneryd, 1999). Si la majorité des travaux en économie et en psychologie économique considère que les investisseurs individuels sont des maximisateurs rationnels, des études plus récentes ont établi le rôle de facteurs comportementaux internes ou externes (Wärneryd, 1999 : 252-255⁸⁴ ; Clark-Murphy et Soutar, 2004 ; Gutter et al., 2012 ; Tang et Baker, 2016, 164). Et la littérature économique a développé de nombreux concepts quasi-psychologiques, proches des attitudes et des valeurs : aversion au risque, préférence temporelle pour le présent, degré d'altruisme (Arrondel et Masson, 2014 : 7-8), degré d'impatience à court terme, degré d'optimisme/pessimisme, aversion à la perte, aversion à l'ambiguïté, ainsi que des facteurs proches des émotions : plaisir (*savoring*) et appréhension (*dread*) (Arrondel et Masson, 2014 : 9). Si les préférences des individus sont stables à partir de l'âge de 30 ans environ, elles diffèrent significativement d'un individu à l'autre (Caplan, 2003). Le recours aux déterminants psychologiques et sociologiques est plus fréquent en recherche marketing (par exemple Labelle, Colombel et Perrien, 2003)

Dans le cas de l'endettement et du crédit, connexe à l'épargne, l'inclusion des attitudes et des facteurs psychosociologiques est bien établie et légitime (par exemple Lunt et Livingstone, 1991 ; Levin et Kao, 1993 ; Lea et al., 1995 ; Hayhoe et al., 1999 ; Lea et al., 1995a et 1995b). Pour les comportements d'épargne, on peut distinguer les traits de personnalité, les construits d'attitude, les construits rattachés aux valeurs et les représentations sociales (Katona, 1976 – Wärneryd, 1989 et 1999 – Lee et Hanna, 2015)⁸⁵.

⁸⁴ Par exemple, dans les travaux de Sheffrin et Thaler (1988), l'épargne est le résultat d'un conflit totalement modélisable entre l'utilité à long terme de l'épargne et l'utilité à court terme de la dépense ou de la consommation.

⁸⁵ On peut considérer comme Wärneryd (1989 et 1999) que Keynes s'appuie en fait sur des facteurs motivationnels.

Nous concluons donc à l'utilité théorique et managériale des attitudes, traits de personnalité et valeurs. Il nous faut maintenant déterminer quels types de déterminants psychosociologiques mobiliser.

3.1. Les concepts non retenus

La littérature relative à l'épargne a principalement mobilisé cinq types de déterminants psychosociologiques : les valeurs, les traits de personnalité, les attitudes, les motivations et les représentations sociales. Tous ces concepts sont associés à plusieurs théories, On s'accorde sur leurs qualités opérationnelles, leur mesurabilité (Ladwein, 1999).

Soucieux de proposer un modèle conceptuel parcimonieux, nous écartons les représentations sociales, les traits de personnalité ainsi que plusieurs concepts associés à la consommation : compulsivité, impulsivité, addiction et procrastination. Leur intérêt théorique est certain mais aucune recherche les intégrant n'a pris l'épargne comme objet d'analyse. La littérature leur attribue une influence limitée sur les comportements d'épargne. Quant au Locus of Control, il peut être rattaché à l'estime de soi. Je n'intègre pas de mesure des émotions pour deux raisons : (a) une volonté de parcimonie et (b) on peut considérer que toute mesure attitudinale informative a pour centre une composante émotionnelle (E. et H. Brandstätter, 1996 : 460).

Il semble logique d'associer les attitudes à l'égard de l'argent, au champ d'action plus large, aux déterminants des comportements d'épargne. Si la littérature confirme leur influence sur les comportements d'endettement (par exemple Livingstone et Lunt, 1992 ; Davies et Lea, 1995), elle est partagée sur l'influence des attitudes à l'égard de l'argent à l'égard des comportements d'épargne. Furnham (1985) a identifié une corrélation entre les dimensions de son construit d'attitudes à l'égard de l'argent et les habitudes d'épargne, l'anxiété et la méfiance à l'égard de

l'argent. Mais ces attitudes n'influencent pas les comportements d'épargne des ménages modestes (Hayhoe et al., 2012).

Les attitudes à l'égard de l'argent peuvent recouper des valeurs telles que le matérialisme, la frugalité, les styles temporels (dimension Réention-Temps) ou la perception des risques financiers. Elles recouvrent également une partie de la littératie et du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Elles sont donc partiellement mesurées à travers ces concepts. Nous n'intégrons donc pas les attitudes à l'égard de l'argent parmi les déterminants de notre modèle.

Parmi les valeurs, malgré l'intérêt des styles temporels et de la frugalité, nous envisagerons exclusivement le matérialisme.

Nous présentons successivement les construits d'attitude en distinguant les attitudes envers les risques, les attitudes à l'égard de l'épargne. Puis nous analysons le modèle de référence reliant attitudes, intentions de comportement et comportements : le TPB (Théorie du Comportement Planifié), avant d'examiner l'influence du matérialisme.

3.2. L'influence du risque sur les attitudes et les comportements financiers

Le comportement de consommation implique un risque dans le sens où chaque achat engendre des conséquences, parfois négatives, qu'on ne peut anticiper avec certitude (Bauer, 1960). Le courant de recherche sur le risque est très fécond, notamment parce que le risque est utilisé comme critère de segmentation ou de ciblage (Volle, 1995). Le risque est la perception d'une incertitude relative aux conséquences négatives potentiellement associées à une alternative de choix, donc la possibilité de subir des pertes (Volle, 1995). Comparativement à l'incertitude, le

risque porte sur les conséquences de la prise de décision (Ladwein, 1999), donc sur les comportements. Le risque perçu associé à une décision est déterminé par les conséquences de cette décision (Ladwein, 1999).

Le degré de prise de risque des individus est lié au produit ou au marché considéré. L'aversion au risque dans le domaine économique a été introduite par Simiand (1934). La littérature économétrique (De Palma et Picard, 2011) comme la psychologie économique (Dahlbäck, 1991 ; Antonides et Van der Sar, 1990) définissent les préférences en matière de risque (ou l'aversion aux risques) en s'appuyant sur la théorie de l'utilité espérée (par exemple Gould et Ferguson, 1982) : la prise en compte de l'aversion au risque repose sur l'adaptation d'une fonction mathématique congruente à l'utilité. On peut donc parler de prise de décision sous contrainte de risque (Tokunaga, 1993 : 299). Les services sont perçus comme plus risqués car immatériels et impliquant des interactions humaines (Zollinger et Lamarque, 1999 : 42-43). Le risque perçu avant achat joue un rôle significatif dans les actes et décisions financières et bancaires (Beckett, Hower et Howcroft, 2000). Ces actes sont perçus comme ayant des conséquences matérielles et statutaires importantes, ils engagent le ménage et non seulement l'individu. Ils sont testés à intervalles réguliers, les produits d'épargne, derrière une indifférenciation faciale, sont hétérogènes et complexes. Dans la mesure où l'épargnant confie son argent à un tiers – banque ou établissement financier – il en transfère le contrôle. Or le risque perçu est amplifié lorsque le contrôle sur la possession est transféré à une entité externe (Belk, 1988). Enfin, les arbitrages ou modifications des actes réalisés sont soit payants, soit difficiles, complexes à réaliser.

Dans le cas des produits financiers, parmi les types de risque recensés par la littérature⁸⁶, implicitement le seul risque pris en considération est le risque financier. Pourtant, les risques

⁸⁶ Roselius (1971, cité dans Ladwein, 1999) et Volle (1995) distinguent 7 types de risques : risque financier, risque de performance ou risque fonctionnel, risque physique, risque psychosocial, risque de perte de temps, risque de perte d'opportunité.

de performance et psychosociaux peuvent être considérables et devraient davantage être intégrés aux outils de mesure. La finance comportementale (*behavioral finance*) s'appuie sur une conception multidimensionnelle de l'aversion envers les risques.

L'épargne constitue un exemple de comportement risqué (Dahlbäck, 1991). Pour l'économie, l'aversion au risque est un déterminant majeur des comportements d'épargne (Tokunaga, 1993 : 292 ss. ; Mangot, 2008 ; De Palma et Picard, 2011 : 26-27). Les modèles économétriques de l'épargne postulent tous une préférence pour le risque (Arrondel et al., 2004 ; Arrondel et Masson, 2014). Ce paramètre interagit avec la frugalité et le contrôle de soi. La préférence pour le risque recouvre en effet l'aversion pour le risque ou pour la perte (Dahlbäck, 1991 ; Wärneryd, 1999 ; Arrondel et al., 2004 : 31), le degré de tempérance, soit la capacité à moduler sa prise de risque en fonction d'un risque perçu (Arrondel et al., 2004), la tolérance au stress (Livingstone et Lunt, 1993 : 13), la recherche d'opportunité (opposée par Jevons (1871) à l'impatience), le degré de prudence (Arrondel et al., 2004 ; Arrondel et Masson, 2014) ou la recherche de sécurité (Keynes, 1936 ; Canova et al., 2004). Arrondel et Masson (2014 : 8-9) y associent également l'aversion à l'ambiguïté et les théories économiques du regret et la capacité à anticiper les évolutions futures des actifs risqués. La terminologie apparaît donc très variable pour des construits convergents. On recense également la tolérance aux risques financiers (Joo et Grable, 2004), qui est la volonté de s'engager dans des comportements financiers risqués avec des résultats incertains. Certains auteurs distinguent l'aversion pour le risque et les perceptions du risque (Quintal, Lee et Soutal, 2003).

Il est fréquent que la littérature considère une influence directe ou indirecte (modération) entre attitudes à l'égard des risques et attitudes à l'égard de l'épargne. Le risque perçu influence négativement le plaisir anticipé des placement financiers (Ayadi, 2010). Des travaux récents questionnent le paradigme de l'aversion systématique au risque des consommateurs (Ayadi, 2010). Dans la logique expérientielle de la consommation et de l'usage des produits et services

(Holbrook et Hirschman, 1982), le comportement de prise de risque peut apporter des possibilités de récompense psychologiques ou sociales, telles que l'estime de soi. Dans cette perspective, la prise de risque est une forme d'expérience (Ayadi, 2010). Selon la théorie des perspectives (*prospect theory*), les individus ont une attitude face au risque qui varie selon la présentation de la situation (Shiller, 2003, cité dans Byrne et Brooks, 2008) : l'aversion au risque s'exerce avec les situations de gain alors que l'attrait pour le risque est remarqué dans les situations de perte (Byrne et Brooks, 2008).

La tolérance aux risques financiers influence le nombre de produits d'épargne détenus et notamment la détention de produits d'épargne à risque, les placements et les valeurs mobilières par exemple. Le signe de l'influence de la tolérance au risque financier fait débat. La plupart des travaux indiquent une influence négative sur les intentions d'épargne (par exemple Ayadi, 2010), mais DeVaney et al. (2007) ont trouvé une influence positive de la tolérance aux risques financiers.

Un individu ayant une attitude favorable à l'égard de risques lié à l'épargne devrait plus facilement épargner et réaliser des actes d'épargne, *a fortiori* les répéter. Cependant, s'agissant d'actes répétés, le risque sera moins saillant car déjà assimilé, et il n'influence pas les intentions d'acte d'épargne.

La prise de risque financière peut s'apparenter au contrôle comportemental perçu de la TPB ou Théorie du Comportement Planifié (Mittal et Griskevicius, 2016 : 639) donc au sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ou relative à l'épargne. La prise de risque financière est influencée par l'efficacité perçue et modérée par l'orientation politique (Han et al., 2019) et par le sexe (He et al., 2008).

On observe une association positive significative entre un fort sentiment d'efficacité personnelle et la prise de risque financière (par exemple Kruger et Dickson, 1993 et 1994 ; March et Shapira, 1987).

L'influence des attitudes à l'égard des risques sur les actes d'épargne peut être discutée. Son effet devrait être faible car la décision a déjà été prise et lorsqu'il s'agit de faire un versement sur un produit d'épargne, le risque financier est probablement perçu comme étant faible ou nul. Le risque opératoire est probablement plus saillant. Mais la tolérance ou la perception des risques liés à l'épargne est un déterminant incontournable des décisions d'épargne. Nous retenons donc la perception ou la tolérance envers les risques financiers dans notre modèle.

3.3. Les attitudes à l'égard de l'épargne

Les travaux mobilisant des construits d'attitude en tant que déterminants des comportements d'épargne sont peu nombreux (Tendy et al., 2015).

Les travaux réalisés sur les attitudes envers l'épargne et celles relatives au crédit établissent la proximité, sinon l'identité, des facteurs influençant ces deux ensembles d'attitudes (Lunt et Livingstone, 1991 et 1993). Il existerait de fortes complémentarités empiriques entre ces deux ensembles d'attitudes (Gorniak 1998, et Lunt et Livingstone 1991, 1993). Ces résultats sont peu surprenants si l'on se réfère à la théorie de la motivation : épargne et crédit sont deux moyens d'atteindre des buts identiques, c'est-à-dire de concrétiser des projets individuels. Ils forment une alternative en cas de réalisation d'un projet et peuvent être perçus comme complémentaires (Lea et al., 1993). D'un point de vue fonctionnel, épargne et endettement sont des réponses adaptatives à un problème de contrainte de revenus à un instant donné (Furnham, 1999). Cette propension psychologique est renforcée depuis 50 ans par les établissements financiers et les

gouvernements à travers leur communication, laquelle présente les crédits comme un investissement, par exemple, s'ils financent l'acquisition d'un logement (Duhaimé, 2003). Je m'appuie donc également sur la littérature en matière d'attitudes à l'égard du crédit ou de l'endettement⁸⁷.

L'influence des attitudes envers l'épargne et le crédit sur les comportements financiers déclarés a été établie, en premier lieu relativement aux comportements spécifiques d'épargne ou de crédit.

Nous avons recensé 6 construits spécifiques : construit de Lunt et Livingstone (1991 et 1992), construits d'attitude à l'égard de l'endettement de Lea *et al.* (1995), de Hayhoe, Leach et Turner (1999) et de Gorniak (1998), échelle d'attitude envers l'épargne de Furnham et Goletto-Tankel (2002)⁸⁸, construit de Loibl et Scharff (2010), ce dernier centré sur la dimension affective.

Aucune relation avec d'autres construits psychologiques ou sociologiques n'a été postulée ou investiguée dans ces travaux. Seules des relations avec les différents critères sociodémographiques ont été identifiées. Toutefois, les attitudes à l'égard de l'endettement sont corrélées négativement à la dimension Rétention des attitudes à l'égard de l'argent (Norvilitis *et al.*, 2003).

Les attitudes à l'égard de l'épargne, dès lors qu'elles sont bien centrées sur le comportement étudié, peuvent constituer un déterminant significatif des intentions et comportements d'épargne. Faute de construit spécifique, il faut donc identifier des

⁸⁷ Une analyse liminaire des évocations associées à l'argent, au crédit et à l'épargne établit les recouvrements entre ces trois domaines.

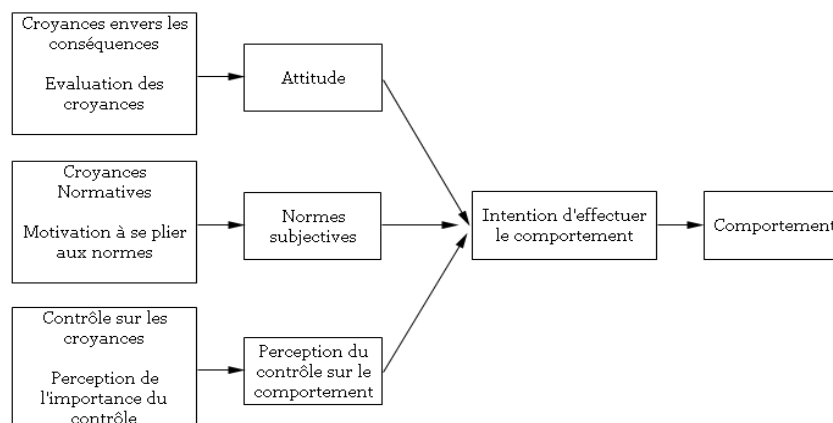
⁸⁸ Nous identifions ces construits par leurs auteurs car ces derniers ne leur ont pas donné de dénomination spécifique.

construits proches ou similaires déjà validés ou bien développer un construit original, afin d'essayer de capter tout ou partie des attitudes à l'égard de l'épargne.

3.4. La théorie du comportement planifié

La TPB (Ajzen, 1988, 1991 ; Ajzen et Fishbein 2004 ; Ajzen, 2002, 2006) ou TCP pour Théorie du Comportement Planifié, postule que les intentions déterminent les comportements. Cette théorie est une évolution de la théorie de l'action raisonnée (TRA, Fishbein et Ajzen, 1975) qui considère que tout comportement humain est potentiellement soumis à un contrôle de la volition et donc pourrait être prédit à partir des seules intentions. Selon la TPB, les intentions sont prédites par trois variables : (a) l'attitude envers le comportement considéré qu'Ajzen (2002) définit comme les croyances comportementales, (b) les normes subjectives, c'est-à-dire les croyances relatives aux attentes des proches à l'égard du comportement considéré, la pression sociale perçue. Les normes sociales sont parfois mesurées avec un seul item (par exemple Loibl et al., 2011 : 586) et (c) la perception que l'individu a de sa capacité à contrôler le comportement considéré. L'association de ces 3 construits conduit à la formation d'une intention de comportement. Si l'individu dispose d'un degré suffisant de contrôle sur son comportement, on peut s'attendre à ce qu'il réalise le comportement étudié lorsque l'opportunité se présente.

Figure 3.3.1. Théorie de l'action planifiée



Théorie de l'action planifiée traduit du schéma de Dillon et Morris (1996) et d'Ajzen (2006)

C'est l'une des théories du comportement humain les plus populaires dans la littérature, le modèle de référence en matière de comportement, notamment selon Bagozzi (1989). Ce modèle a été utilisé dans de nombreuses recherches (Ryan et Bonfield, 1980 ; East, 1993 ; Doungtatana, 2007) ou évoqué par des travaux sur l'épargne⁸⁹. La Théorie du Comportement Planifié a été appliquée de nombreuses reprises à l'épargne (par exemple Wärneryd, 1996 ; Loibl et al., 2011 ; Shim et al., 2012 ; Gutter et al., 2012). Cette théorie est populaire avec les études centrées sur la littératie financière et l'économie comportementale, probablement car avec le contrôle comportemental perçu, elle propose un instrument, une approche, capable de contrecarrer des biais cognitifs ainsi qu'un cadre théorique rationalisant. Les construits sur lesquels est assise la TPB (Théorie du Comportement Planifié) sont validés par une littérature conséquente (Armitage et Connor, 2001 ; Connor et Armitage, 1998).

Les dispositifs (*devices*) d'engagement imaginés par l'économie comportementale pour compenser le manque de contrôle de soi « naturel » des épargnants (Loibl et Scharff, 2010 : 132) se rapprochent de la Théorie du Comportement Planifié. Les normes subjectives traitent d'une partie des dispositifs interpersonnels, tandis que le contrôle comportemental perçu est un moyen de renforcer un dispositif intrapersonnel.

Ajzen et Fishbein (2000) considèrent que les variables externes au schéma de la TPB (Théorie du Comportement Planifié) contribuent peu à expliquer les comportements, ou bien que les variables de la TPB agissent comme médiatrices de ces variables externes (Croy et al., 2010 : 861). La tolérance au risque (inversement l'aversion) fait partie de ces variables externes, comme la capacité de planification ou l'orientation temporelle vers le futur (Croy et al., 2010 : 861).

⁸⁹ Par exemple, Beckett *et al.*, 2000.

Les trois composantes de la TPB ne présentent pas le même pouvoir explicatif ou la même influence. Dans le cas spécifique de l'épargne, il est généralement postulé que l'épargne est hautement désirable (Yuh et Hanna, 2010 : 78 ; Kennickell, 1995). Par conséquent, les normes perçues à l'égard du comportement d'épargne sont attendues comme étant fortement asymétriques : la norme en matière d'épargne serait extrêmement homogène et unanimement positive. On peut inférer que les normes subjectives pourraient jouer un rôle mineur dans une application de la TPB (Théorie du Comportement Planifié) aux décisions ou aux comportements d'épargne. Dans la littérature, cette influence est discutée. La norme subjective perçue peut influencer positivement l'intention de comportement : les placements (Croy et al., 2010 ; East, 1993) ou les décisions fiscales individuelles (Bobek et al., 2007), mais pas l'intention d'épargne (Magendans et al., 2017). Son influence peut être négative sur l'intention de détenir un compte d'épargne (Copur et Gutter, 2019). L'influence de la norme subjective perçue n'a pas d'effet direct sur les comportements (par exemple Xiao et Wu, 2006). Sur un plan plus global, on peut contester l'homogénéité des normes subjectives en matière d'épargne : c'est le cas dans les pays moins développés (Servet, 2018). On peut donc envisager de ne pas les intégrer dans un modèle explicatif des actes d'épargne répétés.

Ajzen (2002) lui-même va plus loin. Il souligne l'importance spécifique du contrôle comportemental perçu, en complément de l'intention, dans les cas, nombreux selon lui, où les comportements soulèvent des difficultés d'exécution susceptibles de limiter le contrôle volitionnel (Ajzen, 2002 : 665-666) : « *Dans l'hypothèse où les individus émettent un jugement réaliste sur la difficulté du comportement considéré, une mesure de contrôle comportemental perçu peut servir de substitut (proxy) au contrôle et contribuer à la prédiction du comportement en question* ». D'ailleurs, ce construit est ce qui différencie la TPB (Théorie du Comportement Planifié) de la TRA (Théorie de l'Action raisonnée) des mêmes auteurs. Il a été ajouté pour tenter de prendre en considération les situations où les individus n'ont pas ou ne peuvent avoir de contrôle volitionnel complet sur le comportement considéré. Cette situation se produit

notamment lorsque la réalisation du comportement suppose des étapes intermédiaires, ou des actions renouvelées (Ajzen 2002 : 666-667). La limitation de la pertinence du contrôle comportemental perçu réside dans la bonne estimation par l'individu de ces obstacles vers le comportement désiré. Mais Ajzen postule que ce construit va inciter l'individu, face à d'éventuelles difficultés, à l'effort et à la persévérance (Ajzen, 2002 : 667). Ainsi, le contrôle comportemental perçu apparaît comme la composante centrale du modèle de la Théorie du Comportement Planifié.

Par ailleurs, Ajzen considère qu'en pratique, les différentes composantes du modèle sur les intentions n'interagissent pas : leurs effets s'additionnent (2002 : note de bas de page - 667). On pourrait en déduire que les composantes de la Théorie du Comportement Planifié sont utilisables indépendamment. Le contrôle comportemental perçu pourrait être mobilisé hors du cadre de cette théorie.

Or, le contrôle comportemental perçu est un concept bien antérieur à la Théorie du Comportement Planifié (Ajzen, 2002 : 667). Il doit beaucoup aux travaux de Bandura (1977a, 1977b, 1982 par exemple) sur la *self-efficacy* (sentiment d'efficacité personnelle). Pour Ajzen (2002 : 668), les deux concepts sont assez semblables et s'intéressent tous les deux à la capacité perçue de réaliser un comportement ou une séquence comportementale et la terminologie utilisée peut avoir été « *trompeuse* » (sic). Il faut donc entendre le contrôle perçu du comportement comme le contrôle perçu au sujet de la performance d'un comportement (Ajzen, 2002 : 668). Aussi, sur la base de résultats empiriques, Ajzen propose de considérer le construit de contrôle comportemental perçu en 2 facteurs (Ajzen, 2002 : 678-680) : (a) le sentiment d'efficacité personnelle : facilité ou difficulté à réaliser le comportement et (b) la capacité de contrôle perçue (*controllability*) : les croyances de l'individu sur son rôle dans la réalisation du comportement. Comme pour le contrôle perçu du comportement, le sentiment d'efficacité personnelle ne concerne pas les seuls facteurs de contrôle internes, de même que la capacité de

contrôle perçue ne traite pas exclusivement des facteurs de contrôle externes (Ajzen, 2002 : 676)⁹⁰.

Cependant, si les deux facteurs semblent exister et être corrélés, les résultats mobilisés pour justifier cette scission semblent conclure au rôle marginal, sinon insignifiant, de la capacité de contrôle perçue (Ajzen, 2002 : 672-675). Le sentiment d'efficacité personnelle exerce une influence significative sur les intentions, plus importante que celle des normes subjectives et des attitudes envers le comportement, et dans certains travaux elle explique significativement le comportement, davantage même que les intentions. Comparativement, la capacité de contrôle perçue peut améliorer la prédiction du comportement, pas celle des intentions, mais n'a souvent aucun effet.

Les différents éléments apportés dans ce paragraphe : (a) faible influence potentielle des normes subjectives, (b) rôle central du contrôle comportemental perçu, qui interroge sur l'influence des croyances comportementales et (c) quasi-identité entre contrôle comportemental perçu et sentiment d'efficacité personnelle spécifique, montrent qu'il est possible d'imaginer un modèle explicatif des comportements actes d'épargne répétés, qui comporte seulement 2 construits : le sentiment d'efficacité personnelle et les intentions d'actes d'épargne⁹¹. Nous retenons cette approche pour notre modèle.

Les valeurs prédisent le comportement (Schwartz, 1996). Parmi cette famille de construits, 3 sont fortement susceptibles d'avoir une influence sur les actes d'épargne : les styles temporels, le matérialisme et la frugalité. Ce sont ces construits que nous allons maintenant étudier avec

⁹⁰ Ajzen précise que le contrôle perçu du comportement et sa composante de sentiment d'efficacité personnelle ne doivent pas être confondus avec le lieu du contrôle interne ou externe : les deux construits sont indépendants (Ajzen, 2001 : 675-677).

⁹¹ Un tel modèle est conforme à la TPB (Théorie du Comportement Planifié), ce qui n'est pas notre objectif.

pour objectif de déterminer si des relations sont connues ou envisageables. Nous porterons une attention particulière à d'éventuelles relations hiérarchiques conformes à la théorie.

3.5. Les construits associés aux valeurs

En première approche, l'inclusion dans notre recherche des construits assimilés à des valeurs que sont les styles temporels, le matérialisme ou la frugalité apparaît comme une évidence. Nous prenons le parti d'écarter styles temporels et frugalité pour deux ensembles de raisons : (a) leur influence se situe probablement plus en amont et s'exerce davantage sur l'étape de décision des comportements d'épargne, (b) leurs effets sur les comportements d'épargne ne sont pas confirmés par la littérature. Nous avons simultanément montré que le matérialisme et l'épargne n'étaient pas antinomiques (chapitre 2, partie 2).

Si le matérialisme est un ensemble de valeurs, alors il devrait influencer indirectement les actes d'épargne, soit en incitant à davantage consommer, ce qui réduit le montant qui peut être épargné, soit en favorisant l'endettement, soit encore en influençant les comportements envers l'argent ou la satisfaction dans la vie. Nous examinons ces 3 influences à travers : (a) le bien-être, (b) les achats compulsifs, (c) l'endettement, (d) l'argent et l'épargne ⁹².

L'influence avérée du matérialisme sur la satisfaction dans la vie et le bien-être (Kasser et Kanner, 2004 ; Ladwein, 2005 ; Kasser et al., 2007 ; Dittmar, 2008 ; Ladwein, 2017 : 69) entraîne seulement une influence potentielle indirecte sur les comportements d'épargne.

⁹² Quel que soit le sujet considéré, alors que le construit de référence est multidimensionnel, avec des dimensions modérément corrélées entre elles, les relations avec les autres construits ont souvent été mesurées globalement, ce qui limite l'analyse. Peu de travaux investiguent spécifiquement la relation entre chacune des 3 dimensions du matérialisme au sens de Richins et Dawson (1992) : bonheur, centralité, succès (Ladwein, 2005).

Les achats compulsifs sont susceptibles d'obérer ou de contrecarrer des actes d'épargne, et notamment leur répétition. Globalement, les consommateurs matérialistes ont des attitudes plus favorables à la consommation et à la dépense que les consommateurs avec un matérialisme faible (Pham et al., 2012 : 462). La littérature confirme peu les postulats de Richins et Rudmin (1994) : seule une étude établit un lien entre matérialisme, endettement supérieur et épargne moins importante. Le matérialisme considéré globalement est corrélé à l'achat compulsif (Pham et al., 2012). Il peut donc influencer indirectement la mise en œuvre de décisions d'épargne, mais n'aura aucune influence lors de la réalisation de l'acte d'épargne.

Parmi les variables économiques potentiellement affectées par le matérialisme, figure l'argent (Richins et Rudmin, 1994 : 222 ss. ; E. et H. Brandstätter, 1996 : 462). Tatzel (2002) propose un schéma intégrateur dans lequel les actions des individus relativement à l'argent, notamment l'épargne, sont structurées autour de trois composantes : cognitive avec les attitudes à l'égard de l'argent ou de l'épargne, motivationnelle avec le matérialisme, et comportementale (Tatzel, 2002 : 103-126). Ce schéma permet d'expliquer comment le matérialisme peut interagir avec la manière de gérer l'argent – dont l'épargne – et avec des comportements d'achat (Ladwein, 2017 : 92-94). Cette théorie n'a été vérifiée que pour les achats impulsifs (Troisi, Christopher et Marek, 2006). Et les construits utilisés semblent peu fiables (Pham et al., 2012 : 462).

Le fait que les possessions véhiculent les valeurs de l'individu peut justifier l'inclusion du matérialisme parmi les déterminants des actes d'épargne. Cette relation découlerait de l'inclusion de la richesse financière dans le champ plus large de la richesse matérielle.

Par ailleurs, le matérialisme influence les attitudes à l'égard de l'épargne (Watson, 2003). Mais il n'est pas corrélé négativement avec le recours à des pratiques de gestion des finances personnelles comme la budgétisation et l'épargne (Pham *et al.*, 2012). La littérature a surtout établi un lien positif et fort avec les attitudes à l'égard du crédit (Watson, 2003 ; Richins, 2011

; Nepomuceno et Laroche, 2015), dont un corollaire est une moindre conservation de l'argent (Troisi et al., 2006).

L'influence du matérialisme sur les comportements financiers pourrait être plus complexe (Gornik-Durose et Pilch, 2016 : 105 ss.) Le matérialisme aurait deux facettes liées à deux origines différentes : une issue de l'anxiété et de l'insécurité (matérialisme défensif) et une autre qui découlerait du narcissisme et de l'audace (matérialisme offensif), soit 2 milieux d'origine (Gornik-Durose et Pilch, 2016, référence : 114).

L'effet direct du matérialisme sur les comportements d'épargne semble faible ou inexistant. Et ses influences sur d'autres construits et concepts relatifs à l'argent ne sont pas totalement cartographiées, alors qu'elles semblent d'une intensité modérée ou faible.

Au-delà d'un pouvoir explicatif supplémentaire, l'extension du matérialisme au champ de l'argent et spécifiquement de l'épargne n'est pas une condition *sine qua non* de l'intégration de l'épargne au champ de la consommation. Considérer l'argent comme une possession matérielle ou comme une expression des possessions matérielles et donc rapprocher l'épargne des comportements de thésaurisation monétaire et d'accaparement, c'est-à-dire d'une dimension de rétention, semble peu adapté à l'explication des comportements d'épargne.

L'analyse de la littérature suggère, mais n'impose pas, la prise en compte du matérialisme. C'est pourquoi nous ne retenons pas le matérialisme ou une de ses dimensions dans notre modèle.

Ayant évalué l'intérêt des déterminants psychosociologiques classiques de l'épargne, nous abordons l'évaluation de déterminants davantage associés aux comportements de consommation courants : identité, bien-être subjectif (4.) puis implication, engagement et satisfaction (5.).

4. Identité, expression de soi et comportement d'épargne

L'identité, parfois présentée comme concept de soi, est un concept polysémique. Le concept de soi peut être défini comme « *l'ensemble des pensées et émotions de l'individu qui se réfèrent à lui en tant qu'objet* » (Rosenberg, 1979 : 7). Le concept de soi (Sirgy, 1982), proche du lieu du contrôle, influence les caractéristiques individuelles susceptibles de déclencher des comportements de consommation (Labelle, Colombel et Perrien, 2003). Le concept de soi est lié aux attitudes à l'égard de l'argent (Prince, 1993a et 1993b). Il est associé positivement à l'accumulation de richesse (revue de littérature in Gathergood, 2012 : 590), à un moindre niveau de dépenses et à une propension plus élevée à épargner (Baumeister, 2002 ; Romal et Kaplan, 1995). En particulier, le rapport à l'argent des femmes révélerait un souci de soi, une réflexivité permanente sur leurs pratiques. Au sens de Boltanski et Chiapello (1999), cela constitue un travail de transformation de soi (Bachmann, 2011 : 293). Mais, dans le cadre familial nucléaire ou élargi (lignée), marqué théoriquement par des valeurs de partage et de non-calcul, de générosité, les pratiques et discours sur l'argent peuvent être associés à des démarches intéressées et donc être dévalorisés (Bachmann, 2011 : 299), ce qui en renforce le caractère signifiant.

La littérature a distingué plusieurs facettes du concept de soi : le sentiment de soi, l'image de soi, la représentation de soi, la continuité de soi, le soi social – que l'on montre aux autres, le soi idéal et l'estime de soi (Sirgy, 1982 ; Clauzel, Guichard et Riché, 2016 : 11-12). Le caractère multidimensionnel du concept de soi a longtemps été discuté (Sirgy, 1982). Rassemblées, ces facettes constituent une représentation structurée et interviennent dans les décisions et comportements de consommation. Les gens dépensent et achètent aussi pour améliorer leur apparence, leur confiance en soi, le regard des autres, leurs relations sociales, leur plaisir dans

la vie (Richins, 2011). L'influence des différentes facettes du concept de soi sur les décisions et comportements du consommateur a été établie, soulignant l'importance de la congruence de l'image du produit (Sirgy, 1982 : 291-292). En retour, les comportements de consommation peuvent influencer perception et concept de soi (Sirgy, 1982 : 294).

Ces croyances ont été associés au matérialisme (Richins, 2011), au mauvais usage du crédit (Richins, 2011) et à une mauvaise gestion des finances personnelles (Dew et Xiao, 2011). Ces effets peuvent être accentués chez les matérialistes, puisque les biens matériels jouent un rôle central dans la définition et la communication de leur identité (Donnelly et al., 2013 : 115). Belk (1988 notamment) a montré que la plupart d'entre nous considèrent leurs possessions comme des extensions et des expressions de soi. Le patrimoine financier que l'on détient peut-être le support d'expressions individuelles, même s'il se prête moins bien que des objets physiques à de telles associations.

S'agissant de leur identité, les individus évaluent leur standing régulièrement et utilisent les produits comme les comportements pour établir, maintenir, ajuster et renforcer leur identité. Dans ce cadre, la personnalisation d'un produit dans un but d'expression de soi conduit à faire du produit et des comportements qui y sont attachés des extensions de soi (Kaiser et al., 2017 : 817). Or, selon la théorie des buts, les individus sont davantage motivés lorsque les tâches qu'ils réalisent ont des implications pour le soi étendu ou partagé (Kaiser et al., 2017 : 819). L'épargne, les comportements d'épargne, sont aisément personnalisables. Ainsi, on peut faire l'hypothèse que les actions d'épargne peuvent être soutenues par l'idée qu'elles constituent une expression de soi.

Pour Lévy-Bruhl, l'extension de soi ne vise pas seulement à faire participer ses possessions à la définition de qui on est mais aussi tout ce qui reste de présence invisible, après soi (Robert-

Demontrond, 2014 : 87-116). L'épargne permet de laisser des traces des « appartenances » bien après son passage, avec la réciprocité que cela implique.

Parmi les concepts qui permettent d'étudier l'identité ainsi que ses impacts sur la consommation et l'épargne, nous examinons successivement (a) l'estime de soi, (b) le bien-être subjectif.

4.1. L'estime de soi

L'estime de soi est un sujet ancien en psychologie : on peut la faire remonter aux écrits séminaux de James (1890). Elle est définie comme l'attitude générale de l'individu envers lui-même (Rosenberg et al., 1995). Selon la théorie du sociomètre (Leary et al., 1995), la fonction de l'estime de soi est de suivre le niveau d'une valeur sociale : l'inclusion sociale de l'individu. Néanmoins, les individus narcissiques, généralement plus matérialistes, associent leur estime de soi à des mesures différentes de valeur sociale (Lee, Gregg et Park, 2013 : 349).

Si de nombreux antécédents psychologiques ont été associés avec les comportements financiers, l'estime de soi n'a reçu qu'une attention limitée, alors qu'elle est souvent mobilisée dans d'autres travaux (Tang et Baker, 2016 : 164).

L'estime de soi est fortement associée à un ensemble de décisions des individus en matière de planification financière (Neymotin, 2010 : 996). L'idée de l'association estime de soi – planification financière⁹³ est liée à l'hypothèse que la planification pourrait générer un bouleversement psychologique chez les individus avec une faible estime de soi, lesquels chercheraient en général à éviter les échecs. On peut rattacher à l'estime de soi, la notion de souci de soi, définie par Foucault (1984). Elle est mobilisée pour expliquer comment les femmes

⁹³ La planification financière est approchée par 3 cas : la préparation de la retraite, le suivi de son budget, le suivi des frais (intérêts, frais, capital (?)) des cartes de crédit et 4 niveaux de planification (Neymotin, 2010 : 997-998).

déterminent leur rapport à l'argent et les conduit à une réflexivité permanente sur leurs pratiques (Bachmann, 2011 : 292-293).

La revue de littérature montre que l'estime de soi est un concept cardinal dans l'interprétation et la compréhension des comportements de consommation et notamment des comportements financiers. C'est pourquoi, nous intégrons l'estime de soi aux déterminants des actes d'épargne répétés.

4.2. Le bonheur, le bien-être subjectif, la satisfaction dans la vie

Depuis l'Antiquité, les philosophes considèrent le bonheur comme le bien suprême de l'humanité et la motivation ultime des actions humaines. Pour autant, le sujet du bonheur et du bien-être n'a été sérieusement investigué par la psychologie qu'à partir des années 1970 (Diener, 1984 : 542).

La littérature sur le bien être subjectif est aujourd'hui significative. Son développement vigoureux reflète des tendances sociétales majeures, notamment la reconnaissance que le bien-être transcende la seule prospérité économique (Diener et al., 1999 : 276). Elle est biaisée : on recense 17 fois plus d'articles qui traitent des états psychologiques négatifs que d'articles portant sur des états positifs (Myers et Diener, 1995). Son objectif est de comprendre comment et pourquoi les individus vivent leur vie de manière positive, en incluant les jugements cognitifs et les réactions affectives (Diener, 1984 : 542). En général, les travaux sur le bien-être subjectif considèrent que la qualité de vie est définie par davantage de facteurs que les indicateurs sociaux (Diener et Suh, 1997).

Les définitions académiques du bien-être et du bonheur peuvent être regroupées en 3 catégories. La première catégorie regroupe les travaux qui définissent le bien-être comme étant un critère

externe, à l'instar d'une vertu ou d'une forme de sainteté : c'est une qualité désirable. Il s'agit de définitions normatives qui précisent ce qui est désirable. C'est le système de valeurs de l'observateur qui détermine si une personne est heureuse. Un cas contemporain est le succès (Tatarkiewicz, 1976). La deuxième catégorie regroupe des définitions de sciences sociales pour lesquelles c'est l'individu lui-même qui détermine de manière subjective son niveau de bien-être et son bonheur. Dans cette catégorie, le bien-être subjectif est défini comme étant la satisfaction dans la vie. C'est l'individu lui-même qui détermine son niveau de bien-être. Une autre manière de formuler cette approche est de définir le bonheur comme la satisfaction harmonieuse de ses désirs et de ses buts (Chekola, 1975). Cette approche remonte au moins à Marc-Aurèle (170-180). 99% des individus ont déjà auto-évalué leur satisfaction dans la vie (Andrews et Withey, 1976). La troisième catégorie est la plus proche de la définition populaire du bonheur : la prépondérance des affects positifs sur les affects négatifs (Bradburn, 1969). Cette définition souligne l'importance des expériences émotionnelles dans la construction du bien-être et du bonheur.

Le bonheur peut être considéré, jusqu'à un certain point, à la fois comme un trait et comme un état (Diener, 1984 ; Diener et al., 1999 : 280). Le trait est une prédisposition à expérimenter certains niveaux d'affects et peut être mesuré indépendamment des humeurs du sujet.

Le bien-être subjectif possède 3 traits distinctifs (*hallmarks*) : (a) c'est un concept subjectif, il réside tout entier dans l'expérience de l'individu (Campbell, 1976) ; (b) il inclut des mesures positives ; (c) il repose sur une évaluation globale, holistique de tous les aspects de la vie d'un individu (Diener, 1984).

Le bien-être subjectif est structuré autour de 3 composantes : les affects positifs, les affects négatifs et la satisfaction dans la vie (Andrews et Withey, 1976 ; Diener, 1984). Les 2 premiers éléments concernent les aspects émotionnels et affectifs du construit, le troisième adresse les

aspects cognitifs et de jugement. Les affects regroupent les émotions et humeurs : ce sont des évaluations directes des événements vécus par les individus. Ces trois composantes sont des construits séparables (Lucas, Diener et Suh, 1996). Leurs interactions et leur facteurs explicatifs sont encore étudiés (Diener et al., 1999 : 276). Il semble que la satisfaction dans la vie bénéficie d'une plus grande stabilité et est peu influencée par l'humeur du moment (Ed et Diener, 2000).

On peut définir la satisfaction dans la vie comme « *une évaluation globale de la qualité de vie d'une personne selon ses propres critères* » (Shin et Johnson, 1978). Comme toute mesure de satisfaction, la satisfaction dans la vie repose sur une comparaison avec un point de référence interne à chaque individu (Diener, 1984). « *Le bonheur implique une satisfaction totale, c'est-à-dire une satisfaction avec la vie dans son ensemble* » (Tatarkiewicz, 1976 : 8). Il ne peut s'agir d'une mesure associant ou additionnant des mesures de satisfactions dans plusieurs domaines spécifiques (Diener et al., 1985 : 71). De plus il est improbable que les individus affectent les mêmes poids à chaque domaine et l'absence d'un domaine spécifique pourrait fausser la mesure (Pavot et al., 1991 : 150). La satisfaction dans la vie est une évaluation cognitive de sa propre vie. Elle peut être influencée par les affects mais n'est pas en soi une mesure des émotions. La satisfaction globale dans la vie présente une stabilité significative dans la durée (Headey et Wearing, 1989). Sa variabilité, comme celle des affects est stable dans le temps et est corrélée avec les autres variables de personnalité (Diener et al., 1999 : 282).

Le sens causal des facteurs associés au bonheur doit être approfondi (Diener et al., 1999), y compris, pour les revenus ou le mariage, ce, en dépit de leur attrait intuitif. La recherche doit davantage investiguer les interactions entre les facteurs internes, comme les traits de personnalité, et les situations et mieux comprendre les processus sous-jacents aux comportements d'adaptation. Notamment, les effets des comparaisons sociales sur le bien-être subjectif sont plus subtils et complexes qu'initialement imaginé. Les théories récentes suggèrent que les processus déployés pour se rapprocher de ses aspirations, de ses niveaux de

référence, influencent davantage le bien-être subjectif que leur atteinte (Diener et al., 1999 : 282-283). En particulier, la probabilité d'atteindre des aspirations extrinsèques comme l'argent - peut être l'épargne - ou la gloire, est corrélée négativement au bien-être subjectif, tandis que la corrélation est positive pour les aspirations intrinsèques (Kasser et Ryan, 1993, 1996).

Simultanément au bien-être subjectif d'ensemble, global, la littérature a mis en exergue l'importance du concept de bien-être subjectif par domaine. Dès Duesenberry (1949), un lien est établi entre utilité économique et bonheur. L'objectif du matérialisme est d'atteindre le bonheur, à tout le moins un bien-être subjectif, par les possessions matérielles (Tatzel, 2003 : 406). L'épargne des ménages joue un rôle essentiel dans le bien-être financier des ménages (Reyers, 2019). Comme nous l'avons évoqué, si l'épargne permet au consommateur de se prémunir – partiellement - du désir mimétique engendré par la consommation, alors l'épargne contribue au bien-être de ce consommateur (Malas, 2009 : 81). C'est pourquoi j'analyse le concept de bien-être financier.

Le bien-être subjectif est un concept central dans l'évaluation des comportements et de leurs conséquences. Il doit être partie prenante de notre modèle dans sa déclinaison spécifique aux aspects financiers.

4.3. Le bien-être financier

Le bien-être financier se situe à l'intersection des travaux sur la satisfaction dans la vie et le bonheur d'une part, des comportements financiers d'autre part (par exemple Prawitz et al., 2006). Les individus s'engagent quasiment quotidiennement dans des comportements financiers qui influencent leur bien être financier (Dew et Xiao, 2011 : 43).

La terminologie et la définition des mesures subjectives de la situation financière ne sont pas uniformes : on parle de bien-être économique perçu, satisfaction financière, bien être financier individuel, adéquation perçue du revenu, pression financière, stress financier, stress de l'endettement, pression économique, souffrance économique. La sémantique est souvent négative et une importance particulière est accordée à l'endettement (Prawitz et al., 35). La lecture des définitions de ces mesures montre que les différences sont plus importantes qu'imaginées. Les construits proposés n'ont pas de validité ou de fiabilité bien étayée (Prawitz et al., 2006 : 36). Nous retenons la définition de Prawitz et al. (2006 : 36) : il s'agit du niveau de stress et de bien-être émanant de la situation financière personnelle d'un individu (ou d'un ménage). La littérature est restée partagée sur la définition d'un construit de bien-être financier, et spécifiquement la définition de l'objet de mesure et le type d'indicateurs à utiliser (Prawitz et al., 2006 : 34).

Il s'agit d'un construit latent, mesuré indirectement par les instruments, *a priori* multidimensionnel (Prawitz et al., 2006 : 38).

Le bien-être financier est une des caractéristiques individuelles des comportements financiers et des stresseurs financiers (Kim, 2000 ; Kim et al., 2003). C'est une fonction des caractéristiques personnelles et des attributs des sujets financiers de la famille et des individus (Porter et Garman, 1992, 1993 ; Prawitz et al., 2006). Il comprend des attributs objectifs, des attributs perçus et des attributs évalués. Les attributs objectifs sont des indicateurs quantitatifs de la situation financière de la famille, les attributs perçus sont le surplus de revenus perçu et l'adéquation perçue des revenus. Les attributs évalués sont basés sur la comparaison entre la situation financière passée et future de la famille et celle de leur groupe de référence, soit un construit très proche de celui des attitudes à l'épargne développé par Katona. D'autres distinguent indicateurs objectifs et subjectifs (Prawitz et al., 2006).

Cependant, la littérature est plus partagée qu'on pourrait l'imaginer au sujet de l'effet des possessions financières et matérielles sur le bien-être financier ou global. Si les travaux sur le matérialisme indiquent une opposition entre une tendance marquée au matérialisme et la satisfaction dans la vie (Ladwein, 2017), plusieurs recherches semblent montrer soit que les motivations du matérialisme et des possessions, soit que le parcours individuel, déterminent la satisfaction matérielle ou financière dans la vie (Carver et Baird, 1998 ; Gornik-Durose et Pilch, 2018). Les comportements de *money management* favoriseraient le bien-être financier (Dew et Xiao, 2011 : 55). Comparativement, les travaux des années 1980 indiquaient plutôt que le bien-être était associé à la dépense (Tatzel, 2003 : 408-409).

L'intérêt des indicateurs de bien-être subjectif est important. Ils permettent de mesurer la perception du sentiment des individus relativement à leur situation financière. Nous intégrons ce concept à notre modèle.

D'autres théories sont également mobilisables : théorie de l'engagement au sens de la psychologie sociale, théorie de l'implication, théorie de la satisfaction. Nous les examinons successivement.

5. Engagement, implication et satisfaction

Pourquoi continuer à épargner, à franchir ou contourner des obstacles à la mise de côté d'une somme d'argent puis à son placement sur un compte bancaire, sur un support d'épargne ou bien dans une enveloppe ? Le montant importe moins dans cette perspective que les ressorts de la répétition. En complément des antécédents et déterminants identitaires, la répétition des actes d'épargne peut être influencée, sinon découler, d'autres ressorts psychologiques. Selon la

littérature, répéter une pratique, un comportement suppose un engagement, une implication, le renforcement d'attentes.

Dans cette perspective, les actes d'épargne se prêtent à une application transposée de la théorie de l'engagement en psychologie sociale.

5.1. L'engagement

La théorie de l'engagement (Kiesler, 1971 ; Joule et Beauvois, 2002) est souvent mobilisée dans l'analyse des activités délibératives et des processus décisionnels (Ladwein, 1999). Basiquement, l'engagement est le lien qui existe entre l'individu et ses actes selon Kiesler (1971). C'est le degré auquel l'individu peut être assimilé à cet acte, ce comportement, par lui et par les autres (Joule et Beauvois, 2002 : 83-84). Joule et Beauvois tirent 2 conséquences de cette définition : (a) seuls les actes, les comportements engagent les individus, (b) le lien donc le degré d'engagement dans un comportement varie, selon la situation notamment. Parmi les critères qui renforcent l'engagement associé à un comportement on trouve : la répétition, son caractère public plutôt que privé, le sentiment de pouvoir revenir sur son comportement, le coût associé à l'acte, le sentiment de liberté (Joule et Beauvois, 2002). Cependant, Dufourcq-Brana *et al.* (2006) montrent les limites de la définition de Kiesler (1971) qui ne prend pas en compte le contexte de l'action. Ils avancent que l'engagement correspond à une situation précise dans laquelle l'acte n'est imputé qu'à celui qui l'a réalisé. L'engagement dans ce cas serait donc totalement externe et porté seulement par les caractéristiques de la situation.

Les conséquences de l'engagement diffèrent selon que l'on réalise un comportement non problématique, c'est-à-dire en conformité avec ses valeurs, ses attitudes, ou un comportement problématique. Pour les comportements non problématiques, l'engagement rend le comportement plus stable et résistant au changement. Il permet également ultérieurement la

réalisation d'actes plus engageants et plus exigeants, dès lors qu'ils relèvent de la même identification que le comportement engageant (Joule et Beauvois, 2002 : 86-88). Pour les comportements problématiques, la littérature conclut à la possibilité de modifier ses attitudes et opinions dans le sens du comportement réalisé.

La théorie de l'engagement, proposée par Kiesler (1971, cité par Joule et Beauvois, 2002) postule que ce sont les comportements et non les idées ou les sentiments qui engagent les individus. Pour Joule et Beauvois (2002) l'engagement d'un individu dans une conduite effective exprime le degré auquel il s'associe à ce comportement.

Cette théorie permet de comprendre pourquoi certains individus s'accrochent à des décisions et ont des difficultés à revenir en arrière sur leur choix. L'effet de gel, proposé par Lewin (1947) sert de complément à l'engagement et explique que c'est l'acte même de s'engager qui motiverait l'individu à réaliser un comportement et rester sur cette décision. L'engagement requiert plusieurs conditions, qui maximisent l'engagement d'un individu : (a) l'absence de contrainte initiale, (b) une décision prise faiblement justifiée, (c) le poids de l'action ou de la décision doit être significatif pour engager le prospect (Ladwein, 1999 : 281).

Si l'on examine les actes d'épargne répétés selon le cadre des conditions de l'engagement défini par Joule et Beauvois (2002), la plupart des conditions confirment le caractère engageant de ces actes pour un consommateur :

- L'acte d'épargne est explicite ;
 - L'acte d'épargne est en grande partie irrévocable, notamment parce qu'il est envisageable mais assez chronophage de récupérer les sommes épargnées.
- Cependant, cela concerne seulement les actes institutionnels ;

- En revanche, l'acte d'épargne n'est pas totalement public. Certes des témoins existent, mais ils sont institutionnels et donc ils ne constituent pas un ensemble de pairs ou de proches ;
- L'acte d'épargne est coûteux par nature puisqu'il vient réduire le pouvoir d'achat ;
- Il est réalisé *a priori* dans un contexte libre puisqu'il ne s'agit d'une épargne programmée ;
- Les conséquences de l'acte peuvent être significatives mais toujours positives et reportées à un horizon temporel théoriquement éloigné, donc elles sont moins engageantes.
- Surtout, l'acte d'épargne peut être répété.

A l'aune de ces conditions, les actes d'épargne non-institutionnels apparaissent moins engageants : ils sont révocables et sont purement privés. Cependant, ils sont réalisés dans un contexte de totale liberté et sont motivés, *a priori*, par des raisons internes. Un acte non institutionnel pourra être considéré comme plus engageant qu'un acte institutionnel s'il s'insère dans une chaîne origine-destination au sens de Zelizer (1994). Actes d'épargne institutionnels comme non-institutionnels sont peu ou pas problématiques : ils peuvent générer une consolidation des attitudes et produire un effet de gel.

Globalement, les actes d'épargne répétés, volontaires, devraient bénéficier d'une stabilité.

Les actes d'épargne monétaires institutionnels sont engageants. Les effets de l'engagement peuvent être renforcés par plusieurs mécanismes psychologiques. Nous avons retenu deux mécanismes susceptibles d'avoir un effet significatif sur la potentielle répétition des actes d'épargne : l'influence de l'implication et de la satisfaction.

5.2. La théorie de l'implication

Si on a pu définir l'implication comme étant un engagement et même s'ils varient dans le même sens (Ben Miled-Chérif, 2001 : 68), engagement et implication sont deux concepts distincts. Le premier se réfère à l'étendue d'un système de croyances (Ben Miled-Chérif, 2001), tandis que la seconde correspond à un niveau général d'intérêt ou d'importance accordé à un objet ou l'aspect central dans la structure du moi d'un individu (Day, 1970). La conjonction d'une forte implication et d'une satisfaction élevée conduit à une fidélité. Transposé aux actes d'épargne, cela correspond à la répétition des actes.

Comme nous l'avons déjà indiqué, les décisions et comportements que nous étudions sont impliquants (Aldlaigan et Buttle, 2001 ; Eisingerich et Bell, 2007).

L'implication est un concept développé à partir des travaux en psychologie sociale, qui a été largement abordé dans la littérature marketing, en particulier dans les années 1980 (Valette-Florence, 1989 : 57-58 ; Ben Miled-Chérif, 2001 : 66). Son caractère complexe a suscité une polémique (Ben Miled-Chérif, 2001 : 66). Il présente un intérêt significatif en marketing et en communication (Laurent et Kapferer, 1985), car il peut avoir une incidence majeure sur le comportement (Valette-Florence, 1989 : 66). Les praticiens l'ont largement adopté. On peut définir l'implication comme : « *un état non observable de motivation, d'excitation ou d'intérêt. Elle est créée par un objet ou une situation spécifique. Elle entraîne des comportements : certaines formes de recherche de produit, de traitement de l'information et de prise de décision* » (Rothschild, 1984 : 217, traduction Laurent et Kapferer, 1985). Cependant, les définitions de l'implication varient sensiblement selon les auteurs (Strazzieri, 1994 : 76 et 84 ; Ben Miled-Chérif, 2001 : 66-68 ; Darpy et Guillard, 2015 : 53-54) et chaque construit induit une définition différente (Costley, 1988). La littérature s'accorde sur le fait qu'il s'agit d'un trait individuel,

stable, durable et entraînant des comportements réguliers (Strazzieri, 1994 : 76), d'un état ou d'un processus (Ben Miled-Chérif, 2001 : 66).

L'implication est un concept latent, théorique, qui ne peut être mesuré directement. On peut le concevoir comme un comportement d'orientation, qui fait adopter une valence particulière envers un produit, une catégorie, une marque (Ladwein, 1999). Dans la littérature hexagonale, l'implication est une variable explicative et modératrice du comportement du consommateur (Strazzieri, 1994 : 77).

La littérature s'accorde sur le rôle primordial de l'implication dans l'explication des comportements du consommateur (Ben Miled-Chérif, 2001 : 74). Cette influence concerne toutes les étapes du processus de consommation. Cependant, l'essentiel des travaux étudient l'influence de l'implication sur le processus d'information et de décision (Ben Miled-Chérif : 77-80), et considèrent que le degré d'implication peut modifier la hiérarchie traditionnelle des effets. Dans ce cadre, si l'on reprend la grille d'implication de Foote, Cone et Beldin (FCB), les décisions d'épargne ressortiraient d'une implication élevée et de mobiles d'achat cognitifs (par opposition à des mobiles émotionnels).

On distingue l'implication de situation et l'implication durable. L'implication durable est un intérêt de long terme pour l'objet, indépendant du contexte (Ben Miled-Chérif, 2001 : 70). Elle a deux dimensions principales : l'une associée à l'expérience ou à la connaissance du produit ou service, l'autre dépend du rattachement du produit aux valeurs centrales du consommateur. L'implication de situation ou contextuelle est également constituée de 2 dimensions : une dimension découle des caractéristiques spécifiques du produit ou service, l'autre du contexte psychosociologique qui entoure l'acte et la consommation du produit ou service (Valette-Florence, 1989 : 59). Elle est par nature transitoire. Cet auteur postule l'incidence de la composante durable sur l'implication de situation.

L'implication envers un objet associe une composante cognitive et une composante affective (Darpy et Guillard, 2016 : 54-55). La composante cognitive est associée aux fonctions utilitaires de l'objet, tandis que la composante affective est reliée aux aspects hédoniques et de valeur que l'objet peut apporter. L'implication résulte de l'interaction entre ces deux composantes.

L'hétérogénéité des approches a suscité des instruments de mesure très diversifiés (Ben Miled-Chérif, 2001 : 71). La conception multidimensionnelle de l'implication développée par Laurent et Kapferer (1985 : 43-44) a connu un certain succès. Elle consiste à partir des 5 causes de l'implication identifiées par la littérature (Darpy et Guillard, 2016 : 55-56) : l'intérêt pour le produit, le plaisir lié à l'usage du produit, la capacité du produit à révéler quelque chose de la personne (valeur de signe), le risque de faire un mauvais achat et la probabilité de se tromper lors du choix du produit (Laurent et Kapferer, 1985 : 43-44 ; Ladwein, 1999 : 279), l'ensemble constituant un concept multidimensionnel. D'autres dimensions pourraient s'y ajouter : connaissance antérieure du produit, expertise dans un domaine, besoin de stimulation, désir d'accomplissement, désir d'appartenir à un groupe, etc. (Valette-Florence, 1989 : 70). Les deux dimensions mesurant le risque et l'erreur de choix sont parfois exclues, car elles ne mesureraient que des « comportements épisodiques » et non une implication durable (Strazzieri, 1994). Ce construit vise davantage à identifier des profils de consommateurs.

La valeur de plaisir, hédonique, correspond à la dimension affective de l'implication, au sens de Holbrook et Hirschmann (1982). La dimension de valeur de signe correspond à la valeur symbolique (Lastovicka et Gardner, 1978). Si l'on suit l'analyse de Bagozzi, Gopinath et Nyer (1999 : 185), affects, attitudes, humeurs et émotions peuvent être utilisées de manière inconsistante par la littérature. La définition de la dimension de plaisir des profils d'implication peut être revue dans cette perspective. Holbrook et Hirschmann (1982 : 135) élargissent le champ de l'implication aux dimensions et aspects expérientiels. La dimension de plaisir associée à l'implication permet d'adresser, au moins partiellement, l'implication en tant

qu'expérience. Ces différentes dimensions correspondent aux différentes significations potentielles identifiées pour l'épargne.

Ce construit est alimenté par des réactions, émotionnelles ou cognitives, à des comportements (actes d'épargne). Des construits plus récents ont été proposés : Strazzieri (1994) ou Derbais et Pecheux (1997), mais peu répliqués.

Pour Ben Miled-Chérif (2001 : 70), les dimensions cognitives et affectives de l'implication pourraient être davantage mobilisées, les aspects durables et contextuels étant privilégiés dans la littérature.

L'implication peut porter sur un produit ou service, une communication ou une situation (Ben Miled-Chérif, 2001 : 69). Dans la littérature, elle avant tout été appliquée à des produits et services ou des catégories de produits, des marques et est centrée sur la décision d'achat ou l'achat et souvent destinée à améliorer les stratégies publicitaires (Strazzieri, 1994) ou sur des situations (Darpy et Guillard, 2016 : 56-57). Quelques travaux ont porté sur l'implication envers le shopping (Bergadaà, Faure et Perrien, 1996). Dans ce dernier cas, l'implication traduit l'importance accordée par le consommateur aux caractéristiques physiques de l'achat : temps, moment, lieu (Belk, 1975) et au type d'usage. Il semble donc possible d'étendre l'application de ce concept aux actes d'épargne en tant que comportements d'épargne.

S'agissant d'un comportement, nous nous intéressons ici à l'implication durable envers l'acte d'épargne. Ces actes de consommation mobilisent des ressources cognitives, financières et culturelles significatives, ce qui est le corollaire d'une potentielle implication. Ils sont intimement associés à une décision de réalisation, il est donc légitime de faire l'hypothèse qu'ils peuvent être un objet d'implication. L'implication peut influencer sur une décision d'épargne (Labelle, Colombel et Perrien, 2003 ; Rothschild, 1984 ; Tyejje, 1979). Nous pensons qu'elle

peut influencer un comportement d'épargne, si celui-ci est répété et se traduit par un engagement.

Même si nous distinguons décision et action d'épargne, les comportements d'épargne distincts que nous étudions sont des processus essentiellement virtuels. (a) Le fait de mettre de l'argent de côté, sans nécessairement le soumettre à un processus *d'earmarking*, est essentiellement cognitif, si on parle d'argent sous forme dématérialisée. (b) Le fait de déplacer une somme d'argent vers un compte d'épargne constitue aujourd'hui une opération la plupart du temps virtuelle. (c) la concrétisation d'une souscription est aujourd'hui réalisable virtuellement.

Sur un plan sémantique, les construits d'implication validés par Laurent et Kapferer (1985) et répliqués, présentent des convergences et des similitudes significatives avec des mesures d'attitude, notamment au sens de la TPB (Théorie du Comportement Planifié). Il semble donc possible d'approcher les aspects affectifs et cognitifs des attitudes à l'égard des actes d'épargne à travers l'implication. La valeur de signe qui est prise en considération parmi les facettes des profils d'implication ne semble pas pouvoir s'appliquer aux actes d'épargne simples et monétaires que nous étudions. La répétition d'actes d'épargne exprime la persévérance et la capacité de report de gratification, éventuellement la frugalité ou la simplicité volontaire de l'individu qui le réalise. Mais l'acte d'épargne ne se réalise pas en public et ses conséquences ne sont pas matérielles, immédiates et saillantes. Si l'on peut parler de son épargne, on évoque davantage ses décisions, ses choix que leur mise en œuvre surtout si on parle de répétition d'un comportement.

L'implication au sens de Kapferer et Laurent (1985) fait également intervenir le risque à travers deux dimensions. Ce concept peut donc se rapprocher des construits de mesure des risques perçus associés aux actes d'épargne.

Les actes d'épargne peuvent être caractérisés comme étant des comportements impliquants. Nous retenons donc l'implication parmi les construits mobilisés dans notre modèle. Nous écartons cependant la dimension de valeur de signe, qui semble moins adaptée aux actes d'épargne. Dans une logique de parcimonie, les convergences ou les recouvrements sémantiques entre certaines dimensions du construit des profils d'implication (importance, valeur de plaisir, risque perçu) et des construits d'attitudes à l'égard des risques ou de l'épargne, pourront nous conduire à retenir une dimension de profil d'implication en lieu et place d'un construit d'attitude.

L'implication est liée au mécanisme de dissonance cognitive : celle-ci ne peut apparaître que si les consommateurs sont impliqués (Laurent et Kapferer, 1985 : 44, Valette-Florence, 1989 : 66). Les actes de consommation, donc d'épargne, constituent une expérience. Ils peuvent générer des dissonances cognitives ou bien un mécanisme de disconfirmation des attentes. Ceci nous amène à envisager la satisfaction envers l'acte d'épargne comme déterminant des actes d'épargne répétés.

5.3. L'influence de la satisfaction sur la répétition des actes d'épargne

Les actes que nous étudions correspondent à un choix entre consommer un revenu ou un montant, l'épargner ou bien attendre pour décider. Sa rationalité a été largement étudiée par la littérature économique en s'appuyant sur la théorie de l'utilité⁹⁴. Nous pouvons également l'étendre à la satisfaction que peut générer le choix d'épargner. L'application de la théorie de la dissonance cognitive ou de la disconfirmation des attentes aux actes d'épargne, conduit à

⁹⁴ La théorie de l'utilité est un des piliers de la théorie économique. Elle est le point de départ de l'analyse économique de la notion de risque. Initialement bâtie par Daniel Bernoulli, elle a ensuite été développée par Jevons (1871), Menger (1892) et Walras (1926). Elle a été approfondie par la théorie de l'utilité espérée de Von Neumann et Morgenstern (1944) ; voir aussi Dehem, 1984 ; Albertini et Silem, 2011)

supposer que si la satisfaction est insuffisante, les actes d'épargne seront moins susceptibles d'être renouvelés.

Nous nous positionnons à l'étape post-action ou inter-action. Au cours de cette étape, le consommateur évalue ses comportements et actions et leur utilité objective comme subjective (Clauzel, Guichard et Riché, 2016 : 97 ss.). En cas de satisfaction, il pourra répéter son comportement.

En première approche, on peut postuler que c'est la répétition elle-même des actes et la durée entre deux actes d'épargne, soit le comportement passé, qui influencent directement l'intention et le passage à l'acte suivant. Cependant, l'impact du comportement passé – exprimé sous la forme du nombre d'actes d'épargne au cours des 6 derniers mois - sur l'épargne régulière n'est pas significatif (Loibl et Scharff, 2010). Il n'y a donc pas d'inertie des actes d'épargne. Il est possible d'expliquer ces résultats par l'influence de barrières aux actes d'épargne et d'événements adverses (souci financier, voiture à remplacer, etc.).

Les décisions d'épargne sont influencées par l'apprentissage (*learning*) (Rieskamp, 2006 ou Walker, 1996, pour la gestion des périodes de tension financière). Dans le cas d'un produit durable ou d'un service, il peut y avoir abandon après usage. On peut donc postuler que les conséquences d'un acte, l'évaluation que l'on en fait *a posteriori*, peuvent contribuer à renforcer la volonté ou l'implication vis-à-vis de cet acte et ainsi accentuer les intentions de comportement, ce qui conduira à sa répétition, nonobstant les éventuelles barrières.

On peut étudier l'acte d'épargne répété en tant qu'expérience de consommation, spécifiquement à travers l'une de ses principales conséquences marketing : la satisfaction à l'égard de l'acte d'épargne.

Le concept de satisfaction est complexe, ce qui rend difficile de donner une définition unique et complète. Une définition classique est que la satisfaction est « *une évaluation de la surprise inhérente à l'acquisition d'un produit et/ou une expérience de consommation* » (Oliver, 1980). La satisfaction a un périmètre plus large que la qualité perçue (Ladwein, 1999 ; Darpy et Guillard, 2016). C'est un état affectif de durée limitée.

J'analyse 3 théories qui traitent du rôle de la satisfaction dans l'utilisation d'un produit ou service : (a) la théorie de la dissonance cognitive, (b) la théorie de la disconfirmation des attentes, (c) la théorie de la valeur perçue. La particularité de notre situation est que le consommateur-épargnant se trouve dans une position d'auto-évaluation de son comportement. L'essentiel des éléments qu'il évalue ressortent de ses propres comportements.

5.3.1. La dissonance cognitive

Développée par Festinger (1957) dans le contexte de la psychologie sociale, la théorie de la dissonance cognitive s'est particulièrement implantée dans l'étude des comportements de consommation. A la suite d'une décision ou d'un acte de consommation, un individu vit un état de tension et s'interroge sur la pertinence de son choix. Cet état de tension peut être un état de dissonance cognitive si sa perception de la situation n'est pas conforme à la décision prise. Pour résoudre un tel état, les consommateurs peuvent soit modifier leurs modalités d'évaluation des alternatives de choix, soit rechercher sélectivement des informations consonantes avec leur choix (Ladwein, 1999). Cela signifie que les individus doivent généralement manifester leur satisfaction envers leurs décisions et comportements, même si ils ne correspondent pas exactement à leurs attentes. Le postulat est que les consommateurs recherchent un équilibre entre leurs croyances et les résultats de leurs comportements (Clauzel, Guichard et Riché, 2016 : 97). L'expression du degré de satisfaction obtenu d'individus impliqués envers une expérience ou une action, peut être très positive alors que l'intention de répétition du comportement ou le réachat sera faible. Ceci peut expliquer pourquoi la fréquence passée ou la proximité temporelle

des actes d'épargne n'entraîne pas leur répétition. La disconfirmation des attentes sera moins performantes pour des produits ou services impliquants, donc elle serait moins adaptée aux actes d'épargne.

La théorie de la congruence (Osgood et Tannenbaum, 1955) offre un cadre d'analyse proche. Elle propose que les consommateurs cherchent à mettre en conformité, en congruence, les informations reçues des sphères commerciale et sociale, et celles qu'ils ou elles transmettent aux autres. Elle semble en adéquation avec le contexte de réalisation des actes d'épargne.

5.3.2. La théorie de la disconfirmation des attentes

Cette théorie a été initialement développée par Oliver (1980). La théorie de la disconfirmation des attentes vise à expliquer la continuité de l'utilisation d'un produit ou d'un service. Dans ce modèle, le niveau de satisfaction de l'utilisateur ou du consommateur par rapport à la un produit, un service ou une expérience, résulte de la comparaison entre ses attentes et l'évaluation qu'il fait à l'issue de l'utilisation ou de l'expérience. Cette évaluation est *a priori* multidimensionnelle et embrasse potentiellement des dimensions utilitaires comme des aspects émotionnels ou affectifs. L'écart entre évaluation et attentes est appelé disconfirmation. La disconfirmation peut être négative, nulle ou positive.

L'approche par les standards de comparaison est une généralisation de la disconfirmation des attentes. Elle permet de prendre en compte plusieurs standards et notamment, le regret, l'équité et la norme (Ladwein, 1999 : 352). La disconfirmation reste fréquemment mobilisée par la recherche marketing. Dans le cas des biens durables, la disconfirmation des attentes est significativement influencée par l'implication envers le produit (Patterson, 1993). On peut postuler qu'il en est de même pour les actes d'épargne.

Plusieurs limites affectent cette approche : (a) le regret de n'avoir pas choisi un autre produit, service ou une autre expérience n'est pas pris en considération ; (b) elle souffre d'une inconsistance logique (Spreng et Olshavsky, 1992) ; (c) les attentes sont délicates à définir et peuvent être peu contraignantes (Liao et al., 2007) ; (d) les influences sociales sont négligées (Hassenzahl, 2006). Malgré ses limites, cette théorie reste intéressante car elle propose une autre voie d'explication des actes d'épargne répétés dans le temps. L'évaluation de la satisfaction doit être menée en mesurant également l'implication des consommateurs épargnants afin de pouvoir prendre en considération un phénomène de dissonance cognitive.

L'analyse de la satisfaction conduit à l'analyse de la valeur perçue par le consommateur.

5.3.3. La théorie de la valeur perçue

Selon Zeithaml (1998), la valeur perçue par le consommateur est la différence entre la qualité de l'objet considéré et les sacrifices consentis pour son acquisition et son usage. Ainsi, la valeur perçue est une notion éminemment subjective. Afin de dépasser le caractère rationnel de la valeur perçue au sens de Zeithaml (1998), on parle souvent de « valeur expérientielle » (Darpy et Guillard, 2016 : 330-331). Ce concept regroupe valeur fonctionnelle, valeur économique, valeur ludique et valeur esthétique. Ces deux derniers éléments sont avant tout de nature expérientielle et émotionnelle.

Dissonance cognitive, disconfirmation des attentes et valeur perçue peuvent s'appliquer aux actes d'épargne répétés. La répétition des comportements d'épargne devrait induire une consonance cognitive, la confirmation des attentes et une valeur perçue positive. Il nous semble que nous pourrions mieux déterminer quelle théorie de la satisfaction s'applique le mieux aux actes d'épargne à l'issue de nos différentes analyses.

Nous intégrons la satisfaction aux déterminants des actes d'épargne que nous retenons.

Conclusion

L'explication des décisions d'épargne, des résultats de ces décisions, comme des décisions et comportements d'endettement, mobilise de nombreux déterminants potentiels. Ces déterminants potentiels dépassent largement le cadre des critères sociodémographiques et des biais cognitifs.

A l'issue de cette analyse des théories et concepts potentiellement mobilisables pour expliquer les actes d'épargne répétés, nous avons retenu les concepts suivants : les ressources culturelles que sont le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et en matière d'épargne, les attitudes à l'égard de l'épargne, certaines facettes de l'implication durable, la satisfaction envers les actes d'épargne, la perception des risques, l'estime de soi, le bien-être subjectif financier. Nous anticipons la convergence entre attitudes et implication.

Nous allons maintenant opérationnaliser notre recherche.

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 4

Cadre conceptuel, présentation des hypothèses

Bien que peu technologique dans ses fondements et souvent dans sa pratique, le sujet de l'épargne et particulièrement des actes d'épargne répétés sinon réguliers, est d'actualité et stratégique pour la plupart des pays, des entreprises et des individus.

Pour bien des ménages et des individus, qui disposent de revenus *a priori* suffisants, la répétition d'actes d'épargne qui permet de se constituer progressivement un patrimoine s'avère plus complexe que prévue. La persévérance souhaitée et souvent valorisée n'est pas toujours au rendez-vous, la rationalité demandée non plus. Ces vertus ou compétences, rationnelles, sont-elles cardinales pour favoriser l'épargne ? Si la technologie peut aider à réduire le fossé entre les objectifs et les réalisations, d'autres ressorts : affects, émotions, pourraient être mobilisés. La pertinence d'une focalisation sur les comportements d'épargne monétaires et formels peut également être interrogée.

La perception par les individus et les ménages de l'épargne comme une composante de la consommation et non comme un domaine ou un sujet à part et parfois mystérieux peut

contribuer à faciliter l'épargne. L'acceptation des aspects émotionnels, expérientiels des comportements d'épargne, peut procurer des pistes d'actions aux institutions et aux entreprises. Elle peut être complétée par une meilleure compréhension des mécanismes qui contribuent à la reproduction des actes d'épargne.

Dans ce chapitre, je détaille les différentes variables théoriques que je mobilise afin de bâtir mon modèle théorique. Ce modèle vise à explorer certains déterminants de la répétition des actes d'épargne, institutionnels comme non-institutionnels, leurs interactions, et à étayer une vision consumériste de l'épargne.

1. Cadre conceptuel de notre recherche

Notre recherche se positionne dans un cadre théorique classique.

Au sens large, elle se situe dans le domaine de recherche qui traite du processus de consommation. Le processus de prise de décision relatif à un produit ou service peut être découpé en 7 grandes parties (Blackwell, Miniard et Engel, 2001). Notre recherche se situe au niveau de la quatrième étape : la réalisation de l'acte d'épargne proprement dit. Selon notre décomposition, nous investiguons la 2^e étape des comportements d'épargne. Cette étape se situe après les délibérations et comprend les souscriptions à un support mais aussi les versements d'argent et les arbitrages. **Nous l'avons dénommée acte d'épargne.**

Les comportements que nous analysons correspondent à des événements de consommation significatifs, tant sur le plan objectif (montants considérés), sur le plan temporel (il s'agit souvent d'un engagement sur une durée de plusieurs années) que sur le plan subjectif. Ces actions sont réalisées sur des marchés où l'offre s'accroît en permanence. Elle est composée de produits techniquement complexes (Clark-Murphy et Soutar, 2004), complexité renforcée par un vocabulaire juridique et financier difficile à maîtriser. En dépit ou du fait de cette complexité,

pour certains individus, l'offre peut apparaître comme étant uniforme (Filser, 1994). Pour autant, ces actes ne sont pas nécessairement motivés ou structurés par des processus rationnels, ce, y compris dans le cas où la décision d'épargne initiale serait totalement rationnelle. Les actions que nous étudions correspondent à des actions généralement peu fréquentes, non habituelles, même si elles peuvent se produire plusieurs fois au cours de la vie d'un ménage (Katona, 1960 ; 1975).

Notre recherche ambitionne de comprendre pourquoi et comment l'épargne peut s'insérer dans le champ classique de la consommation. Pour atteindre cet objectif, nous visons à formuler un cadre explicatif qui permettra de mieux appréhender plusieurs déterminants de la réalisation des actes d'épargne répétés, comportements décrits au chapitre 2. Le modèle que nous envisageons positionne notre problématique à une intersection de la théorie de la satisfaction, de la théorie de l'implication et de la théorie du bien-être subjectif et du concept de soi.

A travers la perception des risques liés à l'épargne, notre recherche mobilise partiellement la théorie du cycle de vie et ses variantes récentes. Elle mobilise également la littérature sur la recherche de sensations à travers les risques (Ayadi, 2010). La théorie de la cognition sociale est intégrée à travers l'inclusion du sentiment d'efficacité personnelle. Notre modèle repose substantiellement sur les théories développées autour du bien-être subjectif. L'inclusion de concepts issus des théories de l'implication et de la satisfaction vient compléter notre modèle. En revanche, bien que la TPB (Théorie du Comportement Planifié) soit fréquemment mobilisée dans les recherches relatives à l'épargne, nous ne l'avons pas retenue. Cependant, sa composante centrale : le contrôle comportemental perçu, est très proche du sentiment d'efficacité personnelle. Ainsi, sans mobiliser directement le TTM (modèle transthéorique de changement), nous adoptons une approche transthéorique.

Les construits mobilisés apportent au modèle les différentes dimensions identifiées des comportements de consommation : aspects rationnels et affectifs ou émotionnels, aspects collectifs et individuels.

La rationalité souvent postulée et associée à l'épargne intervient ici exclusivement par le truchement de perception des risques associés à l'épargne. Les deux construits de sentiment d'efficacité personnelle - en matière financière et d'épargne - se structurent clairement autour de perceptions subjectives, éminemment individuelles. Ils véhiculent une dimension identitaire, que souligne leur relation avec l'estime de soi. Ce construit, comme le bien-être financier, représente des forces identitaires. Le bien-être financier comporte une dimension hédonique. Ces aspects hédoniques sont également mobilisés, dans des directions opposées par les construits de plaisir lié à l'épargne et de risques associés à ce comportement. Associés à l'importance accordée à l'épargne, ces 2 construits définissent des éléments d'implication envers le comportement d'épargne : ils peuvent s'apparenter à l'internalisation de normes sociales (au sens de la Théorie du Comportement Planifié) et peuvent être analysés comme des construits rationalisants, qui portent des aspects plus collectifs.

La satisfaction à l'égard des actes d'épargne passés comporte potentiellement des éléments rationnels (par exemple le rendement), partiellement rationnels (tels que la sécurité) et émotionnels ou affectifs (la satisfaction globale). Pour autant, nous avons vu que l'évaluation des attentes peut être irrationnelle. 3 construits peuvent porter les effets de l'habitude, de la répétition des comportements d'épargne : la satisfaction à l'égard des actes d'épargne passés, le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et en matière d'épargne.

Notre modèle peut s'envisager comme un modèle à boucle de rétroaction : l'appréciation du bien-être subjectif, de la satisfaction, et de l'implication produits par les actes d'épargne, suscite leur répétition, et les nouveaux actes viennent renforcer ou affaiblir l'appréciation cumulative.

Le croisement de différentes variables et théories permet d'accroître la capacité d'explication des actes d'épargne répétés et de mieux investiguer comment l'épargne s'insère dans la consommation.

Dans cette partie, nous examinons les principaux résultats des recherches sur les différentes composantes que nous envisageons d'intégrer dans notre modèle. Puis nous détaillons les hypothèses que nous envisageons de tester. Enfin, nous présentons le modèle ainsi construit.

2. Les hypothèses de recherche

2.1. Hypothèses relatives à l'importance de l'épargne et à l'implication envers l'épargne

Il peut exister une certaine convergence sémantique dans les construits mesurant l'importance et l'implication envers un comportement. Dans ce domaine connexe, la signification symbolique d'un produit et la perception de ses attributs induisent une implication plus ou moins forte (Valette-Florence, 1989 : 63-64). Comme les attitudes, l'implication peut recouvrir une dimension affective et une dimension cognitive (Tyejje, 1979). L'implication est postulée envers l'épargne du fait du risque perçu et de la complexité du processus décisionnel (Labelle et al., 2003 : 143).

La littérature relative à l'implication considère que le degré d'implication envers un objet, en l'occurrence l'épargne, influence l'intention et la réalisation des décisions et comportements relatifs à cet objet. L'importance de l'argent et, par extension, de l'épargne, figure comme dimension dans plusieurs construits cherchant à capturer les attitudes à l'égard de l'argent (par exemple Mitchell et Mickel, 1999 : 567-568). Une étude qualitative réalisée au Botswana en

2015 montre que les croyances envers l'épargne correspondent aux valeurs personnelles des individus, lesquelles influencent la décision d'épargner (Tendy et al., 2015). Si les épargnants associent des émotions positives à l'épargne, les consommateurs tendent à se focaliser sur une évaluation globale de l'épargne, laquelle ne semble pas compatible avec l'approche multidimensionnelle associée par la littérature aux attitudes (Tendy et al., 2015). Cette recherche tend à justifier la convergence opérationnelle entre mesure de l'implication et mesure des attitudes s'agissant de l'épargne. L'importance à l'égard de l'épargne comme le plaisir associé à l'épargne, peuvent être assimilés à des attitudes.

L'implication envers les actes d'épargne est connexe aux attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne. Les deux dernières composantes des profils d'implication coïncident avec les attitudes à l'égard des risques et sont d'ailleurs issus des travaux de Bauer (1967).

Comme recommandé par Strazzieri (1994), nous dissociions les dimensions (a) d'importance du risque et (b) de gravité des conséquences / peur du mauvais achat des 3 autres facettes de l'implication durable. Rappelons tout d'abord que le risque en matière d'actes d'épargne rassemble pour l'essentiel 3 conséquences possibles : la perte d'une fraction de l'argent épargné (le capital), l'absence d'intérêts ou des intérêts négatifs, voire des intérêts inférieurs à l'inflation, l'escroquerie, laquelle renvoie aux 2 cas précédents.

L'importance du risque (a) correspond à un construit d'attitudes à l'égard des risques financiers ou de perception de ces risques, classique dans les travaux sur l'épargne, mesuré indépendamment. S'agissant de (b), la gravité des conséquences de l'acte, la plupart des actes que nous définissons ne présentent pas de risque d'erreur, en particulier le fait de mettre de l'argent de côté en liquide ou sur un compte bancaire courant, d'alimenter un produit d'épargne ou de transférer de l'argent entre produits d'épargne. Ce risque peut concerner les actes d'épargne qui conduisent à placer de l'argent sur des placements dits « risqués » ici les plans

d'épargne en actions ou les valeurs mobilières (actions, obligations). Pour autant, on constate souvent que les épargnants ignorent le niveau de risque de leurs actes d'épargne ou leurs erreurs et ils peuvent épargner sur des actions peu ou pas risquées (action du groupe EDF par exemple). En ce qui concerne les souscriptions de produits d'épargne, le risque doit être faible car il s'agit simplement d'appliquer une décision. De plus, la dimension (b) peut être en partie capturée par les mesures de satisfaction.

Le construit d'implication comporte 2 autres facettes : le plaisir associé à l'épargne et la valeur de signe, lesquelles peuvent être assimilées à des dimensions d'attitudes. Nous écartons la valeur de signe car elle paraît peu adéquate s'agissant de comportements individuels, peu discutés entre pairs ou proches et qui n'a pas de visibilité physique. Elle pourrait cependant être envisagée pour la souscription des produits les plus rares (plan d'épargne en actions, produits d'investissement exotiques), donc des actes peu fréquents. La valeur de signe s'applique probablement mieux à la détention d'un produit d'épargne.

La relation entre attitudes à l'égard de l'épargne et les intentions d'épargne est fréquemment postulée par la littérature, même si l'intensité de cette relation et son sens sont discutés. Ce construit est peu fréquemment mobilisé dans les recherches.

Dans la TPB ou Théorie du Comportement Planifié (Ajzen, 2002, Fishbein et Ajzen, 1991), théorie la plus souvent mobilisée après la théorie du cycle de vie, ou LCH (Life Cycle Hypothesis), dans les travaux sur l'épargne, avec les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu, l'attitude envers un objet est l'une des 3 composantes qui détermine les intentions et les comportements. Les items d'attitudes comportent une notion de sécurité (par exemple Loibl et Scharff, 2010 : 136). Dans les opérationnalisations des normes subjectives, ce construit comporte un item d'importance de l'épargne (par exemple Croy et al., 2010 ; Loibl et Scharff, 2010). Les attitudes et les normes subjectives influencent significativement les

intentions d'abondement de plan d'épargne retraite et de modification des choix d'investissement (Croy et al., 2010 : 866-867), les intentions d'épargne dans des programmes d'accompagnement des ménages modestes et le fait d'avoir des habitudes d'épargne (Loibl et Scharff, 2010 : 141 ; Loibl et al., 2011 : 587).

L'importance et l'intérêt de l'épargne est l'une des 5 dimensions des attitudes à l'égard de l'épargne - au sens de mettre de l'argent de côté - identifiée par Furnham chez les jeunes (1999 : 689-692).

Les attitudes à l'égard de l'épargne incluent particulièrement la dimension de sécurité (Tendy et al., 2015 : 408-409, 412). Si les épargnants n'évoquent pas directement l'importance de l'épargne, les non épargnants ressentent son caractère incommode et son absence de bénéfice et contestent donc son importance et son intérêt (Tendy et al., 2015). La sécurité est le motif d'épargne le plus souvent cité (Lee et Hanna, 2015 : 136).

Des items proches des attitudes sont corrélés au fait d'épargner régulièrement (Lunt et Livingstone, 1991) et au stress associé aux problèmes d'épargne, sujet que l'on peut assimiler à la notion de sécurité.

Dans un domaine connexe, Gutter et al. (2012 et 2019) mobilisent les dimensions Méfiance et Anxiété des attitudes à l'égard de l'argent au sens de la MAS (échelle de mesure des attitudes à l'égard de l'argent). Les dimensions Pouvoir-Prestige (qui est associée à l'importance de l'argent) et Rétention-Temps (qui peut être associée à la sécurité apportée par l'argent donc par l'épargne) du même construit ne sont pas intégrées. Et les 2 dimensions des attitudes à l'égard de l'argent sollicitées par ces auteurs n'influencent pas significativement la détention de produits d'épargne ou de placements financiers des ménages modestes aux Etats Unis (Gutter et al., 2012) ou en Turquie (Copur et Gutter, 2019). Les dispositions financières, qui sont

proches d'attitudes financières, influencent le bien-être financier des étudiants (Gutter et Copur, 2011 : 701). On peut donc postuler que les attitudes générales, l'importance accordée à l'épargne influencent positivement les intentions d'actes d'épargne.

La littérature postule que le concept de soi est l'une des causes individuelles de l'implication (Valette-Florence, 1989 : 63), avec la connaissance et l'expérience antérieure du produit ou service. Plus globalement, Sirgy (1982) souligne que le concept de soi influence les différents éléments individuels qui peuvent motiver ou déclencher les comportements (Labelle et al., 2003 : 142). Une forte estime de soi peut renforcer les attitudes. L'identité des individus peut se traduire à travers leurs possessions matérielles (Belk, 1988). Ces possessions ressortent d'un concept de soi élargi. S'agissant de l'argent, le concept de soi est fortement associé aux valeurs et aux attitudes (Prince, 1993a et b). Il représente une composante intrinsèque de la personnalité, plutôt associée à des comportements pathologiques (Goldberg et Lewis, 1978). Potentiellement l'épargne est une forme d'argent particulièrement associable ou assimilable à une possession matérielle puisqu'elle est détenue dans la durée. L'un des principaux construits associé au concept de soi est l'estime de soi. On peut postuler que l'estime de soi influence positivement les attitudes cognitives et affectives à l'égard de l'épargne.

Si l'on accorde de l'importance à l'épargne et à la sécurité qu'elle procure et que l'on est impliqué envers les actes d'épargne, alors les comportements d'épargne doivent être réalisés avec sérieux et diligence, car ils sont impliquants.

Conformément à la TPB (Théorie du Comportement Planifié), l'importance accordée au comportement financier (abondement de l'épargne retraite d'entreprise ou arbitrage dans la stratégie personnelle d'épargne retraite) et la connaissance de la préparation de la retraite, associée à la littératie financière, influencent la perception du contrôle comportemental des consommateurs (Croy et al., 2010, 869 ; Loibl et Scharff, 2010). Ce construit étant similaire au

sentiment d'efficacité personnelle (Ajzen, 2002), on peut considérer que l'importance accordée à l'épargne influence le contrôle perçu du comportement d'épargne et plus largement le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière.

Nous définissons donc les hypothèses suivantes :

H1.1– Un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne est favorable aux intentions d'actes d'épargne ;

H1.2 – Un niveau élevé d'estime de soi est favorable à un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne ;

H1.3 – Un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne est favorable à un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

2.2. Hypothèses relatives à l'influence des affects positifs associés à l'épargne

Les consommateurs sont influencés simultanément par des facteurs émotionnels de court terme et des questions (*concerns*) rationnelles de long terme, d'où un conflit entre leurs désirs immédiats et leur volonté. Les consommateurs citent comme première méthode de contrôle de soi, l'analyse des coûts économiques (Rook et Hoch, 1985).

Les interactions avec l'argent sont chargées en émotions (Engelberg, 2007 : 85). Le plaisir vécu dans l'existence (*enjoyment*) est prédictif d'une épargne faible ou d'une épargne non régulière (Lunt et Livingstone, 1991) : le plaisir intervient indirectement dans l'épargne. Il agit également de manière directe : les épargnants ressentent des émotions positives envers l'épargne (*exciting, satisfying*), les non-épargnants soit ressentent des émotions négatives (*sad, unexciting*) liée à la moindre consommation, soit n'associent pas d'émotion à l'épargne (Tendy et al., 2015 : 408-409). L'épargne comporte des dimensions affectives (Labelle et al., 2003 : 142).

En cohérence avec le modèle PAD (Pleasure - Arousal - Dominance) de l'expérience, les émotions positives anticipées associées à un comportement, tel l'épargne, correspondent à des croyances comportementales de nature émotionnelles ou affectives : joyeux/triste, content/contrarié, plaisir/ennui, optimiste/pessimiste. Ces émotions sont associées à l'épargne (aux placements financiers) en cas de prise de risque (Ayadi, 2010). L'épargne est associée à l'optimisme économique (Lunt et Livingstone, 1991).

Nous assimilons ce construit à une dimension affective des attitudes à l'égard de l'épargne. Par conséquent, nous leur appliquons la même analyse que celle développée pour l'importance accordée à l'épargne (Cf. paragraphe 2.1). Plusieurs opérationnalisations des normes subjectives et des attitudes au sens de la Théorie du Comportement Planifié incluent un ou plusieurs items qui peuvent être assimilés à une dimension hédonique : l'épargne est agréable, plaisante (*enjoyable, pleasant*), etc. (par exemple Croy et al., 2010, Loibl et Scharff, 2010).

Comme les autres composantes des attitudes à l'égard de l'épargne, les items associés au plaisir participent à l'influence positive des attitudes au sens de la Théorie du Comportement Planifié sur les intentions d'épargne (Loibl et Scharff, 2010 ; Croy et al., 2010). Dans la théorie de l'implication, la valeur hédonique est mesurée par l'entremise d'un construit qui recouvre cette notion de plaisir.

Les émotions positives anticipées influencent positivement les intentions de placements financiers et sont influencées négativement par les attitudes envers les risques (Ayadi, 2010 : 40). On peut donc postuler que le plaisir associé à l'épargne, au comportement d'épargne, incite à épargner ou réduit les barrières perçues à l'épargne et donc influence positivement les intentions d'épargne. Il peut donc exister une influence du plaisir associé à l'épargne sur les intentions d'actes d'épargne.

Les recherches sont partagées sur les relations entre les différents antécédents des intentions : dans le modèle identifié par Croy et al. (2010), les attitudes et le sentiment d'efficacité personnelle n'ont pas de relation, tandis qu'ils interagissent chez Loibl et Scharff (2010).

La littérature indique une corrélation entre les différentes dimensions des attitudes comme de l'implication, notamment dans les antécédents des profils d'implication entre l'importance accordée à l'objet d'implication et le plaisir associé à cet objet. L'intégration de l'importance, de la sécurité, et des aspects affectifs ou hédoniques de l'épargne dans les attitudes envers l'épargne, indique une proximité significative entre ces dimensions. On peut considérer que l'expérience d'un plaisir, d'une situation hédoniquement positive en matière d'épargne renforcera la perception de l'importance et de la sécurité associées à l'épargne.

Cela nous conduit à proposer deux hypothèses :

H2.1 – Un niveau élevé de plaisir à l'égard de l'épargne est favorable à un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne ;

H2.2 – Un niveau élevé de plaisir à l'égard de l'épargne est favorable aux intentions d'actes d'épargne.

2.3. Hypothèses relatives à l'influence de la perception et des attitudes à l'égard des risques

L'intégration de ce construit aux modèles qui investiguent l'épargne est très fréquente. Dans la perspective particulière de notre problématique, à l'instar du bien-être, la présence de déterminants classiques de la recherche sur l'épargne doit nous aider à estimer la puissance des déterminants psychosociologiques, issus de la théorie du comportement du consommateur, que nous mobilisons.

Même si l'on peut distinguer des produits d'épargne peu risqués (livrets) et des produits plus risqués (placements) (Palsson, 1996), globalement l'épargne constitue un exemple de comportement risqué (Dahlbäck, 1991). Pour l'économie, l'aversion au risque est un déterminant majeur des comportements d'épargne (Tokunaga, 1993 : 292 ss. ; Mangot, 2008 ; De Palma et Picard, 2011 : 26-27). Les différents biais cognitifs identifiés par les recherches récentes perturbent l'aversion au risque sans remettre en cause sa puissance : en cas de gains potentiels, par exemple, le risque sera sous-estimé. La littérature économétrique (De Palma et Picard, 2011) comme la psychologie économique (Antonides et Van der Sar, 1990 ; Dahlbäck, 1991) définissent les préférences en matière de risque (ou l'aversion aux risques) en s'appuyant sur la théorie de l'utilité espérée. La prise en compte de l'aversion au risque repose sur l'adaptation d'une fonction mathématique congruente à l'utilité. On peut donc parler de prise de décision sous contrainte de risque (Tokunaga, 1993 : 299). S'agissant d'argent et de possessions, le risque perçu est accentué car le contrôle sur la possession a été transféré à une entité externe : la banque (Belk, 1988).

La tolérance aux risques financiers associée aux comportements financiers du quotidien dépend de facteurs sociodémographiques, psychologiques et attitudinaux (Grable, 2000). Elle consiste en une volonté individuelle de s'engager dans des comportements risqués aux conséquences incertaines (Joo et Grable, 2004). Parmi les premiers, l'âge, le fait d'être un homme, le niveau d'éducation, le fait d'être marié et d'exercer une profession libérale, les revenus, sont les plus souvent associés à la tolérance aux risques financiers dans la littérature. Celle-ci est également associée à une connaissance financière développée et à des anticipations économiques positives (Grable, 2000). D'autres facteurs interviennent : ce modèle explique environ 22% des différences individuelles en termes de tolérance aux risques financiers. Classiquement, la tolérance aux risques financiers est associée à la décision d'un individu de détenir des produits d'épargne simples ou des placements plus risqués (par exemple Copur et Gutter, 2019 : 309). La tolérance aux risques financiers influence le nombre de produits d'épargne détenus et

notamment la détention de produits d'épargne à risque, les placements et les valeurs mobilières par exemple. Cependant, cette influence directe concerne les décisions d'épargne.

Le signe de l'influence de la tolérance au risque financier des intentions et des comportements fait débat : la plupart des travaux indiquent une influence négative sur les intentions d'épargne (par exemple Ayadi, 2010, Magendans *et al.*, 2017). Mais DeVaney et al. (2007) ont trouvé une influence positive de la tolérance aux risques financiers⁹⁵. Cette différence peut s'expliquer par des formulations différentes des construits utilisés. L'intensité de cette influence est limitée : modeste s'agissant des intentions d'actions sur des plans d'épargne retraite (Croy et al., 2010) et la préparation à long terme de la retraite (Neymotin, 2010), inexistante sur la détention de produits d'épargne chez les ménages modestes américains ou turques (Gutter et al., 2012 ; Copur et Gutter, 2019). Ces résultats suggèrent une faible influence positive directe des attitudes à l'égard des risques sur les intentions d'actes d'épargne.

On doit également pondérer le rôle des attitudes à l'égard des risques selon le type d'actes d'épargne. Comme nous l'avons vu (Chapitre 2, partie 3), les actes d'épargne recouvrent (a) des souscriptions de produits d'épargne et (b) des dépôts, retraits ou transferts d'argent sur des produits d'épargne déjà souscrits. Pour les souscriptions, un individu ayant une perception favorable des risques liés à l'épargne devrait plus facilement épargner et réaliser ce type d'actes d'épargne. Pour autant, les risques sont faibles sur une large part des produits proposés par les établissements financiers et souscrits par les consommateurs : livrets d'épargne, assurance-vie basée sur des placements dits « en euros », sans risque mais peu rémunérateurs. Et ces établissements peuvent être associés à une sécurité institutionnelle (Katona, 1960) donc un

⁹⁵ Il existe un courant de recherche qui supporte l'hypothèse selon laquelle les femmes sont plus adverses au risque que les hommes (Montford et Goldsmith, 2016 : 101-102 ; méta réanalyse de Charness et Gneezy, 2012) et investissent des montants moins importants que les hommes dans des placements dits « à risque ». Deux explications sont avancées : l'explication biologique et l'explication sociale. L'aversion au risque des femmes s'expliquerait par un sentiment d'efficacité personnelle en matière financière généralement inférieure à celle des hommes (Montford et Goldsmith, 2016 : 104).

moindre risque. S'agissant des actes consistant à allouer des sommes d'argent, je postule que s'agissant d'actes répétés, le risque sera moins saillant car déjà assimilé, et qu'il n'influence pas directement les intentions d'acte d'épargne. Si l'on reprend la distinction du modèle de l'implication durable, les conséquences financières négatives de ces actes sont limitées voire nulles, tandis que la probabilité d'erreur est faible voire nulle. On peut éventuellement se tromper de produit sur lequel on réalise un acte, mais l'argent n'est pas perdu et pour des livrets d'épargne, en France, l'argent peut être récupéré sous 15 jours. Par conséquent, nous écartons l'hypothèse d'une relation directionnelle entre ces attitudes et les intentions d'actes d'épargne.

Il est fréquent que la littérature considère une influence directe ou indirecte (modération) entre attitudes à l'égard des risques et attitudes à l'égard de l'épargne. Dans un domaine connexe, plaisir et risque font partie des facettes de l'implication durable au sens de Laurent et Kapferer (1985). Dans ce modèle, le risque comporte 2 facettes : les conséquences – financières par exemple – et la probabilité d'erreur. Ces deux dimensions de l'implication sont donc en interrelation selon ces deux théories.

Nous examinons ensuite la relation potentielle entre les attitudes à l'égard des risques et le plaisir associé à l'épargne. Le risque perçu influence négativement le plaisir anticipé des placements financiers (Ayadi, 2010). Pour autant, les émotions positives anticipées, si elles sont des croyances comportementales, se situent en amont des comportements. Elles portent sur la décision d'investir dans des produits d'épargne risqués et non sur les actes d'épargne eux-mêmes. Dans notre perspective, le plaisir lié à l'épargne serait davantage lié à un contentement de respect de ses objectifs et des normes subjectives, tandis que chez Ayadi (2010), il prend naissance dans l'expérience du risque, le « frisson ». Dans la mesure où la littérature ne propose pas d'autre schéma d'influence entre les attitudes à l'égard des risques perçus de l'épargne et les attitudes à l'égard de l'épargne, nous pourrions retenir cette relation. Cependant, les objets de ces attitudes sont des décisions d'épargne et non des actes. Dans ce cas, les actes d'épargne

sont potentiellement répétés. Le plaisir de les avoir accomplis sans anicroche sera associé à la satisfaction ou au contentement d'avoir répété l'acte d'épargner. De par leur répétition, on peut postuler que ces actes correspondent à un horizon temporel plus court que celui des risques financiers liés à l'épargne, en particulier pour ceux qui épargnent plusieurs fois par an. Comparativement, les risques imaginables par les consommateurs sont probablement perçus comme temporellement plus éloignés. Il en découle que la saillance du plaisir associé aux actes d'épargne doit être supérieure à celle des risques associés à ces actes.

On peut donc envisager que le plaisir lié à la pratique de l'épargne et des actes d'épargne influence les attitudes à l'égard des risques perçus. Dans ce cas, on considérera que les conséquences de l'expérience, donc du plaisir lié à la pratique de l'épargne, déterminent les attitudes à l'égard des risques liés à ces actes d'épargne⁹⁶. C'est le schéma que nous retenons.

Des concepts proches confirment ce schéma. La tolérance aux risques financiers exerce un rôle médiateur entre l'importance de la planification, la préparation de la retraite (en fait une forme de connaissance subjective de l'épargne retraite) et les intentions d'actions en matière de plan d'épargne retraite (Croy et al., 2010). La prise de risque financière peut s'apparenter au contrôle comportemental perçu de la TPB ou Théorie du Comportement Planifié (Mittal et Griskevicius, 2016 : 639) donc au sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ou relative à l'épargne. La prise de risque financière est influencée par l'efficacité perçue et modérée par l'orientation politique (Han et al., 2019) et par le sexe (He et al., 2008).

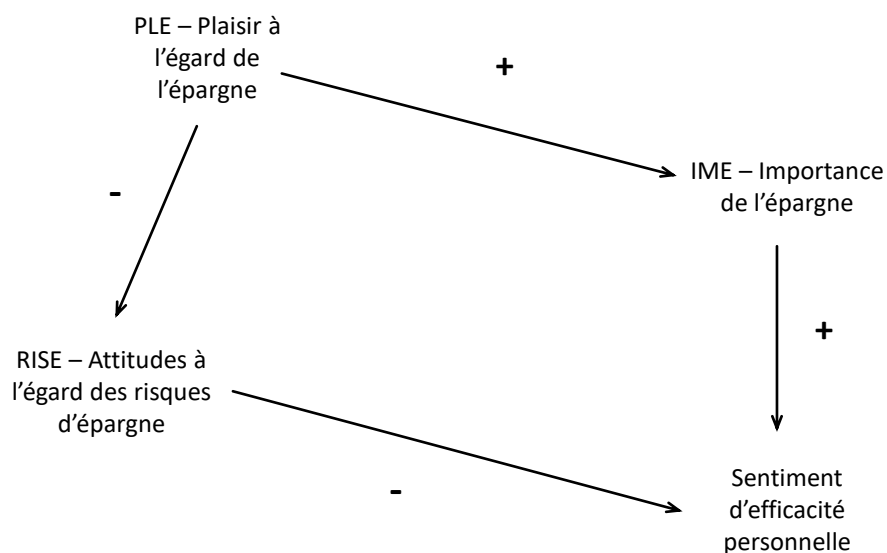
⁹⁶ Il me semble important de préciser que le raisonnement développé ici comporte une forte part de rationalisation, alors même que la notion de plaisir peut être avant tout émotionnelle et irrationnelle, y compris s'agissant d'épargne.

On observe une association positive significative entre un sentiment d'efficacité personnelle élevée et la prise de risque financière (par exemple : March et Shapira, 1987 ; Kruger et Dickson, 1993 et 1994).

Pour un objet donné, on peut s'interroger sur le sens de la relation attitudes à l'égard des risques – sentiment d'efficacité personnelle. L'importance du sentiment d'efficacité personnelle, tant sur un plan conceptuel que sur le plan des résultats, peut soutenir une causalité inverse dans laquelle un fort sentiment d'efficacité personnelle influencerait les attitudes à l'égard des risques. Nous retenons de préférence le sens de causalité le plus fréquent dans la littérature.

Nous pouvons représenter les hypothèses qui relient attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne, plaisir associé à l'épargne, importance accordée à l'épargne et sentiment d'efficacité personnelle, par le schéma ci-dessous.

Figure 4.2.1. Relations entre les construits de Plaisir, d'Importance et de Risques associés à l'épargne



Le postulat sous-jacent à cette partie du modèle est que le plaisir associé à l'épargne influence positivement et indirectement le sentiment d'efficacité personnelle, en matière d'épargne. Cette influence se réalise soit par l'intermédiaire de l'importance accordée à l'épargne, soit par l'entremise des attitudes à l'égard des risques. Le mécanisme de cette influence est différent

selon le chemin considéré : relations positives pour le chemin qui passe par l'importance accordée à l'épargne, relations négatives pour chaque composante du chemin qui passe par les attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne.

Enfin, la tolérance aux risques financiers des étudiants est positivement associée au bien-être financier, tandis que l'absence de prise de risque est liée négativement au bien-être financier (Gutter et Copur, 2011). L'influence sur le bien-être financier ne semble pas établie, ce qui nous conduit à ne pas formuler d'hypothèse sur une telle relation.

Nous pouvons donc proposer des hypothèses sur la relation entre les attitudes à l'égard des risques et le sentiment d'efficacité personnelle d'une part, le plaisir associé à l'épargne d'autre part. Il s'agit des hypothèses suivantes :

H3.1 – Des risques perçus comme élevés à l'égard des actes d'épargne sont défavorables à un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ;

H3.2 – Des risques perçus comme élevés à l'égard des actes d'épargne sont défavorables à un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne ;

H3.3 – Plus le plaisir à l'égard de l'épargne est élevé et plus les risques perçus de l'épargne sont faibles.

2.4. Hypothèses relatives à l'influence du sentiment d'efficacité personnelle

Le sentiment d'efficacité personnelle est similaire voire identique au contrôle perçu du comportement de la Théorie du Comportement Planifié ou TPB (Ajzen, 2002). il recouvre à la fois le contrôle comportemental proprement dit et la capacité à contrôler les comportements (Ajzen, 2002). Ce concept a été initialement introduit pour gérer un comportement de *coping* dans le contexte d'une modification comportementale (Bandura, 1977a). Le *coping* envers

l'épargne a été évoqué par Lunt et Livingstone (1991). La connaissance ou l'absence de connaissance financière, la discipline financière et la compétence financière sont les principaux freins à l'épargne évoqués par les consommateurs (Tendy et al, 2015 : 415).

Dans la TPB (Théorie du Comportement Planifié), le contrôle comportemental perçu est le principal facteur qui influence les intentions de comportements (Ajzen, 2001) et il est postulé comme tel (Croy et al., 2010 ; Loibl et Scharff, 2010 ; Gutter et Copur, 2011 ; Gutter et al., 2012 ; Copur et Gutter, 2019). Les individus qui épargnent vont réaliser leurs objectifs d'épargne parce qu'ils croient pouvoir réussir les actions qui permettent d'atteindre cet objectif (Lown et al., 2015). La littérature va jusqu'à postuler la réciprocité de l'influence du sentiment d'efficacité personnelle sur le comportement d'épargne : les personnes avec un fort sentiment d'efficacité personnelle seront plus enclines à épargner et celles pour qui épargner semble ou est effectivement aisé, sont enclines à avoir un fort sentiment d'efficacité personnelle (Lown et al., 2015 ; Copur et Gutter, 2019)

La littérature est partagée sur l'influence comparée d'une mesure générale ou spécifique du sentiment d'efficacité personnelle. Initialement, Bandura avançait que les deux concepts exerçaient les mêmes effets sur un domaine spécifique (Bandura, 1993). C'était notamment le cas pour les décisions financières (Mittal, Ross et Tsiros, 2002 ; He et al., 2008). C'est pourquoi nous mobilisons le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Dans la littérature, le sentiment d'efficacité personnelle global n'a pas d'influence sur la détention de produits d'épargne ou de placements financiers des ménages modestes (Gutter et al., 2012, Copur et Gutter, 2019).

L'influence positive du sentiment d'efficacité personnelle spécifique à l'épargne sur les intentions d'épargne ou des actions équivalentes (la préparation de la retraite par exemple) est vérifiée (Croy et al., 2010 ; Loibl et Scharff, 2010) : la mesure du sentiment d'efficacité

personnelle doit être spécifique. Elle est le premier facteur explicatif après les comportements passés des montants épargnés en cas d'épargne régulière (Loibl et al., 2011). Du point de vue de la TPB (Théorie du Comportement Planifié), le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière influence positivement l'épargne (Xiao et al., 2011). Cela concernerait le comportement et l'intention d'épargne (Magendans et al., 2017).

Hors du cadre de cette théorie, d'autres travaux vérifient la relation sentiment d'efficacité personnelle → intention d'épargne. Les travaux de Lunt et Livingstone (1991, 1993, 1996), qui ne reposent pas sur des construits structurés ou sur un corpus théorique particulier, montrent l'influence d'items proches du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière sur le fait d'épargner régulièrement. Le sentiment d'efficacité personnelle en matière de retraite et de plan d'épargne retraite joue un rôle médiateur entre la connaissance subjective de l'épargne retraite et les intentions d'actions sur les plans d'épargne retraite (Croy et al., 2010). Quelques travaux indiquent que son influence peut être contrebalancée par la confiance interpersonnelle ou institutionnelle, dans le cas des décisions d'épargne portant sur des produits risqués (par exemple Labelle et al., 2003 : 149-150).

En revanche, peu de travaux ont tenté de relier le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et les comportements financiers. Evalué pour les femmes, le sentiment d'efficacité personnelle prédit la détention de placements, d'un crédit immobilier (*mortgage*) et d'épargne, même si l'on contrôle les préférences de risque financier et les facteurs qui contribuent à la littératie financière (Farrell, Fry, Risse : 2016). Il ne prédit pas la détention d'assurances⁹⁷. Un fort sentiment d'efficacité personnelle pourrait inciter un individu à réaliser un acte d'épargne, notamment lorsqu'il est intrinsèquement complexe ou peut entraîner des conséquences financières lourdes ou multiples.

⁹⁷ Les détentions de produits sont modélisées et non observées ce qui peut poser un souci méthodologique.

L'influence du sentiment d'efficacité personnelle peut également être appréciée et postulée à travers des concepts connexes. Le sentiment d'efficacité personnelle en matière économique est proche du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Un fort sentiment d'efficacité personnelle économique induit une moindre perception des risques associées à l'argent et aux décisions financières, notamment de placements et une vision plus optimiste de sa situation financière future (Engelberg, 2007). Cependant, le construit utilisé par Engelberg (2007) peut selon nous, s'apparenter à un construit de bien-être financier⁹⁸.

Les attitudes à l'égard de l'argent font partie des antécédents du sentiment d'efficacité personnelle économique. En particulier la dimension Rétention-Temps est positivement associée au sentiment d'efficacité personnelle économique, tandis que les dimensions Prestige-Pouvoir de l'argent et Méfiance envers l'argent le sont négativement (Engelberg, 2007 : 99). Les travaux de Gutter (Gutter et Copur, 2011 ; Gutter et al., 2012 ; Copur et Gutter, 2019) mobilisent les dimensions d'attitudes à l'égard de l'argent : Méfiance et Anxiété de la Money Attitude Scale (Yamauchi et Templer, 1982). La formulation des items de ces deux dimensions peut être assimilée à un manque d'efficacité perçu envers l'argent soit une forme de sentiment d'efficacité personnelle. Cependant, ces construits n'influencent pas la détention d'épargne des ménages modestes et des étudiants.

La dimension de contrôle anticipé mobilisée par Ayadi (2010) peut être assimilée à une dimension associée à la capacité de contrôle du comportement au sens d'Ajzen (2002 : 679) donc au sentiment d'efficacité personnelle. Cette dimension influence positivement les intentions de décision en matière de placements financiers risqués (Ayadi, 2010, 42 ss).

⁹⁸ Par ailleurs, plusieurs postulats forts sont avancés dans l'article d'Engelberg (2007), tels le fait que les produits d'épargne seraient indicatifs d'un comportement financier « responsable » et d'un raisonnement projectif (dans le temps), tandis que les produits de crédit seraient des indices d'un comportement financier peu responsable (Engelberg, 2007 : 95). Il s'agit d'une approche assez normative.

Même si le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est plus spécifique que le sentiment d'efficacité personnelle globale, selon la littérature, les comportements financiers représentent un champ de compétences vaste. Ainsi, il est vraisemblable que ce construit ne soit pas suffisamment spécifique pour refléter le sentiment d'efficacité personnelle en matière de comportements d'épargne. Comme nous l'avons souligné dans la revue de littérature, le contrôle comportemental perçu, concept central de la Théorie du Comportement Planifié (TPB), est en fait conceptuellement quasiment similaire au sentiment d'efficacité personnelle. L'intégration d'un contrôle perçu du comportement d'épargne consiste à intégrer un construit de sentiment d'efficacité personnelle relative aux comportements d'épargne. Donc, on peut postuler que le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne influence positivement les intentions d'actes d'épargne.

J'utilise la dénomination sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne pour différencier ce construit du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière⁹⁹. Ce construit devrait influencer positivement les intentions d'épargne.

L'interaction entre les 3 antécédents des intentions, prévue par la TPB (Théorie du Comportement Planifié), n'est pas toujours observée. Ajzen (2002 : 666 note de bas de page) indique que ces interactions ne sont possibles que lorsque les construits relatifs à ces concepts sont formulés avec soin. Nos attitudes n'étant pas définies selon les modalités recommandées par Ajzen, nous excluons donc des hypothèses sur ces relations.

Les deux construits de sentiment d'efficacité personnelle devraient être davantage complémentaires que concurrents. Dans ce cadre d'analyse, il semble pertinent d'anticiper une relation entre les deux construits. Le construit ayant le champ le plus large : le sentiment

⁹⁹ Ce choix est conforme à l'analyse d'Ajzen (2002).

d'efficacité personnelle en matière financière, exercerait une influence positive sur le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne. Ainsi, si le premier est fort, le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne sera également élevé.

La littérature indique des interactions entre sentiment d'efficacité personnelle et bien-être financier. Dans le programme américain IDA¹⁰⁰, 4 facteurs expliquent la persévérance dans l'accumulation d'une épargne : l'orientation temporelle vers le futur, la capacité à gérer les tensions financières et économiques (*strain*), la motivation liée au fait d'avoir des enfants et le fait d'avoir ouvert un compte d'épargne, soit respectivement la connaissance financière, les compétences financières et la responsabilité financière (Loibl et Scharff, 2010 ; Loibl et al., 2011).

Un fort sentiment d'efficacité personnelle est associé avec une vision plus optimiste de la vie, une tendance à rechercher ou relever des défis et l'exploration de nouveaux environnements, l'idée que l'on peut gérer des événements négatifs, etc. (Han et al., 2019 : 583), la capacité à gérer ses finances et prendre ses décisions financières sans le soutien d'un conseiller financier (Lown, 2011 : 61). Le sentiment d'efficacité personnelle peut donc influencer ou être influencé par le bien-être financier.

Il existe une relation positive modérée entre le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et le bien-être financier chez les étudiants (Gutter et Copur, 2011). Le fait d'épargner régulièrement est corrélé à des items dont la formulation est proche du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et de du bien-être financier (Lunt et Livingstone, 1991). Une interprétation est que le contrôle de soi et la capacité à reporter les gratifications seraient les construits qui agissent à travers le sentiment d'efficacité personnelle économique (Engelberg,

¹⁰⁰ Le programme IDA vise à inciter des ménages américains modestes à épargner de petites sommes régulièrement.

2007 : 99-100)¹⁰¹. Ainsi, le sentiment d'efficacité personnelle véhicule une partie des attitudes à l'égard de l'argent et des styles temporels.

Selon la littérature, il se peut que certains consommateurs soient plus enclins à rechercher les avis, notamment parce qu'ils jouiraient d'un sentiment d'efficacité personnelle moins marqué. L'implication des individus dans les produits d'épargne, notamment s'ils sont complexes, peut les conduire à diversifier leurs sources d'information et à davantage tirer parti des différentes formes de socialisation financière (Hira et al., 2013 : 34). Cependant, nous ne reprenons pas ces hypothèses.

Nous aboutissons à trois hypothèses quant aux sentiments d'efficacité personnelle :

H4.1 – Plus le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est fort et plus les intentions d'actes d'épargne sont élevées ;

H4.2 - Plus le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne est fort et plus les intentions d'actes d'épargne sont élevées ;

H4.3 – Un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

2.5. Hypothèses relatives à l'influence de l'estime de soi

L'influence de l'estime de soi sur les comportements d'épargne est postulée par deux courants de recherche distincts : (a) la théorie du concept de soi associe l'estime de soi à des considérations identitaires, tandis que (b) la psychologie économique et l'économie mobilisent l'estime de soi en tant que renforcement des compétences et des pratiques « adéquates ».

¹⁰¹ La question sous-jacente est celle de la causalité mise à jour par Engelberg (2007), qui est inversée par rapport à ce que la théorie suppose.

L'épargne ressort des possessions, notamment à travers sa phase de détention-préservation et de fructification. La littérature s'accorde sur le fait que les possessions sont une part de soi (Belk ; 1983, 1984a, 1988). Par suite d'un processus entamé dès le Moyen-Âge, les sociétés contemporaines, en particulier les sociétés occidentales, se caractérisent par une perception de soi plus individualiste (Belk ; 1983 et 1984a). Comparativement, dans les sociétés primitives, l'identité et le concept de soi dérivent de traits et d'actions de groupe (Belk,1984a). Un second critère distingue les sociétés en matière d'identité et de concept de soi : l'importance des possessions dans la définition de soi (Belk ; 1984a, 1988).

Les sociétés contemporaines permettent de se définir largement à partir de ses possessions matérielles comme non-matérielles et des dimensions symboliques qu'elles véhiculent (Belk ; 1983, 1984a, 1988). L'importance des possessions est renforcée à la fois par le développement de la propriété privée¹⁰² et par la possibilité offerte par une population importante de dissimuler l'importance de ses possessions (Belk, 1984a). La confiance en soi dérive d'autant plus significativement des possessions que simultanément, les connaissances et compétences nécessaires pour sa propre subsistance sont moins fréquentes et ne peuvent donc plus offrir de sensation de sécurité (Belk, 1984a). Par conséquent, l'épargne, en tant que possession, peut servir de support à l'identité et au concept de soi. A travers la transmission, l'épargne permet de développer ou d'entretenir l'identité de groupe (Belk ; 1984a, 1988). Enfin, en tant que don ou cadeau, l'épargne peut contribuer à renforcer l'identité et la perception de soi du donataire.

L'épargne, est également potentiellement associée à un champ extrêmement vaste de significations symboliques ou identitaires (Chapitre 1, partie 3.). C'est une possession qui est ouverte à un champ tout aussi vaste de significations personnelles. La détention d'une épargne permet notamment de véhiculer des valeurs symboliques liées à l'individualisation et à

¹⁰² Dans les sociétés primitives, la terre est possédée par le groupe ou la famille et les possessions individuelles sont peu nombreuses (Sahlins, 1972).

l'élévation de soi. Elle appartient aux possessions, potentielles extensions de soi au sens de Belk (1988). Les liens entre l'argent en général et le concept de soi ont été explorés par Belk (1988) et par Prince (1993a, 1993b).

La dimension Respect/estime de soi de la Money Ethic Scale (Tang, 1992) cherche à capter l'estime de soi associée à l'argent.

On peut également considérer que les motivations d'épargne qui sont associables à la valorisation de soi et à l'élévation (*self actualization*) traitent d'objectifs psychologiques relatifs à l'estime de soi ou proches de ce territoire. Les épargnants identifient l'estime de soi, avec l'élévation de soi, comme des motivations à épargner (Tendy et al., 2015 : 410).

L'idée, rationalisante, associée à l'influence potentielle de l'estime de soi, est qu'un individu avec une faible estime de soi pourrait agir de manière inefficace ou bien refuser de mettre en œuvre un comportement d'épargne, parce que sa faible estime de soi l'incite à être moins persévérant et à bloquer les informations qui indiquent un échec, ce qui conduirait à des décisions sous-optimales (par exemple Neymotin, 2010 : 996).

Une fois contrôlés la connaissance financière et d'autres facteurs socioéconomiques, l'estime de soi influence les décisions de gestion des finances personnelles pour ce qui est des placements risqués, de la gestion des crédits (Tang et Baker, 2016). Elle n'influe pas sur l'épargne pour la retraite. Son rôle varie donc selon les comportements financiers. Tang et Baker attribuent ces différences à la publicité sur le manque d'efficacité des produits d'épargne retraite aux Etats-Unis. L'association estime de soi – comportement financier fait sens si l'on considère que la gestion des finances personnelles est essentiellement la définition et l'atteinte de buts ou objectifs, la persévérance et le fait de gérer des situations difficiles (Tang et Baker, 2016 : 166).

L'association entre l'estime de soi et les comportements financiers peut aussi être indirecte via la connaissance financière subjective. L'estime de soi est un déterminant critique de la connaissance financière subjective (Tang et Baker, 2016 : 170). Estime de soi et littératie financière sont souvent associées. Le rôle de la connaissance financière subjective peut-être plus important (revue dans Tang et Baker, 2016 :165). Si la connaissance financière subjective ou la littératie financière ne sont pas mobilisées dans notre modèle, le sentiment d'efficacité personnelle, qui est sous-jacent à ces concepts, peut être le construit qui est influencé par l'estime de soi. Il apparaît assez logique de postuler que le sentiment d'efficacité personnelle, général ou spécifique, est renforcé par une forte estime de soi et, symétriquement, érodé ou atténué par une faible estime de soi.

L'estime de soi est le principal facteur psychologique qui influence la tendance à planifier et préparer sa retraite sur le long terme et à avoir un budget de ses dépenses (Neymotin, 2010). Ce résultat est contredit par l'influence négative de construits proches de l'estime de soi : autonomie et contrôle, réalisation de soi, sur les efforts de préparation de la retraite des salariés immigrés (Topa et al., 2012).

Dans un domaine connexe, l'influence de l'estime de soi sur l'endettement et le recours au crédit est indirecte : les étudiants qui font état de tensions financières ont une faible estime de soi (Lange et Byrd, 1998), les consommateurs compulsifs ont également une faible estime de soi (Hanley et Wilhelm, 1992).

Ces différentes analyses nous amènent à déterminer les hypothèses suivantes :

H5.1 – Une estime de soi élevée favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ;

H5.2 – Une estime de soi élevée favorise un fort sentiment d'efficacité en matière d'épargne.

2.6. Hypothèses relatives à l'influence du bien-être financier

L'influence du bien-être financier a été fréquemment investiguée.

Notons que la satisfaction dans la vie influence négativement les efforts d'épargne pour la retraite et la préparation de la retraite, car on préférerait rester dans la vie active (Topa et al., 2012). Le bien-être global comme financier, est associé au niveau de souffrance économique (*economic distress*) (revue in Prawitz et al., 2006 : 35). La satisfaction ou bien-être financier est associée au niveau de stress financier et à la tolérance aux risques financiers (Joo et Grable, 2004).

Une faible gestion financière personnelle influence négativement le bien-être (Kim et al., 2003). Symétriquement, des comportements financiers considérés comme positifs, notamment les comportements d'épargne, améliorent le bien-être d'ensemble (Xiao et al., 2007). Les étudiants qui adoptent des comportements financiers positifs jouissent d'une satisfaction financière, concept proche du bien-être financier, plus élevée. Inversement, les ménages épargnent davantage s'ils sont pessimistes à propos de leur situation financière future, qui fait partie des dimensions composant le bien-être financier.

Le bien-être financier est lié aux comportements financiers, notamment le fait de mettre de l'argent de côté pour épargner (Joo et Grable, 2004) ou la gestion de son épargne (Shim et al., 2009). Selon Dunn et al. (2011 : 118), pour être heureux, il est préférable d'obtenir plusieurs petits plaisirs qu'un grand plaisir. Donc de mettre de l'argent sur plusieurs petits achats que sur une seule grosse acquisition. En général, avoir un sens du contrôle sur sa vie rend plus heureux, en meilleure santé et moins déprimé (Aaker et al., 2011 : 128). A l'inverse, un manque de contrôle devrait avoir un effet négatif. Le bien-être financier serait donc potentiellement associé à une répétition des actes d'épargne. Cependant, cette relation n'a pas été vérifiée.

Dans un domaine connexe, l'endettement élevé influence négativement le bien-être financier perçu (Norvilitis et al., 2003).

La relation entre bien-être financier et comportements financiers est validée pour le comportement d'épargne régulier, mais aussi pour le suivi d'un budget, les comportements à risque avec une carte de crédit et les achats compulsifs (Joo et Grable, 2004 ; Shim et al., 2009 ; Gutter et Copur, 2011). Cette relation est positive (Xiao et al., 2006 ; Shim et al., 2009 ; Xiao et al., 2009). Cependant, on peut aussi postuler que l'épargne augmente lorsque les individus ou les ménages sont pessimistes à propos de leur situation financière future (Katona, 1960)¹⁰³. La déconnexion entre comportements et bien-être dans un domaine serait source de problèmes dans ce domaine (Gutter et Copur, 2011).

On peut donc postuler que le bien-être financier influence positivement et directement la réalisation des actes d'épargne répétés et les intentions d'actes d'épargne répétés.

Le bien-être financier est associé à l'orientation temporelle et à la tolérance aux risques (Joo et Grable, 2004 ; Gutter et Copur, 2011 : 701). Il est aussi lié négativement au matérialisme (Dittmar, 2005). Une connaissance ou une littératie financière élevée devrait être associée à un faible niveau de matérialisme et en conséquence, générer du bien-être (Stone et al., 2008). La littératie financière, qui est influencée significativement par le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière, peut modérer la relation entre bien-être financier et comportement d'épargne (Gutter et Copur, 2011). Le matérialisme et le sentiment d'efficacité personnelle sont associés au bien-être financier (Gutter et Copur, 2011). Des items proches du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et du bien-être financier sont corrélés avec le fait d'épargner régulièrement (Lunt et Livingstone, 1991), mais aucune modélisation

¹⁰³ Ainsi, la mesure du bien-être financier inclurait une anticipation de sa situation financière.

autour de construits n'est testée. Une relation modérée entre ces deux construits est observée (Sahu et Rath, 2003 ; Gutter et Copur, 2011). Dans ces différents travaux, le sens de la relation entre bien-être financier et sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est rarement précisé.

Nous devons donc définir un cadre conceptuel théorique pour cette relation. La littérature a établi que le bien-être financier influence les comportements et décisions d'épargne. Elle a également établi que le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière influence positivement les intentions d'épargne, lesquelles prédisent les comportements. Le fait d'être satisfait de sa situation financière, qui est la conséquence, notamment, du sentiment d'efficacité personnelle, pourrait constituer un renforcement psychologique de la perception de la croyance comportementale que représente le sentiment d'efficacité personnelle. Dans ce schéma, c'est le bien-être financier qui renforce le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. C'est donc l'hypothèse que nous allons tester. Au demeurant, la formulation du construit de bien-être financier consiste à évaluer l'évolution de sa situation financière en termes de possessions matérielles. Il s'agit donc d'une estimation subjective de sa situation financière et de ses possessions. Elle peut renforcer une évaluation de ses compétences alors que la causalité inverse semble complexe à soutenir.

Nous pouvons donc proposer les hypothèses suivantes :

H6.1 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise les intentions d'acte d'épargne ;

H6.2 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ;

H6.3 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

2.7. Hypothèses relatives à la satisfaction à l'égard de ses actes d'épargne

L'insatisfaction ou le mécontentement à la suite d'un achat ou d'un comportement récent peut influencer directement l'implication à travers les deux composantes de risque (Valette-Florence, 1989 : 65).

Selon la théorie de la disconfirmation des attentes, lorsque les attentes sont confirmées, la satisfaction à l'égard des actes d'épargne peut déclencher des intentions de comportement futur. Elle peut également contribuer positivement au plaisir associé à l'épargne. Cependant cette influence pourrait être indirecte.

Dans la littérature sur l'épargne, la structuration des habitudes est censée induire la répétition des actes, de manière mécanique (par exemple Loibl et al., 2011). La littérature relative à l'épargne semble s'être peu intéressée à l'influence de l'appréciation individuelle émotionnelle, cognitive ou affective, des actes passés, récents, sur les comportements à venir. Le modèle RUBICON (Loibl et Scharff, 2010 : 129-130), qui est une extension du modèle TPB (Théorie du Comportement Planifié), intègre une étape post-décisionnelle ou d'implémentation, au cours de laquelle les actions prévues sont planifiées en vue d'être concrétisées. Elle inclut la prise en compte d'une mesure approchée (*proxy*) du comportement passé, qui agit sur les comportements d'épargne répétés (Loibl et Scharff, 2010 : 141). Mais ce modèle ne mobilise pas l'évaluation post action.

Afin de formuler mes hypothèses, j'ai essentiellement utilisé des travaux qualitatifs ou connexes. Dans une logique matérialiste et individualiste, les possessions matérielles, auxquelles on peut rattacher la détention d'argent, donc l'épargne, sont la source majeure de satisfaction des individus (Belk, 1984a : 291). La satisfaction fait partie des émotions identifiées

dans le schéma conceptuel des comportements d'épargne développé par Tendy et al. (2015 : 412). Parmi les items composant le construit d'émotions anticipées positives, on identifie un item portant sur la satisfaction à l'égard du rendement du placement (Ayadi, 2010 : 38)¹⁰⁴. La présentation des résultats ne permet pas de mesurer son influence spécifique, mais le construit dans son ensemble influence positivement les intentions de placements financiers risqués. La satisfaction post-achat des épargnants québécois envers leurs placements financiers est majoritairement négative (57%) et découle avant tout de leur appréciation du rendement et du couple risque-rendement (Labelle, Colombel et Perrien, 2003 : 149). Elle découle d'un manque d'information et d'une appréciation initiale trop optimiste de la complexité des produits et marchés financiers. Cette insatisfaction encourage les épargnants à ne pas renouveler leurs placements.

La satisfaction ou l'évaluation identifiée dans ces recherches est d'ordre cognitive, puisqu'elle porte sur des éléments objectifs. Elle concerne des placements financiers, ce qui ne permet pas de reprendre directement ces résultats.

La satisfaction est l'un des principales conséquences de la valeur perçue. La théorie de la valeur perçue (Rivière et Mencarelli, 2012) peut nous offrir un cadre d'analyse intégrant les différentes dimensions de la satisfaction. Le comportement qu'est l'acte d'épargne peut être classé dans l'expérience de consommation. On se situe dans le cadre de la valeur de consommation. S'agissant d'actes d'épargne et non d'un produit ou service, les déterminants de la valeur peuvent être similaires à ceux de la valeur d'une offre. Il s'agit en particulier de la qualité perçue. Dans le cas de l'épargne, la littérature met en avant la qualité perçue du rendement et de la sécurité (minimisation des risques) (Tendy et al., 2015 ; Labelle, Colombel et Perrien,

¹⁰⁴ Précisément, la formulation est la suivante : je pense que le rendement de ce placement financier me rendra plus [...] satisfait.

2003). Il peut s'agir également des sacrifices perçus : le temps et les ressources cognitives ou émotionnelles consacrées à préparer et réaliser l'acte et la perte de pouvoir d'achat.

Cependant, ce cadre d'analyse n'est pas totalement adéquat s'agissant d'un comportement ou d'une pratique. Le cadre de référence approprié est davantage celui de la valeur retirée d'une pratique. Dans ce cadre d'analyse, les valeurs qui structurent l'évaluation par le consommateur, ici l'épargnant, de sa pratique d'épargne répétée peuvent être décrites comme suit : (a) valeur utilitaires et économique comme le rendement ou la sécurité, (b) valeur sociale ou de communication, (c) valeur hédonique ou expérientielle, (d) valeur spirituelle ou holistique, (e) valeur épistémique ou de connaissance (Innocent et François-Lecompte, 2020 : 80). Les travaux sur la valeur retirée de la pratique montrent que l'on peut ajouter une sixième composante de la valeur : la valeur eudémonique (Waterman, 1993). La valeur eudémonique est proche de la valeur hédonique, car relevant également du sentiment de bien-être et qui développe une forme de bien-être construit progressivement avec la poursuite d'une pratique (Innocent et François-Lecompte, 2020). Elle repose sur les actions menées par l'individu pour vivre en accord avec leurs aspirations et se réaliser.

A l'appui de ces différentes composantes de la valeur, on peut postuler que la satisfaction issue des actes d'épargne répétés, conséquence de l'évaluation de cette pratique, peut influencer positivement plusieurs construits, chacun étant associé à l'une au moins des composantes de la valeur. Dans la mesure où nous cherchons à identifier des leviers moins rationnels ou objectifs des comportements d'épargne, nos hypothèses vont porter sur les construits qui sont associés aux valeurs affectives, hédoniques, eudémoniques. Pour les valeurs affectives, je retiens le plaisir associé à l'épargne, pour les valeurs hédoniques, je retiens le bien-être financier, et s'agissant des valeurs eudémoniques, je retiens le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

Nous pouvons avancer les hypothèses suivantes :

H7.1 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise un niveau élevé de plaisir associé à l'épargne ;

H7.2 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise un niveau élevé de bien-être financier ;

H7.3 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

2.8. Hypothèses relatives à l'influence de la répétition sur la perception des actes et les intentions d'actes d'épargne

La littérature, notamment économique, postule que les habitudes et la répétition des comportements sont des facteurs prédictifs du renouvellement du comportement. La recherche en marketing tend à distinguer fidélité et satisfaction.

Des programmes d'accompagnement des publics défavorisés ont été développés notamment aux Etats Unis (Loibl et al., 2011 : 583). Leur efficacité reste discutée (Mills et al., 2008 par exemple). Sans introduire nécessairement de régularité dans la répétition, on peut s'interroger sur les ressorts de la répétition des actions d'épargne en dehors d'un programme de type IDA, assez coercitif.

Les habitudes d'épargne contribuent modérément à expliquer le montant épargné. Comparativement, les attitudes à l'égard de l'épargne et la fréquence des actes d'épargne exercent une influence bien plus significative (Loibl et al., 2011 : 586-587). Dans la logique de la théorie économique, l'éloignement temporel de l'objectif d'épargne atténue son effet (par exemple Loibl, Jones et Haisley, 2018 : 59). Par conséquent, l'accumulation successive

d'épargne, en réduisant cet horizon temporel, peut contribuer à ancrer ce comportement dans la durée.

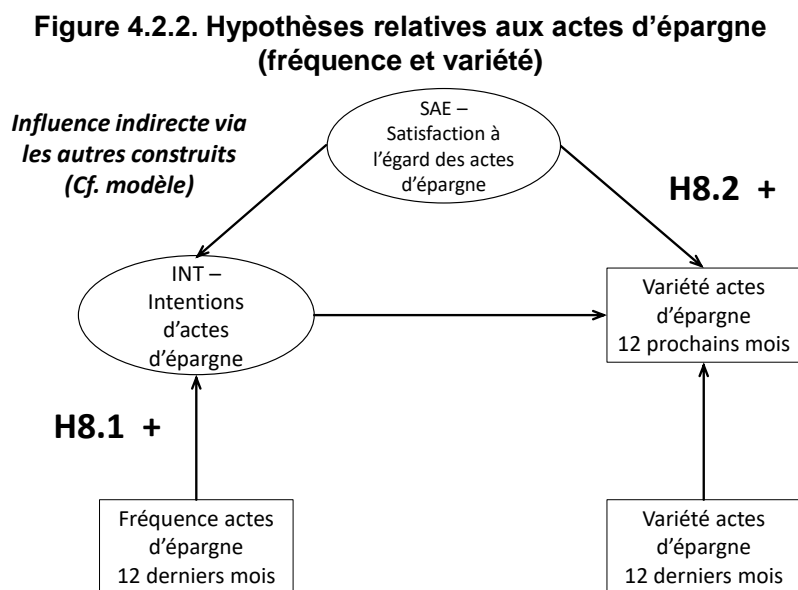
Dans le cadre des théories de la disconfirmation des attentes et de la valeur perçue, on peut s'attendre à ce qu'une satisfaction élevée sur une ou plusieurs dimensions d'évaluation d'un comportement favorise des intentions plus fortes et plus variées sur ce comportement.

Nous pouvons formuler les hypothèses suivantes :

H8.1 – Plus la fréquence des actes d'épargne est élevée, plus les intentions de comportements sont fortes ;

H8.2 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise des intentions de comportement plus variées.

Le schéma ci-après décrit ces hypothèses.



Au total, nous avons donc formulé 21 hypothèses.

Nous détaillons maintenant les variables comportementales (2.9) et les variables sociodémographiques complémentaires (2.10).

2.9. Les variables comportementales relatives à l'épargne

Afin d'analyser de manière plus complète les différentes caractéristiques des actes d'épargne, notre modèle considère les dimensions suivantes, qui sont autant de variables :

- La fréquence temporelle des actes d'épargne monétaires institutionnels et non-institutionnels sur une période de temps déterminée. On peut qualifier cette variable de densité des actes d'épargne ;
- La variété des actes d'épargne étudiés sur une période de temps en distinguant d'une part actes institutionnels et non institutionnels, d'autre part les souscriptions de produits ou supports d'épargne et les modalités des actes d'épargne.

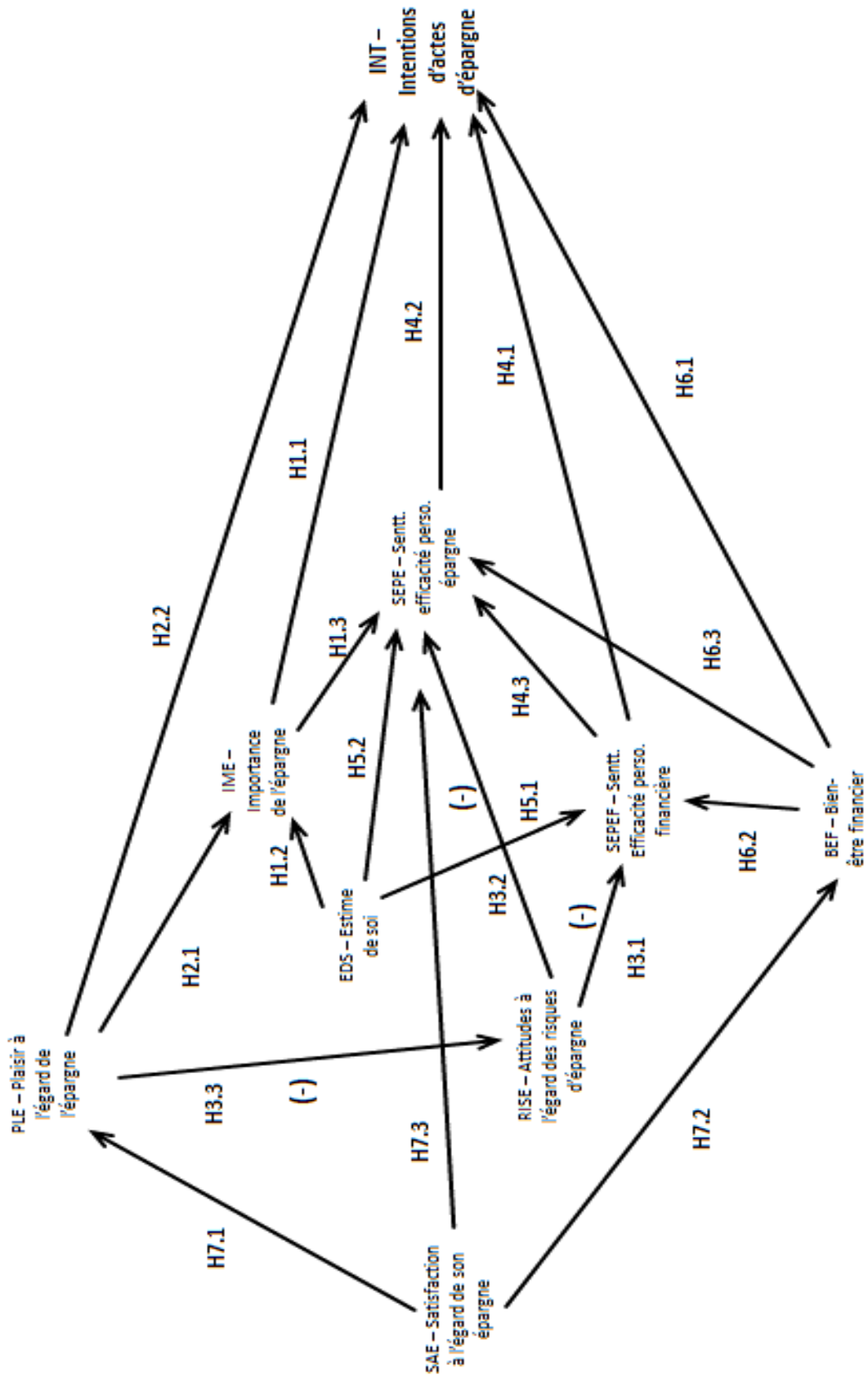
Par modalité d'acte d'épargne nous entendons 4 actes d'épargne possibles quel que soit le support : placer de l'argent sur le support, retirer de l'argent, transférer de l'argent d'un support à un autre et souscrire un produit d'épargne.

Dans notre perspective, nous n'examinons pas l'intensité liée à ces actes d'épargne, par exemple, relativement au montant investi ou à l'objectif de rendement recherché (exprimé sous forme de taux de rendement). Nous ne nous intéressons pas non plus aux motifs de ces actes d'épargne (Cf. chapitre 3, 1.).

3. Description du modèle et structuration des hypothèses

Dans cette section nous présentons notre modèle conceptuel de recherche. Nous détaillons l'ensemble des relations entre les variables discutées et nous présentons le schéma d'ensemble de nos hypothèses.

Figure 4.3.1. Description du modèle structurel



Ce modèle ne positionne pas les hypothèses 8.1 et 8.2, qui lui sont extérieures.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis d'analyser les relations possibles entre les 9 construits qui constituent notre modèle conceptuel et qui contribuent à déterminer les intentions d'actes d'épargne et les actes d'épargne monétaires institutionnels ou non institutionnels.

L'analyse des différentes théories et courants qui ont proposé ou mobilisé ces variables, dans des contextes de recherche variés, permet de mieux appréhender ces théories et les construits. Cela nous aide à mieux comprendre et interpréter ces actes dans le cadre du comportement du consommateur.

A partir de ces analyses, nous avons proposé 21 hypothèses puis décrit notre modèle conceptuel, autour de ces hypothèses et des 9 construits que nous mobilisons.

Nous décrivons maintenant, la méthodologie suivie pour opérationnaliser et analyser empiriquement notre modèle et de l'opérationnaliser (chapitre 5). Nous présenterons ensuite l'analyse des résultats (chapitre 6) puis leur discussion (chapitre 7).

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 5

Méthodologie de la recherche

Dans les 4 premiers chapitres, nous avons présenté le contexte de notre recherche, défini l'objet de la thèse : les actes d'épargne, et décrit notre problématique. Puis nous avons examiné en détail les différents concepts et théories susceptibles d'œuvrer pour influencer la répétition des actes d'épargne. Cela nous a permis de proposer un cadre théorique cohérent en justifiant les relations attendues entre les différents construits mobilisés. Nous avons ainsi pu détailler les hypothèses de notre recherche et décrire notre modèle.

Nous abordons maintenant l'analyse empirique du modèle théorique. Cette étape se décompose en 3 parties : l'opérationnalisation des différentes parties du modèle et les choix méthodologiques adoptés (chapitre 5), l'analyse des résultats (chapitre 6) et leur interprétation (chapitre 7).

Ce chapitre sur l'opérationnalisation détaille successivement, notre approche sur le plan épistémologique (1.), les modalités de recueil des données (2.), l'opérationnalisation des construits retenus et des variables comportementales et sociodémographiques (3.) et les méthodes d'analyses et d'interprétation des résultats (4.).

1. Approche épistémologique

Dans cette section, nous présentons brièvement les différents courants épistémologiques fondamentaux utilisés en sciences de gestion, puis nous précisons les critères qui ont présidé au choix de notre cadre épistémologique, lequel va influencer, par la suite, les stratégies de la collecte et du traitement des résultats.

Legendre (1993) a défini l'épistémologie comme l'étude des méthodes de la connaissance scientifique, de ses fondements, de ses principes et de ses conclusions. Dans le cadre de la recherche en sciences de gestion, on peut reprendre l'acceptation de Piaget : « *l'épistémologie est l'étude de la constitution des connaissances valables* » (Gavard-Perret et al., 2018 : 6). Ainsi, pour ces auteurs, le chercheur doit répondre à trois interrogations :

- Qu'est-ce que la connaissance pour lui ?
- Sur quelles hypothèses fondatrices reposent sa conception de la connaissance ?
- De quelle manière va-t-il justifier la validité des connaissances qu'il élabore ?

Cette définition du cadre épistémologique est primordiale afin de positionner tout projet de recherche dans le cadre de la recherche scientifique (Gavard-Perret et al., 2018).

1.1. Les principaux paradigmes épistémologiques

Les chercheurs peuvent mobiliser 6 paradigmes épistémologiques : le positivisme, le réalisme scientifique, le réalisme critique, le constructivisme pragmatique, l'interprétativisme et le constructivisme au sens de Guba et Lincoln (Gavard-Perret et al., 2018 : 16-32).

Le paradigme aide à le chercheur à s'orienter. C'est « *une conception de la connaissance partagée par une communauté et reposant sur un système cohérent d'hypothèses fondatrices* » sur la connaissance (hypothèses épistémiques) et ses modalités d'élaboration (hypothèses méthodologiques) (Gavard-Perret et al., 2018 : 16).

Nous expliquons brièvement les différents courants épistémologiques (Gavard-Perret et al., 2018 : 16-32).

Le courant positiviste

Ce courant repose sur trois hypothèses et 2 principes méthodologiques. Les hypothèses sont les suivantes : (a) il existe un monde réel en soi, qui est indépendant des perceptions et des observateurs comme de leurs représentations ; (b) la détermination naturelle pose qu'il existe une forme de détermination interne propre à la réalité. Il est donc envisageable d'étudier les phénomènes auxquels nous pouvons accéder afin d'établir les lois qui gouvernent le réel. Cependant, le réel en soi n'est pas forcément connaissable. L'étude des phénomènes passe par l'expérience directe dite « sensible » ; (c) le chercheur doit se placer en position d'extériorité par rapport au phénomène observé. Les positivistes privilégient donc le raisonnement inductif pour produire des connaissances. Les 2 principes méthodologiques sont : (1) le principe cartésien de décomposition analytique en parcelles et (2) le principe de raison suffisante. L'objet d'étude est isolé de son contexte.

L'approche positiviste a été remise en cause par Popper (1930-1933) et Kuhn (1983). Popper soutient que le raisonnement inductif n'est pas logique et propose de privilégier une approche hypothético-déductive. Il promeut la réfutation et la corroboration car il considère que les théories scientifiques ne peuvent être prouvées positivement. Kuhn (1983) a pondéré l'approche de Popper (1930-1933) sur la réfutabilité et a introduit le concept d'incommensurabilité. Si Popper (1930-1933) pensait que son cadre d'analyse pouvait convenir aux sciences sociales, cette position est contestée. Ces contributions ont conduit à infléchir la démarche positiviste logique en privilégiant la réfutation des théories et la recherche par l'approche expérimentale et les tests statistiques.

A partir de ces critiques, 2 courants se sont développés, assez imbriqués : le réalisme scientifique et le réalisme critique ou transcendantal.

Le réalisme scientifique

Il repose sur 4 principes : (a) il existe un réel indépendant de nos perceptions et de nos représentations ; (b) le savoir scientifique est faillible : on ne peut être certain de ses connaissances ; (c) la faillibilité entraîne la possible remise en cause permanente des théories et connaissances par de nouvelles preuves. Cette remise en cause peut découler de résultats positifs, de tests empiriques, comme de réfutations ; (d) les théories peuvent s'appuyer sur des concepts non observables (réalisme inductif). Ce courant accepte également la réification des éléments inobservables, au contraire des positivistes. On peut y ajouter un réalisme d'objectif ou axiologique. Ce courant accorde de la valeur aux méthodes quantitatives.

Le réalisme critique ou transcendantal

Son hypothèse d'ordre ontologique est que le réel a un ordre propre stratifié en 3 domaines : le réel empirique, le réel actualisé et le réel profond. Le réel empirique représente les réels actualisés observés. L'hypothèse épistémique du réalisme critique est que l'on peut connaître le réel empirique. La conception de la connaissance de ce courant n'est pas définitivement fixée. Le mode de raisonnement privilégié serait l'abduction et l'expérimentation, le test empirique privilégié. 2 types de méthodes qualitatives semblent bien adaptées à ce courant : la théorie enracinée et l'étude de cas comparative.

Les 2 paradigmes constructivistes qui suivent partagent des hypothèses épistémiques similaires mais des positions ontologiques fondamentalement divergentes.

Le constructivisme radical

Ce courant partage 3 hypothèses épistémologiques : (a) ce qui est connaissable c'est l'expérience humaine de relations de résistance aux actions menées : chacun connaît son expérience d'un réel. Nul ne peut prétendre connaître la réalité, qui ne pourra donc être prouvée ; (b) il y a interdépendance dans la connaissance entre le sujet connaissant et ce qu'il

étudie ; (c) l'hypothèse téléologique : le projet de connaître un certain réel influence la manière dont on en fait l'expérience et donc la connaissance qu'on en développe. Ce courant se caractérise par l'absence d'hypothèse d'ordre ontologique fondatrice, ce qui permet au chercheur de poser des hypothèses de travail assez librement. Conformément à ses hypothèses, ce courant prône la validité pragmatique, qui n'est pas le relativisme de jugement. Les recherches qualitatives y tiennent une place centrale dans la génération des connaissances.

Le constructivisme pragmatique et le courant PECGL

Le courant constructiviste pragmatique a pour mode de généralisation des connaissances la généralisation conceptuelle : on développe des connaissances génériques à partir d'un matériau empirique provenant de sources diverses. Un travail préalable de catégorisation est nécessaire. A la différence du constructivisme pragmatique, le courant PECGL pose 2 hypothèses épistémiques : (a) on ne peut séparer le sujet connaissant et ce qu'il cherche dans le processus de connaissance, (b) le sujet connaissant ne peut échapper à (contrôler) son humanité. Sa subjectivité et ses valeurs interviennent dans le processus de connaissance. Il pose également une hypothèse d'ordre ontologique : la réalité est relative, multiple, socialement construite, aux significations individuelles, elle crée des expériences interactives. Le PECGL privilégie les méthodes herméneutiques mises en œuvre de manière dialectique. Le PECGL peut également être rattaché au courant interprétativiste.

Le courant interprétativiste

Il existe plusieurs écoles au sein de ce courant. Elles partagent des hypothèses d'ordre épistémique et divergent pour les hypothèses ontologiques. Les hypothèses épistémologiques sont les suivantes : (a) ce qui peut être connu c'est l'expérience vécue ; (b) la connaissance d'une situation par un sujet est liée inséparablement au sujet et à la situation ; (c) on postule le pouvoir constitutif de l'intention dans l'expérience du monde. Ce courant s'appuie sur des méthodes qualitatives telles que les approches herméneutiques et ethnographiques.

1.2. Choix du paradigme de recherche : le positivisme

Notre recherche vise à expliquer et comprendre les déterminants des actes d'épargne et leurs interactions.

Les recommandations issues de nos analyses seront validées à l'appui d'une logique déductive par une confrontation entre les hypothèses et la réalité. Notre objectif est de chercher à découvrir une structure tacite de la réalité et à analyser les facteurs déterminants des actes d'épargne répétés. Notre perspective se situe donc dans le cadre positiviste ou dans le cadre du réalisme scientifique. Nous retenons le cadre du paradigme positiviste.

1.3. Le choix de la stratégie de recherche : la méthode quantitative

Selon Mbengue et Vandangeon-Derumez (1999), ce choix est influencé par les éléments suivants : (a) la nature de la recherche et des variables de mesure, (b) l'objectif de l'étude et (c) les contraintes liées au budget alloué ou le temps consacré.

L'enquête quantitative semble la plus adaptée à notre choix épistémologique parce qu'elle permet la collecte d'un nombre important de réponses et de données mesurables afin de confirmer les hypothèses formulées. Ce choix de la démarche quantitative nous amène à adopter une approche hypothético-déductive qui semble la plus adéquate afin de décrire et d'expliquer les causes d'un phénomène (Evrard, et al., 2009), comme c'est le cas dans notre recherche.

Ayant précisé maintenant notre approche épistémologique (1.), nous pouvons décrire la méthodologie de nos mesures : méthode de recueil, échantillonnage (2.) et choix des construits (3.).

2. Méthodologie de la mesure

Les modalités de collecte des données peuvent influencer le choix d'une approche analytique (Evrard et al., 2009). Le type et la nature des données recueillies contraignent fortement les méthodes analytiques possibles (Gavard-Perret et al., 2018 ; Evrard et al., 2009).

2.1. Choix d'une méthode de recueil

Nous avons décidé de tester nos hypothèses en nous appuyant sur l'inférence statistique de données recueillies par questionnaires.

Le choix d'une méthode de recueil implique deux décisions conjointes : (a) le choix de la méthode de recueil et (b) le choix du média de recueil. Nous analysons successivement les différentes solutions possibles pour ces deux décisions et nous explicitons nos choix.

2.1.1 – La méthode de recueil

Notre objectif est de vérifier à travers nos analyses l'existence des phénomènes que nous anticipons et de mesurer les interrelations entre les différents concepts étudiés. Pour atteindre cet objectif, plusieurs méthodes sont envisageables : l'observation directe, l'entretien individuel, l'expérimentation, l'analyse de données secondaires et le questionnaire (Gavard-Perret et al., 2018 : 107-132).

4 critères permettent de déterminer si l'on doit recourir à l'observation ou à une enquête : le besoin d'observer le phénomène, la possibilité d'observer les variables à étudier avec précision (la qualité de recueil), le délai de réalisation d'une démarche d'observation, le budget (Gavard-Perret et al., 2018 ; Evrard et al., 2009).

Le cadre épistémologique dans lequel nous nous plaçons : le positivisme, milite en faveur d'un mode de recueil quantitatif¹⁰⁵. Il implique de pouvoir disposer d'un échantillon de taille suffisante pour rendre possible certaines techniques statistiques, par exemple les équations structurelles. Cela exclut la collecte des données à partir d'entretiens. Les données secondaires disponibles ne correspondent ni à nos objectifs, ni aux construits que nous mobilisons. L'observation des comportements étudiés est souhaitable. Mais elle implique des moyens et des délais très importants pour rassembler un échantillon significatif. Et il semble difficile d'observer des interactions entre des actes et des états psychologiques. Les méthodologies fondées sur l'expérimentation ne sont pas adaptées aux variables testées et notre démarche ne repose pas sur la manipulation des comportements observés.

Les données nécessaires au test de notre modèle peuvent être mesurées à partir de questionnaires. Ce mode de recueil est sensible à deux biais : le biais d'instrumentation et l'effet Pygmalion¹⁰⁶. Le premier de ces biais est aisément maîtrisable par la bonne appropriation du questionnaire par les enquêteurs ou le recueil auto-administré et la stabilité du questionnaire, notamment des échelles et de leur formulation. L'effet Pygmalion consiste dans le risque d'influence de l'enquêteur sur les individus interrogés. Il dépend du média de recueil et du nombre d'enquêteurs mobilisés.

Nous retenons donc comme méthode de collecte les questionnaires. La rédaction et la présentation du questionnaire, comme le média de recueil, viseront à limiter les deux biais potentiels liés à ce mode de recueil.

¹⁰⁵ Il ne faut pas confondre ces deux dimensions. Le cadre positiviste que nous avons retenu est totalement compatible avec des démarches d'investigation qualitatives.

¹⁰⁶ Gavard-Perret *et al.* (2018), ouvrage cité : 122.

2.1.2 - Mode de passation des questionnaires

Dans le cas d'une collecte de données par questionnaire, le mode de passation est défini par le choix du média de recueil. Actuellement, on peut distinguer 4 grands médias de recueil (Evrard et al., 2009 : 277-288). Chacun de ces médias de recueil présente des avantages et des inconvénients en général, comme au regard du thème de notre recherche.

Nous retenons comme mode de recueil le questionnaire auto-administré par Internet, diffusé via un access panel. Depuis plusieurs années des panels en ligne accessibles aux chercheurs se sont développés. L'identité des répondants demeure inconnue des chercheurs, mais elle est vérifiée par l'administrateur du panel. Il s'agit donc d'une approche offrant un très bon compromis coût/ fiabilité.

Avec l'access panel et un contact direct (sans enquêteur), l'identité du répondant est vérifiée par un tiers, sans toutefois de capacité de contrôle *a posteriori* des réponses. Ce média de recueil facilite globalement le taux de réponse en gérant automatiquement les éventuels filtres ou questions spécifiques, tout en limitant significativement les biais liés à la présence d'un enquêteur (Gavard-Perret et al., 2012 : 147-148) ou la mauvaise interprétation des consignes. La qualité des données obtenues est plutôt meilleure que celle des autres médias de recueil (Gavard-Perret et al., 2012 : 148). L'access panel est bien adapté à la passation d'instruments de mesure multi-items basés sur des échelles. Il permet également au répondant de prendre le temps de compléter le questionnaire. En contrepartie, la spontanéité des réponses fournies peut être obérée, dès lors que les questions sont complexes ou que le nombre de questions est important. Avec ce média de recueil, biais d'instrumentation et effet Pygmalion sont maîtrisés.

2.2. Distribution et recueil des questionnaires

La distribution et le recueil des questionnaires ont été confiés à une société qui gère un access panel. Le recours à un access panel implique une passation auto-administrée du questionnaire. La crédibilité de la recherche et son cadre d'ensemble étaient mis en avant dans un court texte introductif au questionnaire¹⁰⁷. Nous avons essayé de minimiser les biais potentiels liés au discours introductif : biais d'anxiété et effet de stimulation par dissimulation (Gavard-Perret et al., 2018)¹⁰⁸, à travers une formulation adaptée. Avec un thème souvent perçu comme intime, du moins à aborder dans la discrétion, on peut imaginer que « *la situation d'enquête est appréhendée comme une situation officielle de perquisition* » (de Singly, 2008 : 76). Un access panel devrait procurer un sentiment d'anonymat par rapport à un enquêteur.

Au total 410 questionnaires ont été recueillis. Tous se sont révélés complets et exploitables.

Les modalités du recueil étant précisées, nous délimitons avec précision la population à laquelle le support d'enquête est soumis.

2.3. Échantillonnage

L'échantillonnage est défini par deux critères : le profil des répondants (la population cible interrogée) et la méthode de contrôle de l'appartenance des répondants à la cible visée.

2.3.1. La population cible

Le choix de notre échantillon est réalisé en fonction des contraintes de la statistique et des objectifs de connaissance (de Singly, 2008 : 44). La population étudiée doit être représentative

¹⁰⁷ « Ce questionnaire s'adresse à tous et il est réalisé dans un cadre universitaire. Merci de répondre le plus sincèrement possible. ».

¹⁰⁸ Gavard-Perret et al. (2018) : 117.

d'une fraction non négligeable de la population, sans quoi les résultats de notre recherche n'auraient qu'une portée limitée.

Du cadre conceptuel de notre recherche découlent les critères définissant notre échantillon. Nous devons interroger des personnes qui réalisent ou ont réalisé plusieurs actes d'épargne et sont susceptibles d'en réaliser dans le futur. Par conséquent, ils doivent détenir une épargne, si possible répartie sur plusieurs supports. C'est pourquoi nous nous limitons à un seul critère discriminant : l'âge qui doit être compris entre 18 et 75 ans.

L'échantillon comporte des étudiants et des retraités. Un échantillon d'étudiants, qu'il soit représentatif ou de convenance peut affecter négativement la qualité et la fiabilité des relations identifiées (Peterson, 2001). Leur épargne est souvent limitée ou inexistante, leurs actes d'épargne institutionnels sont rares ou nuls. Leurs attitudes et comportements financiers se distinguent significativement de ceux des autres adultes, notamment parce que leur éducation s'est tenue souvent dans un milieu socioéconomiquement aisé et qu'ils considèrent que leur situation d'endettement, lorsqu'elle existe, est passagère (Lea et al., 1995 ; Peterson, 2001). Aux Etats-Unis, les étudiants sont fortement endettés et souffrent d'une culture financière moins élevée que ce qu'on pourrait imaginer (Norvilitis et al., 2006 : 1397). Ils découvrent le crédit et la gestion des finances personnelles (Gutter et Copur, 2011 : 700). Cependant, la situation en France a évolué fortement depuis plusieurs années et aujourd'hui, de nombreux étudiants ne sont pas issus de ménages aisés, une proportion importante travaille simultanément à ses études. La cible des étudiants est potentiellement davantage concernée par l'épargne non-institutionnelle.

De même, les retraités continuent d'épargner jusqu'à 70, voire 75 ans¹⁰⁹, période à partir de laquelle les actes d'épargne deviennent très peu fréquents. Nous conservons donc ces deux groupes de répondants.

2.3.2. Méthode d'échantillonnage (Gavard-Perret et al., 2018)

Nous retenons une approche par échantillon de convenance. Concrètement, l'administrateur du panel diffuse le questionnaire à tous ses membres âgés de 18 à 75 ans. Ceux-ci décident ou pas d'y répondre. Etant donné la taille de ce panel (plusieurs milliers de membres en France métropolitaine) et la taille de notre échantillon, nous devrions obtenir un échantillon de convenance mais qui, de par sa taille, devrait approcher les caractéristiques de la population française sur la plupart des critères sociodémographiques de base.

Nous pouvons maintenant préciser comment seront opérationnalisées les variables qui composent notre schéma conceptuel.

Il est important de noter que le terrain d'enquête a été mené début février 2020, soit avant le premier confinement lié à la pandémie du COVID-19.

3. Opérationnalisation des construits et des comportements

La revue de littérature et nos études préliminaires nous ont permis de réexplorer la structuration des évocations, des déterminants psychosociologiques et des comportements à l'égard de l'argent et de l'épargne, et d'en proposer une structuration. Ces démarches ont contribué à déterminer les dimensions redondantes entre les différents construits susceptibles d'influencer

¹⁰⁹ Le quatrième âge, notion subjective qui marque la période de la vieillesse, débute généralement à 75 ans.

les actes d'épargne monétaires et institutionnels, ce qui nous permet d'optimiser la parcimonie du modèle conceptuel testé. Nous avons également constaté que les construits relatifs aux attitudes à l'égard de l'épargne n'ont pas été répliqués ou bien ne correspondent pas aux champs que nous souhaitons investiguer.

Nous avons déterminé les comportements d'épargne sur lesquels nous anticipons l'influence de ces construits psychométriques. Enfin, nous avons retenu plusieurs variables illustratives ou de contrôle.

Cette partie détaille les choix que nous avons réalisés afin de mesurer les différentes variables de notre modèle. Nous exposons successivement :

- les choix en matière de type de construit (3.1),
- les choix et les adaptations éventuelles de mesures psychométriques existantes (3.2 à 3.10),
- les choix en matière de mesure des actes d'épargne (3.11),
- les choix de mesure de variables sociodémographiques (3.12).

3.1. Choix en matière de structure de construit et de modèle

Ce paragraphe vise à expliquer nos choix en matière de type de construit, soit la détermination du caractère réflexif, formatif ou mixte de chacun des 8 construits mobilisés dans notre modèle, ainsi que nos choix en matière de type de modèle.

3.1.1. Structure des construits

Le type de modèle détermine la théorie de la mesure qui doit être appliquée (Hair et al. 2010). Les construits réflexifs correspondent à la théorie classique des tests (Nunnally, 1978). Il s'agit de déterminer si nos construits sont réflexifs ou formatifs. En cas d'erreur dans la caractérisation

d'un construit, des erreurs de validation et d'analyse sont probables, particulièrement si les analyses reposent sur les techniques d'équations structurelles. La détection de telles erreurs de spécification est malaisée (Jarvis, Mackenzie et Podsakoff, 2004). La recherche marketing n'a pas toujours prêté une attention suffisante à la définition sérieuse des construits (Jarvis, Mackenzie et Podsakoff, 2004). Ces auteurs proposent 4 critères à utiliser conjointement pour définir le modèle de mesure approprié¹¹⁰.

Pour les construits mobilisés, la littérature et la théorie postulent qu'il s'agit de construits réflexifs. Nous nous situons dans ce cadre conceptuel¹¹¹.

Dans ce type d'analyses, la caractérisation du modèle doit également être explicitée.

3.1.2. Type de modèle testé

Le modèle que nous testons, décrit dans le chapitre précédent, comporte plusieurs composantes. On peut le qualifier de complexe. Dans le cadre de l'évaluation de ce modèle par des équations structurelles, il faut déterminer son ordre hiérarchique. Un modèle est dit hiérarchique s'il est au moins d'ordre deux, soit s'il inclut au moins un construit structuré, avec au moins deux niveaux de variables latentes.

Dans notre cas, conceptuellement chacun des construits mobilisés est distinct et autonome des autres. Notre analyse est que ces construits interagissent mais sont distincts. Au-delà des considérations théoriques, trois conditions doivent être remplies pour qu'un modèle soit d'ordre 2 ou supérieur : (1) tous les facteurs d'ordre 1 influencent les autres construits de la même manière, (2) le construit d'ordre supérieur est utilisé pour prédire d'autres construits d'ordre

¹¹⁰ Article cité, Cf. le tableau page 79.

¹¹¹ La littérature est plus nuancée s'agissant du construit de satisfaction. Un construit formatif (indice additif de satisfactions sur des dimensions spécifiques) est possible. Néanmoins, un tel modèle, considéré dans son ensemble, resterait essentiellement réflexif.

supérieur, (3) les conditions minimales d'identification et de mesure sont présentes pour tous les construits d'un tel modèle (Hair et al., 2010 : 757). Les conditions (1) et (2) ne sont pas remplies par notre modèle.

Nous concluons donc que notre modèle est d'ordre 1.

3.2. Critères de sélection des différents construits mobilisés

Dans cette section nous détaillons les échelles de mesure adoptées afin de mesurer les différents construits de notre modèle conceptuel, ainsi que les mesures de la variable dépendante.

Le choix de ces mesures s'appuie sur notre revue de littérature et les objectifs de notre recherche. Il découle aussi de notre volonté de nous appuyer sur des construits unidimensionnels et parcimonieux. Hormis un construit, aucune des échelles de mesure retenues n'est constituée de plus de 5 items.

Nous avons fait le choix de nous baser autant que possible sur des construits ou des composants de construits préexistants, qui ont déjà été appliqués sur des sujets proches ou similaires. Nous avons adapté certaines de ces mesures à l'objet de notre recherche. Afin de faciliter la passation et la fluidité du questionnaire, nous avons adapté tous les construits mobilisés, de telle sorte qu'ils soient mesurés par une échelle de type Likert en 5 points.

Les démarches envisageables pour traduire une échelle sont la traduction croisée (*back translation*) ou la translation simultanée, Chacune présente des limitations (Usunier, 1998). Nous avons retenu la méthode de translation simultanée, les échelles à traduire ne présentant pas de complexité particulière. Une première traduction de l'anglais vers le français a été réalisée. Cette traduction a été revue par un expert en marketing. Puis l'échelle a été adaptée au cas spécifique des produits d'épargne et des placements en remplaçant le produit ou service

évoqué dans l’item d’origine par une expression relative équivalente, mais portant sur les actes d’épargne ou à la banque et en adaptant la formulation.

Une fois ces différentes démarches effectuées, nous avons réalisé une évaluation qualitative du questionnaire puis un pré-test auprès de 9 individus. Cette évaluation a conduit à modifier la formulation de plusieurs questions. Le détail du pré-test et des modifications est décrit en Annexe A.

3.3. Mesure des attitudes à l’égard de l’épargne

L’influence des attitudes envers l’épargne et le crédit sur les comportements financiers déclarés a été établie, en premier lieu relativement aux comportements spécifiques d’épargne ou de crédit.

Nous avons recensé 5 construits spécifiques : construit de Lunt et Livingstone (1991 et 1992), construits d’attitude à l’égard de l’endettement de Lea et al. (1995), de Hayhoe, Leach et Turner (1999) et de Gorniak (1998), échelle d’attitude envers l’épargne de Furnham et Goletto-Tankel (2002)¹¹². Furnham (1987 et 1999) avait antérieurement défini des items d’attitudes envers l’épargne au sein d’un construit mesurant les attitudes des jeunes envers l’argent et une échelle d’attitudes à l’égard de l’épargne.

A notre connaissance, ces différents construits n’ont pas été répliqués. Les résultats des construits développés par Furnham portent sur des échantillons d’enfants ou d’adolescents.

¹¹² Nous identifions ces construits par leurs auteurs car ces derniers ne leur ont pas donné de dénomination spécifique.

Tableau 5.3.1. Comparaison des construits d'attitudes à l'égard de l'épargne

	Lunt et Livingstone (1991, 1992)	Lea et al. (1993) - Davies et Lea (1995)	Lunt et Livingstone	Hayhoe Leach et Turner (1999)	Gorniak (1998)	Furnham et Goletto-Tankel (2002)
Objet d'attitude	Epargne et crédit	Endettement	Endettement	Crédit revolving	Crédit et Epargne	Epargne
Structure	CAB suggérant un modèle TPB*	CAB suggérant un modèle TPB*		CAB	CAB suggérant un modèle TPB*	CAB suggérant un modèle TPB*
Objectifs	Explorer les attitudes envers l'épargne	Explorer les attitudes et comportements envers l'endettement, le crédit	Explorer les attitudes envers l'endettement, le crédit	Explorer les attitudes envers le crédit revolving	Non explicites	Non explicites
Dimensions identifiées	Absence d'intérêt envers l'épargne Bénéfices de l'épargne Richesse liée à l'épargne Dénégation de l'épargne Les placements		Aspects moraux Préférence pour l'ascétisme Coût du crédit Expériences passées négatives face aux dettes	Affective Cognitive Conative	L'aversion envers l'endettement, l'aversion envers le crédit à la consommation et la désapprobation normative des dettes, la prodigalité et l'affirmation normative du comportement d'épargne	Les comportements d'épargne, les attitudes relatives à l'épargne, la confusion et l'anxiété envers l'épargne l'inhibition autour des conversations relatives à l'épargne
Réplication	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Population de l'échantillon						Adolescents

* *Théorie du Comportement Planifié.*

L'élaboration de ces construits n'est pas conduite à l'appui d'une théorie préexistante. Elle ressort davantage d'une démarche exploratoire non supervisée. Leurs auteurs déclarent respecter le modèle CAB et sa décomposition des attitudes en trois composantes. Pourtant, hormis pour Hayhoe *et al.* (1999), la composante affective apparaît peu présente. La présentation des composantes cognitives suggère davantage un modèle issu de Fishbein et Ajzen (1980)¹¹³, mais les construits suivent un schéma simplifié, auquel est appliquée l'analyse correspondant au modèle CAB. Les items pouvant correspondre à des attitudes normatives sont particulièrement nombreux.

Lunt et Livingstone (1991, 1992) identifient 5 facteurs, Furnham et Goletto-Tankel (2002) isolent 4 facteurs. Les 8 items relatifs à l'épargne dans l'étude de Furnham (1987) portant sur

¹¹³ Point reconnu par Gorniak (1998).

la structure des croyances économiques, recourent le construit de Furnham et Goletto-Tankel (2002). Il est délicat de trouver des points communs entre ces 3 construits car leurs points de départ sont différents.

S'agissant des construits relatifs aux attitudes envers l'endettement et le crédit, le construit de Hayhoe *et al.* (1999) porte sur les attitudes envers le crédit revolving. Il comporte 3 dimensions : affective, cognitive et comportementale. Lea *et al.* (1993) et Lunt et Livingstone (1991, 1992) ont défini deux construits comportant respectivement 17 et 8 items. Lea, Webley et Walker (1993), ont établi une échelle d'attitudes envers l'endettement, améliorée par Davies et Lea (1995). Cette échelle comporte 14 items. Lunt et Livingstone (1991, 1992) ont défini 4 grands motifs de limiter son endettement : les aspects moraux, la préférence pour l'ascétisme, le coût du crédit, les expériences passées négatives face aux dettes.

Gorniak (1998) définit un construit global associant des attitudes normatives à l'égard de l'endettement et de l'épargne et comportant 5 facteurs : l'aversion envers l'endettement, l'aversion envers le crédit à la consommation et la désapprobation normative des dettes, la prodigalité et l'affirmation normative du comportement d'épargne. Ces construits ont été élaborés par l'auteur mais il ne les détaille pas dans son article. Ses objectifs ne sont pas explicites.

Aucun des construits développé spécifiquement n'apparaît suffisamment robuste et fiable. Nous avons donc retenu le construit développé par Rose et Orr (2007), qui porte sur l'importance et la sécurité associées à l'épargne. S'il est orienté vers l'aspect sécurisant de l'épargne, 3 items sur 5 portent sur l'importance de l'épargne indépendamment de la sécurité qu'elle peut susciter. Ce construit a été testé dans plusieurs contextes : significations symboliques de l'argent, insatisfaction financière et alimentation. Sa fiabilité est bonne (α de Cronbach de 0,69 chez Briers et Laporte, 2013 : 776).

Il s'agit initialement d'une échelle en 7 points, que nous avons modifié en échelle en 5 points, comme Briers et Laporte (2013).

Tableau 5.3.2. Construit d'importance et de sécurité associées à l'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Traduction	Rose et Orr (2007)
Importance de l'épargne Développée par Rose et Orr (2007)	Likert 7 points convertie en Likert 5 points	IME1	Epargner de l'argent me procure un sentiment de sécurité	Saving money gives me a sense of security
		IME2	Pour moi, il est très important d'épargner de l'argent pour l'avenir	It is very important to me to save money for the future
		IME3	Planifier ses finances pour l'avenir me procure un sentiment de sécurité	Financial planning for the future provides me a sense of security
		IME4	Je préfère épargner parce que je ne sais pas quand les choses iront plus mal et que j'aurais besoin d'argent	I prefer to save money because I am never sure when things will collapse and I will need the cash
		IME5	C'est très important pour moi d'épargner suffisamment pour assurer des ressources à ma famille dans les années à venir	It is very important to me to save enough to provide well for my family in the future

3.4. Mesure du plaisir associé à l'épargne

Pour mesurer cette variable nous avons retenu la composante Plaisir des profils d'implication de Laurent et Kapferer (1985, 1993). Ces profils ont été utilisés pour différents produits et catégories de produits et notamment des produits et services financiers. Ils ont été répliqués dans le contexte américain (notamment Rodgers et Schneider, 1993). La fiabilité du construit est forte (α de Cronbach atteint 0,94 chez Habel et Klarmann, 2015 : 777).

Tableau 5.3.3. Construit de plaisir associé à l'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Adaptation pour la recherche
Plaisir associé à l'épargne Développée par Laurent et Kapferer (1985)	Likert 5 points	PLE1	J'apprécie vraiment lorsque j'épargne
		PLE2	A chaque fois que j'épargne, c'est comme si je me faisais un cadeau
		PLE3	Pour moi, c'est un plaisir d'épargner

La sélection de ces 2 construits, proche ou issu de construits mesurant l'implication, nous permet de disposer de construits susceptibles de capturer les attitudes et l'influence de l'implication.

3.5. Mesure des attitudes à l'égard des risques

La littérature propose de nombreux construits pour mesurer l'attitude envers les risques (par exemple Dahlbäck, 1991 ; Ayadi, 2010). Cependant, pour la plupart, leur validité et leur fiabilité restent à démontrer.

Nous mesurerons l'aversion à l'égard du risque comme un trait de personnalité (Dahlbäck, 1991). La littérature insiste sur la plus grande validité discriminante des construits d'attitudes à l'égard des risques spécifiquement formulés pour l'objet de l'analyse. Nous devons rechercher un construit qui porte sur les attitudes à l'égard des risques de l'épargne ou des produits d'épargne.

S'il n'existe pas à notre connaissance de construit portant spécifiquement sur ces attitudes, plusieurs construits sont envisageables : (a) l'échelle de propension à la prise de risque pour les placements de Dählback (1991), (b) la méthode de Cunningham (1967), (c) le construit d'Ayadi (2010), (d) l'adaptation du construit d'attitude à l'égard de la prise de risque développé par Raju (1980).

Le construit de Dählback (1991) comporte 16 items, il peut être synthétisé en un facteur, mais il n'a pas été répliqué en France. Et il est davantage orienté vers la prise de risque que vers l'aversion au(x) risque(s). La méthode de Cunningham (1967), fréquemment utilisée en marketing (Volle, 1995), n'est pas spécifiquement adaptée aux actes d'épargne. Si l'adaptation du construit de Raju a bien fonctionné lors d'une enquête intermédiaire, il se scinde en 2

dimensions antinomiques. Il ne présente donc pas la parcimonie souhaitée, sauf à retenir une seule des deux dimensions. Cela reviendrait à introduire un construit non testé au préalable.

Ayadi (2010) a adapté l'échelle de Stone et Grønhaug (1993) au cas du risque perçu financier. Ce construit, composé de 3 items, a été testé et sa validité établie dans le cas des placements financiers, soit sur une partie limitée du territoire des produits d'épargne, dans le contexte culturel français. Il associe parcimonie et fiabilité (Ayadi, 2010 : 38). L'article de 2010 ne précise pas les modalités de l'échelle : nous adoptons une mesure de type Likert en 5 points.

Facialement, les deux construits semblent capturer des dimensions différentes : la prise de risque globale et envers le choix des produits (Raju, 1980), la prise de risque financière (Ayadi, 2010). Dans le contexte de notre recherche, la sécurité de l'épargne est couverte par plusieurs items du construit d'importance accordée à l'épargne. Et le risque perçu est probablement surtout financier. Le choix des produits ne ressort pas des actes d'épargne. L'acte de souscription est la concrétisation d'une décision. Cela devrait réduire le risque perçu, le choix ayant déjà été opéré. Cet acte porte sur des produits génériques (livret ou contrat d'assurance-vie) et non sur un support d'épargne particulier ou un produit d'une banque spécifique : le risque perçu devrait être réduit. Nous retenons donc le construit d'Ayadi (2010), plus parcimonieux et portant sur la prise de risque financière. Nous adaptons la formulation au cas de l'épargne.

Tableau 5.3.4. Construit d'attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Version Ayadi (2010)	Adaptation pour la recherche
Attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne Développée par Stone et Grønhaug (1993)	Likert 5 points	RISE1	Effectuer un placement financier risque de constituer une mauvaise utilisation de mon argent	Epargner de l'argent risque de constituer une mauvaise utilisation de mon argent
		RISE2	Si j'effectuais ce placement financier, j'aurais peur d'avoir réalisé un mauvais investissement	Quand j'épargne, j'ai peur de réaliser un mauvais investissement
		RISE3	Si j'effectuais ce placement financier, je serais vraiment inquiet de ne pas en avoir pour mon argent	Quand j'épargne, je suis vraiment inquiet de ne pas en avoir pour mon argent

3.6. Mesures du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et d'épargne

Comme les attitudes envers le comportement et les normes subjectives, le contrôle comportemental perçu ou le sentiment personnel d'efficacité peut être mesuré, soit directement par le biais de questions portant sur l'aptitude à réaliser un comportement, soit indirectement par des mesures des croyances sur la capacité du consommateur à gérer des facteurs facilitants ou inhibiteurs du comportement étudié (Ajzen, 2002 : 668).

La littérature sur le TPB (Théorie du Comportement Planifié) a abouti à fixer une méthode d'identification des facteurs et de création des items, mais n'a pas stabilisé de formulation type. Les mesures directes sont conçues de manière à capturer les effets facilitateurs ou inhibiteurs de tous les facteurs de contrôles accessibles (Ajzen, 2002 : 671). Il existe généralement une forte convergence de ces items (*commonality*) (Ajzen, 2002), certains traitent de la difficulté à réaliser un comportement, d'autres du degré de contrôle sur sa réalisation.

Plusieurs construits ont été proposés (Dietz, Carrozza, & Ritchey, 2003 ; Danes et Habermann, 2007 ; Dulebohn and Murray, 2007 ; Kinard et Webster, 2010 ; Forbes et Kara, 2010 ; Lown, 2011 ; Reyers, 2019). Et la confiance dans ses compétences financière au sens d'Asaad (2015), est proche du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Le construit le plus abouti et plus fréquemment répliqué, semble être celui de Lown : la FSES (2011). D'autres mesures existent, qui ne sont pas basées sur des construits psychométriques mais sur l'évolution des actifs financiers détenus, soit une mesure de la performance financière de l'épargne. Les 2 types de mesures semblent corrélés (par exemple, Han et al., 2019 : 585). La FSES comporte 6 items, soit un de plus que la limite que nous avons fixée, mais reste parcimonieuse. Chaque item est évalué sur une échelle en 4 points de type Likert dont les valeurs sont : Tout à fait exact

- Plutôt vrai – Plutôt inexact – Tout à fait inexact. Elle n’a pas été répliquée en France à ma connaissance.

Nous retenons ce construit en adaptant l’échelle à une mesure de type Likert en 5 points.

Tableau 5.3.5. Construit de sentiment d’efficacité personnelle en matière financière

Dimension	Type de l’échelle	Abrév.	Formulation originale	Adaptation pour la recherche
Sentiment d’efficacité personnelle en matière financière Développée par Lown (2011)	Likert 5 points	SEPF1	It is hard to stick to my spending when unexpected expenses arise	J’ai du mal à respecter le budget que je me suis fixé lorsque je dois gérer des dépenses imprévues
		SEPF2	It is challenging to make progress towards my financial goals	Pour moi, c’est un défi d’arriver à atteindre ou à respecter mes objectifs financiers
		SEPF3	When unexpected expenses occur, I usually have to use credit	Lorsque j’ai des dépenses imprévues, en général j’utilise un crédit
		SEPF4	When faced with a financial challenge, I have a hard time figuring out a solution	Lorsque je dois résoudre un problème financier, j’ai du mal à trouver une solution
		SEPF5	I lack confidence in my ability to manage my finances	Je manque de confiance dans ma capacité à gérer mes finances, mon budget
		SEPF6	I worry about running out of money in retirement	J’ai peur de manquer d’argent lorsque je serais à la retraite

Nous complétons la mesure du sentiment d’efficacité personnelle en matière financière d’ensemble par une mesure plus spécifique à l’épargne.

Faute de construit préexistant, nous avons identifié un construit qui mesure la compétence d’un tiers sur un domaine donné ou en général, un indice de compétence. Ce construit s’appuie sur 4 dénominations différentes dans la déclinaison utilisée par Wang et al. (2017). Il a été utilisé à plusieurs reprises en marketing et en psychologie : Cuddy et al. (2007), Aaker et al. (2010), Wang et al. (2017). Il présente une fiabilité élevée (α de Cronbach de 0,85 dans sa version à 3 items (Aaker et al., 2010), de 0,95 dans sa version à 4 items (Wang et al., 2017).

Nous l'adaptions à l'épargne et nous verbalisons les dénominations afin de rédiger des propositions.

Tableau 5.3.6. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Version Wang et al. (2017)	Adaptation pour la recherche
Contrôle perçu du comportement d'épargne Développée par Cuddy et al. (2007)	Likert 5 points	SEPE1	Competent	Je suis compétent(e) en matière d'épargne et de placements
		SEPE2	Capable	j'ai les compétences nécessaires pour épargner et mettre de l'argent de côté
		SEPE3	Skillful	Quand il s'agit d'épargner, de mettre de l'argent de côté, je suis efficace
		SEPE4	Intelligent	J'ai une bonne compréhension des produits d'épargne et des placements

3.7. Mesure de l'estime de soi

De nombreux construits de mesure de l'estime de soi ont été proposés, la plupart du temps sous forme d'échelles déclaratives (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001). L'échelle d'estime de soi de Rosenberg ou RSE est le construit le plus fréquemment utilisé (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001 : 151), sa validité est reconnue. Cependant, il comporte 10 items, ce qui ne répond pas à notre recherche de parcimonie.

Le consensus est que l'on peut concevoir une version courte de la RSE sans affecter sa validité et la qualité de la mesure de l'estime de soi. En effet, les items ayant une formulation proche et perçue comme telle par les personnes interrogées, ils ne mesurent pas différentes facettes de l'estime de soi (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001 : 151-152). Plusieurs travaux ont cherché à identifier des versions courtes de la RSE (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001 : 151-152). Parmi ces travaux, Robins, Hendin et Trzesniewski (2001) proposent une version mono-item : la SISE. La SISE présente une fiabilité et une validité correctes. RSE et SISE convergent fortement tant sur les principaux critères sociodémographiques que sur des construits psychologiques classiques (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001 : 159). Si les mesures mono-

item offrent un compromis intéressant entre contraintes pratiques et exigences psychométriques, le choix d'une mesure multi-items permet de s'assurer d'une plus grande fiabilité. Spécifiquement, la SISE est un peu moins fiable que la RSE, elle est davantage sujette à des réponses extrêmes, elle est plus sensible au biais de désirabilité sociale (Robins, Hendin et Trzesniewski, 2001 : 159).

Parmi les versions courtes qui ont été proposées, nous retenons une version en 4 items, développée par Tambs et Roysamb (2014). La fiabilité de ce construit est correcte (α de Cronbach de 0,74 à 0,79 selon les répliques détaillées dans l'article). Nous avons identifié les items retenus par ces auteurs et avons repris la traduction des items de la RSE proposée par Vallières et Vallerand (1990).

Tableau 5.3.7. Construit d'estime de soi

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Adaptation pour la recherche
Estime de soi Développée par Rosenberg, adaptée par Tambs et Roysamb (2014)	Likert 5 points	EDS1	J'ai une attitude positive vis-à-vis moi-même
		EDS2	Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égale à n'importe qui d'autre
		EDS3	Parfois je me sens vraiment inutile
		EDS4	Je sens peu de raisons d'être fier(e) de moi

3.8. Mesure du bien-être financier

Parmi les construits développés dans la littérature, on peut retenir l'IFDFW ou InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale (Prawitz et al., 2006) et le construit de Sharma et Alter (2012).

L'IFDFW comporte 8 items séparés en 2 ensembles : 4 mesurent l'état de bien être financier de l'individu, 4 caractérisent sa réaction à son bien-être financier. Il présente une fiabilité très

élevée (alpha de Cronbach de 0,96). Il est souvent utilisé. Il s'interprète comme un score (Prawitz et al., 2006 : 44-45)¹¹⁴. Cependant, avec 8 items et potentiellement 2 dimensions, il ne remplit pas le critère de parcimonie. Et il n'intègre spécifiquement aucun item lié à l'épargne. Le construit de Sharma et Alter (2012) comporte 5 items. Il s'appuie sur 4 modalités : de (1) : bien moins bonne à (4) : bien meilleur(e). Il présente une fiabilité élevée (alpha de Cronbach : entre 0,81 et 0,87 selon les études présentées). Ce construit essaie de prendre en considération les constats de Diener au sujet de la temporalité des construits de bien-être subjectif. Sémantiquement, il se rapproche des attitudes financières et d'épargne au sens de Katona, car il est structuré autour de la perception relative de sa situation financière à la fois par rapport à l'année précédente et en comparaison de ses pairs. On notera que ce construit assimile bien-être financier et possessions matérielles.

Nous l'avons adapté à notre contexte. Nous avons ainsi utilisé une échelle de type Likert en 5 points et nous avons remplacé le terme « pairs » par proches, qui nous semble plus conforme au contexte français. Nous avons complété les items par une formulation positive.

Tableau 5.3.8. Construit de bien-être financier

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Formulation de Sharma et Alter (2012)	Adaptation pour la recherche
Bien-être financier Développée par Sharma et Alter (2012)	Likert 5 points	BEF1	Compared to my financial position last year, my financial position this year is	Comparativement à l'année dernière, cette année ma situation financière est meilleure
		BEF2	In comparison to most of my peers, I am financially	Comparativement à mes proches, ma situation financière est meilleure
		BEF3	Compared to my material possessions last year, my material possessions this year are generally	Comparativement à l'année dernière, j'ai plus de possessions matérielles
		BEF4	In comparison to most of my peers' material possessions, my material possessions are	Comparativement à mes proches, j'ai plus de possessions matérielles
		BEF5	In comparison to last year, my ability to spend money freely is	Comparativement à l'année dernière, j'ai davantage d'argent à dépenser pour me faire plaisir

¹¹⁴ La répartition des résultats présentée dans l'article est asymétrique : 30% ont un score compris entre 1 et 4 sur 10 contre 42% qui obtiennent un score de 7 à 10.

3.9. Mesure de la satisfaction

Pour rédiger les items de notre mesure de satisfaction nous avons repris les formulations habituelles en matière de mesure de la satisfaction des consommateurs.

Le choix des critères ou dimensions pour lesquels la satisfaction est mesurée a été réalisé dans une logique de parcimonie. Nous avons retenu les critères les plus souvent évoqués pour évaluer l'épargne, sur la base de la revue de littérature. Il s'agit de la sécurité de l'épargne, de la rentabilité, qui renvoie aux intérêts, et du rendement, qui est un terme plus large, englobant les intérêts mais aussi l'évolution positive de la valeur des sommes épargnées. Nous avons ajouté les efforts nécessaires pour épargner, la revue de littérature indiquant que la répétition des actes est influencée par les difficultés de réalisation.

Afin de pouvoir capturer, l'influence d'autres éléments, sans toutefois pouvoir les identifier individuellement, nous avons également intégré une mesure de la satisfaction globale.

Tableau 5.3.9. Construit de satisfaction à l'égard de l'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Formulation
Satisfaction	Likert 5 points	SAE1	Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne ?
		SAE2	En ce qui concerne la sécurité de l'argent que vous avez épargné, êtes-vous satisfait(e) ?
		SAE3	En ce qui concerne les intérêts que vous avez gagnés grâce à cette épargne, êtes-vous satisfait(e) ?
		SAE4	En ce qui concerne la rentabilité de votre épargne, êtes-vous satisfait(e) ?
		SAE5	En ce qui concerne les efforts que vous faites pour épargner, êtes-vous satisfait(e) ?

3.10. Mesure des intentions d'épargne

De nombreuses formulations des intentions d'épargne existent. Nous avons recherché une formulation déjà traduite en français ou d'origine hexagonale, et respectant notre souhait de parcimonie. Nous avons identifié l'échelle utilisée par Ayadi (2010), qui porte sur les placements financiers à risque. Elle présente une bonne fiabilité (Ayadi, 2010 : 39) Elle est composée de 3 items. Nous l'avons adaptée à l'épargne.

Tableau 5.3.10. Construit d'intention à l'égard des actes d'épargne

Dimension	Type de l'échelle	Abrév.	Formulation initiale	Adaptation pour la recherche
Intentions d'épargne Développée par Ayadi (2010)	Likert 5 points	INT1	J'ai l'intention d'effectuer ce placement financier	J'ai l'intention d'effectuer des actes d'épargne au cours des 6 prochains mois
		INT2	Il est fort probable que je réalise ce genre de placement dans un avenir proche	Il est très probable que j'épargne de l'argent au cours des 6 prochains mois
		INT3	Effectuer ce placement financier est l'un de mes projets futurs	Réaliser un acte d'épargne est l'un de mes projets pour les 6 prochains mois

3.11. Mesure directe des actes d'épargne

Du fait du caractère socialement fortement désirable de l'épargne (Fisher, 1993), les questions déclaratives sur les comportements d'épargne sont considérées comme étant globalement fiables (Yu et Hanna, 2010 : 78). Ce n'est pas le cas des réponses sur le patrimoine, en particulier le patrimoine net des dettes (Zagorsky, 2000). Il est possible que les consommateurs disposant d'un patrimoine significatif ne perçoivent pas les retraits ou transferts depuis des produits d'épargne comme étant une consommation excessive (Yu et Hanna, 2010 : 78).

L'opérationnalisation des comportements de consommation repose sur les réponses à une batterie de questions simples : quoi ? combien ? comment ? où ? quand ? dans quelle situation ? et qui ? (Churchill, 1991 : 314).

Afin de répondre au Quoi, nous précisons les produits pour lesquels nous investiguons les actes d'épargne. Pour déterminer les produits sur lesquels portent les actes investigués nous nous appuyons sur les statistiques disponibles. L'étude des comportements patrimoniaux réalisée par l'INSEE, en 2010 puis en 2015 nous permet de déterminer les produits détenus et souscrits le plus fréquemment¹¹⁵.

Tableau 5.3.11– Composition de l'épargne des Français (données 2010) ¹¹⁶

Livrets d'épargne	85,0
Livrets A et bleus	68,3
LDD (ex CODEVI)	39,4
LEP	24,3
Livrets jeune	14,8
Livrets fiscalisés	6,4
Epargne logement	31,2
PEL	22,5
CEL	16,4
Assurance-vie et PEP	59,9
Epargne retraite dont PERP et PERCO	12,3
Retraite complémentaire	5,4
PERP	4,0
Valeurs mobilières, parts sociales et OPCVM	24,3
PEA	11,8
Actions	9,4
OPCVM	4,0
Obligations	1,7
Au moins un produit d'épargne hors immobilier	91,9

¹¹⁵ Des données commerciales (étude Havas Paris – CSA, 2014) portant sur un échantillon représentatif des individus donnent à voir une hiérarchie très similaire : livrets d'épargne - 89%, assurance-vie – 50%, PEL – 38%, PEA 20%.

¹¹⁶ *Revenus et patrimoine des ménages - édition 2018*. INSEE (2020) : 162-163. Nous indiquons les données 2010 car elles sont plus détaillées que celles diffusées en 2015 et les taux de pénétration des principales catégories de produits d'épargne restent stables.

Nous retenons 3 catégories de produits ou supports d'épargne très fréquemment souscrits ou utilisés : les livrets d'épargne quels qu'ils soient : (a) Livret A ou Bleu, LDD, livret Jeune, livrets spécifiques des différentes banques, le LEP, Livret d'épargne populaire, (b) les plans d'épargne logement, ainsi que (c) les contrats d'assurance-vie. Nous ajoutons un produit plus modérément souscrit ou utilisé : (d) le plan d'épargne en actions ou PEA. Ce produit présente l'intérêt d'être un produit dit « risqué » et il est perçu comme complexe. Sa détention est plus fréquente que celle de actions ou obligations détenues en direct. Nous excluons 4 produits pour lesquels le comportement n'est pas à l'initiative du consommateur : le versement programmé, d'épargne, les plans d'épargne retraite et le plan d'épargne entreprise, ainsi que le crédit immobilier¹¹⁷.

Le Comment consiste à décrire les actes d'épargne possibles sur ces produits. Nous distinguons l'acquisition des produits d'épargne, c'est-à-dire leur souscription, et les actions d'épargne qui peuvent être réalisées en relation avec l'argent placé sur ces produits. Nous retenons 3 actions sur les montants épargnés : (a) le fait d'accroître ou (b) de réduire le montant d'argent placé sur un produit donné et, (c) le cas échéant, les arbitrages entre lignes ou produits d'épargne (les « supports ») qui sont réalisés au sein d'un même produit. Selon ces recommandations, nous essayons de conserver une unité d'action, de contexte, sur les plans temporel et spatial, en proposant des actes d'épargne précis.

Le Quand est pris en compte en limitant le champ temporel aux comportements des 12 derniers mois. Le choix de cette durée repose sur 2 motifs : (a) il ressort, notamment du prétest, que c'est un horizon aisément mobilisable pour les individus, (b) il permet de demander aux répondants de se projeter et de décrire les actes d'épargne envisagés au cours des 12 prochains mois. Cet horizon est cohérent avec une hypothèse exprimée par Tokunaga (1993 : 295) : les variables

¹¹⁷ Cependant, selon le baromètre TNS SOFRES – LBP de janvier 2013, l'acquisition d'un bien immobilier continue de faire partie des choix d'épargne pour les Français.

psychologiques (traits de personnalité, attitudes ou valeurs) jouent un rôle premier dans les choix d'épargne et elles sont stables à un horizon plus long¹¹⁸.

Nous n'investiguons pas la situation du comportement. Le **lieu** des actes d'épargne (Où ?) n'est pas étudié. Nous faisons le postulat que le lieu des actes d'épargne n'est pas significatif et qu'il peut être difficile à déterminer. Aujourd'hui, la part des opérations réalisées à distance, par les consommateurs eux-mêmes, est potentiellement très significative.

Nous n'étudions pas dans cette recherche, l'**intensité** des actes d'épargne, soit le montant des actes d'épargne. Nous postulons que la mémorisation des montants est potentiellement limitée.

Cette approche nous permet d'appréhender simultanément les comportements d'épargne dans leur **diversité** (variété des actes d'épargne traités) et dans leur **densité** (fréquence d'actes réalisés sur un intervalle de temps spécifique). Cependant, nous ne nous appuyerons pas sur une estimation du nombre d'actes différents réalisés au cours de la période temporelle étudiée, celle-ci étant peu fiable.

Les personnes concernées (Qui ?) sont des individus adultes âgés de 18 à 75 ans et susceptibles d'épargner (Cf. Chapitre 5 paragraphe 2.3).

Dans la perspective de l'épargne en tant qu'acte de consommation, répété, on doit avant tout étudier les actes d'épargne au niveau de leur répétition et de leur **densité** sur une période temporelle déterminée. Pour cela, nous créons des variables par sommation (*summated scales*).

¹¹⁸ Dans ses articles liminaux, Friedman (1957) retient un horizon temporel de 3 ans.

La **fréquence ou densité des actes d'épargne monétaires** est mesurée par deux questions :

- l'une mesure les actes d'épargne monétaires institutionnels : je mets de l'argent de côté en liquide ou sur un compte bancaire ;
- l'autre les actes d'épargne monétaires non-institutionnels : je place de l'argent sur un produit d'épargne (livret, assurance-vie, etc.).

Pour chaque catégorie d'actes d'épargne, les fréquences suivantes sont possibles : tous les mois ou presque - au moins deux fois par an - une fois par an - seulement quand j'ai une grosse rentrée d'argent – jamais.

Pour étudier l'influence de la **fréquence des actes d'épargne monétaires** nous associons les 2 questions de fréquence, de manière à distinguer 3 groupes :

- (a) les consommateurs ayant déclaré réaliser des actes d'épargne monétaires tous les mois ou presque pour au moins un type d'actes.
- (b) les consommateurs ayant déclaré réaliser des actes d'épargne monétaires au moins deux fois par an pour au moins un type d'actes d'épargne ;
- (c) les consommateurs n'ayant pas déclaré réaliser au moins un type d'actes d'épargne monétaires deux fois par an ou davantage.

Ces groupes sont mutuellement exclusifs.

La **variété totale des actes d'épargne** est mesurée en additionnant le nombre de réponses différentes aux questions portant sur les produits d'épargne souscrits aux cours des 12 derniers mois (4 réponses possibles) et sur les types d'actes d'épargne réalisés (3 choix possibles). On obtient un score pouvant varier de 0 à 7. Afin de ne pas surpondérer les actes de souscription, nous créons une variable **souscription de produit d'épargne**, binaire, qui prend la valeur 1 si au moins un des 4 produits proposés a été souscrit et 0 si aucun produit n'a été souscrit. Nous définissons ensuite une **variété simple des actes d'épargne**. Cette variable correspond à la

somation des 3 types d'actes d'épargne réalisés (3 réponses) et de la variable **souscription de produit d'épargne**. Cette variable peut prendre une valeur comprise entre 0 et 4.

La **variété des intentions d'actes d'épargne pour les 12 prochains mois** est également mesurée avec deux scores de variété qui sont calculés de manière identique aux scores de variété définis pour les actes d'épargne des 12 derniers mois.

3.12. Variables sociodémographiques

Le modèle intègre 6 variables de contrôle : l'âge, le sexe, la situation familiale, l'activité professionnelle, le niveau d'éducation (capital intellectuel) et le niveau de revenus déclaré.

2 individus dépassent les 75 ans. Nous décidons de les conserver car leur âge est proche de la limite fixée.

Age, sexe, situation familiale et activité professionnelle sont des mesures classiques dans les recherches en marketing. Leur influence est probable et significative sur les actes d'épargne (Tokunaga, 1993). Elles nous permettront de valider une typologie ou une segmentation basée sur les déterminants psychosociologiques et d'étayer leur influence face aux critères sociodémographiques usuellement mobilisés par la littérature sur l'épargne. Elles nous renseignent également sur la représentativité de notre échantillon.

Sur ces différents critères, notre échantillon de convenance est peu éloigné de la population française. Il est proche de la structure par âge de la population active. Il en diffère surtout sur la structure familiale - davantage de couples avec enfants - et le niveau d'éducation. La situation familiale est un critère pouvant influencer les décisions financières et les actes d'épargne. Certains actes sont liés à la présence d'enfants (par exemple souscription d'une assurance vie)

ou au fait d'être en couple (par exemple, préparation d'un projet immobilier à travers l'alimentation d'un CEL ou d'un PEL). La littérature indique que la présence d'enfants est globalement défavorable à l'épargne. Le niveau éducatif influence positivement la tolérance au risque financier.

Tableau 5.3.12. Structure de l'échantillon et de la population en âge de travailler

		échantillon n = 410	population totale métropolitaine 2019 – INSEE	population active 2018 hors Mayotte – INSEE	
Sexe	Homme	44%	48%		52%
	Femme	56%	52%		48%
Age	< 30 ans	15%	35%	15-24 ans	9,7%
	30-39 ans	31%	12%	25-49 ans	61,4%
	40-49 ans	27%	13%		
	50-59 ans	17%	13%	50-64 ans	28,8%
	60 ans et plus	10%	27%		
	Non renseigné	1%			
	Age moyen	42 ans	41,7 ans		
PCS	Agriculteurs., artisans, commerçants indépts., chefs d'entreprise	8,5%	4%		
	Cadres, prof. Intellectuelles supérieures, prof. intermédiaires	31%	24%		
	Ouvriers et employés	38%	26%		
	Inactifs	23%	45%		
Situation familiale			Données Recensement 2017		
	Couples avec enfant(s)	48%		25%	
	Familles monoparentales	19%		9%	
	couples sans enfant	10%		25%	
	Célibataires	23%		36%	
	Ménages complexes	-		4%	
Niveau d'éducation					
	Bac+4 ou davantage	27%	Bac+3 ou davantage	23%	
	Bac +2 - Bac +3	41%	Bac+2	15%	
	Jusqu'au baccalauréat	31%	Jusqu'au baccalauréat	42%	
	Aucun diplôme	2%	Aucun diplôme	20%	

Le recueil de données fiables sur les revenus constitue un point d'attention de notre recherche.

Le taux de non-réponse est de 0%, vraisemblablement parce que nos répondant appartiennent à un access panel, qui recueille ces informations lors de leur inscription.

Tableau 5.3.13. Structure par revenus de l'échantillon

<u>Revenus des ménages</u>	Pourcentage
Moins de 1.000 euros par mois	8,5
de 1.000 à 1.499 euros par mois	11,5
de 1.500 à 1.999 euros par mois	13,2
de 2.000 à 2.499 euros par mois	14,4
de 2.500 à 2.999 euros par mois	13,4
de 3.000 à 3.999 euros par mois	21,0
de 4.000 à 4.999 euros par mois	11,5
5.000 euros par mois ou davantage	6,6
Total	100,0

Notre échantillon a un profil économique proche de celui de la moyenne des adultes actifs¹¹⁹.

Même en intégrant une évolution des revenus de 1% par an, notre échantillon est représentatif des ménages métropolitains sur cette variable¹²⁰.

La population, la méthode de recueil et les mesures ayant été précisées, nous pouvons présenter les méthodes d'analyse que nous allons mettre en œuvre.

¹¹⁹ On peut approcher le revenu moyen en attribuant comme revenu mensuel du ménage interrogé le montant équidistant entre les 2 bornes de l'intervalle choisi. Il faut cependant déterminer le montant à retenir pour le dernier intervalle : « 5.000 euros par mois ou davantage ». Le revenu disponible moyen du 10e décile en 2015 étant de près de 96.240 euros soit 8.020 euros, nous retenons comme borne la valeur équidistante entre 5.000 et 8.020 euros soit environ 6.510 euros. On obtient alors un revenu moyen de 2.787 euros par mois soit en 33.450 euros par an, montant assez proche des 36.300 euros observés par l'INSEE pour 2015. C'est la méthode appliquée par Malas (2009).

¹²⁰ Les données de l'INSEE indiquent une évolution des salaires nets des ménages de +2,5% en 2011, +1,6% en 2012, +0,6% en 2013 et +1,4% en 2014.

4. Méthodes d'analyse utilisées pour tester les hypothèses et les composantes du modèle

Dans le cadre de notre démarche d'analyse, nous distinguons, par ordre de mise en œuvre, trois situations : (a) les analyses confirmatoires des différents construits de valeurs et d'attitudes que nous mobilisons dans le cadre de notre modèle, (b) le test isolé des hypothèses qui concernent une ou plusieurs dimensions de deux construits, (c) l'évaluation des modèles. Nous présentons successivement les conditions de mise en œuvre d'une catégorie de méthodes d'analyses fortement mobilisées à plusieurs étapes de nos travaux : les équations structurelles (4.1), les méthodes que nous mobilisons pour valider les construits et leur structure (4.2), les démarches appliquées pour corroborer les hypothèses principales et complémentaires posées pour les différentes composantes du modèle (4.3), les méthodes utilisées pour évaluer les différentes composantes du modèle (4.4). Simultanément nous confrontons nos données à ces exigences. Enfin, nous présentons les approches adoptées pour minimiser le biais de variance commune (4.5).

4.1. Application des méthodes d'équations structurelles

Etant donné la complexité des méthodes d'équations structurelles et considérant que ces méthodes seront utilisées dans les trois types d'analyse : la validation des construits, le test d'hypothèses, l'évaluation du modèle et de ses composantes, nous détaillons l'application de ces méthodes.

Les méthodes d'équations structurelles (EQS), ou SEM en anglais, sont une famille de modélisations statistiques qui cherchent à expliquer les relations entre plusieurs variables. Elles examinent la structure des interrelations exprimées dans une série d'équations, de manière similaire à une série de régressions multiples. Elles ont été imaginées, notamment par Jöreskog

et Sörbon dès les années 1960 et 1970, mais n'ont pris leur essor que dans les années 1990 (Hair et al., 2010 : 640). Les EQS décrivent toutes les relations entre construits (les variables dépendantes et indépendantes) prises en compte dans le modèle, notamment les relations entre les construits, des causalités, de la démarche de recherche, de la justification théorique du modèle (Hair et al., 2010)¹²¹. Les construits sont inobservables, ce sont des facteurs latents représentés par des variables explicites, manifestes.

Parmi les méthodes développées, les chercheurs doivent choisir entre les méthodes basées sur la covariance (CB-SEM) et les méthodes basées sur la variance des moindres carrés partiels (PLS-SEM).

Nous détaillons maintenant l'adéquation de nos données à ces méthodes, l'impact de la taille d'échantillon sur le modèle testé et les critères de sélection de la méthode d'équations structurelles idoïne.

4.1.1. Adéquation de nos données aux méthodes d'équations structurelles

Une condition liminaire à l'utilisation des méthodes d'équations structurelles est la multinormalité de la distribution des données (Hair *et al.*, 2010). L'hypothèse de multinormalité peut être approximée en testant la normalité des items à travers l'analyse de leurs coefficients de symétrie (ou *skewness*), d'aplatissement (ou *kurtosis*) et un test de conformité¹²².

La littérature insiste sur la nécessité d'une spécification adéquate du schéma conceptuel (par exemple Fernandes, 2012 ; Hair et al., 2012a et 2012b ; Ringle et al., 2012). Selon plusieurs méta-analyses, environ 70% des construits sont correctement modélisés (Fernandes, 2012). Notre schéma conceptuel comporte exclusivement des construits réflexifs. Nous nous situons

¹²¹ Opus cité pp. 642-645.

¹²² La version de SPSS 26 dont nous disposons ne nous permet pas de réaliser de test de conformité.

sans équivoque dans le cas du test d'un modèle théorique et de l'analyse de relations causales. Cela restreint le risque de mauvaise spécification causale (Crié, 2005).

Il est conseillé d'associer 4 indicateurs à chaque construit (Chin et al., 2003). Avec 35 variables manifestes pour 9 variables latentes, notre modèle respecte globalement ces recommandations. Ces 35 variables manifestes et 9 variables latentes sont reliées par 19 liens (les hypothèses H8.1 et H8.2 sont externes au modèle). Cette complexité justifie le recours à une méthode de type EQS.

Dans le cadre des méthodes d'équations structurelles, on distingue deux types de variables latentes : les variables réflectives et les variables formatives (Cf. définition chapitre 5, paragraphe 3.3.1). Nos construits de valeurs et d'attitudes sont des variables latentes réflectives. Ces variables doivent avoir de 3 à 5 items (selon Rossiter, 2002). Les mesures retenues sont toutes composées de 3 à 5 items, exceptée le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière qui comporte 6 items.

Nous devons ensuite nous assurer que nous avons recensé toutes les corrélations existantes entre les variables prises en compte dans nos modèles. En effet, les méthodes d'équations structurelles s'appuient sur la comparaison de la matrice des covariances avec les relations supposées par le modèle estimé. En conséquence, l'ajustement du modèle est obéré par l'absence d'indication de liens de corrélations. Cela peut concerner les scores qui permettent d'analyser les actes d'épargne ou les variables explicatives (observées).

Nous avons vérifié la normalité des variables utilisées lors de l'analyse (Hair et al., 2012b ; Fernandes, 2012). Parmi l'ensemble des 38 variables (items) mobilisables, 7 ont une asymétrie dont la valeur absolue dépasse 1,0, aucune variable ne dépasse une Kurtosis de 3 en valeur absolue, 3 atteignent 2 ou davantage. Ces résultats indiquent une distribution significativement

différente de la normale. Pour autant, nos données ne sont pas fortement ou systématiquement non-normales (Hair et al., 2011 : 421).

Les corrélations entre les variables des modèles sont présentées dans le tableau ci-dessous. Nous ne présentons que les corrélations : (a) qui ne concernent pas les variables d'un même construit, (b) dont le coefficient de corrélation est proche ou supérieur au seuil de 0,5. 6 corrélations approchent ou dépassent le seuil de 0,5. Aucune corrélation ne dépasse 0,54. Toutes les corrélations sont cohérentes, soit avec la littérature soit avec nos hypothèses. Sur la base de ces éléments, on peut inférer la multinormalité des variables observées pour tous les construits que nous allons utiliser.

Tableau 5.4.1. Corrélations des variables manifestes

Relation	Coefficient de corrélation de Pearson	Commentaires
Pour moi il est très important d'épargner de l'argent pour l'avenir (IME2) – J'apprécie vraiment lorsque j'épargne (PLE1)	0,498	Conforme à la littérature sur l'implication durable
Planifier ses finances pour l'avenir me procure un sentiment de sécurité (IME3) – (PLE1)	0,544	
(PLE1) – J'ai l'intention d'effectuer des actes d'épargne au cours des 6 prochains mois (INT1)	0,497	Cohérent avec nos hypothèses
(PLE1) – Réaliser un acte d'épargne est l'un de mes projets pour les 6 prochains mois (INT3)	0,501	
(IME2) – Il est très probable que j'épargne de l'argent au cours des 6 prochains mois (INT2)	0,496	
(IME2) – (INT3)	0,499	

Il existe différentes méthodes d'estimation pour les équations structurelles (Roussel et al., 2002 ; Hair et al., 2010). La méthode EQS la plus couramment utilisée est celle basée sur le maximum de vraisemblance (ou ML).

Cette méthode d'estimation est adaptée à notre recherche :

- notre échantillon est constitué de 410 individus ;
- grâce au recours à un access panel, il ne comporte aucune valeur manquante, mais cette méthode permet de réaliser des analyses sur des variables comportant des variables manquantes¹²³.

Parmi les méthodes existantes, nous recourons à PLS pour le test des modèles, à CB-SEM pour les analyses factorielles confirmatoires.

4.1.2. Conséquences de la taille de l'échantillon

La taille de l'échantillon impacte la complexité du modèle, donc le choix des méthodes d'équations structurelles et la fiabilité de leurs résultats.

La taille de l'échantillon sur lequel sont appliquées des méthodes d'équations structurelles induit le nombre de paramètres, donc de variables, qui peuvent être intégrés dans un modèle et la complexité du modèle. Il est aujourd'hui habituellement préconisé de disposer de 10 à 15 observations donc individus par variable du modèle (Roussel et al., 2002 ; Hair et al., 2010). Pour un échantillon de 410 individus, pour une méthode par covariance, le respect de ce seuil implique de ne pas dépasser 41 variables. *A priori*, le modèle comporte potentiellement 9 variables latentes et 38 variables observées hors variables sociodémographiques. Notre échantillon ne permettrait donc pas de tester le modèle avec une méthode par covariance.

Pour une méthode de type PLS, selon des règles empiriques (Barclay et al., 1995), pour obtenir une modélisation robuste, la taille de l'échantillon utilisé doit être égale à la plus grande valeur entre le nombre d'indicateurs de l'échelle comportant le plus grand nombre d'indicateurs

¹²³ Tout du moins sous AMOS.

formatifs multiplié par 10 ou le plus grand nombre de chemins dirigés vers un construit dans le modèle interne multiplié par 10 (Barclay, Higgins et Thompson, 1995 ; Chin, 1998 ; Hair et al., 2012 ; Hair et al., 2013)¹²⁴. Dans ce cadre, l'échantillon peut se limiter à 20 individus. Chin et al. (2003) suggèrent de limiter l'échantillon entre 100 et 150 observations. Marcoulides et Saunders (2006) recommandent de déterminer la taille de l'échantillon en se basant sur les caractéristiques de la distribution des données, les données manquantes potentielles, les propriétés psychométriques des variables étudiées et la magnitude des relations explorées. Selon les critères usuels, notre échantillon pourrait donc être limité à 50 individus. Notre échantillon dépasse significativement la taille d'échantillon recommandée selon les règles évoquées plus haut : notre choix d'une méthode d'équations structurelles n'est pas influencé par la taille de notre échantillon (Cf. Hair et al., 2013).

Globalement, il semble que la taille d'échantillon ait davantage d'impact que la trop grande complexité d'un modèle (Jackson, 2003). La taille de l'échantillon détermine significativement la fiabilité des critères d'analyse utilisés. De manière générale, plus un échantillon est important et plus l'ajustement, tel que mesuré par les indices existants, sera jugé bon (Jackson, 2001).

Nous avons vérifié l'adéquation de la taille de notre échantillon à notre modèle et à nos analyses en nous appuyant sur le tableau proposé par Hair et al. (2012 : 335). Pour un nombre maximum de 4 relations pointant vers un construit, une significativité de 99% et avec le R² le plus faible possible, la taille minimale de l'échantillon est de n=197 individus pour une puissance statistique de 80%. Avec un échantillon de 410 individus, nous disposons donc d'un effectif suffisant pour atteindre une puissance statistique de 80% ou davantage.

¹²⁴ Hair précise lui-même que cette règle, pour adéquate qu'elle soit, ne tient pas compte des effets de taille, de fiabilité, du nombre total de variables indicatrices et d'autres paramètres affectant la puissance statistique de l'approche PLS (Hair et al., 2012b).

4.1.3. Pourquoi recourir à la méthode PLS

La méthode PLS présente un intérêt épistémologique et méthodologique (Fernandes, 2012). A ce titre, elle a des caractéristiques spécifiques et est davantage qu'une alternative aux méthodes CB-SEM (Fernandes, 2012). C'est avant tout une méthode prédictive et de construction de la théorie (Fernandes, 2012).

Le choix de la méthode PLS peut découler de 7 motifs (Chin et Newsted, 1993 ; Hair et al., 2010, Ringle et al., 2007) : (a) le fait de poursuivre un objectif de prédiction, (b) un phénomène étudié relativement nouveau, (c) le test d'un modèle relativement complexe, avec un nombre important d'indicateurs ou de variables latentes (Wold, 1985 ; par exemple Hair et al., 2012 a et 2012b), (d) la nécessité de recourir à des modélisations différentes (en particulier les modèles dits formatifs) (Diamantopoulos et Winklhofer, 2001 ; Hair et al., 2011 ; Ringle et al., 2012 ; Fernandes, 2012), (e) un échantillon de petite taille (Chin et Newsted, 1999 ; Reinartz et al., 2009), (f) un échantillon aux caractéristiques particulières, soit qu'il présente une distribution non normale, soit que les données sont insuffisamment indépendantes (Fornell, 1982 ; Bagozzi, 1994 ; Hair et al., 2011 ; Ringle et al., 2012), (g). des modèles dont une partie des construits sont mono ou bi-items (Hair et al., 2010) ou les variables binaires et ordinales (Hair et al., 2012b).

Pour autant, certains de ces arguments doivent être pondérés. La méthode PLS est aussi contraignante s'agissant de la représentativité de l'échantillon : plus la population étudiée est hétérogène et plus la taille d'échantillon devrait être importante afin d'atteindre un niveau acceptable d'erreur d'échantillonnage (éditorial Long Range Planning, 2013 ; Hair et al., 2012b). Les effets de biais sont accentués (Hair et al., 2012b). L'approche PLS n'imposant pas d'hypothèse en matière de distribution, les démarches inférentielles sont à proscrire et l'on doit recourir à des estimations non paramétriques, orientées vers la prédiction, ou des techniques de rééchantillonnage (Hair et al., 2011). Elle est aussi sensible à la multicollinéarité et LISREL

permet également de modéliser des indicateurs formatifs (Henseler et al., 2009 ; éditorial Long Range Planning, 2013). C'est une méthode exigeante : la réflexion théorique préalable à la spécification du modèle est très importante (Fernandes, 2012). La focalisation sur la prédiction, peut conduire à accepter des construits mal mesurés, peu fiables ou peu valides (Hair et al., 2010 : 776-777). Inversement, les estimations des paramètres fournies par la méthode PLS en termes de biais et de cohérence sont sous-optimales, à plus forte raison lorsque les modèles sont complexes (Reinartz et al., 2009 ; Henseler et al., 2009).

Plus globalement, PLS-SEM et CB-SEM sont des outils complémentaires pour la recherche académique et spécifiquement l'élaboration de modèles (Hair et al., 2011). La méthode PLS est destinée aux travaux de modélisation causale dont l'objectif est la prédiction et/ou l'élaboration théorique (Henseler et al., 2009). PLS et CB présentent des performances très similaires pour les modèles de base (modèles réflexifs avec des données symétriques) (Vilares, Almeida et Coelho, 2009). Le recours à l'approche PLS suppose d'explicitier en détail les motivations du chercheur de recourir à cette méthode (Hair et al., 2011 ; Hair et al., 2012b). Hsu et al. (2006) ont proposé un diagramme de choix d'une méthode d'équations structurelles, articulé autour de 5 critères : présence d'indicateurs formatifs, taille d'échantillon, nombre de variables manifestes par variable latente, objectif du modèle et niveau de développement.

Notre modèle ne comporte pas d'indicateur formatif, ce qui permet de recourir aux deux méthodes. Trois facteurs orientent vers le test du modèle par une méthode de type PLS : (a) il s'agit d'une étude exploratoire en cours de développement ou à visée prédictive, (b) la taille d'échantillon ne permet pas de tester les modèles avec les méthodes basées sur la covariance, (c) certaines variables ne respectent pas totalement une distribution non normale.

Nous recourons aux équations structurelles basées sur la covariance pour les analyses factorielles confirmatoires. Pour le test des composantes du schéma conceptuel, nous utiliserons la méthode basée sur la variance des moindres carrés partiels.

Pour les méthodes basées sur la covariance (CB-SEM), les critères d'analyse des modèles testés sont décrits dans le paragraphe 3.2 du chapitre 6. Pour les méthodes basées sur les moindres carrés partiels (PLS-SEM), ces critères sont décrits dans le paragraphe 4.1 du chapitre 6.

L'application des méthodes d'équations structurelles en dehors des démarches confirmatoires, repose sur une stratégie de modélisation (Hair *et al.*, 2010 : 646-647). 3 démarches peuvent être adoptées : (a) la démarche confirmatoire, (b) la démarche comparative, (c) la démarche itérative (ou *model development strategy*) : le modèle initial est testé et progressivement amélioré en fonction des résultats obtenus à chaque étape. Nous suivons une démarche itérative.

4.2. Validation des construits et de leur structure

Les différents construits que nous mobilisons dans le cadre de notre recherche sont exclusivement des construits existants, adaptés et éventuellement traduits. Ces démarches de validation peuvent également nous permettre d'identifier une structure plus parcimonieuse, les composantes de notre modèle étant complexes.

Nous suivons une méthode de validation d'échelle classique. Elle repose sur 3 types d'analyse : une analyse factorielle exploratoire, une analyse de fiabilité et une analyse de la validité de la structure identifiée. L'analyse factorielle sera réalisée sous la forme d'une ACP avec rotation de type VARIMAX, afin de maximiser l'orthogonalité des facteurs. L'analyse de fiabilité reposera sur le calcul de l' α de Cronbach, pour le construit dans sa globalité et pour les dimensions du construit mobilisées par le modèle. La validité de trait sera mesurée à l'aide

d'une analyse confirmatoire basée sur la méthode des équations structurelles par covariance (CB-SEM), pour chaque construit et pour le modèle considéré dans son ensemble.

4.3. Corroboration des hypothèses

Dans la mesure du possible, la corroboration des hypothèses s'appuiera sur le recours aux résultats des équations structurelles. Toutefois, certaines hypothèses ne peuvent être testées en recourant à des méthodes d'équations structurelles (Roussel et al., 2002). Il s'agit *a priori* :

- des hypothèses pour lesquelles la ou les variables expliquées sont des variables nominales ou ordinales ;
- des hypothèses où l'on tente d'expliquer l'effet d'une variable nominale ou ordinale ;
- des hypothèses qui portent sur des relations non linéaires entre les variables.

Par ailleurs, les hypothèses qui reposent sur des interactions sont délicates à mettre en œuvre. Elles supposent soit de disposer de deux sous-échantillons, soit d'inclure au modèle testé les variables résultant du produit des variables dont on cherche à incorporer l'interaction (Malas, 2009).

Nos hypothèses font le postulat de relations linéaires entre variables métriques ou assimilables à des variables métriques. Mais plusieurs de ces hypothèses, en revanche, concernent des variables non métriques. Certaines de ces variables peuvent être recodées afin d'être assimilées à des variables métriques.

Nous détaillons les modalités d'évaluation spécifiques aux hypothèses correspondant à des relations linéaires entre variables métriques, puis les modalités d'évaluation pour les hypothèses intégrant une ou plusieurs variables ordinales ou nominales.

4.3.1. Modalités d'évaluation des hypothèses portant sur des relations linéaires entre variables métriques

Les variables considérées sont l'ensemble des items des construits (échelles de Likert en 5 points). Cette configuration recouvre les 19 hypothèses du modèle conceptuel. Ces hypothèses sont toutes testées dans des modèles d'équations structurelles. La corroboration de l'hypothèse repose sur l'analyse du coefficient obtenu dans le cadre de la composante ou du modèle auquel appartiennent les variables sur lesquelles porte l'hypothèse considérée, en particulier la significativité et le signe de ce coefficient.

Par ailleurs, toutes les hypothèses précisent le sens désiré des relations testées. Nous recourons donc à des tests unilatéraux. Cependant, lorsque la distribution est symétrique, la probabilité associée au risque de première espèce du test bilatéral est double de celle du test unilatéral (Wonnacott et Wonnacott, 1995). Sauf exception, nous retiendrons une probabilité maximale de 5% de risque d'erreur de première espèce, seuil classique en marketing (Evrard et al., 2009).

4.3.2. Modalités d'adaptation des variables non métriques

Cela concerne les hypothèses H8.1 et H8.2, ainsi que la vérification du rôle éventuel des variables socio-démographiques. Il s'agit de questions portant sur la fréquence des actes d'épargne monétaires institutionnels ou non-institutionnels, les variables définies à partir du croisement de ces questions, les 4 scores définis à partir des questions sur la variété des actes d'épargne récents ou futurs.

Le rôle éventuel des caractéristiques sociodémographiques, qui sont des variables nominales, sera mesuré indépendamment pour chaque variable, à l'aide d'une analyse de variance pour laquelle la variable à expliquer sera le score d'actes d'épargne global ou le score spécifique aux actes associés à des produits risqués ou sécurisés.

Les hypothèses incluant des variables ordinales ou nominales sont évaluées : (a) à l'aide d'ANOVA, (b) à l'aide d'une analyse comparative offerte par SmartPLS : PLS-MGA. PLS-MGA permet d'évaluer la significativité des écarts entre les coefficients pour 2 groupes mutuellement exclusifs.

La taille de notre échantillon ne permet pas de tester simultanément toutes ces hypothèses¹²⁵.

4.4. Evaluation du modèle et des composantes

L'interprétation des résultats d'un modèle d'équations structurelles se fait en deux temps. Dans un premier temps, l'analyse est réalisée au niveau de chaque paramètre, c'est-à-dire de chaque hypothèse. Puis, l'analyse est réalisée pour l'ensemble du modèle (Evrard et al., 2009).

Pour ce qui concerne l'analyse des résultats de chaque hypothèse, nous nous appuyerons sur les coefficients de régression issus des équations structurelles de chaque composante du modèle.

Nous détaillons maintenant les démarches suivies pour minimiser le biais de variance commune.

4.5. Minimisation du biais de variance commune

La littérature a depuis longtemps mis en avant les effets des biais liés à la méthode de recueil des données (MacKenzie, Podsakoff, 2012 : 542-543). La méthode de recueil peut produire une variance systématique ou *common method variance*, laquelle ne permet pas de vérifier le postulat d'erreur de mesure minimale. Ce biais est l'une des principales causes d'erreur de mesure (Podsakoff et al., 2003) Dans ce cas, la variance systématique liée à la méthode sera

¹²⁵ Pour tenter de mesurer simultanément l'effet de toutes les variables sociodémographiques et de comportements financiers, on peut recourir à la méthode de segmentation et d'analyse multi-groupe PLS-MGA (Hair et al., 2018).

associée à la variance systématique de trait des construits utilisés. Cela peut avoir des conséquences fortes sur l'analyse des résultats, en particulier : (a) des conclusions inexactes au sujet de la fiabilité et de la validité convergente d'un construit, (b) une estimation biaisée des effets des variables explicatives sur la variable à expliquer. D'autre part, la variance systématique liée à la méthode peut biaiser les estimations des paramètres décrivant les relations entre 2 construits. Plus précisément cette variance peut : (a) biaiser les tests d'hypothèses et provoquer des erreurs de Type I et de Type II, (b) conduire à des conclusions inexactes sur la variance expliquée par une variable et (c) altérer les conclusions quant à la validité nomologique ou discriminante d'un construit (MacKenzie et Podsakoff, 2012 : 543).

Par conséquent, il est recommandé d'essayer soit de limiter l'occurrence du biais de variance commune en agissant sur ses sources potentielles, soit de déployer des méthodes d'analyses qui permettent de l'isoler.

Nous nous sommes avant tout efforcés de limiter le biais de variance commune de notre recherche en réfléchissant aux conséquences de notre méthode de recueil, du profil de nos répondants et du choix des construits et variables sur lesquels ils ont été interrogés, les méthodes d'analyses étant complexes et parfois discutées (MacKenzie et Podsakoff, 2012 : 543-544). Nous abordons les différentes sources de biais de variance commune à l'appui de la classification de Podsakoff et al. (2003) complétée par l'analyse de MacKenzie et Podsakoff pour le 1^{er} groupe (2012) : (1) effets liés à la personne interrogée pour les différentes mesures, (2) caractéristiques des items et contexte de présentation, (3) effets du positionnement des items au sein du questionnaire, (4) effets liés au contexte général de mesure.

4.5.1. Effets liés à l'identité de la personne interrogée pour les différentes variables

Les questions posées portaient sur les comportements récents, les intentions futures d'épargne et sur des variables susceptibles d'expliquer ces intentions et comportements. Les effets liés à l'identité des répondants pour les deux types de variables sont donc à envisager. Les mesures des différents construits sont des mesures déclaratives, y compris pour les comportements étudiés. C'est bien la perception des consommateurs qui est recherchée. Il n'était pas possible, dans un délai et un budget raisonnables, de rassembler les données effectives de comportement des consommateurs.

Il est donc envisageable qu'un effet de cohérence se soit produit chez certains d'entre eux. Les normes sociales en matière d'épargne sont probablement fortes et on ne peut être certain d'observer un effet de cohérence ou un respect facial des normes attendues. D'autre part, les questions sont formulées de manière à ne pas offrir de lien entre les différents construits étudiés.

La désirabilité sociale de certaines réponses est envisageable, comme le biais de consentement. L'influence d'humeurs transitoires nous semble difficile à contrôler.

Selon la littérature, il ne semble pas que les consommateurs élaborent des théories implicites au sujet de l'épargne. Le biais d'indulgence ne peut s'appliquer s'agissant de l'auto-évaluation de ses pratiques et attitudes. Les effets d'une affectivité positive ou négative devraient pouvoir être mesurés, le cas échéant, à travers le construit d'estime de soi qui est intégré à notre modèle.

4.5.2. Effets liés aux caractéristiques des items et variables

Les construits utilisés dans notre modèle sont tous des traductions ou des adaptations de construits préexistants. De plus, nous avons réalisé un pré-test des construits traduits et adaptés.

La désirabilité sociale, la complexité ou l'ambiguïté des items des différents construits sont donc minimisées. Seuls le construit d'estime de soi, qui est une version courte du RSE, et le construit mesurant le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière comportent des items inversés, mais leur fiabilité a été validée. Nous nous sommes efforcés de sélectionner des construits qui se recoupent peu (y compris s'agissant des 2 construits relatifs au sentiment d'efficacité personnelle), de manière à éviter des recouvrements de territoire sémantique.

4.5.3. Effets liés au contexte de présentation des construits et de leurs items

Etant donné notre recours exclusif à des construits déjà testés et validés, les effets potentiels listés par Podsakoff et al. (2003 : 884-885) sont *a priori* contrôlés ou atténués. La longueur des échelles a été prise en considération avec à la fois des construits comportant au maximum 6 items et une échelle de notation en 5 points. Cependant, cela peut induire une redondance entre les items. Nous n'avons pas mélangé les items des différents construits.

4.5.4. Effets liés au contexte général de mesure

Pour la méthode de recueil, notre choix s'est porté sur une seule mesure, par un questionnaire auto-administré en ligne et avec un échantillon appartenant à un access panel. Ce mode de recueil limite la désirabilité sociale des réponses et leur précision (Podsakoff et al., 2003 : 885). Ces choix peuvent induire un biais de variance commune. Ce type de répondants sait sans aucun doute que leur anonymat sera respecté et ils sont potentiellement davantage accoutumés à rechercher des informations dans leur mémoire. L'absence d'un enquêteur et l'absence de connaissance du commanditaire de l'enquête, limitent le biais de désirabilité sociale.

Afin de contrecarrer ces différents effets, MacKenzie et Podsakoff (2012) proposent de travailler sur 3 axes : (a) les capacités des répondants, (b) la motivation à répondre avec précision et exactitude, (c) et la réduction de la tendance à satisfaire l'enquêteur.

S'agissant des capacités des participants à répondre à nos questions, de la complexité des questions, de la formulation des items, 4 facteurs visent à maximiser ces capacités : le questionnaire est court et composé de construits parcimonieux (6 items maximum), les construits utilisés ont déjà été testés et validés, le questionnaire a été prétesté, les répondants sont des panélistes, déjà accoutumés à répondre à des questionnaires. Tous les adultes ont une expérience du sujet : les actes d'épargne ne constituent pas une thématique complexe ou potentiellement polémique (comparativement au crédit par exemple). Nous avons cherché à faciliter la récupération des informations sur les comportements et attitudes étudiées en organisant le questionnaire. La passation du questionnaire se fait par écrit, ce qui limite les risques de mauvaise compréhension.

Pour ce qui est de la motivation des personnes interrogées à répondre, nous avons indiqué que le questionnaire était réalisé dans un cadre universitaire. S'agissant de panélistes, on peut s'attendre à une motivation suffisante à répondre aux différentes questions, d'autant qu'ils ne sont pas dans l'obligation de répondre, le questionnaire leur étant présenté parmi d'autres sujets. Leur participation n'est pas contrainte et il semble très peu vraisemblable qu'il existe un phénomène d'aversion ou de rejet à notre égard, puisqu'ils ignoraient notre identité. Avec des construits limités à 5 ou 6 items, la répétitivité des items est fortement atténuée. Les réponses aux questions précédentes n'étaient pas accessibles, ce qui limitait la possibilité de s'en inspirer pour compléter la suite du questionnaire.

Si nous avons essayé de limiter les biais de variance commune à travers la conception de notre question et de son mode de recueil, on ne peut complètement éliminer la possibilité de ces biais. Nous avons fait le choix de fluidifier la passation du questionnaire. Nos arbitrages ont pu être défavorables à un contrôle total du biais de variance commune (MacKenzie et Podsakoff, 2012 : 553).

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de préciser notre approche épistémologique : nous avons opté pour le positivisme. Dans le cadre de cette approche, nous avons adopté une stratégie de recherche quantitative. Cette stratégie s'appuie sur un recueil de données par questionnaire. Ce questionnaire est collecté par le biais d'un access panel en ligne. Cette méthode de passation des questionnaires nous a permis de recueillir 410 questionnaires. L'échantillon ainsi constitué est un échantillon de convenance, composé d'individus âgés de 18 à 75 ans. Cet échantillon est proche de la population française des 18-75 ans, y compris pour les revenus. Font exception le niveau d'éducation, plus élevé, et la répartition des situations familiales. Notre échantillon comporte ainsi davantage de couples avec enfant (48%) que la population française (25%).

Nous avons ensuite exposé en détail nos choix d'opérationnalisation des différents construits composant notre modèle, de la mesure directe des actes d'épargne que nous étudions et les variables sociodémographiques mobilisées.

Nous avons justifié le recours aux méthodes d'équation structurelle, particulièrement la méthode dite PLS et explicité nos méthodes de corroboration de nos hypothèses. Nous avons terminé en exposant les démarches que nous avons menées pour limiter les biais de variance commune.

Ces différents aspects de notre travail ayant étant présentés et explicités, nous pouvons maintenant présenter les résultats de notre recherche.

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 6

Présentation et analyse des résultats

1. Préparation des analyses

Ayant détaillé les méthodes d'analyse mises en œuvre pour tester modèles et hypothèses, nous exposons les résultats que nous avons obtenus. Dans un premier temps nous examinons les données afin d'identifier et de traiter les valeurs aberrantes et les valeurs manquantes (1.1). Puis, nous vérifions la validité des construits psychosociologiques que nous avons intégrés dans notre recherche (1.2). Ensuite, nous validons les scores relatifs aux actes d'épargne et aux comportements de gestion des finances personnelles (1.3). Cela nous permettra de passer à une rapide analyse descriptive (2.), à l'évaluation des mesures des différents construits (3.), puis au test du modèle et à l'analyse des différentes hypothèses (4. et 5.). Nous présenterons également une segmentation de l'échantillon (6.).

Les analyses statistiques ont été réalisées avec SPSS / IBM Statistics 26, les analyses factorielles confirmatoires avec AMOS 25.0, les tests du modèle conceptuel ont été réalisés à l'aide de SmartPLS 3.2.9.

1.1. Identification et traitement des valeurs manquantes et des valeurs aberrantes

Ce paragraphe est essentiellement basé sur Hair et al. (2010 : 33-90).

Avant d'engager les analyses et particulièrement les analyses multivariées, il importe d'analyser les données et, le cas échéant, de les corriger. Cette démarche recouvre trois actions que nous traitons successivement : (a) la recherche et le traitement des valeurs manquantes, (b) la recherche et le traitement des valeurs aberrantes ou *outliers*, (c) la vérification de la compatibilité des données avec les hypothèses statistiques nécessaires à la multidimensionnalité.

Le recours à un access panel induit l'absence de valeurs manquantes, notamment pour les informations sociodémographiques¹²⁶.

Après analyse du jeu de données, nous avons constaté l'absence de valeurs aberrantes ou de schémas de réponse intrigants (*suspicious response patterns*). L'absence de telles valeurs peut découler du recours à un access panel. Par conséquent, aucun répondant n'est exclu de l'échantillon.

1.2. Vérification des hypothèses liées à la multidimensionnalité

Ce paragraphe traite du test du jeu de données relativement aux hypothèses sous-tendant les analyses multivariées. Dans ce cadre, 4 hypothèses statistiques importantes sont à vérifier : (a) la normalité, (b) l'homoscédasticité, (c) la linéarité et (d) l'absence d'erreurs corrélées.

¹²⁶ Cependant, 3 répondants n'ont pas indiqué leur âge.

L'effet d'une éventuelle non-normalité est modéré par la taille de l'échantillon : à partir de 200 individus, les effets deviennent négligeables. Etant donné la taille de notre échantillon ($n = 410$) la non-normalité n'est pas un souci.

L'homoscédasticité consiste dans l'égalité des niveaux de variance des variables dépendantes pour les différentes variables explicatives. L'homoscédasticité est souhaitable car la variance de la variable dépendante, expliquée par la relation de dépendance ne doit pas être concentrée sur un nombre limité de variables explicatives. Elle se mesure avec le test M de Box et le test de Levine.

La linéarité est une hypothèse implicite de la plupart des méthodes d'analyse multidimensionnelle. Sa vérification est réalisée à l'appui de graphes de dispersion, de l'examen des résidus par des régressions simples et la modélisation des relations non-linéaires. L'absence d'erreurs corrélées indique qu'il n'existe pas de relation systématique et non-identifiée.

Ces analyses liminaires ayant été menées et la normalité des données confirmée, nous pouvons présenter des résultats décrivant l'échantillon et ses intentions et comportements en termes d'actes d'épargne.

2. Résultats de l'analyse descriptive

Nous présentons successivement : les comportements en matière d'actes d'épargne et ses intentions (2.1), l'analyse de plusieurs relations entre les comportements et déterminants psychosociologiques et des variables sociodémographiques traditionnellement mobilisées pour expliquer l'épargne (2.2).

Comme je l'ai exposé dans le Chapitre 5, notre échantillon est proche de la population française métropolitaine des 18-75 ans en termes de sexe, d'âge, d'activité professionnelle, de niveau d'éducation et de revenus. Nous pouvons donc mener une première analyse des actes d'épargne actuels et futurs.

2.1. Actes et intentions d'épargne

Tableau 6.2.1. Fréquence des actes d'épargne monétaires des répondants

		Nb	Pourcentage
Actes d'épargne institutionnels	Jamais	34	8,3
	Seulement lorsque j'ai une grosse rentrée d'argent	82	20,0
	Une fois par an	8	2,0
	Au moins 2 fois par an	63	15,4
	Tous les mois ou presque	223	54,4
Actes d'épargne non institutionnels	Jamais	40	9,8
	Seulement lorsque j'ai une grosse rentrée d'argent	73	17,8
	Une fois par an	17	4,1
	Au moins 2 fois par an	70	17,1
	Tous les mois ou presque	210	51,2

Notre sujet est centré sur les actes d'épargne répétés ou récurrents, éventuellement habituels. Plus de 50% des individus de notre échantillon déclarent réaliser au moins un acte d'épargne monétaire, institutionnel (51%) ou non-institutionnel (54%). Ces chiffres confirment l'importance et le caractère courant de tels actes pour les individus. Il faut souligner l'importance des actes monétaires non institutionnels. Plusieurs mécanismes peuvent expliquer cette pratique. Belk (1988) souligne que le fait de laisser une possession sous la garde d'un tiers (ici la banque) provoque une perte de contrôle et la perception d'un risque plus important. Or, tandis que dans les années 1960 les consommateurs avaient confiance dans les banques (Katona, 1960), aujourd'hui ils tendent à être plus méfiants. Le marquage de l'épargne selon son origine ou sa destination (Zelizer, 1994) est vraisemblablement plus facile avec une épargne non

institutionnelle : il semble difficile de détenir autant de livrets que d'origines de son épargne. Enfin, certains consommateurs peuvent préférer garder leur argent près d'eux, dans une logique de *hoarding*.

Moins de 30% des individus n'ont pas de pratique d'épargne répétée : soit ils n'épargnent jamais, soit ils épargnent exclusivement en cas de rentrée d'argent exceptionnelle. Il n'y a pas de répartition homogène des différents paliers de fréquence possibles (parmi ceux proposés), mais une séparation entre un groupe qui réalise fréquemment des actes d'épargne monétaires volontaires et un groupe qui épargne très irrégulièrement sinon jamais¹²⁷.

Si l'on s'intéresse maintenant à la typologie des actes réalisés, notre enquête distingue les souscriptions de supports (produits) d'épargne et les manipulations des sommes épargnées. Les souscriptions de produits d'épargne sont nettement moins fréquentes (37%) que les manipulations de sommes épargnées (89%), ce qui n'est pas surprenant. Les retraits (59% des répondants) et les transferts (35%) apparaissent répandus. Ces données confirment les statistiques officielles.

Il est instructif d'observer qu'alors que 90% des répondants déclarent avoir réalisé au moins un acte d'épargne, dont 83% qui affirment avoir mis de l'argent sur un produit d'épargne, 70% déclarent épargner au moins un fois par an. La fréquence des actes d'épargne « ordinaires » et volontaires, qui ne sont que les actes relevant de la sphère monétaire, est particulièrement importante. Elle concerne une large majorité des épargnants. L'écart entre fréquence d'épargne et fréquence des actes confirme, si besoin, qu'il existe plusieurs manières de comptabiliser ses comportements d'épargne.

¹²⁷ Bien évidemment, la réalité est potentiellement plus nuancée Certains individus bénéficient certainement de programmes d'épargne entreprise qui leur évitent de devoir épargner. D'autres bénéficient de l'entraide familiale ou de groupe de pairs. D'autres encore, s'appuient sur une épargne non-institutionnelle ou non-monétaire.

Tableau 6.2.2. Variété des actes d'épargne réalisés au cours des 12 derniers mois

	<u>Comportements 12 derniers mois</u>	Nb	Pourcentage
produits souscrits	Livrets d'épargne	108	26,3
	Plan d'épargne logement	28	6,8
	Contrat d'assurance-vie	47	11,5
	PEA	26	6,3
	au moins un produit souscrit	150	36,6
Actes d'épargne	Mettre de l'argent sur un produit d'épargne	341	83,2
	Retirer de l'argent d'un produit d'épargne	243	59,3
	Transférer de l'argent	184	44,9
	au moins un acte	366	89,3
	au moins un acte ou une souscription	371	90,5

Les intentions de comportements apparaissent stables, tant en fréquence que dans la hiérarchie des actes et souscriptions envisagées. Ce constat est cohérent avec la littérature, qui postule généralement que les actes passés préfigurent les comportements futurs. Cependant, cette analyse doit être confirmée par des méthodes plus sophistiquées.

Tableau 6.2.3. Variété des intentions d'actes d'épargne pour les 12 prochains mois

	<u>Intentions 12 prochains mois</u>	Nb	Pourcentage
produits souscrits	Livrets d'épargne	25	6,1
	Plan d'épargne logement	17	4,1
	Contrat d'assurance-vie	41	10,0
	PEA	23	5,6
	au moins un produit souscrit	83	20,2
Actes d'épargne	Mettre de l'argent sur un produit d'épargne	333	81,2
	Retirer de l'argent d'un produit d'épargne	180	43,9
	Transférer de l'argent	145	35,4
	au moins un acte	361	88,0
	au moins un acte ou une souscription	366	89,3
	Total	410	100,0

Nous pouvons maintenant analyser quelques relations classiques entre déterminants psychosociologiques, comportements et critères sociodémographiques.

2.2. Influence des critères sociodémographiques

Nous étudions successivement des influences habituellement observées de ces variables sur les comportements d'épargne : (1) l'influence du genre sur la perception du risque, (2) l'influence de l'âge sur la fréquence des comportements d'épargne et les intentions d'épargne, (3) l'influence des revenus sur le bien-être financier. Cela nous permet d'évaluer la force éventuelle de ces influences.

De manière usuelle, pour chaque construit psychosociologique nous calculons un score basé sur l'addition des valeurs de chaque item du construit.

2.2.1. Influence du genre sur la perception des risques associés à l'épargne

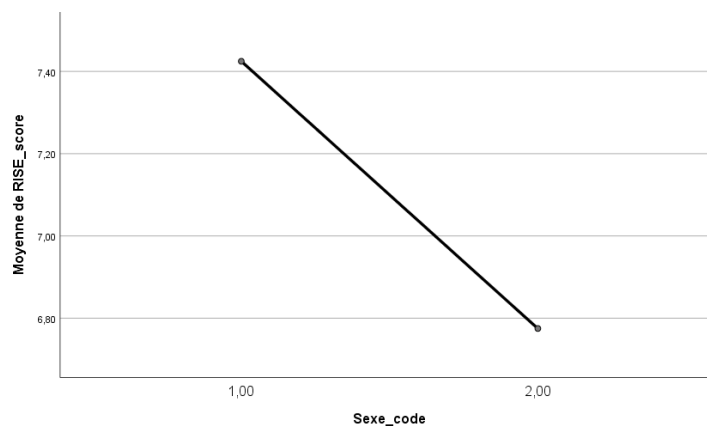
Pour ce construit, le score varie potentiellement entre 3 et 15. L'analyse de la relation entre le genre et le risque perçu telle que nous la mesurons, montre une perception plus élevée des hommes s'agissant du risque lié à l'épargne. Le score moyen des hommes atteint 7,4 sur 15, contre 6,8 pour les femmes. Selon l'ANOVA détaillée dans le tableau ci-dessous, la relation entre le genre et la perception du risque est significativement différente selon le genre (significativité de 1,9%). Ce résultat est différent de celui attendu sur la base de la revue de littérature. L'âge des femmes n'est pas significativement différent de celui des hommes (ANOVA : $F = 0,54$, significativité de 0,463). L'âge n'est donc susceptible d'expliquer ce résultat.

Ce résultat pourrait s'expliquer par un moindre risque associé par les femmes à la mise en œuvre des décisions d'épargne que pour les décisions elles-mêmes. La littérature relative à l'argent dans les ménages conclut souvent à une plus grande implication des femmes dans la gestion budgétaire et les actions financières- donc les actes d'épargne - et une moindre implication dans les décisions financières de long terme comme les placements ou les choix d'épargne, donc

potentiellement une moindre connaissance (par exemple Belleau et Henchoz, 2008). Cela pourrait expliquer nos résultats. Il est aussi envisageable qu'en 2020 les écarts d'attitudes à l'égard des risques selon le genre, qui sont essentiellement liés à la socialisation différentielle des garçons et des filles, soient pratiquement résorbés.

ANOVA					
Score d'attitudes à l'égard des risques associés à l'épargne					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Intergroupes	42,569	1	42,569	5,545	0,019
Intragroupes	3132,026	408	7,677		
Total	3174,595	409			

Graphique 6.2.1. Perception des risques selon le genre



2.2.2. Influence de l'âge sur la fréquence des comportements d'épargne et les intentions d'épargne

Le score des intentions d'actes d'épargne varie potentiellement entre 3 et 15. L'influence de l'âge est plus marquée sur les intentions de comportement d'épargne que sur les comportements avérés. Pour la fréquence des actes, la proportion de répondants qui épargnent tous les mois de manière informelle diminue de 20-29 ans à 50-59 ans puis se stabilise à partir de 60 ans. Pour la variété des actes, on observe une tendance à la décroissance avec l'âge, alors que l'on devrait observer un schéma « en cloche ».

Tableau 6.2.4. Fréquence et variété des actes d'épargne réalisés selon l'âge du répondant

actes d'épargne 12 derniers mois		20-29 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	Total
Fréquence actes informels	Jamais	6,5%	7,2%	8,2%	14,5%	8,4%	8,4%
	tous les mois ou presque	69,7%	59,2%	51,8%	47,8%	51,2%	54,5%
Variété des actes	Aucun acte	7%	14%	5%	16%	2%	9%
	1 acte	11%	13%	13%	20%	22%	15%
	2 actes	24%	26%	37%	36%	37%	31%
	3 actes	32%	38%	31%	19%	34%	31%
	4 actes différents	27%	10%	15%	9%	5%	13%
Effectif		62	125	110	69	41	407

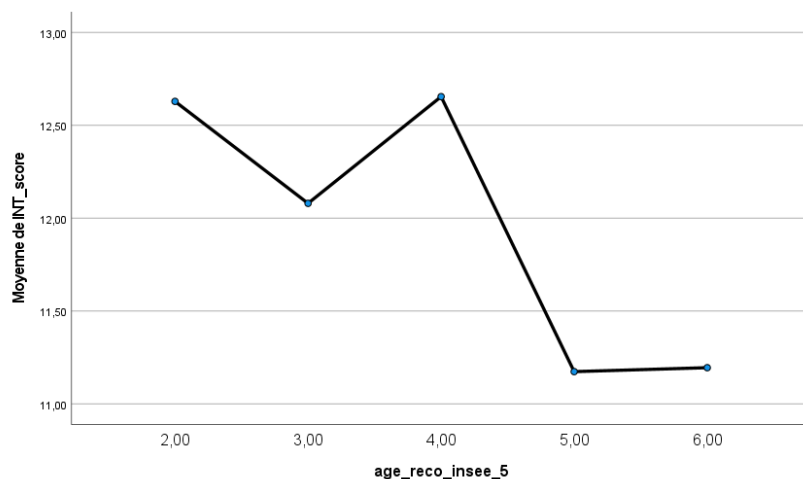
Une ANOVA réalisée sur le score des intentions d'épargne, montre que l'âge influence le score d'intentions de comportement d'épargne, mais que celles-ci, si elles diminuent avec l'âge, se stabilisent à partir de 50-59 ans.

ANOVA

Score d'Intentions d'épargne

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Entre groupes	143,746	4	35,937	4,650	0,001
Intra-groupes	3106,893	402	7,729		
Total	3250,639	406			

Graphique 6.2.2. Fréquence et variété des actes d'épargne réalisés selon l'âge du répondant



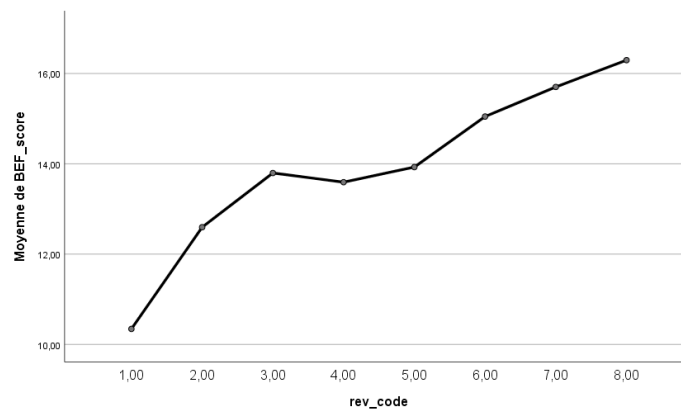
Ces résultats sont conformes à la littérature. Ils n'appellent pas de conclusion particulière mais confirment la représentativité de notre échantillon.

2.2.3. Influence des revenus sur le bien-être financier

Le score de bien-être financier varie entre 5 et 25. Une ANOVA, réalisée sur le score de bien-être financier, montre que le bien-être financier est positivement influencé par les revenus. Le score moyen pour chaque catégorie de revenus varie entre 12,6 et 16,3 hormis pour les revenus mensuels inférieurs à 1.000 euros par mois (10,3). Cette influence semble assez linéaire.

ANOVA					
	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Intergruppes	945,814	7	135,116	7,891	0,000
Intragruppes	6883,184	402	17,122		
Total	7828,998	409			

Graph 6.2.3. Revenus et bien-être financier



3. Evaluation des mesures des construits

3.1. Analyse des construits psychosociologiques et de leurs dimensions

Dans le cadre de notre recherche, nous mobilisons 9 construits :

- satisfaction envers son épargne ;
- importance de l'épargne ;
- plaisir associé à l'épargne ;
- bien-être financier ;
- estime de soi ;
- attitudes à l'égard des risques liés à l'épargne ;
- sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ;
- sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne ;
- intentions d'actes d'épargne.

Si nous avons adapté ces différents construits lors d'enquêtes intermédiaire ou de prétests, nous devons déterminer la structure des construits la plus robuste sur la base des résultats obtenus.

Nous réalisons tout d'abord des analyses factorielles exploratoires pour les 9 construits utilisés dans notre modèle. Cette analyse associe une analyse en composantes principales avec rotation VARIMAX et une mesure de la fiabilité avec l'alpha de Cronbach. S'agissant de construits adaptés ou traduits, l'objectif est de vérifier leur bonne adaptation et une réplique conforme à la littérature sur l'échantillon considéré.

Les tests de sphéricité et d'unicité sont tous positifs.

Tableau 6.3.1. Tests de KMO et de sphéricité des ACP

<u>Indice KMO et test de Bartlett</u>		Importance de l'épargne	Plaisir de l'épargne	Risques perçus de l'épargne	Sentt. d'efficacité perso. financière	Sentt. d'efficacité perso. épargne
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin		0,861	0,726	0,672	0,822	0,817
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	1 070,047	667,721	365,554	884,696	1 001,051
valeur moyenne du score		20,54	10,28	7,06	14,99	13,04
<u>Indice KMO et test de Bartlett</u>		Bien-être financier	Estime de soi	Satisfaction à l'égard de l'épargne	Intentions des actes d'épargne	
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin		0,754	0,741	0,669	0,754	
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	1 029,951	578,199	726,621	1 011,489	
valeur moyenne du score		14,00	14,39	14,09	12,08	

Tous ces construits sont attendus unifactoriels.

Echelle d'importance et de sécurité associées à l'épargne

L'échelle de l'importance de l'épargne est unidimensionnelle et comporte 5 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,876 et exprime 68% de la variance.

Tableau 6.3.2. Construit d'importance et de sécurité associées à l'épargne		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
IME1	Epargner de l'argent me procure un sentiment de sécurité	0,806	0,876
IME2	Pour moi, il est très important d'épargner de l'argent pour l'avenir	0,865	
IME3	Planifier ses finances pour l'avenir me procure un sentiment de sécurité	0,884	
IME4	Je préfère épargner parce que je ne sais pas quand les choses iront plus mal et que j'aurais besoin d'argent	0,799	
IME5	C'est très important pour moi d'épargner suffisamment pour assurer des ressources à ma famille dans les années à venir	0,762	
Valeur propre		3,398	
Variance expliquée en %		68,0%	

Echelle de plaisir de l'épargne

L'échelle de plaisir de l'épargne est unidimensionnelle et comporte 3 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,877 et exprime 81% de la variance.

Tableau 6.3.3. Construit de plaisir associé à l'épargne		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
PLE1	J'apprécie vraiment lorsque j'épargne	0,875	0,877
PLE2	A chaque fois que j'épargne, c'est comme si je me faisais un cadeau	0,894	
PLE3	Pour moi, c'est un plaisir d'épargner	0,923	
	Valeur propre	2,418	
	Variance expliquée en %	80,6%	

Echelle de perception des risques liés à l'épargne

L'échelle de perception des risques liés à l'épargne est unidimensionnelle et comporte 3 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,780 et exprime 70% de la variance.

Tableau 6.3.4. Construit de perception des risques liés à l'épargne		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
RISE1	Epargner de l'argent risque de constituer une mauvaise utilisation de mon argent	0,784	0,780
RISE2	Quand j'épargne, j'ai peur de réaliser un mauvais investissement	0,881	
RISE3	Quand j'épargne, je suis vraiment inquiet de ne pas en avoir pour mon argent	0,837	
	Valeur propre	2,091	
	Variance expliquée en %	69,71%	

Echelle de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière

L'échelle du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est unidimensionnelle et comporte 6 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de

0,807 et exprime 53% de la variance. Il est possible de retenir une variante plus parcimonieuse de ce construit qui s'appuie sur 4 items, exprime 68% de leur variance et est plus fiable avec un alpha de Cronbach de 0,842. Les 2 items non conservés dans cette variante ont une formulation plus spécifique : l'un est lié au crédit, l'autre évoque le manque d'argent à la retraite. Ils ne sont pas centrés sur les solutions mais sur les problèmes financiers. Ces différences peuvent expliquer leur moindre corrélation aux 4 autres items dans le contexte hexagonal.

Tableau 6.3.5. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)	Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
SEPF1	J'ai du mal à respecter le budget que je me suis fixé lorsque je dois gérer des dépenses imprévues	0,818	0,807	0,850	0,842
SEPF2	Pour moi, atteindre ou respecter mes objectifs financiers est difficile	0,85		0,875	
SEPF3	Lorsque j'ai des dépenses imprévues, en général j'utilise un crédit	0,61			
SEPF4	Lorsque je dois résoudre un problème financier, j'ai du mal à trouver une solution	0,832		0,832	
SEPF5	Je manque de confiance dans ma capacité à gérer mes finances, mon budget	0,721		0,738	
SEPF6	J'ai peur de manquer d'argent lorsque je serais à la retraite	0,456			
	Valeur propre	3,184		2,723	
	Variance expliquée en %	53,10%		68,08%	

Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne

L'échelle de contrôle perçu des actes d'épargne est unidimensionnelle et comporte 4 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,893 et exprime 76% de la variance.

Tableau 6.3.6. Construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
SEPE1	Je suis compétent(e) en matière d'épargne et de placements	0,897	0,893
SEPE2	J'ai les compétences nécessaires pour épargner et mettre de l'argent de côté	0,898	
SEPE3	Quand il s'agit d'épargner, de mettre de l'argent de côté, je suis efficace	0,865	
SEPE4	J'ai une bonne compréhension des produits d'épargne et des placements	0,828	
	Valeur propre	3,046	
	Variance expliquée en %	76,14%	

Echelle de bien-être financier

L'échelle de bien-être financier est unidimensionnelle et comporte 5 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,859 et exprime 64 % de la variance.

Tableau 6.3.7. Construit de bien-être financier		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
BEF1	Comparativement à l'année dernière, cette année ma situation financière est meilleure	0,822	0,859
BEF2	Comparativement à mes proches, ma situation financière est meilleure	0,757	
BEF3	Comparativement à l'année dernière, j'ai plus de possessions matérielles	0,826	
BEF4	Comparativement à mes proches, j'ai plus de possessions matérielles	0,790	
BEF5	Comparativement à l'année dernière, j'ai davantage d'argent à dépenser pour me faire plaisir	0,807	
	Valeur propre	3,205	
	Variance expliquée en %	64,11%	

Echelle d'estime de soi

L'échelle d'estime de soi est unidimensionnelle et comporte 4 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,81 et exprime 64% de la variance. Du fait de leur formulation négative, deux items (EDS3 et EDS4) ont été inversés.

Tableau 6.3.8. Estime de soi (RSE, version courte)		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
EDS1	Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égale à n'importe qui d'autre	0,803	0,810
EDS2	J'ai une attitude positive vis-à-vis moi-même	0,745	
EDS3	Je sens peu de raisons d'être fier de moi (item inversé)	0,812	
EDS4	Parfois je me sens vraiment inutile (item inversé)	0,837	
	Valeur propre	2,561	
	Variance expliquée en %	64,02%	

Echelle de satisfaction à l'égard de l'épargne

L'échelle de satisfaction à l'égard de l'épargne est bidimensionnelle et comporte 5 items. Elle présente une fiabilité satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,747 et exprime au total 73% de la variance.

Tableau 6.3.9. Construit de satisfaction à l'égard de son épargne		Facteur 1	Facteur 2	Fiabilité (α de Cronbach)
SAE1	Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne	0,630	0,366	0,747
SAE2	Satisfaction en ce qui concerne la sécurité de l'argent que j'ai épargné	0,160	0,820	
SAE3	Satisfaction en ce qui concerne les intérêts que j'ai gagnés grâce à cette épargne	0,926	0,107	
SAE4	Satisfaction en ce qui concerne la rentabilité de votre épargne	0,928	0,074	
SAE5	Satisfaction en ce qui concerne les efforts que je fais pour épargner	0,107	0,825	
	Valeur propre	2,153	1,503	3,656
	Variance expliquée en %	43,05%	30,07%	73,12%

Cependant, elle présente l'inconvénient de ne pouvoir être intégrée sans risque dans un modèle structurel car l'un des facteurs ne compte que 2 items. *A minima*, la fiabilité et l'AVE devraient être en deçà des seuils acceptés. Il semble que le souci provienne de l'item 5 : « *les efforts que je fais pour épargner* », qui n'est pas un bénéfice ou une évaluation globale contrairement aux autres items. Nous testons donc une factorisation excluant cet item. Elle permet d'obtenir une factorisation unidimensionnelle tout en améliorant modérément la fiabilité (α de Cronbach de 0,754 contre 0,747) et en expliquant 59% de la variance.

Tableau 6.3.10. Construit épuré de satisfaction à l'égard de son épargne		Facteur 1	Fiabilité (α de Cronbach)
SAE1	Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne	0,737	0,754
SAE2	Satisfaction en ce qui concerne la sécurité de l'argent que j'ai épargné	0,490	
SAE3	Satisfaction en ce qui concerne les intérêts que j'ai gagnés grâce à cette épargne	0,888	
SAE4	Satisfaction en ce qui concerne la rentabilité de votre épargne	0,882	
	Valeur propre	2,35	
	Variance expliquée en %	58,75%	

Dans un souci de parcimonie et de validité du modèle structurel, c'est ce construit modifié que nous retenons pour le test du modèle. Une autre approche consisterait à étudier le caractère formatif de la mesure de satisfaction à l'égard de l'épargne.

Echelle d'intentions de comportements ou d'actes d'épargne

L'échelle d'intention de comportement d'épargne est unidimensionnelle et comporte 3 items. Elle présente une fiabilité très satisfaisante avec un alpha de Cronbach de 0,929 et exprime 88% de la variance.

Tableau 6.3.11. Construit d'intentions d'actes d'épargne		Loadings	Fiabilité (α de Cronbach)
INT1	J'ai l'intention d'effectuer des actes d'épargne au cours des 6 prochains mois	0,939	0,929
INT2	Il est très probable que j'épargne de l'argent au cours des 6 prochains mois	0,951	
INT3	Réaliser un acte d'épargne est l'un de mes projets pour les 6 prochains mois	0,920	
	Valeur propre	2,632	
	Variance expliquée en %	87,70%	

3.2. Analyses confirmatoires des construits mobilisés et du modèle

Les construits d'intentions de comportement d'épargne, de plaisir lié à l'épargne et de risque perçu en matière d'épargne ne peuvent donner lieu à une analyse confirmatoire. En effet, ils ne comprennent que 3 variables observées et de ce fait, le nombre de degrés de liberté est nul, ce qui ne permet pas de réaliser une analyse confirmatoire (Evrard et al., 2009). Nous examinerons leur robustesse à l'aide des indicateurs disponibles avec les modèles d'équation structurelle.

Lors d'une analyse confirmatoire, la structure ou le modèle testé est évalué selon plusieurs catégories de critères. On distingue 4 catégories de critères : les critères d'ajustement du modèle (*Goodness of Fit*), et donc de pouvoir explicatif du modèle, absolus ou globaux, les critères d'ajustement incrémentaux, les indices de mesure de la parcimonie et les indices de fiabilité du modèle de mesure. Les indices mesurant la parcimonie permettent d'éviter la surestimation comme la sous-estimation et aident à identifier le modèle le plus parcimonieux parmi plusieurs solutions envisageables. Le tableau ci-dessous liste les différents indices envisageables pour chaque catégorie (Roussel et al., 2002 ; Hair et al., 2010).

Tableau 6.3.12. Indices utilisés dans les équations structurelles	
Catégorie	Indices existants
Indices d'ajustement absolus : ils permettent de déterminer dans quelle mesure le modèle spécifique reproduit la matrice de covariance observée	Chi ² - Chi ² corrigé – GFI – AGFI – Gammas 1 et 2 – PNI – PNFI – CN (Hoelter) – RMR – RMSR – RMSEA
Indices d'ajustement incrémentaux : ils estiment l'ajustement du modèle à un modèle alternatif de base	NFI - BL 86 – TLI – NNFI – IFI – BL89 – CFI – BFI – RNI
Indices de mesure de parcimonie : ils donnent des indications sur le meilleur modèle, parmi plusieurs, en termes d'ajustement comparativement à la complexité. Ils sont similaires à un coefficient de R ² ajusté	Chi ² normé – PNFI – PGFI – AIC – CAIC – CAI – ECVI
Indices de fiabilité	Alpha de Cronbach – Rho de Jöreskog

Parmi les indices dits globaux, le Chi² permet d'évaluer les paramètres fixés. Il est fortement influencé par la taille de l'échantillon, qui ne doit pas dépasser 200 individus afin de ne pas perturber l'analyse des résultats. Il peut être affecté par le nombre de paramètres. On lui préfère le plus souvent le Chi² corrigé, pour essayer de neutraliser l'effet de la taille de l'échantillon. Il s'agit de l'indice historique. GFI et AGFI sont sensibles à la complexité du modèle mais peu impactés par la taille d'échantillon. Gammas 1 et 2 sont des variations du GFI et de l'AGFI. PNI et PNFI mesurent la mauvaise adéquation du modèle. Ils sont très sensibles à la complexité

du modèle, tandis que le GFI y est relativement insensible. Le CN ne doit être utilisé que pour les échantillons inférieurs à 250 individus. RMR et SRMR mesurent l'appréciation moyenne des résidus, ils sont basés sur les résidus standardisés. Le RMSEA est l'un des indices les plus utilisés. Il essaie de corriger la complexité du modèle et la taille d'échantillon. Cependant, il est affecté par le nombre de degrés de liberté du modèle.

Les indices de mesure dits « incrémentaux » sont répartis en trois types - typologie de Marsh et al. (1988) approfondie par Hu et Bentler (1995), reprise dans Roussel et al. (2002). Les principaux indices de type I sont le NFI (Normed Fit Index), et le BL86. Tous deux sont sensibles à la taille d'échantillon, qui ne doit pas être réduite et ils sont très sensibles à la méthode d'estimation, rejetant trop de modèles pour les estimations de type GLS ou ADF.

Pour les indices de type II, TLI et NNFI se révèlent peu adaptés aux échantillons de moins de 150 individus, particulièrement avec certaines méthodes d'estimation. IFI et BL89 sont moins sensibles à la taille d'échantillon. Si le CFI et le BFI ou le RNI sont des améliorations du NFI, ils restent affectés par la méthode d'estimation choisie.

Pour les mesures de parcimonie, on retrouve des indices déjà utilisés dans d'autres catégories : χ^2 normé, PNFI et PGFI, ainsi que l'AIC et le CAIC.

On doit retenir 2 indices de chaque catégorie au maximum en tenant compte de la méthode d'estimation et du type d'analyse (Roussel et al., 2002 et Hair et al., 2010). Notre méthode est le maximum de vraisemblance ou ML et le type d'analyse est classique, l'échantillon retenu étant de $n = 410$ individus. Dans ce contexte, pour les indices d'ajustement globaux nous décidons de retenir les 3 indices les plus robustes dans la plupart des situations : le RMSEA, le GFI et l'AGFI. Parmi les critères d'ajustement incrémentaux, nous avons retenu le NFI et le CFI. Les indices de parcimonie que nous retenons sont le χ^2 et les indices liés aux degrés de liberté :

le CMIN/DF, le PGFI et l'AIC. Pour la fiabilité, nous retenons l' α de Cronbach et le Rho de Jöreskog. Le CMIN/DF, le RMR, doivent être les plus faibles possibles.

Pour les mesures d'ajustement GFI et AGFI, NFI et CFI, lors du test d'un modèle le seuil minimal recommandé est de 0,9, sinon 0,95, ces valeurs devant se rapprocher de 1. Le RMSEA doit être idéalement inférieur à 0,05, à défaut inférieur à 0,08, avec un intervalle de confiance de 95% (Roussel et al., 2002 ; Hair et al., 2010). Avec des construits unidimensionnels et parcimonieux, le RMSEA peut dépasser le seuil habituellement recommandé de 0,1. Le RMSEA sera également affecté par des intercorrélations élevées entre variables de chaque construit. Dans ce cas, il est recommandé de mesurer le CFI (Evrard et al., 2009 : 588).

Le PGFI doit être le plus élevé possible tandis que le CMIN/DF, l'AIC, le RMR doivent être les plus faibles possibles (Hair et al., 2010). Pour le Chi² normé, une valeur comprise entre 2/3 et 1 est préférable, mais jusqu'à 5, la valeur est acceptable¹²⁸. Ces chiffres sont à ajuster selon les caractéristiques du modèle (Hair et al., 2010).

Pour les différents construits qui sont évalués, les résultats sont décrits dans le tableau ci-après. S'agissant du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière, le construit épuré des items 4 et 6 pour optimiser la fiabilité, comme selon l'analyse factorielle exploratoire, obtient des résultats meilleurs que le construit original à 6 items sur tous les indicateurs à l'exception du RMSEA (0,155 contre 0,111) et de l'AGFI (0,868 contre 0,895) et le PGFI (0,195 contre 0,409). Il en est de même pour le construit épuré de satisfaction à l'égard de son épargne qui obtient de meilleurs résultats sur tous les indicateurs, même si son RMSEA reste supérieur au seuil de 0,09. Ces résultats sont acceptables, car nous nous situons dans un cadre exploratoire. Pour le modèle global, si le RMR (0,11) et le RMSEA (0,07) sont acceptables, GFI, AGFI, NFI

¹²⁸ Selon Hair *et al.* (2010), la pratique consistant à fixer un cut off à 95% pour le Chi² n'est pas totalement vérifiée.

et CFI sont un peu en deçà des seuils recommandés. L'AIC semble un peu élevé. Pour un modèle comporte 9 construits et 43 variables, dans une démarche exploratoire, ces résultats sont acceptables.

Tableau 6.3.13 - Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire pour les différents construits

n = 410	Modèle global	Importance de l'épargne	Auto-efficacité financière (4 items)	Contrôle perçu des actes d'épargne	Bien-être financier	Estime de soi	Satisfaction à l'égard de l'épargne (4 items)	Seuil recommandé
Chi²	1519,6	27,330	21,579	28,007	184,752	45,917	23,193	
DF	509	5	2	2	3	2	2	
Chi²/DF	2,99	5,47	10,79	14,00	61,58	22,96	11,60	Le plus proche de 0
GFI	0,817	0,973	0,974	0,965	0,852	0,946	0,973	> 0,9
AGFI	0,786	0,919	0,868	0,825	0,556	0,729	0,865	> 0,9
RMSEA	0,07	0,104	0,155	0,178	0,296	0,232	0,161	< 0,08
RMR	0,11	0,027	0,045	0,03	0,089	0,048	0,059	Le plus proche de 0
NFI	0,824	0,975	0,970	0,972	0,821	0,921	0,964	> 0,9
CFI	0,875	0,979	0,972	0,974	0,824	0,824	0,966	> 0,9
PGFI	0,699	1691,6	0,195	0,193	0,284	0,189	0,195	Le plus élevé possible
AIC	1691,6	47,330	37,579	44,007	204,752	61,917	39,193	Le plus faible possible

S'agissant de construits unidimensionnels, les indicateurs permettent de conserver les construits validés à l'issue de l'analyse factorielle exploratoire. Nous ne les présentons pas sous forme de schéma du fait de leur caractère unidimensionnel.

Nous avons déterminé et validé la structure de nos différents construits. Nous allons maintenant détailler l'analyse des scores relatifs aux actes d'épargne et aux comportements de gestion des finances personnelle.

Nous avons déterminé et validé la structure de nos différents scores. Nous allons maintenant évaluer le modèle (4.). Dans un premier temps, nous détaillons les critères d'analyse des résultats de la méthode PLS (4.1), nous présentons la validité convergente des variables

manifestes et la fiabilité des construits (4.2), puis l'analyse du modèle structurel et le test de nos hypothèses (4.3).

4. Le modèle structurel : validation et estimation

Nous abordons maintenant l'évaluation du modèle de mesure.

4.1. Détermination des critères d'analyse des modèles testés pour les équations structurelles basées sur la variance des moindres carrés partiels

L'évaluation des résultats des modèles analysés avec la méthode PLS est basée sur la démarche en 3 étapes élaborée par Chin (1998) et complétée par Fernandes (2012) : (a) détermination de la nature des relations entre les mesures et les construits, (b) évaluation des relations entre les variables manifestes et les variables latentes (modèle de mesure ou modèle externe / *outer model*), (c) évaluation des relations entre les variables latentes (modèle structurel ou modèle interne / *inner model*) (Henseler et al., 2009 ; Hair et al., 2011). Comme recommandé par Hair et al. (2012b), nous utiliserons tous les indicateurs disponibles pour évaluer les résultats.

4.1.1. Détermination de la nature des relations entre les mesures et les construits

Comme expliqué dans le chapitre 5, les relations entre les variables manifestes et les variables latentes sont toutes postulées réflexives.

4.1.2. Evaluation des variables manifestes et latentes

S'agissant de schémas et de construits réflexifs, l'évaluation des relations entre variables manifestes et variables latentes - les construits – concerne leur fiabilité et leur validité.

L'évaluation de la fiabilité de chaque construit associe plusieurs analyses. On mesure historiquement la cohérence interne de la fiabilité, à l'aide de l'alpha de Cronbach. Cet indicateur est limité par l'hypothèse que tous les indicateurs sont d'une fiabilité équivalente (équivalence tau) (Werts, Linn et Jöreskog, 1974). Il est donc plus approprié de recourir à la mesure de la fiabilité composite : ρ_c de Dillon-Goldstein (Tenenhaus et al., 2005 : 163-164), qui assume l'équivalence tau, puisque l'approche PLS priorise les indicateurs selon leur fiabilité individuelle (Hair et al., 2011 ; Hair et al., 2012b). Ces deux indicateurs doivent atteindre ou dépasser une valeur de 0,7. Pour des travaux initiaux sur un modèle, une valeur de 0,60 est acceptable. Une valeur en deçà de 0,6 indique un manque de fiabilité. Une troisième méthode, complémentaire, existe : l'analyse en composantes principales du bloc de variables manifestes (Henseler et al., 2009 ; Hair et al., 2011, Fernandes, 2012). La pertinence de cette approche est contestée par Ringle et al. (2012).

Pour des variables manifestes réflexives, l'évaluation de l'unidimensionnalité repose sur le critère de Kaiser-Gutman ou le coefficient de Revelle (Hair et al., 2012b).

La fiabilité de chaque indicateur doit également être mesurée. En général on postule qu'une variable latente doit expliquer au moins 50% de la variance de chacune des variables indicatrices. En conséquence, la corrélation absolue entre un construit et ses variables manifestes, c'est-à-dire la valeur absolue de ses corrélations (outer loadings) standardisés, doit dépasser 0,70 (soit $\sqrt{0,50}$). Il s'agit d'une règle informelle (Fernandes, 2012). La littérature recommande d'éliminer les variables manifestes d'un modèle si cette valeur est inférieure à 0,40 et si leur retrait entraîne un accroissement significatif de la fiabilité composite (Bagozzi et Yi, 1988).

La validité est évaluée selon deux dimensions : la validité convergente et la validité discriminante, qui sont méthodologiquement complémentaires. La validité convergente d'un construit est considérée comme suffisante si son AVE (*average variance extracted* ou variance extraite moyenne) atteint ou dépasse 0,5, ce qui signifie que la variable latente associée explique plus de la moitié de la variance de ses variables manifestes (Bagozzi et Yi, 1988 ; Chin, 1998 ; Hair *et al.*, 2010 ; Fernandes, 2012). En revanche, bien que cela soit parfois recommandé (par exemple Fernandes, 2012) nous ne recherchons pas spécifiquement la validité nomologique du modèle.

L'AVE peut être améliorée en retirant des répondants ou bien en retirant d'un construit l'item avec la variance de l'erreur de mesure la plus élevée. Cette démarche peut être répétée à plusieurs reprises. Le retrait de répondants s'appuie sur une procédure de type jackknife¹²⁹. La pratique indique que l'on peut retirer jusqu'à 3 répondants pour un gain de 0,05 au plus. En revanche, il peut conduire à un construit avec une moindre validité faciale et une moindre cohérence interne. La seconde approche offre généralement un gain d'AVE plus important. Une troisième approche consiste à bâtir plusieurs ensembles de variables manifestes pour une même variable latente et à retenir l'ensemble le plus fiable à l'issue d'une analyse factorielle.

Dans le cadre de l'approche PLS, la validité discriminante est évaluée à travers deux mesures : le critère de Fornell-Lacker (Fornell et Lacker, 1981) et les cross-loadings (Hair *et al.*, 2011 ; Henseler *et al.*, 2009). Le critère de Fornell-Lacker postule qu'une variable latente partage davantage de variance avec ses variables manifestes qu'avec toute autre variable latente. Il mesure le fait que l'AVE de la variable latente est plus importante que le carré des corrélations avec toutes les autres variables. Smart-PLS 3 mesure directement cet indicateur. Le second critère de mesure de la validité discriminante porte sur les variables manifestes : le loading

¹²⁹ Le jackknife est une méthode de rééchantillonnage qui permet de constituer des échantillons multiples en supprimant un nombre limité d'observations dans l'échantillon d'origine. Chin (1998) recommande de supprimer une seule observation. On recalcule ensuite chaque paramètre et les variations correspondantes.

(corrélation) de chaque variable manifeste doit être le plus fort pour le construit qu'il est censé mesuré (soit $\text{loading} > \text{cross-loading}$) (Chin, 1998 ; Grégoire et Fisher, 2006 ; Fernandes, 2012). La littérature recommande d'éliminer les variables dont la corrélation est inférieure ou égale à 0,70.

4.1.3. Evaluation du modèle structurel ou modèle interne

Une fois les différents construits analysés, c'est au tour du modèle d'être évalué (Henseler et al., 2005). L'évaluation doit être assise sur des critères d'évaluation non paramétriques basés sur la variance (Hair et al., 2011 ; Ringle et al., 2012). Elle se fonde sur la pertinence prédictive des variables latentes, soit leur validité nomologique (Fernandes, 2012). 4 critères sont habituellement utilisés : le R^2 des variables latentes endogènes, l'estimation des coefficients des chemins (*path coefficients*), l'effet de taille f^2 , la pertinence de la prédiction Q^2 de Stone-Geisser ou indice de redondance en validation croisée. Le R^2 demeure le critère essentiel. Un R^2 supérieure à 0,1 correspond à un modèle significatif, tandis qu'un modèle au R^2 compris entre 0,05 et 0,1 doit être jugé tangent (Fernandes, 2012). Des valeurs de 0,19, 0,33 et 0,67 sont associées par Chin (1998) à un chemin (*path*) respectivement faible, modéré ou significatif. Un niveau modéré peut être acceptable si la variable latente endogène est associée à 1 ou 2 variables latentes exogènes. Le R^2 doit être indiqué pour chaque variable endogène du modèle (Fernandes, 2012). Des seuils de 0,02, 0,15 et 0,35 sont respectivement associés à un f^2 faible, modéré ou significatif (Hair et al., 2017).

Le Q^2 mesure la qualité de chaque équation structurelle. C'est un indice de redondance en validation croisée (Fernandes, 2012).

Si l'on interprète les différents coefficients des chemins (*paths*) comme étant les coefficients beta standardisés de régression par les moindres carrés ordinaires, l'analyse de leurs caractéristiques permet d'évaluer le modèle. Le signe de ces coefficients doit être identique à

celui postulé. Leur magnitude permet de connaître l'importance d'un chemin dans le modèle. Leur significativité est mesurée par un rééchantillonnage par bootstrapping (Tenenhaus et al., 2005 ; Henseler et al., 2009), ce qui permet d'obtenir des intervalles de confiance¹³⁰.

Bien que notre modèle comporte exclusivement des construits réflexifs, nous ajoutons un 5^e critère, l'évaluation de la colinéarité, recommandé par Hair et al. (2017). Ce paramètre est évalué à l'aide de la VIF ou Variance Inflation Factor. Elle ne doit pas dépasser 5 dans le cas d'équations structurelles analysées par PLS¹³¹.

Nous pouvons maintenant commencer la validation et l'estimation de notre modèle.

4.2. Evaluation de la validité et de la fiabilité des différentes composantes du modèle

Nous présentons maintenant successivement les spécifications techniques et les options statistiques retenues, le test de la validité convergente et de la fiabilité proprement dite.

4.2.1. Les spécifications techniques de l'outil et les options retenues

Comme le recommande la littérature nous détaillons les spécifications techniques de l'outil statistique utilisé et les options retenues (Hair et al., 2012a ; Hair et al., 2012b ; éditorial Long range Planning, 2013). Comme recommandé par Hair et al. (2011), la méthode de pondération utilisée est le *path weighting scheme*. Le nombre maximal d'itérations a été fixé à 300 avec un seuil d'interruption fixé à 10^{-7} (recommandations de Hair et al., 2017 et Ringle et al., 2012).

¹³⁰ Henseler et al. (2009) préconisent d'utiliser l'option de changement de signe individuel. Hair et al. (2017) recommandent de paramétrer le nombre d'échantillons à 5.000 et que le nombre de cas de bootstraps soit égal au nombre d'observations valides. Sous SmartPLS, nous avons conservé les options par défaut pour la mesure des intervalles de confiance : 0,05 – bivarié – méthode BCa (bias corrected et accelerated). Le recours au bootstrap se justifie par sa supériorité sur le jackknife (Fernandes, 2012).

¹³¹ Hair et al. (2010 : 204-205) recommandent d'investiguer les items pour lesquels on observe une VIF comprise entre 3 et 5. Cependant, cette recommandation n'est pas spécifique à la méthode PLS et elle est antérieure à la recommandation des mêmes auteurs, spécifique à PLS (seuil de 5 pour les VIF). Nous ne l'appliquons donc pas.

Le fichier ne contenait pas de valeurs manquantes. Le choix classique est de remplacer les valeurs manquantes par la valeur moyenne de la variable concernée. Cela peut avoir une influence sur les méthodes d'analyse de l'hétérogénéité non observée (éditorial Long Range Planning, 2013).

Au sein du modèle structurel, aucune de nos variables n'est de type ordinal. Elles sont toutes issues d'échelles psychométriques en 5 points. Nos variables répondent donc aux exigences en matière de type de variables associées à PLS (éditorial Long Range Planning, 2013) : ce sont des variables quasi-métriques.

Parmi les trois types de modèle possibles : modèle focalisé (*focused*), dispersé (*unfocused*) et équilibré (*balanced*) (Hair et al., 2011), notre modèle s'apparente à un modèle équilibré avec un nombre similaire de variables endogènes et de variables exogènes. L'approche PLS est bien adaptée à ce type de modèle (Hair et al., 2011).

Se pose pour finir la question de l'inclusion d'éventuelles variables unidimensionnelles qui doivent être intégrées en s'entourant de précautions (Hair et al., 2011 ; Hair et al., 2012b ; Ringle et al., 2012). Notre modèle ne s'appuie sur aucune variable unidimensionnelle. Certes, les variables unidimensionnelles présentent des avantages concrets (Fuchs et Diamantopoulos, 2009) et certaines situations les rendent incontournables. La littérature indique généralement la compatibilité de l'approche PLS avec les variables unidimensionnelles, contrairement à l'approche CB SEM. Pour autant, les variables unidimensionnelles contreviennent au concept de cohérence au sens large associé à l'approche PLS (Hair et al., 2011 : 423 ; Ringle et al., 2012). Le recours à des variables unidimensionnelles peut engendrer une surestimation des relations mesurées et une sous-estimation des relations structurelles (Diamantopoulos et al., 2012). Pour ces auteurs, une variable unidimensionnelle est appropriée si : l'échantillon est inférieur à 50 individus, les corrélations entre les items composant le construit

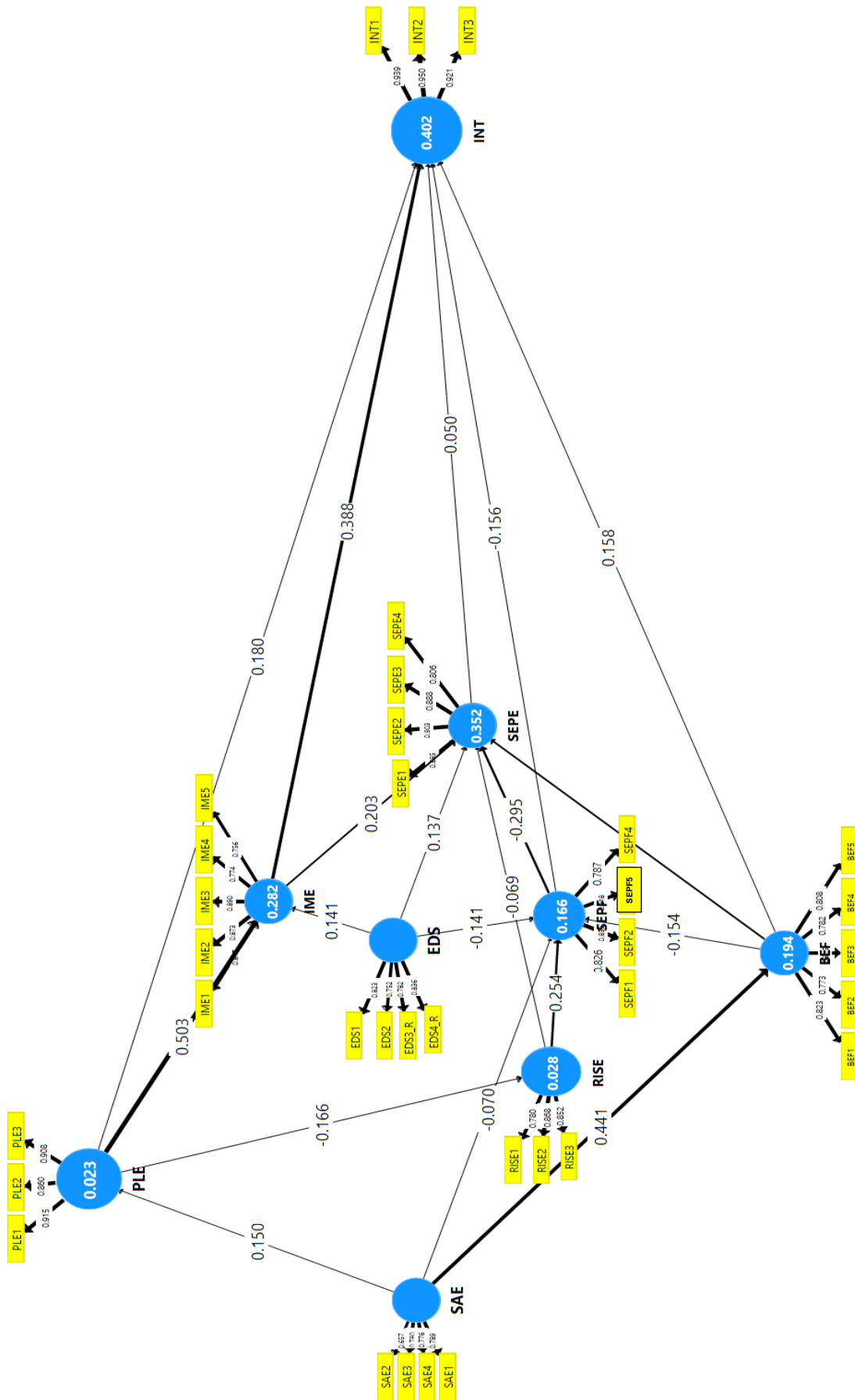
multidimensionnel envisagé à la place de l’item unique sont très élevés ($>0,80$) et si ces items sont sémantiquement redondants, alors que les corrélations avec les autres items composant le modèle évalué par l’approche PLS sont faibles ($<0,30$). Pour autant, Diamantopoulos et al. (2012) montrent que le recours à un construit bâti sur 2 ou 3 variables manifestes est tout aussi inadéquat. Le recours à un item unique est la meilleure approche lorsque le construit que cet item représente est clairement borné et délimité (*narrow*), unidimensionnel et sans ambiguïté pour les personnes interrogées (Sackett et Larson, 1990). A notre connaissance, aucun de nos construits n’est mono-item.

Nous avons suivi les recommandations de Byrne (2010) et Hair et al. (2010) pour améliorer de manière itérative le modèle. Nous avons recherché le modèle qui conjugait le mieux parcimonie et ajustement, l’ajustement étant prioritaire dans une démarche exploratoire¹³².

Le modèle obtenu est décrit dans le schéma ci-dessous.

¹³² La littérature observe que les critères de parcimonie surévaluent – par construction - l’intérêt de réduire variables et relations.

Figure 6.4.1. Modèle testé



4.2.2. Evaluation de la validité convergente et de la fiabilité

Le modèle que nous allons évaluer intègre les construits dans leur structure telle que validée lors de l'étape précédente.

Nous présentons successivement l'évaluation des variables manifestes, puis l'évaluation des construits. Le modèle que nous identifions comporte 35 variables manifestes et 9 construits (variables latentes).

4.2.3. Evaluation des variables manifestes

L'évaluation des variables manifestes consiste en l'estimation de leur validité convergente. Cette estimation s'appuie sur deux indicateurs : (a) les *outer loadings* standardisés, (b) la variance moyenne partagée ou AVE de chaque construit. Pour retenir une variable manifeste, ses *outer loadings* doivent dépasser 0,70. En deçà de ce seuil, on doit retrancher les variables manifestes qui n'atteignent pas le seuil de 0,40 et dont le retrait conduit à un accroissement de la fiabilité composite du construit. L'AVE de chaque construit doit dépasser 0,50. Lorsqu'un item a un *outer loading* inférieur à 0,70 mais supérieur ou égal à 0,40, il peut être conservé si sa suppression n'entraîne pas une hausse de l'AVE (Hair et al., 2017 : 113-114).

Les *outer loadings* de chaque variable manifeste, l'alpha de Cronbach, le Rho de Jöreskog, l'AVE et le R² de chaque variable latente, sont détaillés dans le tableau ci-après. Pour une meilleure lisibilité, chaque indicateur est rattaché à sa variable latente (construit).

Tableau 6.4.1. Evaluation des variables manifestes

Construit	Abrév. item	Item	Outer loadings	Alpha de Cronbach	Rho Joreskog	Fiabilité composite	AVE	R ²
Importance épargne	IME1	Epargner de l'argent me procure un sentiment de sécurité	0,817	0,881	0,895	0,913	0,678	0,279
	IME2	Pour moi, il est très important d'épargner de l'argent pour l'avenir	0,873					
	IME3	Planifier ses finances pour l'avenir me procure un sentiment de sécurité	0,890					
	IME4	Je préfère épargner parce que je ne sais pas quand les choses iront plus mal et que j'aurais besoin d'argent	0,774					
	IME5	C'est très important pour moi d'épargner suffisamment pour assurer des ressources à ma famille dans les années à venir	0,756					
Plaisié associé à l'épargne	PLE1	J'apprécie vraiment lorsque j'épargne	0,915	0,879	0,944	0,923	0,800	0,019
	PLE2	A chaque fois que j'épargne, c'est comme si je me faisais un cadeau	0,860					
	PLE3	Pour moi, c'est un plaisir d'épargner	0,908					
Perception des risques liés à l'épargne	RISE1	Epargner de l'argent risque de constituer une mauvaise utilisation de mon argent	0,780	0,781	0,788	0,873	0,696	0,025
	RISE2	Quand j'épargne, j'ai peur de réaliser un mauvais investissement	0,868					
	RISE3	Quand j'épargne, je suis vraiment inquiet de ne pas en avoir pour mon argent	0,852					
Sentiment efficacité personnelle financière	SEPF1	J'ai du mal à respecter le budget que je me suis fixé lorsque je dois gérer des dépenses imprévues	0,829	0,842	0,849	0,894	0,678	0,156
	SEPF2	Pour moi, atteindre ou respecter mes objectifs financiers est difficile	0,856					
	SEPF4	Lorsque je dois résoudre un problème financier, j'ai du mal à trouver une solution	0,818					
	SEPF5	Je manque de confiance dans ma capacité à gérer mes finances, mon budget	0,787					
Sentiment d'efficacité personnelle épargne	SEPE1	Je suis compétent(e) en matière d'épargne et de placements	0,885	0,895	0,916	0,927	0,760	0,356
	SEPE2	J'ai les compétences nécessaires pour épargner et mettre de l'argent de côté	0,903					
	SEPE3	Quand il s'agit d'épargner, de mettre de l'argent de côté, je suis efficace	0,888					
	SEPE4	J'ai une bonne compréhension des produits d'épargne et des placements	0,806					

Tableau 6.4.1. (suite) Evaluation des variables manifestes

Construit	Abrév. item	Item	Outer loadings	Alpha de Cronbach	Rho Joreskog	Fiabilité composite	AVE	R ²
Bien-être financier	BEF1	Comparativement à l'année dernière, cette année ma situation financière est meilleure	0,823	0,86	0,862	0,899	0,641	0,189
	BEF2	Comparativement à mes proches, ma situation financière est meilleure	0,773					
	BEF3	Comparativement à l'année dernière, j'ai plus de possessions matérielles	0,815					
	BEF4	Comparativement à mes proches, j'ai plus de possessions matérielles	0,782					
	BEF5	Comparativement à l'année dernière, j'ai davantage d'argent à dépenser pour me faire plaisir	0,806					
Estime de soi	EDS1	J'ai une attitude positive vis-à-vis de moi-même	0,836	0,812	0,825	0,876	0,639	X
	EDS2	Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égale à n'importe qui d'autre	0,782					
	EDS3	Parfois je me sens vraiment inutile (item inversé)	0,752					
	EDS4	Je sens peu de raisons d'être fier de moi (item inversé)	0,823					
Satisfaction liée à l'épargne	SAE1	Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne	0,789	0,750	0,746	0,839	0,567	X
	SAE2	Satisfaction en ce qui concerne la sécurité de l'argent que j'ai épargné	0,657					
	SAE3	Satisfaction en ce qui concerne les intérêts que j'ai gagnés grâce à cette épargne	0,780					
	SAE4	Satisfaction en ce qui concerne la rentabilité de votre épargne	0,776					
Intentions de comportement d'épargne	INT1	J'ai l'intention d'effectuer des actes d'épargne au cours des 6 prochains mois	0,939	0,930	0,930	0,955	0,877	0,394
	INT2	Il est très probable que j'épargne de l'argent au cours des 6 prochains mois	0,950					
	INT3	Réaliser un acte d'épargne est l'un de mes projets pour les 6 prochains mois	0,921					

Toutes les variables manifestes ont un outer loading supérieur à 0,7, hormis l'item du construit de Satisfaction à l'égard de son épargne, qui n'atteint que 0,567. Cependant, comme recommandé par Hair et al. (2017), nous décidons de le conserver car : (a) sa suppression ne ferait pas fortement progresser l'AVE lequel est déjà au-dessus du seuil attendu de 0,5, (b) elle

conduirait à un construit limité à 3 variables manifestes (items), (c) le loading est proche du seuil de 0,7 (0,656).

Les indicateurs de fiabilité de nos 9 construits - Rho de Jöreskog et alpha de Cronbach - sont supérieurs à 0,7. L'AVE est supérieure à 0,56 pour tous les construits. L'indicateur de fiabilité composite dépasse systématiquement le seuil de 0,7 et atteint au moins 0,8 pour chacune des 9 variables latentes.

Nous pouvons donc analyser la validité discriminante des variables manifestes.

Jusque récemment, la validité discriminante était évaluée à l'aide des cross loadings et du critère de Fornell-Lacker. La meilleure méthode d'évaluation est l'approche HTMT (Hair et al., 2017 : 129-130). Dans ce cas les valeurs observées ne doivent pas dépasser 0,85. Nous présentons les résultats pour ces 2 approches. Dans l'analyse par le critère de Fornell-Lacker, on compare la racine carrée de l'AVE de chaque construit aux corrélations de ce construit avec chacun des autres construits. Cela permet de vérifier si un construit partage davantage de variance avec ses variables manifestes qu'avec les autres construits.

Le tableau ci-après montre que cette conclusion est vérifiée pour tous les construits mobilisés dans notre modèle.

Tableau 6.4.2. Validité discriminante des construit – Critère de Fornell-Lacker

	Sentiment personnel d'efficacité - Finances	Sentiment personnel d'efficacité - Epargne	Estime de soi	Importance de l'épargne	Intentions d'épargne	Plaisir lié à l'épargne	Risques perçus de l'épargne	Bien-être financier	Satisfaction des actes d'épargne
Sentiment personnel d'efficacité - Finances	0,823								
Sentiment personnel d'efficacité - Epargne	-0,436	0,872							
Estime de soi	-0,218	0,303	0,799						
Importance de l'épargne	-0,123	0,314	0,166	0,824					
Intentions d'épargne	-0,286	0,368	0,135	0,542	0,937				
Plaisir lié à l'épargne	-0,102	0,362	0,063	0,512	0,438	0,895			
Risques perçus de l'épargne	0,317	-0,254	-0,137	-0,148	-0,223	-0,166	0,834		
Bien-être financier	-0,262	0,402	0,233	0,172	0,312	0,159	-0,174	0,8	
Satisfaction des actes d'épargne	-0,199	0,323	0,093	0,091	0,133	0,145	-0,232	0,437	0,758

L'analyse de la matrice décrivant les résultats avec l'approche HTMT nous permet de confirmer que chaque construit du modèle structurel partage davantage de variance avec ses variables manifestes qu'avec les autres construits latents puisqu'aucun coefficient ne dépasse 0,59.

Tableau 6.4.3. Validité discriminante des construit – HTMT

	Sentiment d'efficacité personnelle - finances	Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	Estime de soi	Importance de l'épargne	Intentions d'épargne	Plaisir lié à l'épargne	Risques perçus de l'épargne	Bien-être financier
Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	0,480							
Estime de soi	0,250	0,341						
Importance de l'épargne	0,144	0,337	0,201					
Intentions d'épargne	0,325	0,395	0,161	0,592				
Plaisir lié à l'épargne	0,115	0,394	0,092	0,547	0,456			
Risques perçus de l'épargne	0,378	0,296	0,175	0,185	0,266	0,197		
Bien-être financier	0,303	0,456	0,268	0,183	0,345	0,183	0,208	
Satisfaction des actes d'épargne	0,245	0,386	0,148	0,171	0,21	0,179	0,289	0,536

Nous concluons donc que les construits latents et les variables manifestes de notre modèle attitudinal complet disposent d'une validité discriminante suffisante.

Ayant analysé le modèle externe ou modèle de mesure, nous pouvons évaluer les relations entre les variables latentes au sein du modèle structurel.

4.3. Evaluation du modèle structurel

L'évaluation du modèle structurel repose sur trois analyses : l'analyse de la qualité des relations entre les variables du modèle, l'analyse de la validité des variables et l'analyse de la qualité prédictive du modèle.

Pour commencer, comme recommandé par Hair et al. (2017), nous évaluons la colinéarité des construits et des variables.

4.3.1. Qualité des relations entre variables

La qualité des relations est analysée en évaluant la colinéarité des variables mobilisées dans notre modèle puis la robustesse des chemins, donc des relations, qui relient directement ou indirectement ces variables. Comme indiqué en 4.1, nous estimons cette colinéarité à l'appui de la VIF (Variance Inflation Factor), laquelle ne doit pas excéder 5. Toutes les VIF des construits sont inférieures à 2 (1,59 précisément).

Tableau 6.4.4. Colinéarités entre variables latentes

VIF	Sentiment d'efficacité personnelle - finances	Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	Estime de soi	Importance de l'épargne	Intentions d'épargne	Plaisir lié à l'épargne	Risques perçus de l'épargne	Bien-être financier	Satisfaction des actes d'épargne
Sentiment d'efficacité personnelle - finances		1,199			1,254				
Sentiment d'efficacité personnelle - épargne					1,580				
Estime de soi	1,068	1,109		1,004					
Importance de l'épargne		1,063			1,394				
Intentions d'épargne									
Plaisir lié à l'épargne				1,004	1,450		1,000		
Risques perçus de l'épargne	1,042	1,165							
Bien-être financier	1,081	1,344			1,209				
Satisfaction des actes d'épargne		1,281				1,000		1,000	

Les VIF des variables explicites sont comprises en 1,14 et 4,72 et sont donc toutes inférieures au seuil absolu de 5,0. Par conséquent, on peut conclure à l'absence de colinéarité.

Afin de pouvoir disposer d'estimations de la significativité des différents coefficients obtenus par l'analyse PLS-SEM, nous réalisons un bootstrapping¹³³. Ce qui importe ici est la significativité des coefficients (Hair *et al.*, 2017). Celle-ci est évaluée à partir de l'erreur type et du test t. S'agissant d'une démarche exploratoire, nous fixons le seuil de significativité à 10% soit une valeur de $t = 1,96$ (Hair *et al.*, 2017 : 196). Nous calculons les effets directs ainsi que les effets indirects. Ainsi, nous pouvons déterminer si un chemin dont l'effet direct n'est pas significatif doit être conservé parce que l'effet total associé à ce chemin est significatif (Hair *et al.*, 2017 : 197).

¹³³ Nous réalisons 5.000 bootstraps avec un seuil de significativité de 0,10. Etant donné que notre échantillon dépasse les 300 observations, nous n'appliquons pas de double bootstrapping.

4.3.2. Evaluation de la validité du modèle

Nous mobilisons les 3 critères utilisés dans la littérature pour évaluer le modèle structurel : le R² ajusté, l'estimation des coefficients, l'effet de taille f^2 .

L'analyse des coefficients de détermination des construits (R²) permet de vérifier le pouvoir explicatif de notre modèle. La valeur du R² est plus particulièrement importante pour les construits qui représentent des variables clé. Dans notre modèle, il s'agit des intentions de comportement d'épargne (R² = 41%), du sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne (37%), de l'importance de l'épargne (29%), du bien-être financier (19%) et du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière (17%). Plaisir lié à l'épargne et risques perçus de l'épargne présentent un R² trop faible au seuil de 10%.

Tableau 6.4.5. Coefficients des relations entre variables latentes

R ² ajusté	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Bien être Financier	0,189	0,194	0,036	5,218	0,000
Sentiment d'efficacité personnelle - finances	0,156	0,168	0,038	4,102	0,000
Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	0,356	0,371	0,043	8,234	0,000
Importance de l'épargne	0,279	0,285	0,045	6,139	0,000
Intentions d'épargne	0,394	0,405	0,044	8,886	0,000
Plaisir lié à l'épargne	0,019	0,022	0,016	1,127	0,260
Risques perçus de l'épargne	0,025	0,029	0,018	1,427	0,154

Les valeurs des chemins (*path coefficients*) sont décrites dans le tableau ci-après. Nous n'examinons ici que les chemins directs et non les effets totaux additionnant les effets directs et les effets indirects.

Tableau 6.4.6. Coefficients des chemins (paths coefficients)

	<i>R² ajusté</i>	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
H1.1	Importance épargne -> Intentions d'épargne	0,388	0,391	0,055	7,081	0,000
H1.2	Estime de soi -> Importance épargne	0,141	0,143	0,051	2,750	0,006
H1.3	Importance épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,203	0,201	0,054	3,734	0,000
H2.1	Plaisir lié à l'épargne -> Importance épargne	0,503	0,504	0,046	10,983	0,000
H2.2	Plaisir lié à l'épargne -> Intentions d'épargne	0,180	0,179	0,053	3,382	0,001
H3.1	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Finances	0,266	0,268	0,053	5,058	0,000
H3.2	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	-0,048	-0,048	0,048	1,000	0,317
H3.3	Plaisir lié à l'épargne -> Risques perçus de l'épargne	-0,166	-0,169	0,051	3,232	0,001
H4.1	Sentt efficacité perso - Finances -> Intentions d'épargne	-0,157	-0,158	0,049	3,192	0,001
H4.2	Sentt efficacité perso - Epargne -> Intentions d'épargne	0,049	0,048	0,058	0,854	0,393
H4.3	Sentt efficacité perso - Finances -> Sentt efficacité perso - Epargne	-0,287	-0,288	0,048	5,958	0,000
H5.1	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Finances	-0,139	-0,142	0,057	2,431	0,015
H5.2	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,142	0,142	0,049	2,903	0,004
H6.1	Bien être Financier -> Intentions d'épargne	0,158	0,157	0,045	3,520	0,000
H6.2	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Finances	-0,183	-0,184	0,053	3,469	0,001
H6.3	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,191	0,189	0,055	3,452	0,001
H7.1	Satisfaction des actes d'épargne -> Plaisir lié à l'épargne	0,145	0,147	0,056	2,596	0,009
H7.2	Satisfaction des actes d'épargne -> Bien être Financier	0,437	0,441	0,041	10,637	0,000
H7.3	Satisfaction des actes d'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,140	0,142	0,050	2,803	0,005

2 chemins directs du modèle ne présentent pas une significativité suffisante à 90% : (a) H3.2 - Risques perçus de l'épargne → Sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne et (b) H4.2 – Sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne → Intentions d'épargne. Cependant, avec les effets totaux, ces relations peuvent atteindre le seuil fixé.

Cette analyse doit être complétée par l'effet de taille. L'effet de taille f^2 est décrit dans le tableau ci-après.

Tableau 6.4.7. f² par lien

	<u>f²</u>	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
H1.1	Importance épargne -> Intentions d'épargne	0,181	0,188	0,055	3,311	0,001
H1.2	Estime de soi -> Importance épargne	0,027	0,033	0,022	1,267	0,205
H1.3	Importance épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,061	0,066	0,035	1,751	0,080
H2.1	Plaisir lié à l'épargne -> Importance épargne	0,352	0,362	0,086	4,078	0,000
H2.2	Plaisir lié à l'épargne -> Intentions d'épargne	0,038	0,041	0,024	1,552	0,121
H3.1	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Finances	0,081	0,087	0,035	2,283	0,022
H3.2	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,003	0,006	0,008	0,396	0,692
H3.3	Plaisir lié à l'épargne -> Risques perçus de l'épargne	0,028	0,032	0,019	1,487	0,137
H4.1	Sentt efficacité perso - Finances -> Intentions d'épargne	0,033	0,036	0,021	1,529	0,126
H4.2	Sentt efficacité perso - Epargne -> Intentions d'épargne	0,003	0,006	0,008	0,333	0,739
H4.3	Sentt efficacité perso - Finances -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,108	0,113	0,039	2,758	0,006
H5.1	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Finances	0,022	0,027	0,020	1,096	0,273
H5.2	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,029	0,033	0,021	1,375	0,169
H6.1	Bien être Financier -> Intentions d'épargne	0,035	0,037	0,020	1,751	0,080
H6.2	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Finances	0,037	0,041	0,023	1,604	0,109
H6.3	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,043	0,046	0,027	1,616	0,106
H7.1	Satisfaction des actes d'épargne -> Plaisir lié à l'épargne	0,021	0,025	0,018	1,220	0,223
H7.2	Satisfaction des actes d'épargne -> Bien être Financier	0,236	0,247	0,057	4,157	0,000
H7.3	Satisfaction des actes d'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,024	0,028	0,018	1,319	0,187

L'analyse de l'effet de taille f² confirme les résultats précédents.

4.3.3. Analyse de la qualité prédictive du modèle

L'évaluation de la qualité des équations structurelles s'appuie sur le calcul du Q² de Stone-Geisser. Ce coefficient ou Q² mesure la pertinence prédictive du modèle pour les variables

endogènes au modèle. 2 méthodes de calcul du Q^2 existent. Hair et al. (2017 : 207) recommandent la méthode de calcul basée sur la redondance en validation croisée (*cross-validated redundancy*). Le Q^2 est mesuré par la formule suivante :

$Q^2 = 1 - E/O$, où O se réfère à la somme des carrés des valeurs observées et E représente la somme des carrés des erreurs.

Tableau 6.4.8. Qualité des relations

<u>Q²</u>	SSO	SSE	Q² (=1-SSE/SSO)
Bien être Financier	2 050,00	1 805,88	0,119
Sentiment d'efficacité personnelle - finances	1 640,00	1 475,07	0,101
Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	1 640,00	1 202,02	0,267
Importance de l'épargne	2 050,00	1 674,22	0,183
Intentions d'épargne	1 230,00	805,41	0,345
Plaisir lié à l'épargne	1 230,00	1 213,76	0,013
Risques perçus de l'épargne	1 230,00	1 209,72	0,016
Estime de soi	1 640,00	1 640,00	N.A.
Satisfaction des actes d'épargne	1 640,00	1 640,00	N.A.

Le Q^2 doit être positif pour indiquer le caractère significativement prédictif du modèle. Les 5 construits endogènes bénéficient tous d'un Q^2 positif. Il est faible pour le Plaisir lié à l'épargne (0,01) et les risques perçus de l'épargne (0,02), ce qui peut indiquer un caractère non prédictif de ces construits dans le modèle.

L'analyse par le Q^2 de Stone-Geisser est complétée par l'analyse du q^2 . Cette analyse permet d'évaluer la contribution, soit le rôle prédictif, de chaque variable explicative (exogène) à chaque variable expliquée latente (endogène). Le q^2 est obtenu par la formule suivante :

$$q^2 = (Q^2 \text{ included} - Q^2 \text{ excluded}) / (1 - Q^2 \text{ included}).$$

L'analyse repose sur la comparaison de chaque valeur avec de seuils de 0,02, 0,15 et 0,35. Ces seuils correspondent respectivement à un effet faible, modéré ou important (Hair et al., 2017 : 207-208).

Tableau 6.4.9. q^2 pour les différentes variables du modèle

q^2	Bien-être financier	Sentiment d'efficacité personnelle - finances	Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	Importance de l'épargne	Intentions d'épargne	Plaisir lié à l'épargne	Risques perçus de l'épargne	Estime de soi	Satisfaction des actes d'épargne
Bien-être financier									
Sentiment d'efficacité personnelle - finances	0,022						0,000		
Sentiment d'efficacité personnelle - épargne	0,027	0,067		0,041			0,000		
Importance de l'épargne						0,203			
Intentions d'épargne	0,024	0,026	0,000	0,142		0,027			
Plaisir lié à l'épargne									
Risques perçus de l'épargne						0,016			
Estime de soi									
Satisfaction des actes d'épargne									

Il n'est pas observé d'effet important. On constate 2 effets modérés :

- importance accordée à l'épargne → intentions d'épargne (0,142) ;
- plaisir associé à l'épargne → importance accordée à l'épargne (0,203).

On observe 7 effets faibles :

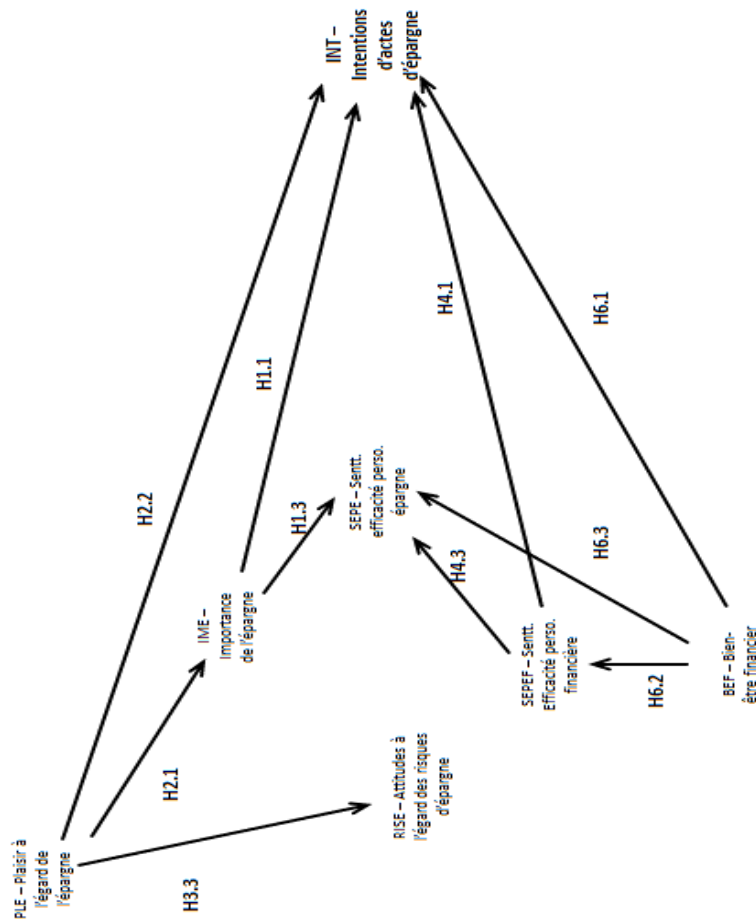
- bien-être financier → sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ;
- bien-être financier → sentiment d'efficacité personnelle à l'égard de l'épargne ;
- bien-être financier → intentions d'épargne ;
- sentiment d'efficacité personnelle en matière financière → sentiment d'efficacité personnelle à l'égard de l'épargne ;
- sentiment d'efficacité personnelle en matière financière → intentions d'épargne ;

- importance accordée à l'épargne → sentiment d'efficacité personnelle à l'égard de l'épargne ;
- plaisir associé à l'épargne → importance accordée à l'épargne.

Hormis ceux notés, les autres effets mesurés sont non significatifs. Ces résultats décrivent les relations au sein du modèle endogène.

Nous avons également testé des modèles qui intègrent une relation quadratique : (a) du plaisir associé à l'épargne sur les intentions d'épargne, (b) du sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne sur les intentions d'épargne, (c) des risques perçus de l'épargne sur le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Aucune de ces relations quadratiques n'est significative. On peut donc représenter le modèle endogène comme selon le schéma ci-après.

Figure 6.4.2. Modèle endogène



4.4. Validation des hypothèses du modèle

Chaque hypothèse est évaluée à l'aide des données issues du modèle. Nous analysons les résultats des différentes hypothèses selon la composante à laquelle elles sont rattachées.

Nous avons développé 19 hypothèses au sujet des différentes relations entre les variables qui composent notre modèle. Pour valider ces hypothèses, nous reprenons les données obtenues avec les rééchantillonnages par bootstrapping. Pour rappel, les seuils de significativité sont les suivants : $T > 2,58$ pour un seuil de 1%, $T > 1,96$ pour un seuil de 5% et $T > 1,65$ pour un seuil de 10% (Hair, Ringle et Sarsted, 2011). Pour une recherche exploratoire, le seuil de 10% est acceptable, même si un seuil de 5% est préférable. Nous présentons la récapitulation de la

significativité des 19 relations entre variables qui expriment les hypothèses. Le tableau ci-dessous détaille les résultats pour les chemins directs (path coefficients) ainsi que les résultats pour les effets totaux (chemins directs plus effets indirects) lorsque des effets indirects sont possibles.

Tableau 6.4.10. Récapitulatif des résultats des différentes hypothèses

	<i>R² ajusté</i>	Effets directs				Effets totaux			
		Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values
H1.1	Importance épargne -> Intentions d'épargne	0,388	0,391	7,081	0,000	0,398	0,401	7,003	0,000
H1.2	Estime de soi -> Importance épargne	0,141	0,143	2,750	0,006				
H1.3	Importance épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,203	0,201	3,734	0,000				
H2.1	Plaisir lié à l'épargne -> Importance épargne	0,503	0,504	10,983	0,000				
H2.2	Plaisir lié à l'épargne -> Intentions d'épargne	0,180	0,179	3,382	0,001	0,389	0,390	8,353	0,000
H3.1	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Finances	0,266	0,268	5,058	0,000				
H3.2	Risques perçus de l'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	-0,048	-0,048	1,000	0,317	-0,124	-0,125	2,560	0,011
H3.3	Plaisir lié à l'épargne -> Risques perçus de l'épargne	-0,166	-0,169	3,232	0,001				
H4.1	Sentt efficacité perso - Finances -> Intentions d'épargne	-0,157	-0,158	3,192	0,001	-0,171	-0,172	3,879	0,000
H4.2	Sentt efficacité perso - Epargne -> Intentions d'épargne	0,049	0,048	0,854	0,393	0,049	0,048	0,854	0,393
H4.3	Sentt efficacité perso - Finances -> Sentt efficacité perso - Epargne	-0,287	-0,288	5,958	0,000	-0,287	-0,288	5,958	0,000
H5.1	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Finances	-0,139	-0,142	2,431	0,015				
H5.2	Estime de soi -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,142	0,142	2,903	0,004	0,210	0,212	4,258	0,000
H6.1	Bien être Financier -> Intentions d'épargne	0,158	0,157	3,520	0,000	0,199	0,198	4,795	0,000
H6.2	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Finances	-0,183	-0,184	3,469	0,001				
H6.3	Bien être Financier -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,191	0,189	3,452	0,001	0,244	0,242	4,401	0,000
H7.1	Satisfaction des actes d'épargne -> Plaisir lié à l'épargne	0,145	0,147	2,596	0,009				
H7.2	Satisfaction des actes d'épargne -> Bien être Financier	0,437	0,441	10,637	0,000				
H7.3	Satisfaction des actes d'épargne -> Sentt efficacité perso - Epargne	0,140	0,142	2,803	0,005	0,264	0,267	5,718	0,000

Toutes les hypothèses sont validées hormis H4.2 (non significatif). Les hypothèses validées le sont au seuil de 1%, hormis H1.3 (seuil de 5%). H3.2 est la seule hypothèse validée grâce à la prise en compte des effets indirects.

Nous présentons également les relations n'ayant pas fait l'objet d'hypothèses mais qui présentent des effets totaux qui sont validés au moins au seuil de 10%. Ces relations peuvent nous aider à éclairer certains résultats.

Tableau 6.4.11 – Autres effets totaux observés

<i>Autres relations n'ayant pas fait l'objet d'hypothèses</i>	Effets totaux			
<i>R² ajusté</i>	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values
Plaisir lié à l'épargne -> Sentiment d'efficacité personnelle Finances	-0,044	-0,045	2,693	0,007
Plaisir lié à l'épargne -Sentiment d'efficacité personnelle Epargne	0,123	0,124	3,604	0,000
Risques perçus de l'épargne -> Intentions d'épargne	-0,048	-0,048	2,969	0,003
Estime de soi -> Intentions d'épargne	0,087	0,088	3,416	0,001
Satisfaction des actes d'épargne -> Sentiment d'efficacité personnelle Finances	-0,086	-0,088	3,449	0,001
Satisfaction des actes d'épargne -> Importance de l'épargne	0,073	0,074	2,486	0,013
Satisfaction des actes d'épargne -> Intentions d'épargne	0,150	0,150	4,974	0,000
Satisfaction des actes d'épargne -> Risques perçus de l'épargne	-0,024	-0,025	1,814	0,070

Nous analysons plus en détail les différents résultats relatifs aux hypothèses. Nous examinons successivement : les hypothèses relatives aux attributs psychologiques de l'épargne – importance et plaisir, les risques perçus de l'épargne, le sentiment d'efficacité personnelle, le bien-être financier, l'estime de soi, la satisfaction envers les actes d'épargne.

Importance et Plaisir associés à l'épargne – Risques perçus

Tableau 6.4.12. Résultats détaillés des hypothèses relatives à l'importance, au plaisir associés à l'épargne & aux risques perçus

	<i>R² ajusté</i>	H1.1	H1.2	H1.3	H2.1	H2.2	H3.1	H3.2	H3.3
Effet direct	Type d'effet	Direct (indirect)	Direct	Direct	Direct	Direct & Indirect	Direct	Indirect	Direct
	Coefficient brut	0,388	0,141	0,203	0,503	0,180	0,266	-0,048	-0,166
	Coefficient moyen après bootstrap	0,391	0,143	0,201	0,504	0,179	0,268	-0,048	-0,169
	T de Student	7,081	2,750	3,734	10,983	3,382	5,058	1,000	3,232
	P	0,000	0,006	0,000	0,000	0,001	0,000	0,317	0,001
Effets totaux (direct & indirects)	Coefficient brut	0,398				0,389		-0,124	
	Coefficient moyen après bootstrap	0,401				0,390		-0,125	
	T de Student	7,003				8,353		2,560	
	P	0,000				0,000		0,011	

H1.1– Un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne est favorable aux intentions d'actes d'épargne

Il existe un lien significatif (au seuil de 1%) et direct entre l'importance et la sécurité associées à l'épargne et donc des attitudes cognitives favorables à l'épargne, et les intentions d'actes d'épargne. L'hypothèse H1.1 est validée. On observe que ce lien n'est pas amélioré par les effets indirects. Cette hypothèse est conforme à la littérature en matière de décisions d'épargne. Elle permet de confirmer que cette influence s'applique également aux intentions d'actes d'épargne. On peut aussi interpréter ce résultat comme la confirmation de l'influence d'une implication envers l'épargne sur les intentions d'épargne.

H1.2 – Un niveau élevé d'estime de soi est favorable à un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne

L'estime de soi influence positivement (au seuil de 1%) l'importance et la sécurité que l'on accorde à l'épargne. Cette influence est directe (au seuil de 1%). Par construction du modèle, elle n'est pas renforcée par des effets indirects exercés par l'estime de soi à travers d'autres

construits. L'hypothèse H1.2 est donc validée. Une forte confiance en soi semble donc renforcer l'importance accordée à l'épargne. Dans ce cadre, individu peut considérer qu'il peut compter sur ses seules compétences, par exemple sociales ou intellectuelles, pour atteindre ses objectifs d'épargne. Cela peut alors le conduire à accorder davantage d'importance à ses actes d'épargne et à leur réalisation, afin d'essayer de les prioriser, peut-être les planifier, pour accentuer sa volonté d'épargne. Inversement, un consommateur avec une estime de soi plus faible, sera enclin(e) à réduire ses ambitions en matière d'épargne ou à s'appuyer sur d'autres traits ou compétences pour les mettre en œuvre. Or, la possession d'une épargne permet de véhiculer des valeurs symboliques liées à l'individualisation et à l'élévation de soi. Pour des individus matérialistes, avec une faible estime de soi, il existe alors la possibilité d'un cercle vicieux : faible estime de soi → importance moindre accordée à l'épargne → moindre accumulation financière → contradiction entre volonté de possession et incapacité à accumuler → érosion de l'estime de soi → moindre sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

La théorie développée autour du matérialisme et des possessions (Belk, 1988) propose que les individus définissent leur identité par leurs possessions. Si on accepte l'hypothèse que l'épargne est une possession, les individus matérialistes ayant une forte estime d'eux-mêmes pourraient tenter de renforcer cette estime par des possessions financières plus importantes et potentiellement accroître la reconnaissance de leurs pairs ou de leurs proches (Richins, 2011 ; Donnelly et al., 2013).

H1.3 – Un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne est favorable à un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne

L'importance et la sécurité associées à l'épargne influencent positivement le sentiment d'efficacité personnelle spécifiquement aux comportements d'épargne. Cette relation est validée au seuil de 1%. Elle n'est pas renforcée par des effets indirects. L'hypothèse H1.3 est validée.

H2.1 – Un niveau élevé de plaisir à l'égard de l'épargne est favorable à un niveau élevé d'importance et de sécurité associées à l'épargne

Conformément à la littérature, on observe un lien direct positif très significatif (au seuil de 1%, T de Student de 10,983) entre les deux composantes d'attitudes et d'implication à l'égard des actes d'épargne. L'hypothèse H2.1 est validée. Ce résultat confirme les travaux antérieurs, que l'on considère que ces deux construits relèvent des attitudes ou de l'implication.

H2.2 – Un niveau élevé de plaisir à l'égard de l'épargne est favorable aux intentions d'actes d'épargne

Un plaisir associé à l'épargne élevé influence positivement les intentions d'actes d'épargne, directement au seuil de 1%. Cet effet n'est pas amélioré par l'apport de chemins indirects. La dimension hédonique favorise les actes d'épargne répétés, basiques. À travers cette relation, l'influence totale du plaisir à l'égard de l'épargne est plus importante que l'influence de l'importance et la sécurité associées à l'épargne.

Cependant, l'importance et le plaisir associés à l'épargne peuvent être considérés comme 2 facettes de l'implication durable, ces résultats indiquent l'influence positive d'une implication envers l'épargne sur les comportements d'épargne. L'hypothèse H2.2 est validée.

H3.1– Des risques perçus comme élevés à l'égard des actes d'épargne sont défavorables à un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière

Étant donné que le construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière est formulé négativement, les tests statistiques montrent qu'une perception élevée des risques associés à l'épargne influence positivement le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. L'effet direct est validé au seuil de 1%, sans l'apport d'effets indirects. L'hypothèse H3.1 est validée, en cohérence avec la littérature.

H3.2 – Des risques perçus comme élevés à l’égard des actes d’épargne sont défavorables à un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne

Une perception de forts risques associés à l’épargne influence négativement le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne. L’effet direct n’est pas validé. Il faut intégrer l’apport d’effets indirects pour que cette influence soit validée, au seuil de 5% (en fait 1,1%). L’hypothèse H3.2 est validée.

Si l’on associe les résultats obtenus pour H3.1 et H3.2, on peut conclure que la perception de risques élevés associés à l’épargne et aux actes d’épargne va conduire les individus à mettre en doute leur sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne et leur sentiment d’efficacité financière, au périmètre plus large. Cela supporte la possibilité d’une concurrence entre les deux niveaux de sentiment d’efficacité personnelle, ce qui semble quelque peu surprenant. Ainsi, l’influence négative des risques perçus sur le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne ne serait qu’une conséquence de l’influence directe des risques perçus sur le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière. Dans ce schéma, c’est avant tout la subordination du sentiment d’efficacité personnelle le plus spécifique au plus général qui expliquerait cette influence des risques perçus. Cette explication correspond à la significativité modérée de l’influence observée (2,56).

Au demeurant, l’influence indirecte des risques perçus sur les intentions d’actes, qui transite pourtant par les deux construits de sentiment d’efficacité personnelle, est également modérée (2,963).

<i>R² ajusté</i>	Effets totaux			
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values
Risques perçus de l'épargne -> Intentions d'épargne	-0,048	-0,048	2,969	0,003

H3.3 – Plus le plaisir à l’égard de l’épargne est élevé et plus les risques perçus de l’épargne sont faibles

L’effet direct est validé au seuil de 1%. On n’observe pas d’effet indirect. L’hypothèse H3.3 est validée.

Ce résultat rejoint partiellement les conclusions d’Ayadi (2010). Les risques perçus à l’égard des actes d’épargne peuvent être influencée par les émotions positives anticipées. Dans notre cas, au stade des actes d’épargne, nous observons que le plaisir, soit des éléments affectifs, peut être des aspects émotionnels, minore la perception d’un éventuel risque. Il se peut que les consommateurs qui ont réalisé des actes d’épargne, retirent du plaisir du fait d’avoir réalisé avec succès leurs actions d’épargne et que, simultanément ce succès renforce leur sentiment de pouvoir réaliser des actes d’épargne en contrôlant les risques associés à ces comportements. Par ailleurs, la *prospect theory* (Shiller, 2003) indique que l’attitude à l’égard des risques varie selon la perception ou la présentation que l’on a d’une situation. Ici, les consommateurs pourraient considérer que l’acte et la décision d’épargne sont 2 situations distinctes, ce qui modifierait leur perception des risques. Ces explications sont compatibles avec les effets totaux non postulés mais observés au sein de notre modèle (tableau 6.4.13 ci-dessous).

Tableau 6.4.13. Autres effets associés au Plaisir lié à l’épargne

<i>Autres relations n'ayant pas fait l'objet d'hypothèses</i>	Effets totaux			
<i>R² ajusté</i>	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values
Plaisir lié à l'épargne -> Sentiment d'efficacité personnelle Finances	-0,044	-0,045	2,693	0,007
Plaisir lié à l'épargne -Sentiment d'efficacité personnelle Epargne	0,123	0,124	3,604	0,000

Ces relations pourraient supporter un rôle modérateur des risques perçus sur la relation **plaisir de l’épargne → sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne**.

L'influence du plaisir associé à l'épargne pourrait s'expliquer par la valeur hédonique de la réalisation des actes d'épargne. La concrétisation positive des décisions d'épargne et la bonne réalisation d'un nouvel acte d'épargne, notamment en cas de répétition, pourrait conduire à une réévaluation - vraisemblablement holistique - à la baisse des risques associés aux actes d'épargne. Simultanément, elle semble renforcer le sentiment personnel d'efficacité en matière d'épargne. Ce résultat, même s'il est conforme à notre hypothèse, mérite d'être répliqué. Des travaux récents indiquent, en cas d'autonomie, un effet modérateur des risques perçus sur le plaisir et des effets indirects sur le contrôle personnel, construit qui semble proche du sentiment d'efficacité personnelle (Lunardo et Saintives, 2020).

Sentiment d'efficacité personnelle en matière de finances et d'épargne

Pour bien interpréter les résultats, il faut garder à l'esprit que la mesure du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière repose sur un construit dont les items sont tous formulés négativement : un coefficient négatif traduit en fait une influence positive.

Tableau 6.4.14. Résultats détaillés des hypothèses relatives aux construits de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et d'épargne

	<i>R² ajusté</i>	H4.1	H4.2	H4.3
Effet direct	Type d'effet	Direct (Indirect)	X	Direct
	Coefficient brut	-0,157	0,049	-0,287
	Coefficient moyen après bootstrap	-0,158	0,048	-0,288
	T de Student	3,192	0,854	5,958
	P	0,001	0,393	0,000
Effets totaux (direct & indirects)	Coefficient brut	-0,171	0,049	
	Coefficient moyen après bootstrap	-0,172	0,048	
	T de Student	3,879	0,854	
	P	0,000	0,393	

H4.1 – Plus le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière est fort et plus les intentions d’actes d’épargne sont élevées

Le coefficient observé est bien négatif, ce qui traduit une relation positive du fait de l’inversion des items du construit de sentiment d’efficacité personnelle en matière financière. Un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière financière influence positivement les intentions d’actes d’épargne (au seuil de 1%). L’effet du sentiment d’efficacité personnelle sur les intentions est essentiellement direct. Il est modérément renforcé par des effets indirects. L’hypothèse H4.1 est validée.

Le sentiment d’une forte compétence financière peut renforcer les intentions de comportement en matière d’épargne. Ce résultat est cohérent avec la littérature.

H4.2 - Plus le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne est fort et plus les intentions d’actes d’épargne sont élevées

Nos résultats montrent l’absence d’une influence positive du sentiment d’efficacité personnelle spécifique à l’épargne sur les intentions d’actes d’épargne, que ce soit avec les seuls effets directs ou en intégrant les effets indirects¹³⁴. L’hypothèse H4.2 est rejetée. Comparativement, l’effet du sentiment d’efficacité personnelle en matière financière est plus fort et surtout significatif et s’exerce directement.

Ces deux résultats (H4.1 validée et H4.2 rejetée) peuvent s’expliquer par une subordination des compétences perçues liées à l’épargne aux compétences plus larges associées à la gestion des finances personnelles. Une autre hypothèse est que les compétences associées à l’épargne, telles que définies dans la formulation du construit de sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne, sont interprétées par les consommateurs comme portant sur les décisions d’épargne. Comparativement, les items composant le construit du sentiment d’efficacité personnelle en

¹³⁴ Dans une autre version du modèle, qui inclut la satisfaction dans la vie, cette hypothèse est validée au seuil de 10%, avec l’aide des effets indirects.

matière financière peuvent davantage être associés aux notions d'effort et de contrôle, de respect d'un objectif, lesquelles peuvent ressortir du même territoire sémantique que celui des actes d'épargne.

H4.3 – Un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne

Un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière entraîne un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne. La relation est validée au seuil de 1% : l'hypothèse H4.3 est validée. Les effets sont exclusivement directs.

Cette relation renforce le rôle mineur des risques perçus en matière d'épargne sur le sentiment d'efficacité personnelle (Cf. hypothèses H3). Elle nous apporte une confirmation de notre analyse au sujet de H4.1 et de H4.2 : le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne semble agir dans notre modèle comme un relais, un médiateur du sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Seul, il pourrait ne pas avoir d'effet propre.

Estime de soi

Tableau 6.4.15. Résultats détaillés des hypothèses relatives à l'estime de soi

	<u>R² ajusté</u>	H5.1	H5.2
Effet direct	Type d'effet	Direct	Direct & Indirect
	Coefficient brut	-0,139	0,142
	Coefficient moyen après bootstrap	-0,142	0,142
	T de Student	2,431	2,903
	P	0,015	0,004
Effets totaux (direct & indirects)	Coefficient brut		0,210
	Coefficient moyen après bootstrap		0,212
	T de Student		4,258
	P		0,000

H5.1 – Une estime de soi élevée favorise un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière financière

Le construit de sentiment d’efficacité personnelle en matière financière présente des formulations inversées – négatives. Par conséquent, un coefficient négatif correspond à une relation ou à une influence positive. La relation entre une forte estime de soi et un sentiment d’efficacité personnelle en matière financière forte (notes élevées donc signe négatif) est donc validée au seuil de 5%. L’hypothèse H5.1 est donc validée.

Ainsi, conformément à la littérature, une perception de soi élevée renforce la perception qu’un individu a de ses compétences financières.

H5.2 – Une estime de soi élevée favorise un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne

Une estime de soi élevée influence positivement le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne : l’hypothèse H5.2 est validée.

On constate que cette relation est différente et plus modérément significative que celle observée entre l’estime de soi et le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière (seuil de 1%, T de Student de 4,258 contre 2,431). Elle est renforcée par des effets indirects, qui s’appuient sur ce construit.

Ces résultats confirment nos hypothèses : l’estime de soi exerce une influence positive sur le sentiment d’efficacité personnelle dans le domaine financier comme sur son équivalent en matière d’épargne. Cela correspond au schéma général de nos résultats, pour lesquels le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière influence le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne. Cet ordre découle *a priori* d’une formulation plus large du construit de sentiment d’efficacité personnelle en matière financière.

Comment expliquer la plus forte influence de l'estime de soi sur le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne ? En matière d'épargne, l'estime de soi n'améliore pas que la connaissance subjective et ne se limite pas au stade des décisions (Tang et Baker, 2016). Dans la mesure où notre contexte d'enquête portait sur les actes d'épargne, cette relation semble confirmer les résultats de Neymotin (2010), qui associe forte estime de soi et capacité de planification à long terme (Cf. chapitre 4). Comparativement, de par la formulation de ses items, le construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière porte davantage sur les décisions financières du quotidien, peut-être moins susceptibles d'être optimisées par une planification de ses actions, donc par l'estime de soi. Dans ce schéma, l'estime de soi serait l'indicateur de valeurs ou de styles temporels favorables aux actes d'épargne. Ces résultats devront également être approfondis en prenant en considération l'instabilité constatée du construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière.

Bien-être financier

Tableau 6.4.16. Résultats détaillés des hypothèses relatives au bien-être financier

	<u>R² ajusté</u>	H6.1	H6.2	H6.3
Effet direct	Type d'effet	Direct & Indirect	Direct	Direct & Indirect
	Coefficient brut	0,158	-0,183	0,191
	Coefficient moyen après bootstrap	0,157	-0,184	0,189
	T de Student	3,520	3,469	3,452
	P	0,000	0,001	0,001
Effets totaux (direct & indirects)	Coefficient brut	0,199		0,244
	Coefficient moyen après bootstrap	0,198		0,242
	T de Student	4,795		4,401
	P	0,000		0,000

H6.1 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise les intentions d’acte d’épargne

Le bien-être financier subjectif ressenti influence positivement les intentions d’actes d’épargne (au seuil de 1%). L’effet de la relation directe entre les deux construits est renforcé par les effets indirects, soit avant tout la satisfaction à l’égard des actes d’épargne (le T de Student passe de 3,520 à 4,795).

L’hypothèse H6.1 est validée. Les intentions d’actes d’épargne d’un individu sont renforcées par une perception positive de sa situation financière.

H6.2 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière financière

On observe une relation négative, exclusivement directe, validée au seuil de 1%, entre le bien-être financier et le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière (mesurée, pour rappel, par des formulations négatives). Un fort bien-être subjectif influence donc positivement la perception subjective de ses compétences financières. L’hypothèse H6.2 est validée. Cette relation permet une influence indirecte de la satisfaction à l’égard de l’épargne sur le sentiment d’efficacité personnelle en matière financière.

H6.3 – Un niveau élevé de bien-être financier favorise un fort sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne

Les tests statistiques montrent que plus la perception de son bien-être financier est positive, plus le sentiment d’efficacité personnelle en matière d’épargne est fort. L’hypothèse H6.3 est validée, au seuil de 1%. On observe que les effets indirects renforcent les effets directs : le T de Student passe de 3,452 à 4,401.

Ces résultats confirment l’influence conjointe des risques perçus, de l’estime de soi et du bien-être financier sur les 2 construits de sentiment d’efficacité personnelle. Ils confirment la redondance des 2 construits de sentiment d’efficacité personnelle observée sur les intentions

d'épargne. Dans une logique parcimonieuse, nous devons identifier la meilleure configuration d'un modèle ne mobilisant qu'un seul de ces 2 construits.

Satisfaction à l'égard de ses actes d'épargne

Tableau 6.4.17. Résultats détaillés des hypothèses relatives à la satisfaction à l'égard de ses actes d'épargne

	<i>R² ajusté</i>	H7.1	H7.2	H7.3
Effet direct	Type d'effet	Direct	Direct	Direct & Indirect
	Coefficient brut	0,145	0,437	0,140
	Coefficient moyen après bootstrap	0,147	0,441	0,142
	T de Student	2,596	10,637	2,803
	P	0,009	0,000	0,005
Effets totaux (direct & indirects)	Coefficient brut			0,264
	Coefficient moyen après bootstrap			0,267
	T de Student			5,718
	P			0,000

H7.1 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise un niveau élevé de plaisir associé à l'épargne

Les tests statistiques montrent qu'un fort niveau de satisfaction envers ses actes d'épargne entraîne un fort plaisir associé à l'épargne. L'hypothèse H7.1 est validée (au seuil de 1%). On note l'absence d'effets indirects. Cette influence semble modérée.

Il existe bien une boucle qui relie l'évaluation de l'expérience pratique des comportements, des actes d'épargne, à une évaluation hédonique plus globale de l'épargne.

H7.2 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise un niveau élevé de bien-être financier

Les résultats du bootstrapping indiquent que lorsque la satisfaction envers les actes d'épargne est forte, le bien-être financier l'est également. L'hypothèse H7.2 est validée au seuil de 1%.

H7.3 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne

Les tests statistiques montrent que lorsque la satisfaction envers les actes d'épargne est forte, le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne est évalué plus positivement.

L'hypothèse H7.3 est validée au seuil de 1%. Les effets indirects renforcent significativement les effets directs (T de Student de 5,718 avec les effets indirects contre 2,803 pour les seuls effets directs). La satisfaction améliore directement et indirectement le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

A travers les construits qu'elle influence, la satisfaction exerce une influence indirecte sur l'importance de l'épargne – via le plaisir associé à l'épargne – et les risques perçus en matière d'épargne. La satisfaction à l'égard des actes d'épargne exerce indirectement une influence significative sur les intentions d'actes d'épargne.

Tableau 6.4.18. Autres effets observés liés à la satisfaction à l'égard de l'épargne

<i>Relations n'ayant pas fait l'objet d'hypothèses</i>	Effets totaux			
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	T Statistics	P Values
<i>R² ajusté</i>				
Satisfaction des actes d'épargne -> Importance de l'épargne	0,073	0,074	2,486	0,013
Satisfaction des actes d'épargne -> Intentions d'épargne	0,150	0,150	4,974	0,000
Satisfaction des actes d'épargne -> Risques perçus de l'épargne	-0,024	-0,025	1,814	0,070

On peut supposer que la relation entre la satisfaction à l'égard des actes d'épargne et l'importance accordée à l'épargne s'explique en partie par la proximité de l'item de satisfaction

relatif à la sécurité de l'épargne et des 2 items du construit d'importance qui formulent explicitement une relation entre épargne et sentiment de sécurité. Elle découle également de la relation **plaisir à l'égard de l'épargne → importance et sécurité associées à l'épargne.**

Optimisation du modèle explicatif

Toutes les hypothèses ayant été étudiées, nous essayons d'identifier un modèle plus parcimonieux en nous appuyant sur la redondance des 2 construits de sentiment d'efficacité personnelle. Pour cela, nous comparons les performances du modèle complet initial avec celles de 3 modèles : un modèle excluant le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière, un modèle excluant le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne, et un modèle où le premier construit hiérarchisé, le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière recueille toutes les influences des autres construits et influence le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne.

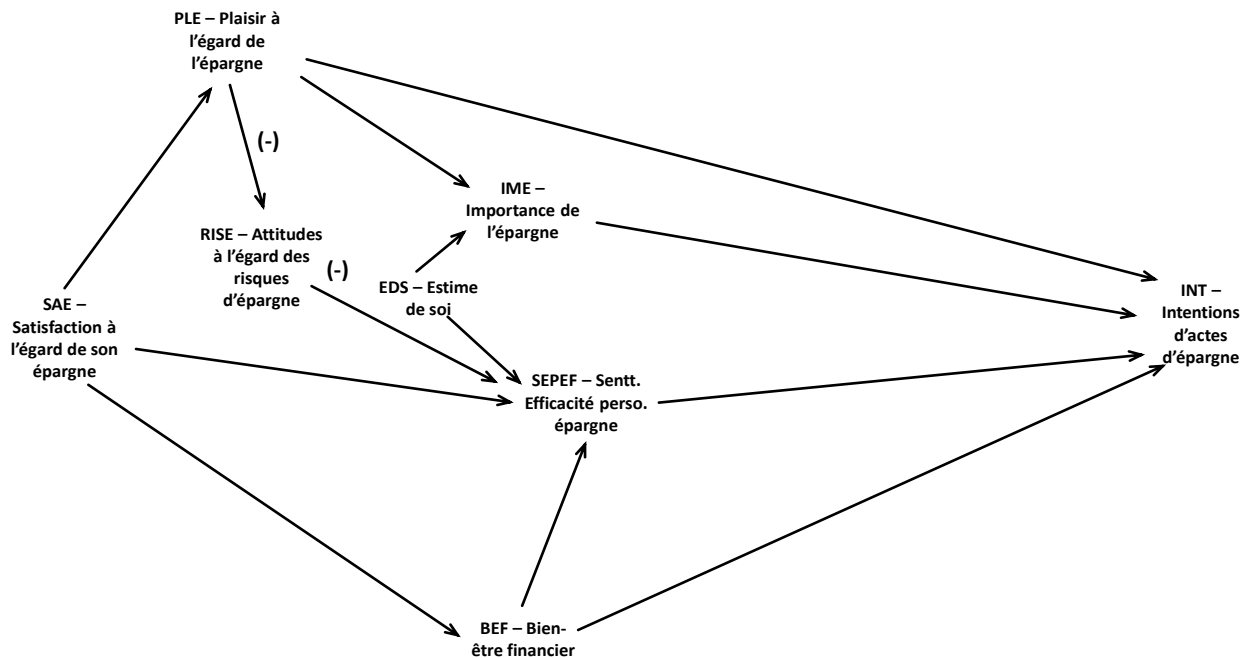
Tableau 6.4.19. Comparaisons des modèles structurels selon l'organisation des construits de sentiment d'efficacité personnelle.

	Modèle complet	Modèle sans Sentt. Perso. Efficacité Epargne	Modèle sans Sentt. Perso. Efficacité financière	Modèle complet hiérarchisé
SRMR	0,083	0,090	0,091	0,104
d_ULS	4,987	4,001	4,11	6,810
d_G	0,939	0,805	0,759	0,474
Chi ²	2 151,77	1 861,04	1 772,08	2 231,14
NFI	0,759	0,751	0,773	0,75

Le tableau montre que le modèle épuré le plus adéquat serait celui excluant le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière. Mais un modèle excluant le sentiment

d'efficacité personnelle en matière d'épargne reste presque aussi performant. Le schéma ci-après décrit le modèle alternatif épuré.

Figure 6.4.3. Modèle épuré



Conclusions intermédiaires

Sur 19 hypothèses, une seule est rejetée : H4.2. Les réflexions nées de cette invalidation apportent un éclairage complémentaire sur notre modèle.

Par construction, notre modèle distingue 4 construits ou variables amont : Satisfaction à l'égard de l'épargne, Bien-être financier, Risques perçus à l'égard de l'épargne et Estime de soi, et 4 variables aval, qui agissent potentiellement directement sur les intentions d'épargne. Nous avons structuré ces variables en 2 groupes : Attitudes ou Implication avec l'Importance accordée à l'épargne et le Plaisir associé à l'épargne, et Sentiment d'efficacité personnelle, en matière financière et en matière d'épargne.

Dans le cadre de notre modèle, alors que l'on parle d'actes d'épargne relativement simples et répétés, les attitudes ou dimensions de l'implications apparaissent plus influentes que le sentiment d'efficacité personnelle. Comparativement au consensus actuel de la

littérature, il semble qu'en matière d'épargne et de finances personnelles, le périmètre du domaine devrait être assez large¹³⁵ : le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière exerce davantage d'influence que le même construit centré sur l'épargne. Une explication peut être que la plupart des consommateurs ont une connaissance limitée de l'épargne et des compétences à y associer : un périmètre plus large entraînera le sentiment d'une meilleure maîtrise du sujet. Ce premier résultat va dans le sens d'une lecture possible des actes d'épargne comme des actes de consommation pas nécessairement rationalisés sinon rationnels, où l'attitude, l'inclination prend le pas sur les compétences. Parmi les construits « amont » que nous avons retenus, bien-être financier et satisfaction à l'égard de l'épargne exercent une influence plus importante et ce, sur un plus grand nombre de variables.

Le rôle joué par l'estime de soi apparaît intéressant. Nous confirmons qu'une forte estime de soi renforce l'importance accordé à l'épargne, conformément à la littérature sur l'argent et les possessions matérielles (Belk 1984a ; Tang, 1992 ; Tandy et al., 2015). Cette relation peut aussi être justifiée par un raisonnement rationalisant. L'influence de l'estime de soi est plus faible que celle d'autres construits positionnés en amont. Elle reste cependant supérieure à l'influence exercée par les risques perçus en matière d'épargne. Ce construit influence essentiellement le sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne ou financière. Cependant les relations identifiées sont plus complexes qu'anticipées. On peut imaginer d'intégrer l'estime de soi aux modèles centrés sur le sentiment d'efficacité personnelle.

Ce résultat contraste avec le rôle majeur accordé aux risques dans la littérature consacrée à l'épargne. On peut faire l'hypothèse que les risques perçus en matière d'épargne jouent un rôle majeur dans l'étape de décision, mais un rôle modeste dans l'étape de réalisation de ces décisions à travers les actes d'épargne. Il est vraisemblable que la répétition

¹³⁵ Ou bien que le sentiment d'efficacité personnelle s'accommode mal d'un périmètre trop étroit.

potentielle de ces comportements contribue à affaiblir l'influence des risques et de leur perception.

Ainsi, les critères habituellement mobilisés par la littérature pour expliquer les intentions d'épargne semblent moins influents que les construits habituellement mobilisés en comportement du consommateur. La sécurité (exprimée dans le construit d'importance et de sécurité associées à l'épargne) jouerait un rôle supérieur à celui des risques financiers. Si cette conclusion doit être tempérée par la possibilité que la formulation des différentes variables joue un rôle dans cette influence, elle demeure intéressante.

Dans notre modèle, il apparaît que la satisfaction à l'égard de l'épargne ou des actes d'épargne, donc l'évaluation de cette expérience ou de cette pratique, exerce une influence sur tous les construits « aval ». Elle joue un rôle pivot. La dimension hédonique de cette satisfaction semble notable (relation avec le plaisir associé à l'épargne). On peut également observer que le bien-être financier, pourtant formulé comme une appréciation de la situation financière personnelle de chacun et de son évolution, découle pour partie de l'évaluation que chaque individu fait de ses actions financières récente, ici ses actes d'épargne. Dans cette perspective, le bien-être financier des clients ou des prospects peut apparaître comme une variable indispensable à suivre par des décideurs marketing.

Nous avons examiné les différentes hypothèses relatives aux interrelations entre les variables latentes qui constituent notre modèle. Nous analysons maintenant les hypothèses relatives aux effets potentiels des actes récents sur les intentions.

5. Evaluation de l'influence des actes récents sur les intentions de comportement

Si nous avons montré dans la partie précédente (4.) que les intentions d'actes d'épargne étaient influencées par les interactions entre plusieurs construits psychosociologiques, il est tout aussi important dans le cadre de notre problématique :

- d'estimer l'influence de la fréquence des actes d'épargne passés récents sur ces mêmes intentions (H8.1) ;
- de mesurer la cohérence des intentions de comportement et des actes anticipés (H8.1)
- d'évaluer l'influence de la satisfaction envers ses actes d'épargne récents sur la variété des actes d'épargne anticipés (H8.2).

Ainsi, nous pourrions confirmer la pertinence de notre modèle, en particulier dans une perspective managériale.

Pour investiguer ces facettes de notre problématique, nous mobilisons deux dimensions des actes récents ou anticipés : (a) la fréquence des actes d'épargne monétaires institutionnels et non-institutionnels, (b) la variété des actes d'épargne, totale et simple.

5.1. Hypothèse relative à la fréquence des actes

H8.1 – Plus la fréquence des actes d'épargne est élevée, plus les intentions de comportements sont fortes

Afin de mesurer l'influence de la fréquence des actes d'épargne récents, à partir des fréquences d'épargne monétaires institutionnelles et non-institutionnelles déclarées pour les 12 derniers mois, nous avons calculé une variable qui distingue 3 degrés de fréquence d'acte : (1) tous les mois ou presque (51% des répondants), (2) au moins 2 fois par an (17%), (3) moins souvent ou jamais (32%). Ce découpage n'est pas idéal, mais il permet de constituer 3 groupes de taille

suffisamment importante pour mener des analyses statistiques fiables. Nous mobilisons également les scores de variété d'actes d'épargne que nous avons défini (Chapitre 3, 3.11). La **variété totale des actes d'épargne** additionne toutes les réponses possibles en matière d'acte anticipé dont les 4 possibilités de souscription de produits d'épargne. On obtient ainsi un score allant potentiellement de 0 à 7. La **variété simple des actes d'épargne**, distingue les types d'action possible : elle ne distingue pas les différentes possibilités de souscription, ce qui conduit à un score potentiellement compris entre 0 et 4.

Pour mesurer les intentions de comportement, nous utilisons le score factoriel du construit d'intentions d'actes d'épargne obtenu par une ACP (Cf. Chapitre 6, paragraphe 3.1.).

Afin de tester l'hypothèse H8.1, nous avons réalisé les analyses suivantes :

- (a) une analyse de variance pour évaluer l'influence de la fréquence des actes d'épargne sur le score factoriel du construit d'intentions d'épargne (issu d'une ACP)¹³⁶ ;
- (b) des analyses de la variété des intentions d'actes selon le score d'intentions d'actes d'épargne.

L'analyse de variance permet de conclure que la fréquence des actes d'épargne récents (12 derniers mois) influence significativement (au seuil de 1%) les intentions de comportement d'épargne.

Tableau 6.5.1. ANOVA du score factoriel d'intentions d'actes d'épargne pour les fréquences d'actes d'épargne

ANOVA					
Score factoriel Construit d'intentions d'actes d'épargne					
	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.
Intergroupes	83,44	2	41,7	52,16	0,000
Intragroupes	325,56	407	,800		
Total	409,00	409			

¹³⁶ Les trois items de ce construit étant très fortement corrélés, l'analyse de l'influence de la fréquence sur chaque item ne présente pas d'intérêt particulier.

Pour illustrer cette influence, on peut comparer le score des intentions construit en additionnant les scores des réponses à chacun des 3 items, pour les 3 groupes de répondants. On observe que l'écart type se réduit lorsque la fréquence est plus élevée¹³⁷.

Tableau 6.5.2. Comparaison des moyennes et écarts type du construit d'intentions d'actes d'épargne

Score des intentions de comportement selon la fréquence des actes	Moins souvent	Au moins 2 fois par an	Tous les mois ou presque
Moyenne	9,92	11,44	13,0
Ecart type	2,97	2,43	2,38

L'hypothèse H8.1 est validée pour le score d'intentions de comportement. Ce résultat confirme que la fréquence des actes d'épargne récents exerce une influence sur les intentions de comportement d'actes d'épargne, soit directement par la répétition des actes (phénomène d'habitude), soit à travers une influence sur un ou plusieurs des déterminants psychosociologiques, notamment ceux mobilisés dans notre modèle.

Nous analysons ensuite, à titre de contrôle, les influences des fréquences des actes d'épargne monétaires et de la variété des actes au cours des 12 derniers mois sur la variété des intentions d'actes. Dans la littérature, les intentions d'actes tendent à répéter les actes passés, notamment s'ils sont encore récents. Nous vérifions cette hypothèse dans le cas de notre recherche en calculant les coefficients de corrélation des rangs de Spearman (ρ) et de Kendall (τ).

¹³⁷ Cette influence est également observée pour les scores factorisés d'importance accordée à l'épargne, de plaisir associé à l'épargne et de risques perçus à l'égard de l'épargne. Mais il s'agit d'influences linéaires construit par construit : leur portée est limitée.

Tableau 6.5.3. Coefficients de corrélation des rangs (bilatéral)

n = 410	Fréquence d'épargne 3 groupes - 12 derniers mois	Variété des actes et souscriptions 12 derniers mois	Variété des actes 12 derniers mois
Rho de Spearman			
Variété actes et souscriptions 12 prochains mois	0,341**	0,579**	0,621**
Variété des actes 12 prochains mois	0,365**	0,587**	0,636**
Tau de Kendall			
Variété actes et souscriptions 12 prochains mois	0,292**	0,506**	0,550**
Variété des actes 12 prochains mois	0,317**	0,518**	0,576**

* corrélation significative à 95% - ** : à 99% (test bilatéral)

La fréquence des actes d'épargne récente est modérément corrélée avec la variété des actes réalisés (coefficient de Spearman de 0,34), comme avec la variété des intentions d'actes (0,32). Les taus de Kendall, sont, comme attendu, modérément inférieurs aux rhôs de Spearman.

Les deux mesures de variété des actes calculées pour les 12 derniers mois sont corrélées à un niveau important avec les 2 mesures de variété des intentions d'actes : le rhô de Spearman est compris entre 0,58 et 0,64. Les taus de Kendall sont, ici aussi, modérément inférieurs aux rhôs de Spearman, mais présentent les mêmes niveaux de significativité. Ce résultat est en ligne avec l'hypothèse exprimée ci-dessus. L'analyse de variance du score d'intentions d'actes d'épargne pour la variété des actes d'épargne anticipés indique une relation entre ces variables.

Tableau 6.5.4. ANOVA du score d'intentions d'actes d'épargne pour la variété des actes d'épargne anticipés

ANOVA						
		Somme des carrés	df	Carré moyen	F	Sig.
Variété simple	Entre groupes	67,386	12	5,615	5,303	0,000
	Intra-groupes	420,393	397	1,059		
	Total	487,778	409			
variété totale	Entre groupes	62,595	12	5,216	3,954	0,000
	Intra-groupes	523,756	397	1,319		
	Total	586,351	409			

La comparaison des scores d'intention d'actes d'épargne par nombre d'actes anticipés confirme ce résultat.

Tableau 6.5.5. Comparaison du score d'intentions d'actes d'épargne selon la variété des actes d'épargne anticipés à 12 mois

<u>Actes anticipés à 12 mois</u>	Aucun acte anticipé	1 acte anticipé	2 actes anticipés	3 actes anticipés	4 actes anticipés	Total
n =	44	130	126	81	29	410
Moyenne	9,02	11,93	12,57	12,79	13,24	12,08
Ecart type	3,27	2,70	2,27	2,26	3,15	2,82

Simultanément, l'analyse de variance montre une absence de relation si l'on mesure les intentions d'actes d'épargne à l'appui de leur score factoriel. Cette relation est donc modérée : les intentions de comportement d'actes d'épargne ne sont pas un déterminant majeur ou unique des anticipations en matière de variété des actes d'épargne. Toutefois, il semble réaliste de considérer que la variété des actes anticipés n'est pas nécessairement corrélée à la fréquence projetée des actes d'épargne.

On doit également souligner que le niveau peu élevé des fréquences des actes anticipés à 12 mois. Seule une minorité de ménages et de consommateurs ont des revenus et un patrimoine financier suffisants pour être en mesure de réaliser, mais également d'anticiper, un nombre significatif d'actes d'épargne. Des différences psychosociologiques seront plus facilement identifiées au sein de ce segment de population.

On peut conclure à la validation de l'hypothèse H8.1.

5.2. Hypothèse relative à la variété des actes d'épargne

H8.2 – Un niveau élevé de satisfaction envers ses actes d'épargne favorise des intentions de comportement plus variées

Nous analysons les coefficients de corrélation de rang (bilatéral) pour les différents items mesurés pour la satisfaction, puis l'analyse de variance pour le score totale de satisfaction (portant sur les 4 premiers items mesurant la satisfaction à l'égard des actes d'épargne). L'existence d'une telle relation est rendue plausible par l'horizon temporel relativement limité (12 mois) retenu dans notre recherche.

Tableau 6.5.6. Coefficients de corrélation des rangs (bilatéral)

<u>Rhô de Spearman – n = 410</u>	Variété des actes et souscriptions 12 prochains mois [0 à 7]	Variété des actes 12 prochains mois [0 à 4]
Satisfaction globale envers ses actes d'épargne	0,114*	0,125*
Satisfaction en ce qui concerne la sécurité de l'argent épargné	0,187**	0,180**
Satisfaction en ce qui concerne les intérêts gagnés grâce à cette épargne	-0,023	-0,033
Satisfaction en ce qui concerne la rentabilité de votre épargne	-0,044	-0,039
Satisfaction en ce qui concerne les efforts faits pour épargner	0,193**	0,171**

* corrélation significative à 95% - ** : à 99% (test bilatéral)

Les seules relations significatives correspondent à des rhôs de Spearman d'intensité modérée : ils sont compris entre 0,17 et 0,19. Ils concernent les facettes de la satisfaction relatifs aux efforts faits pour épargner et à la sécurité de l'argent épargné. A un niveau moindre (seuil de 5%), la satisfaction globale est corrélée aux deux mesures de variété des intentions d'actes.

Rentabilité perçue de l'épargne et intérêts gagnés par l'épargne ne sont pas corrélés à la variété des actes d'épargne anticipés, y compris la variété des souscriptions envisagées à un horizon de

12 mois (variété totale). On peut faire l'hypothèse que les aspects détaillant la rentabilité attendue de l'épargne jouent un rôle moins important dans l'anticipation de actes d'épargne et dans le choix de ces actes futurs. Il se peut également que le délai écoulé entre deux actes d'épargne – 12 mois ou moins – ne permette pas aux individus d'évaluer cette rentabilité. On peut rapprocher ce résultat de l'influence supérieure de la sécurité sur les risques financiers constatée dans notre modèle.

L'analyse de variance menée avec le score global issu de la somme des réponses aux différents items composant le construit de satisfaction à l'égard des actes d'épargne confirme ce résultat : il n'y a pas de relation entre ce score et la variété simple ou totale des actes anticipés à un horizon de 12 mois¹³⁸.

Tableau 6.5.7. ANOVA du score de satisfaction à l'égard des actes d'épargne pour la variété des actes d'épargne anticipés

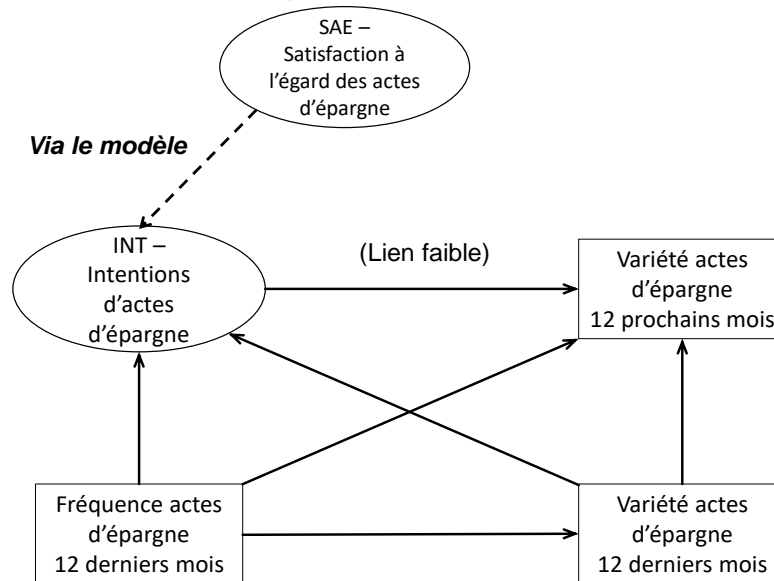
ANOVA						
		Somme des carrés	df	Carré moyen	F	Sig.
Variété simple	Entre groupes	18,114	20	,906	0,750	0,773
	Intra-groupes	469,664	389	1,207		
	Total	487,778	409			
Variété totale	Entre groupes	25,025	20	1,251	0,867	0,630
	Intra-groupes	561,326	389	1,443		
	Total	586,351	409			

L'hypothèse H8.2 est validée pour les efforts faits pour épargner et la sécurité de l'argent épargné.

Le schéma ci-dessous synthétise les analyses.

¹³⁸ Une ANOVA réalisée avec ces mêmes variables, si tant est qu'elle puisse être justifiée sur un plan analytique, montre que le score des items relatifs à la satisfaction envers la sécurité de l'épargne et les efforts fournis pour épargner, ainsi que la satisfaction globale, sont significativement différents selon la variable de variété des intentions d'actes.

Figure 6.5.1. Influences de la fréquence et de la variété des actes d'épargne



Ces résultats confirment que la satisfaction envers les actes d'épargne joue un rôle dans les différentes dimensions de la mise en œuvre des comportements d'épargne. Des actes jugés satisfaisants vont inciter à de futurs actes d'épargne, tandis que des actes évalués négativement pourront limiter les intentions de comportement. Pour clarifier le rôle des intentions sur les différents actes d'épargne possibles, il faudrait investiguer et cartographier les différentes micro-actions qui constituent les parcours de réalisation des ajouts ou retraits de sommes d'argent sur un produit d'épargne, ainsi que les démarches d'arbitrage ou de transfert de sommes d'argent entre des produits d'épargne, puis identifier leurs déterminants spécifiques.

L'influence limitée voire nulle de la satisfaction envers la sécurité de l'argent épargné est plus difficile à interpréter¹³⁹. La notion de sécurité peut être appréciée diversement par les consommateurs. Elle peut renvoyer à la notion de risque ou d'incertitude trop important. Mais elle peut également porter sur d'autres dimensions que le risque de perte de l'argent placé de l'épargne. Les consommateurs pourraient limiter la variété de leurs actes afin de garantir la

¹³⁹ Pour rappel, le construit d'importance associé à l'épargne inclut 3 items dont la formulation fait référence à la notion de sécurité en tant que conséquence positive de l'épargne.

sécurité de leur épargne. Ou bien, symétriquement, ils peuvent rechercher des niveaux de sécurité différents à travers la variété des produits utilisés. Une moindre sécurité de l'argent épargné est souvent associée, dans les communications et les avis des autorités, à un rendement plus élevé. Une deuxième explication serait que la sécurité d'un produit d'épargne donné est difficile à évaluer, ce qui entraînerait des transferts entre produits d'épargne, des retraits de produits d'épargne initialement jugés sûrs. La satisfaction envers la sécurité de son épargne pourrait intervenir en amont des actes d'épargne, comme signal ou encouragement à continuer d'épargner puisque son épargne est sécurisée, ce qui conduirait à renforcer les intentions de comportement. Pour autant, un sentiment de trop grande sécurité de son épargne pourrait conduire à un moindre intérêt ou besoin d'épargner.

Nous avons exposé les résultats des analyses destinées à déterminer si les hypothèses proposées au chapitre 4 étaient valides ou non. Nous étudions maintenant la capacité du modèle structurel à distinguer des profils hétérogènes parmi les individus, épargnants et consommateurs potentiels.

6. Une segmentation psychosociologique des épargnants

Notre recherche d'une segmentation des épargnants poursuit deux objectifs : (a) un objectif managérial : identifier une typologie opérationnelle des épargnants qui complète les habituels profils sociodémographiques ; (b) un objectif lié à la validation des résultats du modèle d'équations structurelles : identifier une éventuelle hétérogénéité non observée.

Dans un premier temps, nous détaillons la méthode utilisée pour réaliser notre segmentation, puis nous présentons les résultats et les conclusions qui peuvent en découler.

Notre segmentation s'appuie sur la réalisation et analyse d'une typologie à partir de ces construits.

Sur un plan méthodologique, les résultats des techniques reposant sur des équations structurelles sont sensibles à l'hétérogénéité. Aussi, une hétérogénéité non observée peut conduire à des résultats non valides. L'hétérogénéité est consubstantielle à la complexité sociale et comportementale des individus. Une partie de l'hétérogénéité est observée, notamment parce qu'elle est connue de la littérature et intégrée à la théorie. Il peut exister également une hétérogénéité non-observée. L'identification de cette hétérogénéité et son analyse permettent d'expliquer ses causes et de l'associer à des critères d'analyse déjà connus, voire d'ouvrir des pistes de recherche (Becker et al., 2012 ; Hair et al., 2018 : 175-213). Elle débouche potentiellement sur une segmentation de la clientèle.

La multiplicité des profils des consommateurs et des situations d'usage et d'achat des produits induit que chaque marché peut être découpé en segments au sein desquels les consommateurs présentent des besoins, des attitudes ou des comportements plus homogènes (Grégory, 1997). Cette tendance est renforcée par les politiques marketing de personnalisation des offres. Dans notre cas, la segmentation peut permettre de mettre en exergue les conséquences psychosociologiques des actions d'épargne.

Pour réaliser notre analyse typologique, nous respectons la procédure usuellement adoptée pour identifier une typologie de consommateurs : (a) réalisation d'un ACP pour les items de construits mobilisés dans notre modèle conceptuel, puis (b) application d'une méthode de

classification de la population étudiée autour des facteurs mis à jour et (c) profilage des segments identifiés.

L'objectif de l'ACP est de supprimer les corrélations entre les variables utilisées pour la typologie, afin de minimiser les biais dans la typologie. Après une première itération, nous retirons l'item : « *Pour votre épargne, êtes-vous satisfait(e) en ce qui concerne la sécurité de l'argent que vous avez épargné ?* », dont les informations sont mal restituées sur les 9 facteurs identifiés. La factorisation ainsi réalisée est de bonne qualité et comporte 9 facteurs, soit le nombre de construits mobilisés dans notre modèle conceptuel. A l'exception de l'item retranché, les construits sont restitués tels que définis à l'issue de la démarche d'analyse des mesures (chapitre 6, partie 3).

Tableau 6.6.1. Indicateurs de qualité de l'ACP

Indice KMO et test de Bartlett		
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage		0,849
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	8485,761
	ddl	561
	Signification	0,000

La mesure de la fiabilité par l'alpha de Cronbach est donc réalisée exclusivement pour le construit de mesure de la satisfaction à l'égard des actes d'épargne. Avec 3 items, l'alpha de Cronbach de ce construit épuré atteint 0,807 contre 0,754 avec l'item retiré, un niveau élevé.

Nous pouvons maintenant réaliser une analyse typologique. Nous choisissons une méthode fréquente en comportement du consommateur : la classification hiérarchique en appliquant la méthode de Ward et en utilisant le carré de la distance euclidienne.

Le dendrogramme qui traduit la typologie identifiée (Cf. Annexe C) indique que les données issues de notre échantillon sont compatibles avec des typologies comprenant de 2 à 5 groupes. La solution comportant 4 groupes présente un bon compromis parcimonie – différenciation, ce, d’autant que notre objectif est d’illustrer la pertinence de notre modèle dans la différenciation des profils de consommateurs épargnants dans un démarche exploratoire.

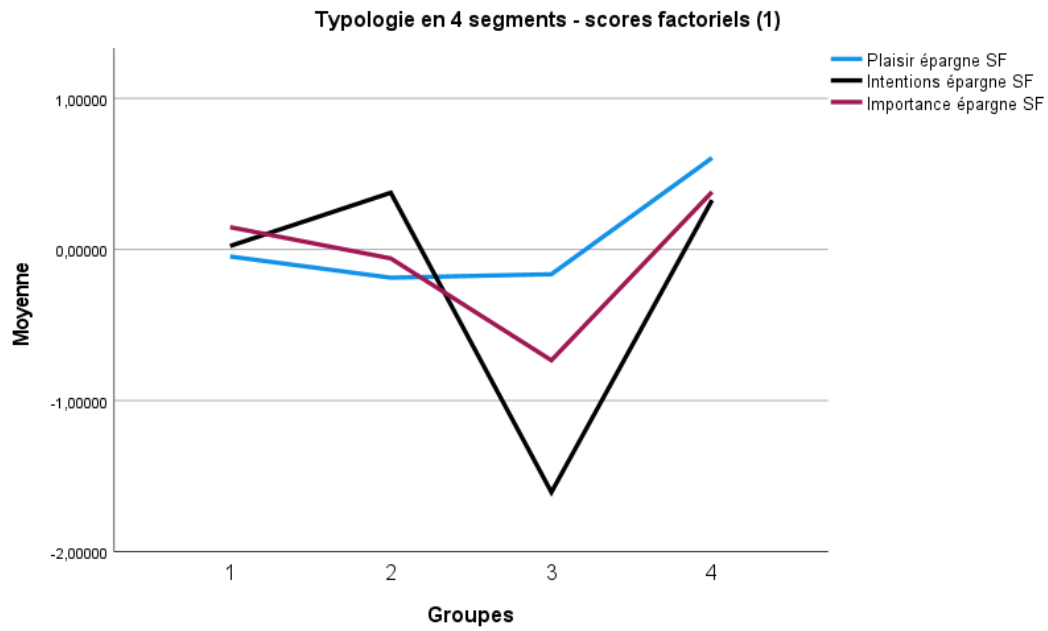
Tableau 6.6.2. Comparaison des différentes typologies possibles

<u>n = 410</u>	2 segments	3 segments	4 segments	5 segments
Groupe 1	358	287	135	58
Groupe 2	52	52	152	167
Groupe 3		71	52	127
Groupe 4			71	38
Groupe 5				20

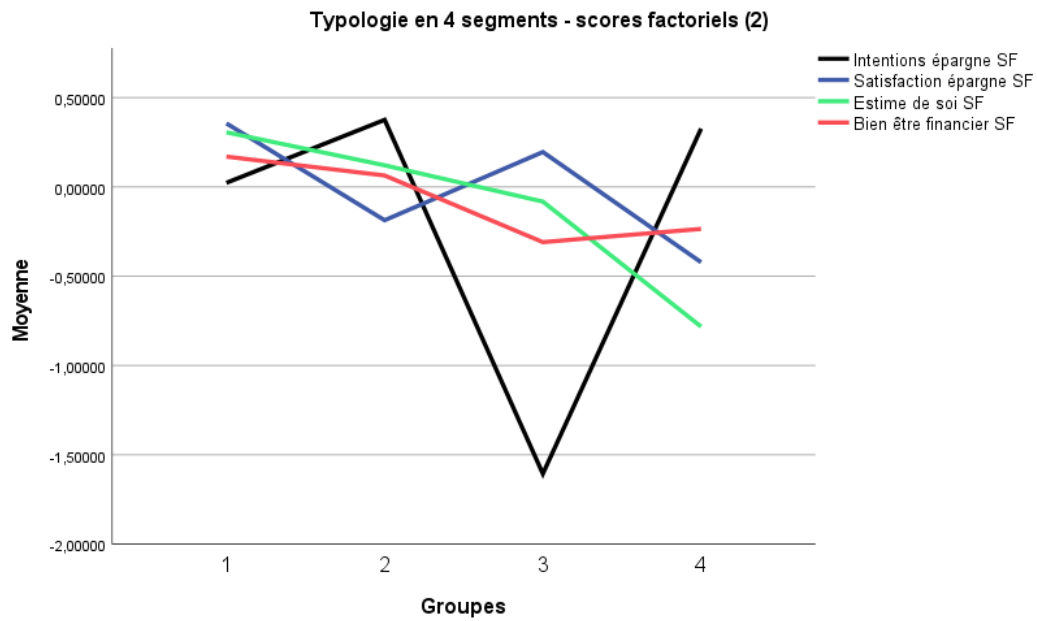
La comparaison des 4 segments repose sur 3 types de variables : les construits mobilisés dans notre modèle, les variables sociodémographiques, les actes d’épargne passés et futurs.

La comparaison graphique des scores factoriels des construits selon les segments confirme que la typologie identifiée distingue des groupes significativement hétérogènes en termes de profil psychosociologique. On peut observer que les 4 segments se différencient en premier lieu par leurs intentions d’épargne, l’importance qu’ils lui accordent, la satisfaction qu’elle leur procure et leur sentiment d’efficacité personnelle en matière financière (à inverser puisqu’il est formulé négativement comme l’estime de soi).

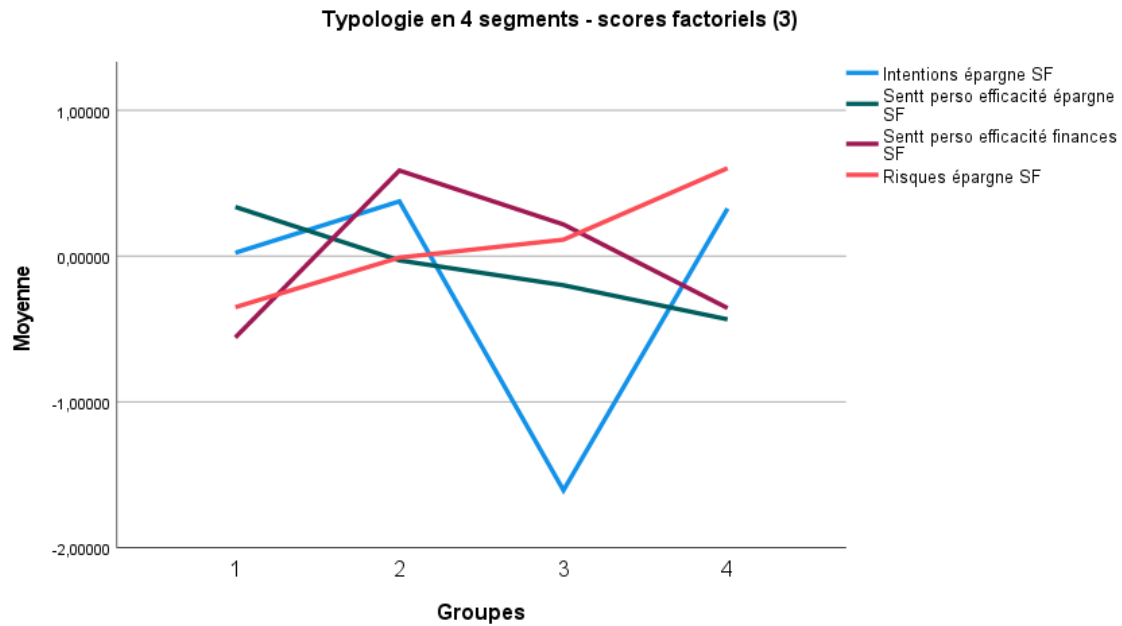
Graphique 6.6.1. Comparaison des segments selon les scores factoriels (1)



Graphique 6.6.2. Comparaison des segments selon les scores factoriels (2)



Graphique 6.6.3. Comparaison des segments selon les scores factoriels (3)



Si l'on associe à chaque segment, les caractéristiques sociodémographiques et les actes passés ou anticipés, on constate qu'âge, genre, situation familiale et présence d'enfant ne présentent pas un χ^2 significatif. Ce résultat confirme que les construits psychosociologiques que nous avons mobilisés exercent une influence différente de ces critères classiques pour la littérature de l'épargne.

Le tableau 6.6.3 décrit les segments selon les actes d'épargne déclarés et leur profil sociodémographique.

Tableau 6.6.3. Profil différentiel des différents segments

Variables (seuil de Khi2) / Modalités saillantes	Bienheureux financiers prudents	Epargnants en maîtrise	Désimpliqués	Impliqués maladroits
Activité professionnelle		Indépendants	Sans activité professionnelle	Sans activité professionnelle
PCS (6%)	PCS+		Inactifs	Inactifs
Niveau d'éducation (1%)	Bac +2/+3		Bac ou en deçà	Bac +4/+5
Revenus mensuels déclarés (4%)	>3.000 €		1.000 à 1.500 €	1.500 à 2.000 €
Actes formels récents (<1%)	1/mois ++	Lorsque c'est possible	Jamais	Jamais
Actes informels récents (<1%)	1/mois ++	2 / an ou plus souvent	Lorsque c'est possible ou jamais	
Souscription récente assurance-vie (<1%)	+	-	+	
Variété des actes (<1%)		++	--	
Versement récent (<1%)	++	+	--	-
Retrait récent (<1%)		+		
Intentions de versement (<1%)	+	+	--	
Intentions de transfert (<1%)	+		--	+
Intentions – variété des actes (<1%)		++	--	-
Intentions souscription (<1%)		<1 support		1-2 supports

Le segment 1 est constitué de consommateurs dont les revenus élevés leur permettent d'épargner régulièrement. Ils sont satisfaits par leur épargne, font preuve d'une forte estime de soi. Ils ont également un fort sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et d'épargne, peut-être parce qu'ils perçoivent davantage les risques des actes d'épargne. Ainsi, tous les déterminants sont alignés dans un sens favorable aux actes d'épargne. On peut les décrire comme des **Bienheureux financiers prudents**.

Le segment 2 est composé d'intentionnistes qui combinent un faible sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et un sentiment modéré d'efficacité personnelle en matière

d'épargne. Ce sont plus fréquemment des indépendants. Ils vont optimiser leurs opportunités d'épargne, qui ne sont pas toujours régulières. On peut les qualifier d'**Epargnants en maîtrise**.

Il existe une opposition assez nette entre le segment 3 et le segment 4. Le premier est constitué de consommateurs satisfaits de leurs actes d'épargne mais très peu intentionnistes, désimpliqués, peu actifs en matière d'épargne selon leurs déclarations : **les Désimpliqués**, peut-être désabusés. Le segment 4, est impliqué et potentiellement actif en matière d'épargne, mais moins satisfait. Cela semble découler du contraste entre son sentiment de maîtriser ses pratiques financières mais pas ses compétences d'épargne. Sa faible estime de soi semble également desservir la réalisation de ses actes d'épargne institutionnels. On peut les qualifier d'**Impliqués maladroits**. Ce segment est particulièrement intéressant, car il semble psychologiquement affecté par ses difficultés à réaliser ses intentions et actions d'épargne, ou dépendant de son estime de soi pour les concrétiser.

Le profilage des 4 segments de notre typologie permet de compléter les différences psychosociologiques par des contrastes dans les profils socio-démographiques et les pratiques en matière d'épargne. Les déterminants influencent les pratiques et intentions d'épargne. Cette analyse doit être approfondie car elle laisse entrevoir que des différences plus subtiles existent. Nous pouvons conclure à la pertinence de l'explication des actes d'épargne par l'ensemble de déterminants psychosociologiques retenu dans notre recherche.

Conclusion

Ce chapitre a décrit les méthodes d'analyse utilisées pour tester les hypothèses et les composantes du modèle, la validation des construits. Nous avons détaillé nos résultats et discuté de leurs significations.

Les hypothèses posées initialement ont été validées, à l'exception d'une d'entre elles, et le modèle structurel a été confirmé. L'hypothèse invalidée ouvre des perspectives intéressantes. Les résultats obtenus permettent de déterminer le périmètre d'un modèle structurel qui associe attitudes ou implication à l'égard de l'argent, en particulier la composante hédonique de plaisir associé à l'épargne, estime de soi, le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière et bien-être financier et risques perçus pour expliquer les intentions et les comportements d'épargne courants. Plusieurs relations impliquent des analyses et des réflexions théoriques complémentaires, notamment s'agissant du sentiment d'efficacité personnelle et de la satisfaction à l'égard de l'épargne. Ces relations sont complétées par les interrelations entre la satisfaction, les intentions d'actes d'épargne, la fréquence et la variété des actes d'épargne. L'importance de l'épargne, l'estime de soi et la satisfaction envers les actes d'épargne apparaissent comme les déterminants les plus influents.

Les relations validées sont peu marquées. Cela découle d'une structure et d'une hétérogénéité des relations des construits mobilisés au sein du modèle structurel selon les individus, ce qui permet d'imaginer une segmentation basée sur ces construits. Une typologie a permis d'associer modèle structurel combinant déterminants psychosociologiques, caractéristiques sociodémographiques et actes d'épargne. L'intérêt de cette typologie réside dans le fait qu'elle offre aux praticiens des critères complémentaires aux dimensions habituellement mobilisées pour distinguer les épargnants et établit un lien entre déterminants psychosociologiques et pratiques en matière d'épargne.

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Chapitre 7

Discussion et perspectives de recherche

Notre recherche avait pour objectif de contribuer à l'explication des comportements d'épargne. Nous avons commencé cette démarche en soulignant deux aspects des usages de l'argent dans la vie quotidienne : (a) son caractère versatile, notamment s'agissant des significations qui lui sont associées, (b) l'importance des mécanismes d'apprentissage de l'argent et des comportements financiers : argent de poche, socialisation financière, littératie.

Notre thèse visait à inscrire l'épargne dans les comportements de consommation ordinaires ou courants en adoptant une perspective différente sur les comportements d'épargne. Pour évaluer la pertinence de cette hypothèse, nous avons déployé plusieurs analyses, en considérant que la convergence de leurs conclusions constituerait un faisceau d'indices supportant l'idée de l'épargne en tant que comportement de consommation ordinaire.

Sur le plan théorique, nous avons recherché des points d'ancrage dans la littérature. Sont ainsi apparus : (a) l'existence de nombreuses significations non fonctionnelles ou utilitaires associées à l'épargne, (b) la décomposition des comportements d'épargne en 4 stades qui sont très

similaires à ceux habituellement utilisés dans la littérature portant sur le comportement de consommation. Dans un deuxième temps, nous avons montré que (c) l'épargne peut répondre aux fonctions de la consommation et que (d) l'on peut analyser et comprendre les comportements individuels de détention et de consommation de l'épargne à l'appui de théories structurantes de la consommation. Nous avons complété ces résultats théoriques par des données empiriques autour d'un modèle des déterminants des intentions des actes d'épargne (e). Ce modèle contribue à positionner l'épargne dans le champ de la consommation ordinaire. Enfin, nous avons constaté l'importance de l'épargne monétaire mais non-institutionnelle (f).

Nous exposons ci-après plus en détail les principaux apports de notre recherche.

1. Contributions théoriques

Nous avons annoncé nous situer dans un cadre théorique positiviste, classique. Notre thèse contribue à l'enrichissement de la théorie sur plusieurs points.

1.1. Une décomposition nouvelle du comportement d'épargne

La séquence chronologique des comportements d'épargne est postulée connue par la littérature. Elle s'articule autour de la décision d'épargne et de la détention de l'épargne. La mise en œuvre ou concrétisation de la décision d'épargne est postulée certaine et rigoureusement conforme à la décision (chapitre 2). La détention de l'épargne a suscité de nombreuses recherches sur le taux d'épargne et le patrimoine. La transmission a été largement investiguée par l'économie (par exemple Frémeaux, 2018) et la sociologie (par exemple Bessière et Gollac, 2020). Hormis Katona (1969), une telle décomposition ne fait pas l'objet de discussions.

Nous avons proposé une décomposition plus aboutie, qui répond aux particularités des comportements d'épargne. Par ordre chronologique, ces étapes ou stades sont : la décision

d'épargne, la réalisation de l'épargne ou acte d'épargne – le comportement *stricto sensu*, la possession ou détention-préservation et l'utilisation ou consommation de l'épargne. La littérature tend à regrouper décision et réalisation. Or, les décisions d'épargne sont mises en œuvre, actées sur une période longue, notamment par des répétitions d'actions.

Dans le cas de la plupart des comportements d'épargne individuels, la concrétisation des décisions se réalise sur le long terme par la répétition d'actions d'épargne unitaires, que nous avons dénommés actes d'épargne. Ils diffèrent des décisions d'épargne à 2 égards. (1) On peut raisonnablement postuler que ces actes ne sont pas déterminés par les mêmes facteurs que les décisions d'épargne. (2) A mesure que la distance temporelle s'allonge, les actes d'épargne peuvent différer des décisions d'épargne initiales. On doit donc les dissocier des décisions d'épargne. De surcroît, il peut exister une confusion entre l'acte d'épargne et le choix d'un support ou produit d'épargne spécifique, lequel relève à notre sens de la décision d'épargne.

Les phases de détention-préservation et de consommation sont peu étudiées. Généralement, la littérature postule que l'épargne sera consommée pour des projets définis lors de l'étape de décision, ou bien transmise. Pourtant, la sociologie a souligné les significations sociales et intimes de l'argent (Zelizer, 1994 et 2005) ; le marketing a établi le rôle symbolique des possessions (Belk, 1984a et 1988 notamment) et le caractère sacré de l'argent (Belk et Wallendorf, 1990). Comme leurs équivalents en comportement de consommation, ces différentes phases devraient donc mobiliser des théories et des déterminants différents.

Cette décomposition permet de nouvelles approches de recherche et ouvre des perspectives managériales. Elle est très proche de celle usuellement appliquée aux comportements de consommation. A cette décomposition chronologique, on doit associer une typologie des différents types d'épargne qui nous semble manquer dans la littérature. Il s'agit de distinguer l'épargne non monétaire de l'épargne monétaire et d'identifier deux modalités de cette

dernière : (a) l'épargne institutionnelle qui s'appuie sur les produits d'épargne des institutions financières et (b) l'épargne non-institutionnelle - par exemple le fait de mettre de l'argent de côté dans une enveloppe - qui évite le recours aux institutions bancaires et financières. La littérature et les praticiens se concentrent exclusivement sur l'épargne monétaire institutionnelle. Pourtant, il existe encore actuellement, dans une économie avancée, une forte tendance à l'épargne non-institutionnelle (le bas de laine proverbial). Cette tendance est aussi répandue que l'épargne monétaire institutionnelle : tous les mois 54% et 51% respectivement, 70% et 68% au moins 2 fois par an. Ce constat doit être modéré par le très bas niveau actuel des taux d'intérêt des livrets comme de l'assurance-vie, ce qui affaiblit cet atout de l'épargne institutionnelle.

Cette réflexion conduit à questionner les définitions de l'épargne, ses fonctions et significations.

1.2. L'investigation des significations de l'épargne

Dans le cadre de notre revue de littérature, nous avons engagé une investigation des significations qui peuvent être associées à l'épargne. Cette analyse a permis (a) de détailler et d'énumérer des significations potentielles de l'épargne pour les consommateurs, (b) d'en proposer une classification.

La collecte des significations potentielles était volontairement transverse et pluridisciplinaire. Elle a permis d'établir la variété et la complexité des significations qui peuvent être attachées à l'épargne et aux comportements d'épargne. Ces comportements sont associés à des significations qui sont loin d'être exclusivement rationnelles ou spécifiquement financières (comme les intérêts).

Nous avons proposé une structuration des significations de l'épargne autour de deux axes. Le premier axe détaille les différents domaines de significations : rationnels et fonctionnels, hédoniques, spirituels, expérientiels, épistémiques. Même si certaines significations peuvent être issues de rationalisations, l'association de l'épargne à plusieurs domaines de significations non fonctionnels ou rationnels étaye l'hypothèse de comportements appartenant à la sphère de la consommation.

Le second axe de structuration des significations associées à l'épargne distingue le niveau social des significations : individuel, familial ou social. Le niveau familial est fréquemment analysé en anthropologie (Sahlins, 1972), mais aussi en économie. La sociologie du genre montre que les enjeux financiers au sein de la famille sont structurants (Belleau et Henchoz, 2008). Le niveau familial permet de sortir de la dichotomie entre les significations individuelles et sociales, qui sont souvent opposées. Il correspond à une réalité. Cette réalité est plus visible dans la consommation de l'épargne, en particulier en cas de transmission. A cette occasion, on observe un conflit d'intérêt entre la société et la famille (Bessière et Gollac, 2020).

Fort de cet élargissement des significations de l'épargne, nous avons cherché à analyser différemment les comportements d'épargne, en les interprétant dans le cadre des comportements de consommation.

1.3. L'analyse de l'épargne comme comportement de consommation

Notre point de départ était double : la proximité de l'épargne et de la consommation en tant que processus et la poursuite d'une piste de recherche (Ladwein, 1999). A partir de ces questionnements, nous avons entrepris de soumettre les comportements d'épargne et leurs 4

phases à plusieurs analyses destinées à déterminer si ces comportements peuvent être des comportements de consommation ordinaires ou courants.

Notamment à partir des significations de l'épargne, nous avons essayé de montrer en quoi l'épargne peut être non seulement utilitaire, mais aussi ostentatoire, symbolique ou hédonique. Ces possibilités permettent d'envisager l'épargne comme une forme de consommation. Cependant, ces deux dimensions explicatives s'appliquent avant tout aux 2 premières étapes des comportements d'épargne : les décisions et les réalisations de ces décisions.

Nous avons ainsi confronté l'épargne et le comportement d'épargne à plusieurs analyses structurantes des comportements de consommation. Nous avons mobilisé la théorie des possessions (Belk, 1983 et 1984a), pour étudier l'étape de détention-préservation et les théories du don (Mauss, 1950 ; Godelier, 1996) et des cadeaux (Sherry, 1983) pour investiguer l'étape de consommation de l'épargne. Nous avons également mobilisé la théorie du matérialisme (Ladwein, 2017), structurante dans la théorie de la consommation. L'application de ces théories à l'épargne se révèle fructueuse. Elle permet de mieux comprendre les significations et rôles symboliques possibles de chaque étape du comportement d'épargne et notamment des phases de détention et de consommation. Cet ensemble d'indices renforce le caractère vraisemblable de notre hypothèse : le comportement d'épargne peut être un comportement de consommation courant ou ordinaire. Bien entendu, il ne l'est pas systématiquement.

Nous avons cherché à appliquer notre changement de perspective aux différentes étapes des comportements d'épargne. Nous nous sommes ensuite intéressés à la mise en œuvre des décisions d'épargne.

1.4. L'élaboration et la formalisation du concept d'acte d'épargne

L'explication des choix d'épargne en particulier, de l'épargne en général, est complexe (Lunt et Livingstone, 1991 ; Lea, Webley et al., 1995 ; Wärneryd 1999). Nous avons tenté de contribuer à l'exploration de cette complexité en approfondissant la définition de la mise en œuvre des comportements d'épargne. Pour cela, nous avons introduit le concept d'acte d'épargne. L'acte d'épargne se situe après la décision d'épargne et consiste en la mise en œuvre, la réalisation de la décision d'épargne. Ce concept propose une approche différente de cette étape des comportements d'épargne. Ce concept traite l'épargne comme une suite d'actions qui peuvent ne pas être portées par une motivation ou un but défini ou générique, mais qui sont susceptibles de reposer sur des habitudes ou un besoin de thésauriser sans raison particulière identifiable.

Raisonné en termes d'acte d'épargne contribue à positionner les comportements d'épargne au sein du monde de la consommation, comme envisagé par Ladwein (1999), car il s'agit d'actions relativement aisées à décider et à réaliser. Cette approche complète les modalités utilisées dans la littérature pour analyser les comportements d'épargne : établissement (marque), montant, type de produit (par exemple Labelle, Colombel et Perrien, 2003). Les actes d'épargne résolvent la problématique de l'indifférence perçue des consommateurs au sujet des comportements d'épargne. Ils offrent une voie pour traiter à un niveau équivalent les souscriptions, considérées en tant qu'actions simultanées ou asynchrones aux décisions d'épargne, les actions d'arbitrage propres aux supports modernes (OPCVM, valeurs mobilières pour l'essentiel) et les versements ou retraits d'argent sur un support d'épargne, souvent négligés par la littérature.

Dans la littérature, c'est le patrimoine global ou l'intensité des comportements d'épargne qui est prioritairement analysée à travers les montants. En plaçant sur le même plan les souscriptions et les versements, l'analyse par les actes d'épargne permet de mettre en avant la

variété, l'intensité et la densité des actes réalisés et de privilégier les comportements d'épargne les plus fréquents : les versements, réguliers ou non, sur un produit d'épargne déjà souscrit.

L'étude des actes d'épargne sous l'angle des comportements de consommation nous a conduit à développer un cadre d'analyse autour de déterminants peu usités par la littérature sur l'épargne.

1.5. L'intégration de plusieurs théories explicatives et le renouvellement des déterminants des actes d'épargne

Nous avons réexaminé les déterminants proposés par la littérature sur l'épargne à travers le prisme spécifique aux actes d'épargne, tout en essayant de nous placer dans le cadre des comportements de consommation. Cette démarche nous a conduit à postuler l'influence de déterminants classiques en comportements de la consommation, peu ou pas mobilisés par la littérature sur l'épargne. Nous nous sommes appuyés sur 4 théories explicatives des antécédents de l'épargne.

La première théorie mobilisée est celle développée autour du sentiment d'efficacité personnelle. Cette théorie postule que les individus utilisent d'autant mieux leurs compétences dans un domaine qu'ils pensent maîtriser ces compétences : le sentiment d'efficacité personnelle. Le sentiment d'efficacité personnelle est identique au contrôle comportemental perçu au sens de la TPB ou Théorie du Comportement Planifié (Ajzen, 2002). Il est déjà mobilisé pour expliquer les décisions d'épargne. Comme cela a été établi dans d'autres domaines (Ajzen, 1991 ; Bagozzi, 1989), dans le cas des actes d'épargne, nous montrons que la perception par les consommateurs de leurs compétences en la matière renforce leurs capacités à réaliser leurs actes d'épargne.

La deuxième théorie intégrée dans notre modèle est la théorie du bien-être subjectif (Diener, 1984 ; Diener et al., 1999). Dans la littérature, le comportement d'épargne est essentiellement associé à la rationalité. Les émotions positives attachées à l'épargne ont été identifiées pour l'étape de la décision, lors du choix de produits d'épargne risqués. S'agissant d'actes d'épargne qui doivent être répétés, parfois malgré des circonstances adverses, nos résultats indiquent que la perception par le consommateur d'un bien-être lié au bon accomplissement de ses actes d'épargne, donc au respect de ses décisions passées, influence positivement ses intentions d'actes d'épargne.

La théorie classique des attitudes est représentée à travers l'importance et la sécurité associées à l'épargne et le plaisir associé à l'épargne. L'influence des attitudes est contestée dans le cas des décisions d'épargne. Et ces deux concepts d'attitude peuvent également être intégrés dans un modèle issu de la théorie de l'implication (Rothschild, 1984 ; Laurent et Kapferer, 1985). Associés au sentiment d'efficacité personnelle, ces deux construits composent une variante simplifiée du modèle utilisé dans la théorie du comportement planifié ou TPB.

Nous avons enfin mobilisé la théorie de la satisfaction. On pouvait faire l'hypothèse que la réalisation d'actes d'épargne répétés est influencée par la satisfaction que le consommateur retire des actes réalisés auparavant, globalement ou sur des dimensions précise de ces actions. Symétriquement, un parcours d'épargne difficile, un sentiment fragile d'efficacité personnelle dans le domaine de l'épargne, suscitent des perceptions mais aussi des attitudes négatives (Cf. le 4^e segment de notre typologie - chapitre 6, partie 6.). Cette hypothèse est donc globalement confirmée.

A ces 4 théories, nous avons ajouté l'estime de soi. Ce concept est majeur en comportement du consommateur et dans les sciences sociales et il peut être rattaché au bien-être subjectif, au sentiment d'efficacité personnelle, à l'implication envers l'épargne. Nos résultats indiquent que

l'estime de soi influence le sentiment d'efficacité personnelle. Dans cette perspective, on peut s'interroger sur la part d'estime de soi dans le sentiment d'efficacité personnelle, y compris lorsqu'elle est spécifique à un domaine. Pourrait-on se passer du sentiment d'efficacité personnelle en mobilisant l'estime de soi et la connaissance du domaine ?

Ces résultats ouvrent des perspectives sur l'analyse de l'expérience des actes d'épargne et leur valeur perçue.

La théorie économico-psychologique classique est présente à travers les attitudes à l'égard des risques perçus des actes d'épargne.

L'articulation de ces différentes approches permet d'esquisser un cadre transverse des déterminants des actes d'épargne, en associant des théories peu ou pas mobilisées par la littérature portant sur l'épargne et des corpus théoriques classiques pour ce sujet. Nos résultats soulignent l'intérêt de modèles associant plusieurs théories. En montrant l'influence du bien-être subjectif, de l'implication et de la satisfaction sur les actes d'épargne, nous apportons des indices en faveur de notre hypothèse : les comportements d'épargne sont des comportements de consommation.

Notre recherche permet ainsi d'identifier de nouveaux champs d'antécédents des actes d'épargne et plus largement des comportements d'épargne. Elle identifie un modèle explicatif des actes d'épargne.

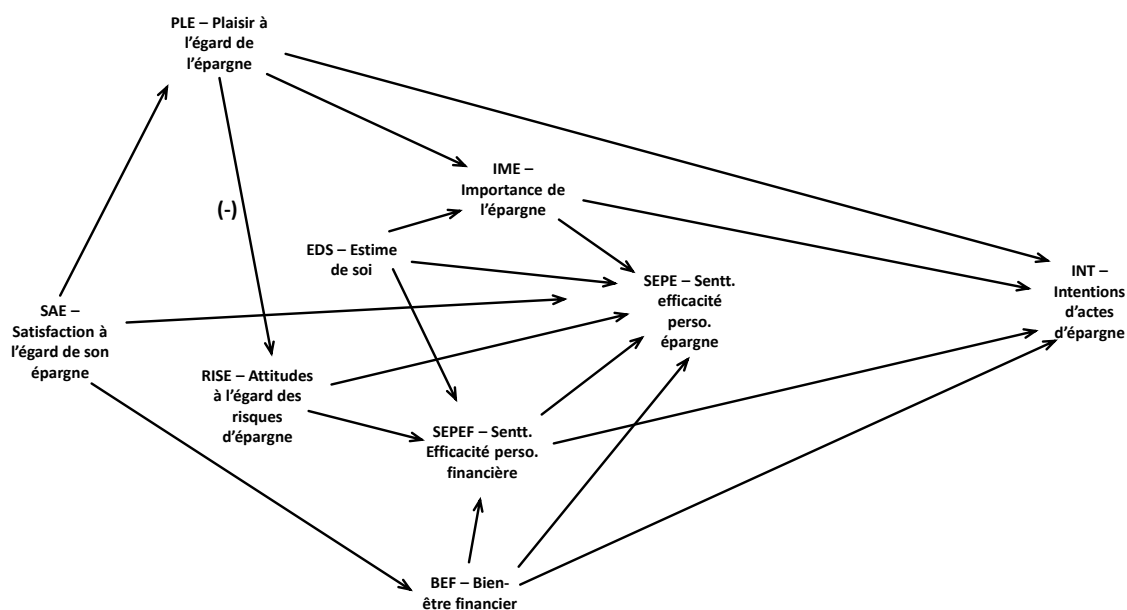
1.6. L'identification d'un modèle explicatif des intentions d'actes d'épargne

Nous avons identifié un modèle structurel qui vise à expliquer les intentions d'actes d'épargne. Il permet de mieux appréhender les relations entre les différents construits, donc entre les différents concepts. Ce modèle met en exergue le rôle de déterminants psychosociologiques, de préférence à des déterminants classiques majeurs intégrés au modèle : sentiment d'efficacité personnelle et attitudes à l'égard des risques. Plus globalement, le modèle identifié peut contribuer à l'étude des relations entre ces déterminants psychosociologiques, notamment d'une éventuelle hiérarchisation.

Ce modèle apporte une validation empirique à l'interprétation des comportements d'épargne en tant que comportements de consommation.

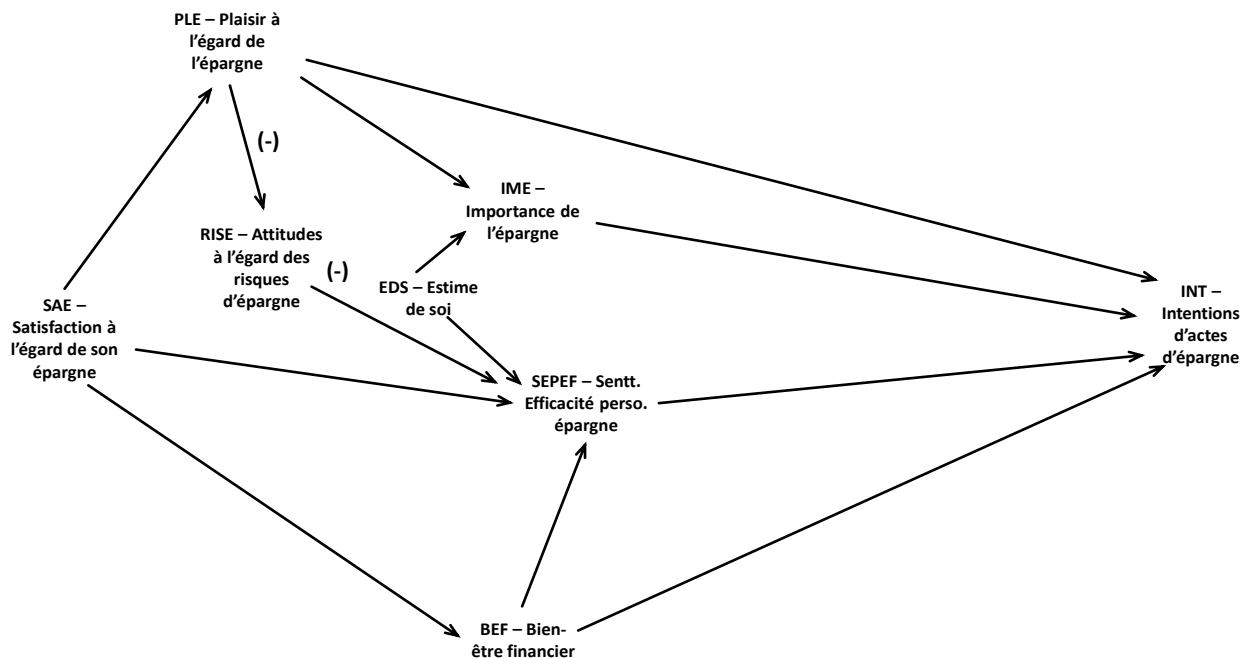
L'utilisation de ce modèle nous a permis d'identifier une segmentation des consommateurs relativement aux actes d'épargne (chapitre 6, partie 6.).

Figure 7.2.1. Modèle final



La redondance des 2 construits de sentiment d'efficacité personnelle permet de proposer un modèle épuré où un seul de ces 2 construits est mobilisé.

Figure 7.2.2. Modèle explicatif épuré des intentions d'actes d'épargne



Pour autant, la capacité explicative de ce modèle reste modérée au niveau de l'ensemble de la population cible, notamment en comparaison des critères sociodémographiques. Pour améliorer la puissance de notre modèle, une version plus complète pourrait être développée en intégrant des construits issus des valeurs : matérialisme, styles temporels ou frugalité, les attitudes à l'égard de l'argent ou les motivations d'épargne.

En l'état nos résultats peuvent contribuer à améliorer et éclairer les démarches qui sont menées en matière de marketing social pour inciter certaines populations à épargner (Yu et Hanna, 2010).

Ce modèle livre aussi plusieurs enseignements sur les construits qui le composent.

1.7 – Une meilleure compréhension des construits mobilisés

Nos résultats permettent de compléter la compréhension et le rôle de l'importance de l'épargne et du plaisir associé à l'épargne, du sentiment d'efficacité personnelle, du bien-être financier, de l'estime de soi et des attitudes à l'égard des risques dans le cadre des comportements d'épargne. Ils ouvrent un questionnement sur la nature de la satisfaction liée à l'épargne.

Contrairement à ce que l'on pouvait anticiper, dans la relation entre l'importance associée à l'épargne et le plaisir lié à l'épargne, 2 composantes de l'implication durable envers l'épargne selon le modèle de Laurent et Kapferer (1985), c'est le plaisir associé à l'épargne qui semble exercer une influence supérieure, notamment si l'on prend en considération son influence sur les attitudes à l'égard des risques, proches de la dimension Risque de l'implication. Dans le cas spécifique de l'importance accordée à l'épargne, le construit utilisé (adapté de Rose et Orr, 2007) consacre 2 items à la notion de sécurité apportée par l'épargne. Nous pensons qu'il faudrait approfondir la compréhension de cette notion de sécurité et comprendre comment elle s'articule avec les différentes facettes du risque lié à l'épargne. Ce questionnement est renforcé par la faible influence du construit d'attitudes à l'égard des risques d'épargne, pourtant robuste, dans le modèle identifié. Cela peut signifier que les risques jouent un rôle modéré dans l'étape de mise en œuvre de décisions d'épargne, alors que leur influence est forte dans les modèles expliquant les décisions d'épargne (par exemple Dählback, 1991 ou Ayadi, 2010). Cette réflexion doit englober une clarification de la nature des 2 construits issus de la littérature sur l'implication : ressortent-ils plutôt des attitudes ou de l'implication ?

Nous contribuons également au débat interne à cette théorie sur le caractère plus ou moins spécifique du sentiment d'efficacité personnelle (Ajzen, 2002 ; Bandura, 1993). Nos résultats indiquent en effet que le sentiment d'efficacité personnelle en matière financière exerce une influence supérieure au sentiment d'efficacité personnelle spécifique aux comportements

d'épargne. Cependant, le second construit est nécessaire au sentiment d'efficacité personnelle en matière financière pour diffuser pleinement son influence. Les deux construits semblent nécessaires pour comprendre plus complètement l'influence positive du sentiment d'efficacité personnelle sur les comportements effectifs et leurs intentions (Chapitre 6). Nous reviendrons plus loin sur la relative instabilité du construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ou FSES (Lown, 2011).

La position du bien-être financier dans le modèle est intermédiaire : s'il influence directement les intentions d'actes d'épargne, il est lui-même influencé par d'autres construits. Et son pouvoir est limité aux construits de sentiment personnel d'efficacité.

Le champ d'influence de l'estime de soi est plus important, puisqu'il englobe les construits de sentiment d'efficacité personnelle et l'importance accordée à l'épargne. Cette dernière relation est conforme à la théorie sur les possessions (Belk 1983, 1984a, 1988) et conforte l'idée que l'on peut considérer l'épargne comme une forme de possession. A l'instar de ce qui est observé pour les décisions d'épargne (Tang et Baker, 2016), l'estime de soi renforce le sentiment d'efficacité personnelle. Ce résultat pourrait indiquer le rôle médiateur de l'estime de soi relativement à la capacité de planification financière (Neymotin, 2010). Il ouvre des perspectives pour rattacher des construits issus des valeurs, comme les styles temporels, à notre modèle. On peut aller plus loin : pour que le sentiment d'efficacité personnelle soit fort, il faut que l'importance et le plaisir associés à l'épargne ainsi que l'estime de soi soient forts. Dans ce schéma, le sentiment d'efficacité personnelle peut être interprété comme recueillant essentiellement la confiance de l'individu dans ses compétences pour le domaine considéré. Cette confiance devrait avant tout dépendre de l'estime de soi et on peut donc se demander ce qu'apporte le sentiment d'efficacité personnelle en complément des construits dont il découle.

La concomitance du rôle joué par la satisfaction envers les intentions d'acte d'épargne et de la richesse des significations non rationnelles ou fonctionnelles associées à l'épargne, devrait nous inciter à mieux comprendre comment la satisfaction de l'épargne se construit et dans quels cadres théoriques.

Ces résultats théoriques sont complétés par des apports d'ordre méthodologique.

2. Contributions méthodologiques

Notre recherche propose 2 contributions méthodologiques : (a) la traduction et l'adaptation de plusieurs échelles de mesure, (b) la définition et la mise au point d'une mesure de l'étape de réalisation des comportements d'épargne : les actes d'épargne.

2.1. La traduction et l'adaptation de plusieurs échelles de mesure

Nous avons adapté au domaine des actes d'épargne les construits suivants : Importance de l'épargne (Rose et Orr, 2007), Plaisir associé à l'épargne (Habel et Klarmann, 2015), Bien être financier (Sharma et Alter, 2012), Sentiment personnel d'efficacité matière d'épargne (Wang et al., 2017 ; Aaker et al. ; 2010 ; Cuddy et al., 2007), Sentiment d'efficacité personnelle en matière financière ou FSES (Lown, 2011). Il semble que, dans le contexte français, ce dernier construit, composé de 6 items, et réputé extrêmement fiable, présente une instabilité. Notre modèle intègre une version épurée de la FSES, limitée à 4 items.

L'adaptation réalisée du construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière d'épargne est assez conséquente. Des études psychométriques plus poussées pourraient permettre de proposer un construit spécifique.

Nous avons également modérément reformulé les construits de perception des risques liés aux comportements d'épargne et de mesure des intentions d'épargne, utilisés par Ayadi et déjà rédigés en français (2010).

2.2. La définition et la mise au point d'un construit de mesure des actes d'épargne

Nous avons proposé un construit pour mesurer les actes d'épargne, concept développé dans nos travaux. Cette formalisation permet de mesurer jusqu'à 7 actes d'épargne différents. Elle peut être élargie à un champ d'actes plus vaste et sur un horizon temporel différent. Nous proposons une manière d'interpréter les résultats, notamment dans le cadre d'une segmentation issue d'une typologie. Cette approche complète les méthodes préexistantes de mesure des comportements d'épargne. Il est possible de capturer d'autres dimensions des comportements d'épargne.

Cette mesure permet de mieux appréhender les aspects de consommation associés à l'épargne, jusqu'à présent peu étudiés. La confirmation de l'importance quantitative des actes de versement, voire, à un niveau moins saillant, celui des retraits et des transferts entre produits d'épargne, ouvre des perspectives de recherche. On peut notamment se demander si le volume des versements et transferts ne structure pas les choix de supports et conduit les individus à limiter leur variété.

Les recherches et analyses qui nous ont conduit à ces conclusions nous permettent d'envisager plusieurs contributions d'ordre sociétal ou managérial.

3. Contributions sociétales et managériales

Notre recherche suggère plusieurs contributions managériales et sociétales :

- la proposition d'un nouveau cadre pour mesurer les comportements d'épargne ;
- l'extension du champ des significations associées aux comportements d'épargne ;
- l'enrichissement des explications par l'adaptation et l'utilisation de mesures psychosociologiques ;
- une typologie multicritère ;
- des préconisations pour prédire et influencer les actes d'épargne des consommateurs.

3.1. Un nouveau cadre pour aborder et analyser les comportements d'épargne : les 4 stades du comportement d'épargne

Avec la décomposition des comportements d'épargne en 4 stades ou étapes, nous proposons une approche nouvelle d'analyse des comportements d'épargne individuels et des actions qui sont menées sur les comportements d'épargne. Les travaux sur l'épargne sont très fréquemment centrés sur les décisions et l'enclenchement des comportements d'épargne. Avec des significations et des déterminants différents, potentiellement des contextes divergents, il apparaît indispensable d'adopter des approches différenciées pour chaque stade des comportements d'épargne.

Spécifiquement, nous avons détaillé la notion d'acte d'épargne. Elle permet de mieux prendre en compte des actions d'épargne, potentiellement à moindre contenu cognitif (versements, réguliers ou non) et de saisir la variété ou la densité des comportements d'épargne sur une période donnée. Elle complète les mesures classiques sur les montants épargnés ou sur les

enseignes sélectionnées. Elle positionne sur un même niveau 3 types actions usuellement séparées dans l'analyse des comportements d'épargne. Le concept d'acte d'épargne permet d'appréhender les chaînes d'actions qui constituent la mise en œuvre d'une même décision d'épargne.

Nos résultats indiquent, tant au niveau des différents segments qu'au global, que la répétition des actes d'épargne existe **sans devoir faire appel à des soutiens externes ou à dispositifs d'incitation**. Les approches comportementalistes (les fameux *nudges* ou les applications proposées par les fintechs) développées par certains acteurs institutionnels publics, comme les contrats ou dispositifs d'épargne automatique, très prisés par les banques, évacuent la question de la répétition spontanée des actes d'épargne, répétition pourtant envisageable en dehors de tels systèmes. Ces dispositifs couvrent respectivement les ménages et individus les plus modestes et les ménages les plus aisés. La majorité des épargnants potentiels n'ont pas accès à ces dispositifs et doivent développer leurs propres méthodes de renforcement de leurs comportements. Nos résultats montrent qu'une répétition, plus ou moins régulière est possible sans incitation. Ces pratiques individuelles pourraient être promues à travers des programmes d'accompagnement psychologique et des campagnes destinées à re-socialiser les consommateurs à l'épargne.

On pourrait également s'interroger sur l'efficacité comparée des systèmes coercitifs volontaires comme l'épargne programmée, face à la répétition volontaire des actes d'épargne, sans incitation externe. Dans ce cadre d'analyse, le rôle significatif joué par le sentiment d'efficacité personnelle, et à travers lui par l'estime de soi, s'il n'est pas surprenant, peut orienter les initiatives publiques comme marketing vers la conception et le déploiement de dispositifs et de démarches destinés à améliorer la compétence perçue des consommateurs en matière d'épargne en renforçant l'estime de soi des consommateurs dans avoir à mobiliser différents construits au champ d'intervention étroit.

L'importance déclarée des actes d'épargne non institutionnels doit susciter des réflexions parmi les managers d'organismes financiers et les responsables politiques. Les premiers devraient chercher à comprendre les raisons qui conduisent de nombreux consommateurs à épargner en dehors des canaux institutionnels. Si la perspective d'un rendement faible sinon nul, du fait de taux d'intérêt très bas depuis la crise de 2007, peut être mobilisée, d'autres facteurs sont probablement à l'œuvre. Les responsables politiques pourraient interroger la pertinence de l'organisation actuelle de la collecte de l'épargne. Les réglementations européennes garantissent aux épargnants la protection de leur capital à hauteur de 75.000 euros dès lors que cette épargne est placée sur un produit géré par un établissement financier. La très grande majorité des épargnants devraient donc favoriser l'épargne monétaire institutionnelle. Il me semble intellectuellement peu exigeant de considérer que ce paradoxe découle exclusivement d'une absence d'information ou de la volonté de dissimuler des revenus à l'Etat. D'ores et déjà, nous avons identifié 3 explications potentielles d'ordre cognitif de ces actes non institutionnels : sentiment de perte de contrôle de ses possessions (Belk, 1988), marquage des sommes épargnées (Zelizer, 1994), mécanisme d'accumulation (*hoarding*). Un autre obstacle sérieux à l'épargne monétaire institutionnelle existe. Il s'agit de la complexité instrumentale des actes d'épargne. Le rôle important de la satisfaction à l'égard des actes d'épargne indique l'importance de la valeur perçue de la pratique d'épargne.

Nous identifions au moins 4 axes à approfondir pour mieux comprendre ce phénomène : (a) la complexité des actes et des compétences requis (Ladwein, 1999 : 313), (b) les pénuries appliquées aux ressources cognitives ou culturelles (Hamilton et al., 2019), (c) la valeur perçue de l'épargne globalement et par stade, (d) la perte de confiance dans les établissements financiers¹⁴⁰. Nous développons ces points dans la partie 5.

¹⁴⁰ Pour rappel, dans les années 1940-50, l'épargne institutionnelle était plébiscitée, notamment aux Etats-Unis (Katona, 1960).

Les étapes de détention-préservation et de consommation de l'épargne apparaissent peu ciblées et peu étudiées par les établissements financiers comme par les pouvoirs publics. On s'intéresse très significativement aux choix d'épargne, éventuellement aux conditions permettant ou facilitant la régularité des actions d'épargne, y compris dans le cadre des travaux portant sur la littératie financière (chapitre 1). Or, l'une des inconnues classiques de la littérature sur l'épargne réside dans la non-consommation de l'épargne une fois le consommateur à la retraite (Browning et Lusardi, 1996).

Les acteurs financiers favorisent à la fois la multiplication des transferts entre les produits détenus et la maximisation sans limite de l'épargne accumulée, en priorité sur leurs produits. Ils ne poursuivent que des objectifs financiers de court terme. La plupart du temps, le second objectif est mené simplement par des politiques de rétention. La plupart des actions publiques en la matière sont inspirées sinon commandées par les politiques fiscales. Ces stratégies ne mobilisent pas les leviers présentés dans notre recherche.

Ces acteurs étant à notre sens peu avancés dans la compréhension fine de l'épargne, les actions à envisager devraient constituer de premiers jalons. Dans le cadre d'une politique de financement de la retraite, il apparaît pourtant stratégique que les consommateurs soient accompagnés afin de choisir des supports en phase avec leurs objectifs et préservent leur épargne sur le long terme, notamment dans un contexte économique difficile et incertain. Un tel soutien commence par une meilleure compréhension des enjeux, utilitaires et surtout non-fonctionnels, de la phase de détention, comme de consommation de l'épargne. Le bien-être subjectif lié à la valorisation des capacités symboliques de l'épargne doit être approfondi.

Spécifiquement à la consommation de l'épargne, les initiatives managériales et sociétales se concentrent sur la problématique de la transmission. D'autres modes de consommation sont

possibles, à commencer par une préservation prolongée, soit l'absence de consommation, qui peut être une décision consciente et assumée.

Pour les différentes étapes des comportements d'épargne, l'apport potentiel de l'anthropologie et de l'ethnologie, comme de la sociologie devrait être plus systématiquement recherché. Nous pensons avoir montré que les leviers liés au bien-être subjectif peuvent être mobilisés pour l'épargne.

Dans une perspective globale, la décomposition en 4 stades que nous proposons porte la possibilité de décalages ou de divergences entre ces stades, pour un même individu ou un même foyer. La cohérence « personnelle » des comportements d'épargne pourrait être un champ d'investigation et d'actions pour les décideurs publics et les managers.

3.2. L'extension du champ des significations associées aux comportements d'épargne

L'intégration des comportements d'épargne dans le champ de la consommation implique de revoir le cadre d'analyse des comportements d'épargne en ajoutant aux analyses utilitaires et fonctionnelles des dimensions symboliques et expérientielles ou émotionnelles. Les responsables marketing comme les acteurs politiques ou associatifs peuvent élargir significativement la palette de dimensions utilisées dans leurs communications et actions relatives à l'épargne, quelle qu'en soit la nature.

L'accompagnement des clients en matière de choix et de bonnes pratiques ou dans le domaine des versements et des transferts entre produits d'épargne, peut être complété par des communications de nature davantage symbolique, hédonique, spirituel ou épistémique. Spécifiquement aux actes d'épargne, l'influence modérée du plaisir associé à l'épargne montre

que des leviers expérientiels semblent envisageables, sur les différentes dimensions de l'expérience des actes d'épargne vécus. La mobilisation de l'expérience vécue de et avec l'épargne pourrait être associée à celle du sentiment d'efficacité personnelle et du bien-être financier.

La richesse des significations associables aux comportements d'épargne, combinée à la coexistence de 4 étapes aux mécanismes psychologiques potentiellement divergents, implique de développer une grille de lecture plus fine pour définir, positionner, réaliser et évaluer les stratégies marketing et les politiques publiques en matière d'épargne. Cette richesse symbolique peut impliquer une fragmentation des discours et des communications. L'identification de facteurs de cohérence entre ces fragments peut être un enjeu stratégique, en particulier pour les directions marketing des établissements financiers. Elle serait également utile aux décideurs publics pour optimiser l'efficacité des politiques de stimulation de l'épargne, à travers la mise en place d'actions spécifiques pour chaque étape des comportements d'épargne.

3.3. L'enrichissement des explications par l'adaptation et l'utilisation de mesures psychosociologiques

La mise en évidence d'un lien, certes modéré, entre les actes d'épargne et les attitudes à l'égard de l'épargne, lien parfois contesté par la littérature¹⁴¹, ou avec des traits de personnalité, ouvre des perspectives aux décideurs marketing ou politiques

Le besoin de mesures opérationnelles, dites qualitatives, au service de la détermination des profils psychologiques des clients bancaires a déjà été souligné (Gatfaoui, 2007). Dans une logique KYC¹⁴², qui est d'ordre réglementaire depuis la directive européenne MIF de 2008,

¹⁴¹ Wärneryd (1999) s'interrogeait sur la possibilité de mesurer une telle influence.

¹⁴² KYC : Know Your Customer.

l'association de plusieurs outils de mesure psychosociologiques permet de mieux appréhender les compétences et les besoins des prospects ou des clients des établissements financiers et d'assurance. Nos résultats montrent 2 axes d'amélioration de ce dispositif. (a) KYC s'appuie exclusivement sur une mesure des attitudes à l'égard des risques. L'ajout de dimensions issues de notre modèle permettrait de mieux appréhender l'ensemble des forces en jeu dans la globalité des comportements d'épargne. (b) La notion de risque doit être détaillée et confrontée à celle de sécurité : un approfondissement semble nécessaire.

Dans cette perspective, nous avons traduit et adapté plusieurs mesures de variables qui complètent la connaissance des clients ou des citoyens relativement aux actes d'épargne. Ces déterminants contribuent à compléter la vision sociodémographique, patrimoniale et financière, de ces prospects et clients par des données attitudinales. Elles permettent de mieux communiquer sur les offres et les services et de comprendre les ressorts des réactions des clients ou des prospects aux actions et aux propositions du marketing.

Notre recherche montre que l'influence de traits de personnalité est intrinsèquement suffisamment significative pour être au cœur des stratégies et des actions marketing qui ciblent les actes d'épargne. Ces variables peuvent aider à mieux comprendre les clients qui épargnent comme ceux qui ne le font pas. Bien-être financier subjectif et plaisir associé à l'épargne peuvent aider à évaluer une appréciation hédonique et émotionnelle des actes d'épargne. Les deux mesures du sentiment d'efficacité personnelle peuvent compléter une mesure de littératie financière et accroître fortement son potentiel prédictif. La mesure d'importance de l'épargne peut être mobilisée, seule ou combinée au plaisir associé à l'épargne ou aux attitudes envers les risques d'épargne, afin d'estimer le degré d'implication des clients. L'intégration d'une mesure de l'estime de soi serait également souhaitable, du fait de son influence sur plusieurs des variables précédentes. Elle est d'autant plus aisée à mettre en place que tous ces instruments de mesure présentent l'avantage de s'appuyer sur un nombre réduit d'items (5 ou 6 au maximum)

et d'être unidimensionnels. Ils sont donc aisément manipulables dans les approches actuelles où priment la réactivité, l'agilité et une difficulté à mobiliser des consommateurs plus de quelques minutes.

On peut imaginer que l'utilisation conjointe des différentes mesures est susceptible d'expliquer les actes d'épargne des clients au-delà de la sphère bancaire ou des assurances. Cela peut contribuer à améliorer les méthodes d'anticipation des actes d'épargne. L'extension de ces résultats à d'autres étapes des comportements d'épargne reste cependant à étudier.

3.4. L'identification d'une typologie multicritère

Comme c'est souvent le cas en marketing, les résultats de nos recherches sur l'hétérogénéité des comportements et de leurs déterminants, montre qu'une approche segmentée serait plus efficace. La typologie identifiée aide à mettre en exergue certaines conséquences psychosociologiques des actions d'épargne.

Sur un plan sociétal, nous avons identifié un segment : les Impliqués maladroits, pour lesquels la difficulté à concrétiser ses comportements d'épargne, régulièrement ou non, associée à une forte valorisation de l'épargne (importance, plaisir associé, intentions) induit un niveau plus faible de bien-être financier et une estime de soi un peu inférieure à la moyenne, avec pour conséquence un moindre sentiment d'efficacité personnelle à l'égard de l'épargne. Ce résultat illustre l'analyse portée par Lazarus (2012, 2015) sur l'erreur de diagnostic potentielle des politiques centrées sur l'amélioration de la culture financière.

On peut aussi s'interroger sur le fait que ces consommateurs ont les attitudes les plus adverses aux risques associés à l'épargne. Expriment-ils une aversion à ces risques ou bien une aversion au risque de ne pouvoir épargner ?¹⁴³

¹⁴³ La formulation des items semble infirmer cette hypothèse.

3.5. Des préconisations pour prédire et influencer les actes d'épargne des consommateurs

Dans le contexte spécifique du marché français de l'épargne, où les livrets réglementés sont très présents, les résultats que nous présentons indiquent clairement des pistes d'actions pour les décideurs publics comme pour les établissements financiers, soit pour renforcer les flux vers certains supports, soit au contraire, pour les tarir.

Alors que la littérature postule des attitudes très fréquemment positives à l'égard de l'épargne, nos résultats décrivent une situation plus contrastée. Ces résultats indiquent un champ de recherche futur. Il se peut que la mise en place depuis plus de 70 ans de régime de retraite et de prévoyance collectifs, qu'ils soient totalement ou partiellement publics, aient rendu moins aigu le besoin de mettre de l'argent de côté (Cf. Friedman, 1957). Nos chiffres, certes déclaratifs, n'indiquent rien de tel. On peut aussi considérer que l'approche basée sur les motivations ou les besoins, encore centrale dans les politiques publiques et les stratégies marketing, est antagoniste avec des actions d'épargne réalisées au fil du temps, par habitude. L'application de la théorie des actes pourrait être envisagée (Ladwein, 1999 : 295-298), ainsi qu'une réflexion autour du cadre d'analyse dressé par Moles (1976).

Si nous évoquons en priorité les managers des banques et compagnies d'assurance, ces contributions peuvent aussi profiter aux décideurs politiques.

Les différentes contributions que nous avons identifiées indiquent des axes de recherche futurs. Ces travaux viseront à corriger les limites que nous avons identifiées (4.) et à approfondir ou à enrichir nos premières investigations (5.).

4. Les limites de notre recherche

Nous distinguons les limites théoriques (4.1), les limites managériales ou sociétales (4.2) et les limites d'ordre méthodologiques (4.3).

4.1. Limites théoriques

Nous avons identifié plusieurs limites de nature théorique à notre recherche :

- (a) un corpus théorique réduit ;
- (b) une décomposition des comportements d'épargne qui peut encore évoluer ;
- (c) une définition incomplète des actes d'épargne ;
- (d) l'absence des motifs d'épargne et des besoins dans le modèle conceptuel ;
- (e) un nombre limité de construits psychosociologiques ;
- (f) l'absence de certaines variables sociodémographiques et de ressources culturelles ou cognitives ;
- (g) la non prise en compte des aspects situationnels et expérientiels dans nos travaux.

Un corpus théorique limité

La relative pauvreté du corpus théorique traitant de notre objet de recherche – les actes d'épargne, l'épargne au sens large - est probablement la limite plus significative. Ce, d'autant que nous nous situons dans le cadre du paradigme positiviste. Cette pauvreté induit 2 limites : (1) sur les choix théoriques eux-mêmes, (2) sur les modèles que nous pouvons imaginer.

Aujourd'hui, la littérature relative aux comportements d'épargne dans les sociétés contemporaines est préemptée par les recherches en économie et en psychologie expérimentale. Face à cette hégémonie, j'ai fait le choix d'une démarche transverse, qui a tenté de combiner plusieurs théories empruntées à d'autres domaines et non testées dans le champ des comportements d'épargne – implication, satisfaction, bien-être subjectif - à des théories déjà

appliquées à l'épargne. La validation du modèle contribue à justifier cette approche transverse. Cette validation doit conduire à formaliser un cadre théorique et non à le confirmer. Il y a potentiellement une contradiction entre le paradigme dans lequel se situent nos travaux et la construction de la théorie à l'appui des résultats d'enquête, selon une approche qui s'apparenterait à la *grounded theory*. Par ailleurs, notre approche demeure certainement trop rationalisante. Ainsi, la validité théorique de notre recherche peut s'en trouver amoindrie. Il reste à élaborer une théorie spécifique aux comportements et actes d'épargne, notamment bien adaptée à ses particularités.

La littérature relative à l'épargne s'appuie la plupart du temps sur des analyses quantitatives et sur des modèles explicatifs (Browning et Lusardi, 1996 ; Wärneryd, 1999). Actuellement, les modèles utilisés sont souvent structurés autour de la théorie du comportement planifié ou TPB. Ils sous-tendent une vision rationnelle des comportements d'épargne. Notre démarche de recherche s'inscrit globalement dans ce cadre théorique. Pour autant, les analyses que nous avons développées autour des significations potentielles de l'épargne et de ses différentes étapes, ainsi que les interprétations que l'on peut développer à l'appui de théories issues d'autres sciences sociales que l'économie ou la psychologie, indiquent que ce cadre d'analyse rationnel est nécessaire mais pas suffisant. Des modèles moins mécaniques et avec une moindre orientation rationalisante, pourraient mieux expliquer et décrire tout ou partie des comportements d'épargne et de leurs stades.

Une décomposition des comportements d'épargne à confirmer

La décomposition en 4 stades des comportements d'épargne, si elle permet d'éclairer l'analyse des comportements d'épargne, reste encore inachevée.

Le positionnement de la transmission relativement à l'étape de détention-préservation et à l'étape de consommation reste à préciser. Il souligne la nécessité de mieux délimiter le contenu de ces deux phases. On peut aussi postuler le caractère dual ou transverse de la transmission

sur le plan de la préservation d'une épargne. La sociologie a montré que le but d'une transmission d'épargne dépendait de sa nature masculine, liée à la lignée, ou féminine (Bessière et Gollac, 2020). La première a vocation à être inaliénable – au sens des choses inaliénables dans la théorie du don (Mauss, 1950 ; Rémy et al., 2014), préservée de tout découpage, *a fortiori* de toute consommation. L'épargne connotée féminine, aurait un avenir libre. D'autres « marquages » au sens de Zelizer (1994) pourraient être identifiés, qui conduiraient à un parcours différent le long des stades de l'épargne.

Une définition partielle des actes d'épargne étudiés

La variance expliquée par notre modèle est modérée. Notre définition des actes d'épargne et sa mesure peuvent contribuer à expliquer ce résultat.

Notre recherche s'est concentrée sur les actes d'épargne. Elle n'a pas intégré plusieurs dimensions habituellement suivies, comme les montants épargnés. On peut donc considérer que nous avons évalué les actes d'épargne sans les insérer dans un cadre complet du point de vue des comportements, ce qui expliquerait pour partie le niveau de variance observé. Nous n'avons pas déterminé si les actes d'épargne déclarés relevaient pour chaque individu d'une démarche d'épargne programmée, d'une démarche contrainte ou d'un choix totalement libre. Par exemple, un individu décidera de programmer des versements mensuels ou trimestriels pour un montant donné et sur un support d'épargne spécifié. Strotz (1956) postule qu'une stratégie de gestion par les individus de l'incertitude temporelle est d'imposer une forme d'autocontrôle. Cet autocontrôle peut prendre deux formes principales : la pré-implication ou la planification cohérente. Dans ce cadre, pour les actes d'épargne relevant de démarches programmées, on peut postuler que l'influence des différents construits psychologiques et notamment les styles temporels, serait différente en comparaison de celle observée pour les actes discrétionnaires, ce, pour un même individu, ce que semble indiquer certains travaux. La perception des risques serait probablement moindre. Le caractère volontaire ou non, programmé ou pas, des actes

d'épargne pourrait agir en tant que médiateur de construits comme le plaisir associé à l'épargne et la satisfaction retiré des actes d'épargne : satisfaction et plaisir pourraient être faibles ou nuls en cas d'épargne non volontaire. Il pourrait également modifier les motivations à un plaisir ou une satisfaction élevée. C'est ce que semble indiquer notre segmentation, du moins pour certains segments (Chapitre 6, partie 6.).

Nous n'avons pas totalement détaillé les actes d'épargne. Cette limitation porte sur 3 dimensions des actes d'épargne : (a) les supports d'épargne concernés, (b) le montant individuel des actes d'épargne et (c) les formes d'épargne monétaires non-institutionnelles.

S'agissant de la première dimension, plusieurs produits d'épargne ne sont pas proposés : les supports associés à des valeurs mobilières, les placements plus anciens (or, pièces de monnaie), les plans d'épargne entreprise ou les bons de capitalisation. Nous n'avons pas distingué les différents produits au sein d'une même catégorie (par exemple l'épargne logement). Les versements et retraits ne sont pas détaillés par produit d'origine ou de destination. Le champ du concept n'est donc pas totalement mesuré et testé. Ces simplifications, adoptées dans un souci de parcimonie du questionnaire, peuvent avoir affecté la précision de nos mesures des actes d'épargne et donc la variance expliquée des actes d'épargne.

L'absence des motifs d'épargne et des besoins dans le modèle conceptuel

L'intégration des motifs et besoins d'épargne dans les modèles explicatifs de l'épargne peut être considérée comme consubstantielle aux travaux sur l'épargne (Keynes, 1936 ; Wärneryd, 1999 ; Canova et al., 2003). Même si j'ai apporté des éléments justifiant cette décision, les implications théoriques de nos résultats devront être étayées par de futures recherches intégrant les motivations. Le rôle relatif des construits mobilisés comparativement à ces autres antécédents ne peut être évalué, ce qui peut affaiblir la justification de notre approche.

Un nombre limité de construits psychosociologiques

Etant donné nos objectifs de recherche, plusieurs construits habituellement mobilisés dans la littérature ont été écartés lors de l'élaboration de notre modèle (Wärneryd, 1999 ; Gutter et al., 2012 ; Copur et Gutter, 2019). Nous avons considéré que l'inclusion de ces construits aurait peu contribué à approfondir la connaissance des déterminants des actes d'épargne et la théorie (Nepomuceno et Laroche, 2015 : 655). En conséquence, nous ne sommes pas en mesure de comparer l'influence de nos construits avec des concepts tels que les attitudes à l'égard de l'argent, les styles temporels, le matérialisme ou la frugalité.

Un axe de recherche futur consisterait à introduire ces déterminants dans un modèle plus complet, afin de déterminer leur éventuelle influence sur les actes d'épargne. Je pense en particulier à la valeur de signe de l'implication, non retenue pour notre recherche. L'inclusion de relations de modération pourrait également être envisagée.

L'absence de plusieurs variables sociodémographiques et de ressources culturelles ou cognitives

A l'instar du rôle des motifs et besoins d'épargne, la théorie explique notamment les comportements d'épargne par le patrimoine et les ressources cognitives ou culturelles des individus (Modigliani et Ando, 1963 ; Browning et Lusardi, 1996 ; Wärneryd, 1999). Le niveau observé de la variance expliquée des intentions d'actes d'épargne peut découler de l'absence de prise en compte de ces antécédents de l'épargne.

Même si leur influence est aujourd'hui discutée, et alors que nos conclusions ne soulignent pas leur importance, l'inclusion de la littératie financière et des concepts proches - connaissance financière, aptitudes financières, voire *money management* - pourrait améliorer la compréhension des déterminants des actes d'épargne et de leurs interactions. Les implications

théoriques de nos résultats devront être confirmées par des études intégrant ces déterminants. Il serait fructueux d'élargir le champ des ressources culturelles en s'appuyant à la fois sur l'anthropologie (notamment Lévy-Strauss, 1958) et sur la sociologie (je pense notamment à Bourdieu et Passeron, 1964)

La non-prise en compte des aspects situationnels et expérientiels

La recherche marketing met fréquemment en avant l'influence de la situation ou de l'expérience sur les comportements de consommation, notamment d'achat (Ladwein, 1999 ; Clauzel et al., 2016). Les actes d'épargne sont des comportements situationnels non totalement liés aux décisions prises (comme selon Odou et al., 2019). Notre recherche ne prend pas en compte la situation au moment de l'acte d'épargne ou l'influence d'une expérience au moment de l'acte d'épargne quel qu'il soit. Cette absence peut contribuer à expliquer la variance expliquée des relations entre les antécédents et les actes d'épargne.

Il conviendrait dans le futur de réaliser des travaux afin de mesurer l'influence de ces antécédents en faisant varier la situation, le degré ou le type d'expérience vécu par les individus lorsqu'ils réalisent l'acte d'épargne.

Plus largement, on peut observer des dissonances et des différences entre attitudes et comportements (Odou et al., 2019). Il existe une incohérence entre les comportements réels et les attitudes déclarées ou mesurées, qui peut s'expliquer par différents phénomènes ou mécanismes. Il s'agit en particulier de la désirabilité sociale : les consommateurs sont davantage influencés par la norme sociale dans ce qu'ils disent, alors que les comportements sont influencés par les attitudes implicites (Odou et al., 2019 : 79). Or, la littérature a établi l'importance des normes sociales dans les comportements d'épargne attendus des individus et des ménages (Ladwein, 1999). Plusieurs sources d'influence produisent des discours de manière permanente : les médias spécialisés ou généralistes, les pouvoirs publics y compris les

organismes éducatifs, les établissements financiers (Chapitre 1). On peut postuler que les normes sociales sont particulièrement importantes dans l'élaboration et la perpétuation d'attitudes et de comportements à l'égard de l'épargne. Elles s'expriment notamment à travers la littératie financière et la gestion des finances personnelles ou *financial management* (les règles de bonne gestion budgétaire). Notre modèle fait volontairement le choix de ne pas intégrer directement les normes sociales, qui sont par exemple présentes dans le modèle de la TPB (Théorie du Comportement Planifié). Ce choix découlait à la fois de ma volonté de parcimonie, d'une orientation différente et d'une influence limitée de ce construit lorsqu'il est mobilisé (Gutter et al, 2012 ; Copur et Gutter, 2019 ; Ajzen, 2002). Sur la base de la formulation de leurs items, on peut faire l'hypothèse que les construits d'importance de l'épargne, de plaisir de l'épargne et de bien-être financier recèlent une dimension sociale et non exclusivement une dimension individuelle. L'explication des actes d'épargne, notamment lorsqu'ils sont répétés, gagnerait à préciser le rôle éventuel de la désirabilité sociale.

Odou et al. (2019 : 79) proposent d'autres mécanismes susceptibles de générer des écarts entre comportements et attitudes : biais d'autopositivité, difficulté à activer la norme personnelle. Leur revue de littérature, comme leurs résultats, indiquent que les éventuelles réactions à une dissonance cognitive sont à interpréter en regard de la menace perçue envers le Soi. Cette approche peut conduire à repositionner l'estime de soi dans un rôle plus significatif. Il serait pertinent que des recherches ultérieures intègrent tout ou partie des mécanismes correctifs de ces limites.

Ces limites théoriques déterminent les limites méthodologiques de nos travaux.

4.2. Limites méthodologiques

Les limites méthodologiques de notre recherche peuvent être regroupées en 7 catégories :

- (a) Les limites liées à l'échantillon ;
- (b) les limites qui ressortent de notre méthode de collecte des données ;
- (c) les limites de nos construits d'attitudes et de traits de personnalité ;
- (d) les limites de notre mesure des actes d'épargne ;
- (e) les limites liées à la méthode d'équations structurelles que nous avons utilisée ;
- (f) l'absence de relations de médiation ;
- (g) les limites liées à de possibles effets non mesurés de variables tierces.

Les limites liées à notre échantillon

La construction de notre échantillon s'est appuyée sur un *access panel* représentatif de la population française. Nous avons fait le choix de ne pas imposer de quotas. L'échantillon de convenance ainsi constitué présente un profil assez proche de celui de la population des adultes français. Il comprend cependant des individus et des ménages considérés comme peu ou pas actifs en matière d'épargne : retraités ou étudiants (Peterson, 2001 ; Norvilitis et al., 2006 ; Gutter et Copur, 2011). Une réplique de nos travaux avec un échantillon représentatif de la population active hexagonale permettrait d'exclure ces profils.

Un échantillon spécifiquement constitué d'individus disposant de ressources financières et culturelles supérieures, aurait permis : (a) d'analyser plus finement l'influence des revenus, (b) de mieux appréhender les actes d'épargne liés aux produits d'épargne moins fréquents (valeurs mobilières, fonds communs de placement, PEA). Notamment, on aurait pu observer certaines pratiques liées à un accès plus facile ou à une plus grande variété de produits d'épargne, conformément à la revue de littérature et l'on pourrait mieux distinguer les influences culturelles et le détail des pratiques d'épargne.

Une autre limitation est que nous avons interrogé des individus qui étaient en couple pour 67% d'entre eux. Les décisions au sein des couples ou des ménages sont rarement le fait d'un seul individu (Clauzel et al., 2016 : 63-67). Habituellement, une famille a des visées collectives au sujet du bien-être, financier ou global, de ses membres. Pour autant, chaque conjoint peut gérer ses ressources financières de manière autonome, ce qui peut engendrer des tensions en matière de *money management* (Raijas, 2011 : 558). D'une part, nous n'avons pas recherché, pour les individus en couple, à interroger l'individu décisionnaire pour les décisions d'épargne (Belleau et Henchoz, 2008). D'autre part, nous n'avons pas recueilli cette information lors de notre enquête. En associant des individus décidant seuls et des individus en couple, certains décisionnaires, d'autres non, nous avons potentiellement introduit un facteur non mesuré ou contrôlé dans notre étude.

L'un des défis des études sur les aspects financiers est que si les informations recueillies le sont au niveau individuel, les déterminants des décisions et des comportements étudiés peuvent différer parmi les membres du couple : comment isoler l'influence individuelle (Garöarsdottir et Dittmar, 2012 : 479 ; Gathergood, 2012 : 534) ? Une solution serait de croiser les sources d'information (Gathergood, 2012 : 534). De futures recherches devraient intégrer cette dimension de l'analyse.

Le recours à un *access panel*, nous a permis d'éviter les non-réponses. Mais les individus ayant connu davantage de difficultés financières, ou bien ayant les niveaux de matérialisme les plus élevés sont potentiellement ceux qui ne répondent pas à ce type d'enquête (Garöarsdottir et Dittmar, 2012 : 480). Ce mode de recueil peut donc avoir exclu ce profil de consommateurs, moins à l'aise avec les sujets financiers. Il peut surreprésenter les consommateurs volontaires pour être interrogés et scrutés (Evrard et al., 2009 : 239).

Les limites qui ressortent de notre méthode de collecte des données

La collecte des données par enquête auto-administrée par Internet, par l'intermédiaire d'un *access panel*, peut conduire les répondants à obérer leurs réponses lorsque les questions leur apparaissent complexes ou trop nombreuses (Gavard-Perret et al., 2018). Si nous avons essayé de limiter cette perception, nous ne pouvions totalement l'éliminer.

L'enquête auto-administrée en général présente également l'inconvénient de permettre aux participants de réfléchir à leurs réponses (Gavard-Perret et al., 2018). Cela peut affecter les réponses données. Cependant, le recours à des enquêtes en ligne conduit à des résultats plus fiables, notamment sur des sujets sensibles comme l'argent (Gosling et al., 2004). On peut anticiper l'action d'un biais de désirabilité, qui aura conduit certains répondants à surévaluer la déclaration des actes d'épargne qu'ils considèrent ou perçoivent comme les plus prestigieux. Néanmoins, cela est commun à toutes les études portant sur un tel sujet.

Le thème de notre recherche peut générer des réticences auprès des répondants. Ces réticences peuvent avoir induit des biais dans les réponses fournies, notamment sur les comportements d'épargne et les revenus déclarés. Nous avons tenté de limiter ces biais en choisissant, pour les revenus, des formulations adaptées au caractère sensible de cette information (De Singly, 2008).

S'agissant de comportements qui sont répétés dans le temps, le recours à des données longitudinales est idéal, alors qu'avec des données en coupe (cross sectional data) il est plus difficile d'inférer une causalité (par exemple Dew et Xiao, 2011 : 54).

Les limites de nos construits psychosociologiques et de leur captation

Les construits psychosociologiques de notre modèle sont directement évalués par les individus eux-mêmes. Cette auto-évaluation peut engendrer des écarts entre les déterminants psychosociologiques, les comportements réels et le déclaratif. Il serait pertinent de réaliser les

mêmes recherches en soumettant les questions aux proches des individus : parent, mari, compagnon, enfants, etc. (Oleson, 2004).

Parallèlement à ces limitations conceptuelles, on peut envisager des limitations d'ordre psychométrique. Nous avons formulé les modalités de réponse aux différents items qui constituent les construits de mesure des attitudes et des traits de personnalité sous la forme d'échelle de Likert en 5 points. Nous respectons donc la règle du « *nombre magique : 7 plus ou moins 2* » (Miller, 1956 ; Evrard et al., 1993 : 248). Le choix de 5 échelons répondait à 2 nécessités : (a) proposer un questionnaire aussi parcimonieux que possible et (b) respecter strictement la formulation initiale de l'échelle de Likert. Pour autant, nous avons, par convention, considéré que les réponses apportées sur ces items d'intervalle pouvaient se voir appliquer les mêmes règles et méthodes de calcul que les données continues. Cette convention est plus appropriée pour les échelles comportant le plus grand nombre d'échelons.

D'autre part, une échelle avec un nombre plus important d'échelons pourrait nous faire bénéficier d'une meilleure capacité de discrimination et de différenciation des individus sur les construits ainsi mesurés.

L'échelle de Likert est symétrique et comporte un nombre impair d'échelons. Le recours à une échelle basée sur un nombre pair d'échelons permettrait de limiter les choix neutres, qui semblent fréquents pour les items de nos construits de mesure. Une échelle asymétrique permettrait de limiter les biais de complaisance qui ont pu être associés à certains items. A l'inverse, de telles échelles - asymétriques, paires ou avec un nombre élevé d'échelons - mobilisent davantage les capacités cognitives des individus. Dans le cadre de futures recherches, on pourrait recourir à une échelle de Likert en 7 points.

A un niveau plus théorique, nous avons fait le choix de construits unidimensionnels. La littérature sans être unanime, tranche plutôt en faveur du caractère multidimensionnel des

attitudes (Charles-Pauvers et Urbain, 1998 : 9). Certaines attitudes pourraient être multidimensionnelles. Cette question devrait être investiguée, car l'unidimensionnalité des construits est susceptible d'influer sur le type et les paramètres des équations structurelles à privilégier.

La question de notre capacité à mesurer effectivement l'objet d'attitude dans les attitudes à l'égard de l'argent donc de l'épargne, mériterait d'être approfondie (Charles-Pauvers et Urbain, 1998 : 12). Ce choix, qui a le mérite de la parcimonie, réduit le nombre de dimensions qui sont mobilisées dans notre modèle et donc sa précision analytique.

Pour les construits mesurant le concept de soi, il n'est pas clairement expliqué comment leur formulation limite le biais de désirabilité sociale (Sirgy, 1982 : 296-297). Les adjectifs bipolaires utilisés semblent très abstraits. Ils peuvent notamment poser un problème d'exposition de soi (*self-disclosure*).

Plus globalement, on peut critiquer notre choix de mobiliser des échelles qui ont été très peu ou pas utilisées dans la littérature (Nepomuceno et Laroche, 2015 : 662 ; Norvilitis et MacLean, 2010 : 62).

Le construit de sentiment d'efficacité personnelle en matière financière (FSES) semble instable lorsqu'il est répliqué dans le contexte hexagonal.

Les limites de notre construit de mesure des actes d'épargne

Les paragraphes relatifs aux limitations théoriques et managériales ont développé en détail les imperfections de la mesure des actes d'épargne utilisée dans nos travaux. Nous les listons à nouveau, sans les analyser : (a) les supports d'épargne sont regroupés dans de vastes catégories – livrets, épargne logement, assurance-vie, supports à base de valeurs mobilières, etc., (b) certains produits d'épargne n'y figurent pas, ce qui peut limiter un usage opérationnel, (c) la mesure des actes réalisés ne portent pas sur l'ensemble des produits d'épargne de l'individu ou

du ménage, (d) l'horizon temporel retenu : 12 mois, même s'il est raisonnable, est probablement discutable et il n'a pas été choisi sur la base d'une investigation spécifique avec les consommateurs¹⁴⁴.

Une autre limitation réside dans le caractère déclaratif des actes réalisés (par exemple, Dew et Xiao, 2011 : 54). Cela peut engendrer des erreurs : sur ou sous déclaration de certains actes, amalgame ou confusion entre deux actes ou produits d'épargne, ou des biais de réponse.

Des études ultérieures avec une mesure plus fine et plus complète des actes d'épargne permettraient de corriger les limitations sur ce point. Le recours aux données des établissements de crédit ou bien la mise en place d'un dispositif de type panel permettraient de corriger ce biais (par exemple Evrard et al., 2009 : 238-240).

Enfin, pour mesurer l'influence des construits sur les intentions, l'idéal serait de disposer de mesure des antécédents juste avant et juste après chaque acte d'épargne (Tang et Baker, 2016).

Les limites liées à la méthode d'équations structurelles

Pour évaluer notre modèle, la taille de notre échantillon final (410 individus) et le nombre de variables et de relations composant notre modèle structurel, nous ont conduit à privilégier une méthode d'équations structurelles basée sur les moindres carrés partiels. Le choix de cette méthode correspondait aux caractéristiques de notre recherche – exploratoire – et de notre échantillon (Fernandes, 2012). Les méthodes d'équations structurelles basées sur le maximum de vraisemblance sont adaptées à notre échantillon, bien que celui-ci soit un peu faible pour leur permettre de fonctionner totalement. Ces méthodes permettent de confirmer des modélisations et de mesurer leur robustesse (Roussel et al., 2002). Il serait pertinent de répliquer

¹⁴⁴ Il a été retenu suite à un pré-test.

notre recherche sur un échantillon plus important et de confirmer nos résultats avec cette méthode d'équations structurelles plus exigeante.

Quelle que soit la méthode d'analyse retenue, il est vraisemblable qu'un échantillon plus important aurait permis de mieux déterminer l'influence des différents construits intégrés dans notre modèle, notamment en testant des effets de médiation ou des modélisations non linéaires, et de fiabiliser la typologie identifiée.

Les limites liées à de possibles effets non mesurés de variables tierces

Les réponses des personnes interrogées ont pu être potentiellement affectées par l'absence de certaines variables destinées à mesurer des déterminants psychosociologiques, dans notre questionnaire. Nous pensons notamment aux dimensions émotionnelles (Brandstätter et Brandstätter, 1996 : 447-448), ce, même si les construits de plaisir associé à l'épargne et de satisfaction à l'égard de l'épargne peuvent contenir des aspects affectifs ou émotionnels. Il s'agit également de la valeur de signe présente dans le construit d'implication de Kapferer et Laurent (1985)

Les limites liées à la non prise en compte d'effets modérateurs ou médiateurs

Notre modèle n'envisageait pas d'effets modérateurs ou médiateurs. La segmentation que nous avons identifiée montre que plusieurs caractéristiques sociodémographiques peuvent exercer un tel effet sur certaines relations entre les construits de notre modèle. Détailler ces variables médiatrices ou modératrices, non considérées dans le modèle testé, pourrait permettre de mieux expliquer et comprendre certains de nos résultats (Nepomuceno et Laroche, 2015 : 662 ; Norvilitis et MacLean, 2010 : 62). Les interactions entre les construits mesurant le sentiment d'efficacité personnelle et l'estime de soi méritent un approfondissement spécifique.

Les limitations théoriques et méthodologiques peuvent induire des limites sociétales et managériales.

4.3. Limites sociétales et managériales

Nous dénombrons 4 limites sociétales et managériales :

- (a) une définition trop synthétique des actes d'épargne ;
- (b) la non prise en compte des canaux de distribution et des enseignes ;
- (c) la non prise en compte des motivations et buts financiers ;
- (d) le choix de la cible des actifs.

Une définition des actes d'épargne trop synthétique et temporellement large

Comme expliqué dans les limitations théoriques, dans un souci de parcimonie, la liste des actes d'épargne étudiée a été rédigée de telle sorte qu'elle regroupe les supports d'épargne par grande catégorie – livrets, épargne logement, assurance-vie, supports à base de valeurs mobilières, etc., et ne précise pas les supports concernés pour chaque versement, retrait ou arbitrage. Cette liste n'est pas assez détaillée pour un usage opérationnel classique. Fréquemment, les managers définissent des actions basées sur des produits et non sur un ensemble de produits. Ils s'intéressent presque exclusivement aux versements et aux souscriptions de produits d'épargne. Ils sont modérément intéressés par les arbitrages. Les retraits sont avant tout analysés dans une optique de rétention du client et non dans une perspective d'optimisation des comportements d'épargne des clients. Cela pourrait limiter son adoption. La clôture des produits d'épargne détenus pourrait être mesurée.

Aujourd'hui, la volonté d'obtenir des résultats très précoces conduit à privilégier des horizons temporels très courts (parfois un jour ou une semaine). La tendance qui domine depuis une vingtaine d'années est soit de s'appuyer sur une mesure de marketing direct de type RFM – récurrence- fréquence-montant, soit de recourir à une démarche prédictive. Dans ces 2 approches,

les actes d'épargne récents (moins de 3 mois) sont surpondérés. Même limité à 12 mois, l'horizon temporel retenu est probablement inadapté dans une perspective managériale.

Une méthode appropriée consisterait à récupérer puis à compiler les données de transactions d'épargne auprès des établissements financiers sur une période d'au moins 12 mois. Alternativement, un tel horizon pourrait être retenu pour mesurer les actes d'épargne par déclaration. Cet horizon plus court devrait être associé à une liste d'actes d'épargne significativement plus détaillée. La démarche de mesure des actes devrait être répétée auprès d'un panel d'individus ou via une forme de baromètre. On obtiendrait ainsi une vision plus exacte des actes réalisés, de leur variété et de leur fréquence.

La non prise en compte des canaux de distribution et des enseignes¹⁴⁵

Dans un souci de parcimonie et pour éviter le risque de non mémorisation de la part des répondants, la composante comportementale de notre modèle n'intègre pas le canal de réalisation des actes. Le recueil de cette information acte par acte aurait considérablement alourdi la passation du questionnaire. Cependant, les canaux de souscription ou de réalisation des actes d'épargne peuvent influencer les actes d'épargne, par exemple au travers de leur plus ou moins grande ergonomie. Ils mobilisent des compétences et des ressources cognitives différentes. Il s'agit également d'une variable importante dans les actions marketing élaborées par les managers. Leur introduction dans un modèle explicatif permettrait probablement d'améliorer la variance expliquée des actes d'épargne, de clarifier leur rôle et leur position dans un modèle explicatif et faciliterait l'acceptation de ce modèle par les praticiens.

Une méthodologie d'enquête appropriée consisterait à suivre un protocole en deux étapes : (a) interrogation d'un échantillon d'individus ou de ménages clients d'un établissement sur leurs

¹⁴⁵ Nous intégrons dans les canaux, le rôle du conseiller financier, jugé encore primordial par les établissements bancaires et par les compagnies d'assurance.

attitudes et traits de personnalité, leur profil sociodémographique, et les actes d'épargne mémorisés sur 12 mois, puis (b) recueil des informations relatives aux actes d'épargne, dont le canal de réalisation, auprès de l'établissement financier.

La non prise en compte des motivations et buts financiers

Le parti-pris de nos travaux est de ne pas retenir buts et motivations parmi les antécédents des actes d'épargne étudiés. Pour autant, les motivations et besoins associés à l'épargne sont fréquemment mobilisés par les praticiens du marketing.

Leur introduction dans un modèle explicatif permettrait de faciliter l'acceptation du modèle par les praticiens. Néanmoins, notre décomposition de l'épargne en 4 étapes implique que les motivations et buts de l'épargne ont peu d'impact sur les actes d'épargne.

Le choix d'une cible très large

Le choix de la cible des adultes comme cible de notre recherche peut être contesté. La cible des étudiants est parfois jugée peu représentative de la population des actifs, s'agissant des comportements financiers et des attitudes envers l'argent, l'épargne ou le crédit (Lea et al., 1995 ; Norvilitis et al., 2006 ; Gutter et Copur, 2011). Les retraités, notamment ceux qui appartiennent au 4^e âge, sont difficiles à joindre, donc à interroger. Pour autant, dans une perspective managériale et sociétale, les actifs représentent une cible dont l'importance quantitative et qualitative s'estompe progressivement. Les jeunes entrent de plus en plus tard et de manière de plus en plus ralentie dans la période d'activité professionnelle. Avec l'allongement de la durée de vie, la part des retraités dans la population totale s'accroît régulièrement. Une fraction des étudiants et des retraités épargne. Ces deux cibles sont fréquemment travaillées spécifiquement par les praticiens marketing et intéressent les décideurs politiques ou sociétaux.

On doit surtout envisager de dupliquer notre recherche sur certains segments stratégiques de la cible des adultes. La connaissance des déterminants des actes d'épargne du segment ayant les ressources financières les plus élevées (revenus ou patrimoine) et du segment des ménages modestes permettrait de mettre en perspective les résultats obtenus sur l'ensemble des adultes actifs. Ces segments permettraient de confirmer l'importance des conséquences psychosociologiques des actes et décisions d'épargne, leur réussite ou leur échec.

Au-delà de ces différentes limitations, cette recherche peut conduire à de nombreux prolongements.

5. Perspectives de recherche

S'agissant d'une démarche exploratoire, les démarches théoriques, méthodologiques ou managériales visant à prolonger notre recherche peuvent emprunter deux directions complémentaires : l'approfondissement et l'élargissement. Les conclusions de notre revue de littérature montrent que l'analyse de l'épargne, davantage qu'inachevée, est peu avancée (Chapitre 2). Les démarches que nous proposons devraient prendre place dans un programme de recherche vaste et systématique. Ce plan viserait à proposer une théorie transverse de l'épargne. Nous détaillons différentes pistes de recherche.

5.1. Prolongements théoriques

Au cours du cheminement qu'a constitué notre recherche, nous avons été confrontés à la relative pénurie de travaux d'ordre théorique sur l'épargne. Cette pénurie porte autant sur la réflexion autour de ce qu'est l'épargne, son déroulement, ses significations, que sur ses déterminants et antécédents. Un prolongement naturel de nos travaux serait d'engager l'élaboration d'un cadre théorique complet et approfondi au sujet de l'épargne. Les différentes pistes que nous proposons

pourraient constituer, une fois rassemblées et articulées, une sorte d'« Épargne des individus » inspirée des travaux de Lahire (2004) sur la culture des individus.

L'approfondissement théorique concerne en premier lieu le cœur de nos travaux : les actes d'épargne, soit la mise en œuvre des décisions d'épargne. Elle devrait pouvoir être reproduite aux autres étapes, notamment la préservation et la consommation de l'épargne. Cet approfondissement devrait porter en priorité sur les thématiques suivantes : (a) la décomposition fine des actes d'épargne et des stades de l'épargne, (b) les pratiques au-delà des compétences et des ressources, (c) la valeur des comportements d'épargne et de la pratique de l'épargne, (d) une cartographie plus complète des antécédents et déterminants des actes d'épargne et particulièrement une analyse des émotions associées aux actes d'épargne.

Pour une décomposition fine des actes d'épargne

L'analyse des actes d'épargne doit pouvoir s'appuyer sur une cartographie précise et complète des différents éléments d'un acte d'épargne. On doit intégrer au périmètre étudié les montants, les supports d'épargne ou produits, les différentes modalités de l'épargne : programmée comme non programmée, récurrente ou aléatoire, contractuelle ou discrétionnaire, etc. On devrait notamment traiter de la question de l'autonomie et de la contrainte autour de la réalisation des actes d'épargne.

La question des modalités des actes d'épargne amène la **problématique des pratiques et des compétences**. Du fait de ses postulats rationalistes, la littérature économique et psychologique a soigneusement investigué les traits de personnalité et les compétences requises pour épargner « correctement ». Les approches comportementalistes et les travaux sur la *financial literacy* ont renforcé la prédominance de cette combinaison de compétences cognitives dans l'explication des comportements d'épargne (Danes, 1993 ; Hira et al., 2013 ; Sherraden, 2013 ; Grohmann, Kouwenberg et Mekhoff, 2015). Si le sentiment d'efficacité personnelle joue un rôle pivot dans

la mise en jeu des compétences financières et temporelles nécessaires pour bien épargner (Tang et Baker, 2016), d'autres ressources peuvent être nécessaires pour mener à bien ses décisions d'épargne. La littératie financière est peu ou prou un jeu réduit de connaissances en mathématiques financières. La compréhension du jeu des acteurs bancaires, institutions comme collaborateurs, et des normes sociales, constitue une ressource utile pour savoir quand faire quoi et passer l'épreuve des relations bancaires (Lazarus, 2012). Ces ressources s'apparentent à la mobilisation d'un capital social (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2007) ou d'un capital culturel (au sens de Bourdieu et Passeron, 1964). Elles ne sont pas étudiées par les travaux en socialisation financière et ne font pas partie des compétences en gestion financière. Pourtant, à l'image de ce qui se produit pour le surendettement (Duhaime, 2003), ces ressources permettent d'éviter les mauvais choix et *in fine* l'échec financier et son cortège de désagréments psychosociologiques.

Une première démarche mobiliserait les différents outils développés par Bourdieu (Rémy et al., 2015) pour délimiter le contenu du capital culturel, social et symbolique en jeu dans les comportements d'épargne et préciser ses modalités d'intervention et ses interactions avec différents concepts sollicités dans notre recherche. Je pense en particulier à la notion de sentiment d'efficacité personnelle, globale ou spécifique aux finances ou à l'épargne, dont on peut postuler qu'elle est influencée positivement par le capital culturel, le capital social et la perception que l'on se fait de ses capitaux. Un autre axe de réflexion serait d'investiguer les différences entre le capital culturel théorique et le capital culturel opérationnel. La littératie financière mesure le capital culturel théorique en matière financière, le sentiment d'efficacité personnelle la perception que l'individu se fait de ce capital. Qu'en est-il de ses aspects pratiques ?

La question du capital culturel soulève le sujet des comportements lorsque une telle ressource est limitée. On peut définir la pénurie comme une menace réelle ou perçue envers la capacité

du consommateur de satisfaire ses besoins et ses désirs, à cause d'un manque ou d'un accès défaillant à des produits ou services, ou aux ressources financières, sociales, culturelles, temporelles nécessaires à leur acquisition (Hamilton et al. 2019 : 533). Je pense que l'on peut ajouter les ressources cognitives aux différents types de ressources retenues par ces auteurs. Leur pénurie peut être préjudiciable aux actes d'épargne comme à l'épargnant. En matière d'action d'épargne, nous nous situons au stade de l'usage et de la consommation. La pénurie de ressources à l'étape de l'action de consommation peut augmenter le *savouring* (Arrondel et al., 2004 et 2014), influencer la volonté de reporter une gratification et affecte le sentiment d'efficacité personnelle et l'estime de soi (Hamilton et al., 2019). La pénurie de ressources – financières, cognitives et sociales en particulier – à ce stade peut rappeler aux consommateurs les alternatives disponibles, en l'espèce la consommation.

Un autre obstacle peut obérer la réalisation des décisions d'épargne : la complexité des actions requises. Aujourd'hui, même avec une ergonomie performante et les ressources cognitives et sociales nécessaires, la réalisation d'un acte d'épargne peut être complexe. Ce, d'autant que cette complexité peut-être le fruit d'une stratégie de rétention menée par l'établissement financier. En tant que pratique, le coût d'accès à l'épargne peut être décomposé en 4 éléments : coût financier, coût temporel, coût en énergie physique et coût psychologique (Moles, 1976 ; Ladwein, 2014 : 238). Si l'on transpose le cycle de vie de l'objet formalisé par Moles (Ladwein, 2014 : 228) aux actes d'épargne, on distinguera 4 étapes : (a) la souscription soit la mise en place de l'acte, (b) la découverte soit le premier acte, (c) l'habituation et (d) une phase potentielle de désaffection. Ce schéma serait à dupliquer pour chaque support ou chaque marque. Dans ce schéma, la répétition peut contribuer à lutter contre la désaffection. Il serait donc intéressant d'appliquer cette grille d'analyse aux actes d'épargne.

Nous pourrions aussi interpréter les actes d'épargne dans la perspective proposée par Cova autour des travaux de Lefebvre et De Certeau (2014 : 212). Il s'agirait d'étudier comment les

pratiques d'épargne, spécifiquement les actes d'épargne, sont modelés par 3 sources : (a) ce que l'on a, (b) le mimétisme et (c) l'apprentissage, qui englobe ici les normes sociales (« *ce qu'il faut faire* »). Etant un « *art de l'utilisation* » (Cova, 2014 : 193) l'intérêt des pratiques est d'ouvrir la perspective d'aires de liberté et de créativité pour les épargnants, et donc d'une (re)prise de contrôle des actes d'épargne par les individus.

Enfin, la question des pratiques est sociale autant qu'elle est individuelle. On peut se demander si l'épargne est de nouveau une pratique collective, comme c'était le cas avec les corporations au Moyen-Âge (Douglas et Isherwood, 1979) ? Les décisions et actes d'épargne semblent pouvoir susciter des communautés de consommateurs, partageant des idées, des choix mais aussi des pratiques et des compétences (Belk, 1988 ; Clauzel et al., 2016 : 172 ss.)¹⁴⁶. Cet aspect pourrait faire l'objet de recherches.

La compréhension de la valeur des différents stades des comportements d'épargne

Historiquement, la valeur de l'épargne est économique et réside essentiellement dans son rendement, notamment à travers la production d'intérêts. Une première revue de littérature des significations associées à l'épargne a permis d'établir que cet objet était tout autant le support de significations hédoniques, spirituelles, épistémiques. Il serait potentiellement fructueux d'approfondir cette analyse en essayant de déterminer plus systématiquement quelles valeurs sont associées à chacun des stades des comportements d'épargne. Cette recherche pourra être enrichie par la mobilisation des approches développées autour de la valeur de la pratique (Innocent et François-Lecompte, 2020). La valeur retirée d'une pratique est un sujet relativement récent qui offre plusieurs évolutions intéressantes comparativement à la valeur de consommation. La pratique se définit comme un ensemble de gestes et d'activités, porteurs d'un

¹⁴⁶ Plusieurs projets de fintechs axés sur l'épargne s'appuient sur cette approche communautaire.

sens pour l'individu. La valeur de cette pratique a pour origine une « constellation d'actions » (Innocent et François-Lecompte, 2020 : 81-82). Alors que la valeur de consommation est généralement positive, la valeur retirée d'une pratique peut être positive ou négative. Cette valeur se forme à l'issue d'actes répétés au cours du temps. Ses significations recouvrent celles de la valeur de consommation (Innocent et François-Lecompte, 2020 : 89). La valeur retirée de la pratique ajoute potentiellement un nouveau champ de significations : la valeur eudémonique. Ces caractéristiques nous semblent adaptées aux actes d'épargne. Sweeney et al. (2018) ont appliqué ce cadre d'analyse à des services de conseil financiers.

L'analyse de l'épargne à travers le prisme de la théorie du don s'est révélée instructive. Il serait fructueux de s'interroger sur l'apport d'autres cadres théoriques, telles la démarche agapique, centrée sur la donation de soi (Belk et Coon, 1993), ou une démarche basée sur la *philia*, marquée par la réciprocité et l'estime mutuelle (Heilbrunn, 2016).

Emotions et actes d'épargne

On peut considérer que les décisions d'épargne et la détention de l'épargne sont des étapes des comportements d'épargne moins ou peu susceptibles d'être le support d'émotions. Comparativement, la réalisation des actes d'épargne peut déclencher des réactions émotionnelles : la place importante du plaisir associé à l'épargne dans notre modèle pointe dans cette direction. L'économie ne dit pas autre chose lorsqu'elle propose *dread* et *savouring* comme facteurs explicatifs d'un report des décisions ou actions d'épargne (Arrondel et al., 2004). Le choix de placements financiers risqués provoque différentes émotions (Ayadi, 2010).

Les émotions influencent la définition des objectifs ainsi que la satisfaction (Westbrook et Oliver, 1991). 3 réponses émotionnelles sont des antécédents importants de la satisfaction pour des achats récents d'automobiles : la surprise plaisante, l'intérêt et l'hostilité (Westbrook et Oliver, 1991). Les affects positifs et négatifs et les croyances en termes de disconfirmation

déterminent la satisfaction. Néanmoins, il reste à clarifier si la satisfaction est distincte d'autres émotions positives. Pour Bagozzi, Gopinath et Nyer (1999) la centralité de la satisfaction dans les travaux en marketing pourrait être due au fait qu'elle est la première émotion à être étudiée dans les études portant sur les analyses post-achat. Or notre modèle positionne la satisfaction comme déterminant initial de 4 construits influençant les intentions d'épargne. On devrait donc identifier les différentes émotions associées aux actes d'épargne et leur influence sur la répétition de ces actes.

Cette problématique nous amène à la thématique de l'expérience d'épargne, pour ses différents stades.

L'épargne en tant qu'expérience de consommation

Nous n'avons que modérément abordé le caractère expérientiel de chaque acte d'épargne considéré isolément, comme de la chaîne des actes successifs, pour l'essentiel via la satisfaction découlant de l'expérience d'acte d'épargne. On sait l'importance des aspects expérientiels dans la consommation depuis Holbrook et Hirschman (1982). Inscrire l'épargne dans la consommation implique de creuser les aspects expérientiels de l'épargne.

Nous identifions 2 thèmes de recherche en lien avec l'expérience de consommation : (1) l'élucidation du cadre théorique de la satisfaction associée aux actes d'épargne, (2) la caractérisation des différentes facettes de l'expérience d'épargne à chacun de ses stades, autour du cadre développé par Roederer (2012). L'exploration de l'expérience d'épargne pourrait être croisée avec l'investigation de la valeur retirée des pratiques d'épargne pour les décisions et les actes d'épargne.

Au-delà de l'approfondissement des recherches et analyses au sujet des comportements d'épargne, nous envisageons un élargissement du périmètre de recherche à partir de ces

comportements. Cet élargissement pourrait porter sur les sujets suivants : (a) la compréhension de ce qu'est l'épargne monétaire institutionnelle et la cartographie complète de ses significations, (b) l'investigation complète des étapes aujourd'hui les moins étudiées : la détention-possession de l'épargne et la consommation de l'épargne, (c) la confrontation de l'épargne à d'autres théories majeures mobilisées en comportement du consommateur afin d'explorer les conséquences de ces différentes perspectives sur notre compréhension de l'épargne et (d) s'affranchir des frontières actuelles de l'analyse en (ré)explorant l'épargne non-institutionnelle et l'épargne non monétaire. Nous présentons successivement ces pistes.

Compréhension de l'épargne monétaire institutionnelle

Notre revue de littérature a souligné l'absence de synthèse entre les disciplines et le manque d'intérêt des disciplines autres que l'économie et la psychologie. Comme l'observe Ingham (1998 : 14), la sociologie et les autres sciences sociales, dont le marketing, devraient davantage investiguer de manière autonome les relations sociales et les pratiques qui composent l'argent, donc l'épargne.

Cette réflexion peut emprunter 2 chemins complémentaires. D'une part, il faut rebâtir la théorie qui explique les comportements d'épargne proprement dit, en adoptant une approche transverse qui mobilisera des théories issues d'autres champs de recherche que l'économie ou la psychologie. D'autre part, il faut compléter la compréhension des différentes théories qui sont susceptibles de déterminer les comportements d'épargne et proposer un cadre des interrelations entre ces différentes théories et les différentes dimensions des comportements d'épargne. Nous pensons avoir montré que l'épargne peut être expliquée par des théories et des approches sociologiques, ethnologiques ou anthropologiques comme la théorie du don. La complexité de l'argent, qui englobe l'épargne, ne peut être appréhendée à la lumière d'une seule théorie, car : « *la monnaie relève d'une fondamentale hétéronomie par rapport au marché* » (Breton, 2002 : 17). Il s'agit en particulier de confronter l'épargne aux théories anthropologiques, notamment

l'approche structurale de Lévy-Strauss (1958) ou à l'anthropologie économique, comme le fait par exemple Sagna (2001).

Dans le prolongement des analyses sur les significations, il nous semble qu'un développement approprié serait de réfléchir aux mythologies des consommateurs vis-à-vis de l'épargne et leurs évolutions à l'appui des cadres analytiques proposés par Barthes (1957), Eliade (1964) ou Belk et Wallendorf (1990).

Investigation des étapes de détention-préservation et de consommation de l'épargne

Katona (1975) est l'un des rares auteurs à s'être interrogé sur la consommation de l'épargne en dehors de la transmission intergénération. Cependant, sa perspective demeure économique et centrée sur un objectif d'accroissement de l'épargne. Katona parle de désépargne mais motive tout reflux de l'épargne par des achats de biens durables ou par un aléa. Ainsi, il vise avant tout à comprendre comment on pourrait aider les individus à protéger leur épargne même en période économiquement difficile. Un programme de recherche spécifique devrait être élaboré pour ces 2 stades du comportement d'épargne.

Comme indiqué dans les limitations, la délimitation de ces deux phases doit être précisée. Les frictions entre individus, famille ou lignée et société lorsqu'il s'agit de conserver, de rentabiliser ou de consommer une épargne constituent un sujet stratégique et très éclairant de ces 2 étapes. Dans ce cadre, les outils théoriques développées par la sociologie du genre peuvent être mobilisée (Belleau et Henchoz, 2008 ; Bessière et Gollac, 2020).

Extension des recherches au champ de l'épargne non-institutionnelle et de l'épargne non-monétaire

Nos résultats montrent que l'épargne non-institutionnelle est fréquente et représente probablement des montants importants. Lorsque le capital économique et culturel est moindre, l'épargne non-institutionnelle pourrait être stratégique. Pour l'essentiel, l'analyse qui en est faite ressort de l'image d'Epinal et s'appuie sur les expressions traditionnelles : « bas de laine », « argent caché sous le matelas », « magot », etc. Comment cette épargne se distingue-t-elle de l'épargne institutionnelle ? Une meilleure connaissance de l'épargne non-institutionnelle devrait nous aider à mieux comprendre les différents enjeux autour des intérêts et du rendement de l'épargne : est-elle toujours légitime ? quelle est son importance ? comment subsiste-t-elle en l'absence des avantages conférés à l'épargne institutionnel, en particulier les intérêts ? Cette thématique pourrait opposer aliénation de l'épargne institutionnelle et détournements à travers l'épargne non-institutionnelle (Cova, 2014).

Même dans une économie moderne, l'épargne peut prendre des formes non monétaires (Douglas et Isherwood, 1979 ; Tendy et al., 2015). Des objets ayant une valeur significative, peuvent constituer une réserve de sécurité ou bien donner lieu à un prêt sur gage. Dans certains pays, l'épargne en nature, par exemple sous forme de têtes de bétail ou de produits échangeables, demeure vivace. Il semble que ce soit la fongibilité de ces différents supports d'épargne qui les rendent attractifs. D'autres significations et valeurs pourraient être associées à ces formes d'épargne non monétaire. D'autres réseaux d'échanges, sociaux et économiques, pourraient agir (par exemple Rémy et Ndione, 2020).

Les travaux issus de la CCT (Consumer Culture Theory) ont contribué à redynamiser les recherches sur la fidélité, la satisfaction ou l'implication des consommateurs (Arnould et Thompson, 2005 : 876-877), dimensions qui jouent un rôle dans les actes d'épargne. Pour explorer ces territoires moins connus de l'épargne, l'apport de la sociologie, de l'ethnologie et

de l'anthropologie sera certainement majeur. Ces différentes disciplines nourrissent le courant de la CCT, qui pourrait offrir un cadre fécond à de futures recherches sur l'épargne.

Interroger l'épargne dans le cadre de la Consumer Culture Theory

Dans leur article séminal, Arnould et Thompson (2005) ont souligné l'apport de la Consumer Culture Theory ou CCT. Autour de l'analyse des pratiques de consommation et de possession, ils ont mis en exergue 4 axes de recherche de la CCT : les projets d'identité des consommateurs, les cultures des places de marché, le schéma d'influence sociohistorique de la consommation et les idéologies et stratégies interprétatives des consommateurs sur les marchés de mass media (Arnould et Thompson, 2005 : 871-875). Ils proposent notamment de travailler sur la construction morale de la consommation et les dilemmes moraux des consommateurs face à la marchandisation des moments intimes par exemple (Arnould et Thompson, 2005 : 876), sujets qui concernent l'épargne.

Ces différentes démarches théoriques nous semblent préalables à tout travail d'ordre méthodologique. Elles doivent pouvoir s'appuyer sur des résultats empiriques.

5.2. Prolongements méthodologiques

Les limitations méthodologiques que nous avons détaillées dans la partie précédente orientent les prolongements méthodologiques de notre recherche.

Les construits psychosociologiques utilisés ou envisagés doivent être retravaillés afin de les rendre plus robustes et de s'assurer qu'ils couvrent les différentes facettes de leur périmètre. Une meilleure compréhension de l'articulation entre les différents construits issus de la recherche sur la théorie de la cognition sociale (littératie financière, sentiment d'efficacité personnelle, etc.) et le bien-être financier améliorerait la robustesse d'un tel modèle. La facette

de la sécurité, aujourd'hui portée par le construit d'importance accordée à l'épargne, et sémantiquement différente de celle du risque, devrait être analysée. La proximité sémantique entre le construit de bien-être financier (Sharma et Alter, 2012) et certains items de l'indicateur de confiance utilisé par la plupart des instituts statistiques nationaux mérite d'être clarifiée. L'influence directe de l'estime de soi et son recouvrement avec le sentiment d'efficacité personnelle doivent être étudiés.

Le modèle structurel que nous avons élaboré devrait être confirmé et élargi. Le cas échéant, il devrait être revu afin de pouvoir intégrer de nouveaux construits ou bien être remplacé par un construit de mesure unique, qui intégrerait toutes les dimensions d'attitudes et de traits de personnalité nécessaires à la compréhension des comportements d'épargne. L'optimisation d'un modèle explicatif, sinon prédictif, de l'épargne rassemblant les différents facteurs qui interagissent pour influencer les comportements d'épargne, apparaît comme un prolongement logique de nos travaux.

3 autres axes exploratoires peuvent être envisagés : (a) l'analyse des modèles et des résultats sur des segments plus fins de la population des épargnants, (b) l'amélioration des mesures relatives aux actes d'épargne, (c) l'inclusion de méthodes d'investigation plus variées.

S'agissant de la confrontation du modèle à des cibles et des populations plus spécifiques que celle des adultes, 3 populations présentent des intérêts analytiques significatifs : (1) les actifs, soit les adultes hors étudiants et retraités, (2) les retraités, (3) les ménages très aisés (les 5% voire les 1% des ménages les plus aisés). Cette dernière cible était déjà recommandée par Katona (1969 : 173).

Le construit de mesure des actes d'épargne doit être approfondi et renforcé. On devrait rechercher les correspondances avec les autres conceptions des comportements d'épargne qui

ont été utilisées ou proposées dans la littérature. On doit inclure l'intensité financière de ces actes (leur montant).

Si ces développements théoriques nous semblent incontournables, ils devront pouvoir s'appuyer sur des résultats empiriques. Des analyses qualitatives et des méthodes d'observation, peu présentes dans la littérature, seraient particulièrement utiles pour élargir les perspectives et proposer d'autres données.

Les approfondissements théoriques et méthodologiques que nous envisageons visent à ouvrir de nouvelles perspectives pour les praticiens.

5.3. Prolongements sociétaux et managériaux

Je distingue ici le contexte managérial et marketing du contexte sociétal et politique. Les actions marketing et managériales sont actuellement dominées par la préférence pour un empirisme brut (big data), la fascination pour les neurosciences notamment. Ces tendances sous-tendent des raisonnements simplifiés voire simplistes et basées sur des chaînes de causalité simples et exclusivement objectives (Arnould, 2014). Il s'agit d'une orientation performative. Dans le secteur financier, cette tendance s'accompagne d'une attention croissante portée à la limitation des risques.

Le contexte sociétal et politique se caractérise depuis le début des années 2000 par la volonté d'assurer l'éducation financière des individus et l'incitation aux bonnes pratiques, notamment par le recours aux méthodes développées par les comportementalistes. Cela revient assez clairement à leur inculquer des normes sociales et un respect de la société telle qu'elle est, avec pour objectif de promouvoir une société qui veut reporter la gestion des conséquences financières des risques (santé, retraite, accidents) sur les individus, sans remettre en cause une

approche néolibérale des marchés financiers (Lazarus, 2015). On peut qualifier cette approche de normative. Elle revient surtout à demander aux individus de s'auto-contrôler.

Globalement, il apparaît utile de proposer un cadre d'analyse et d'action concurrent de ces 2 approches, pour les praticiens des entreprises et des collectivités publiques, comme pour les dirigeants, à l'époque des fintechs et insurtechs. Pour autant, ces nouveaux acteurs ne proposent pas actuellement d'approche originale mais déploient des parcours de consommation simplifiés, parfois plus ludiques. Nos résultats montrent que les dimensions subjectives, notamment expérientielles influencent significativement les comportements de l'épargne, *a priori* un sujet fortement objectif et rationnel. La part de variance inexpliquée met en évidence le rôle de facteurs complexes, qu'il convient de d'explorer et de comprendre.

Nos propositions s'articulent autour de 4 directions : (a) une décomposition plus fine des comportements d'épargne pour des analyses et des actions mieux adaptées, (b) la compréhension des pratiques et des compétences au-delà des ressources culturelles, (c) l'ouverture à des interprétations moins rationnelles ou rationalisantes à travers la prise en compte des significations et des valeurs pour des actions moins performatives mais plus durablement efficaces, (d) l'extension du champ de l'épargne au-delà de l'épargne monétaire et institutionnelle.

De la décision d'épargne aux stades de l'épargne

Politiques publiques et stratégies marketing se focalisent depuis 75 ans sur les décisions d'épargne des individus et des ménages (Wärneryd, 1999). Il n'existe pas de cadre d'analyse et d'action spécifique à chacun des 3 autres stades du comportement d'épargne.

Les actions considérables qui sont menées pour améliorer la culture financière des individus (par exemple Loibl et al. , 2018 ; Tang et Baker, 2016), se heurtent à 3 écueils : la confiance en soi de nombre d'épargnants, qui serait résolue par un meilleur sentiment d'efficacité

personnelle, le rôle ambigu des acteurs financiers (Lazarus, 2012 et 2015), mais aussi la non prise en compte de la complexité des procédures et donc de l'accès effectif aux produits d'épargne (au sens de l'accès à l'offre – Ladwein, 2014). Ces deux limites impactent également les actions des directions marketing. Leurs approches cherchent avant tout à maximiser le choix de tel ou tel support ou produit d'épargne et à déclencher la souscription d'un premier produit d'épargne. Ces actions mobilisent 2 grands types de leviers : (a) les rebonds personnalisés (campagnes ou actions menées par les conseillers de clientèle) et (b) les mécanismes contractuels d'épargne dite programmée. L'épargne dite « discrétionnaire » (selon la définition de Katona) est laissée à elle-même alors que nos résultats montrent qu'elle concerne beaucoup de ménages et d'individus. En cas de difficultés à concrétiser leurs intentions d'épargne, des impacts psychosociologiques sont possibles.

Dans ce cadre d'action, la détention de l'épargne est exclusivement promue à travers le rendement et les intérêts, parfois le caractère éthique ou responsable, ce qui laisse un vaste champ de leviers psychosociaux inutilisés. La fidélisation des épargnants pourrait être améliorée en s'appuyant sur des arguments différenciés selon les individus et les segments, notamment autour des significations de l'épargne.

Culturellement, l'accompagnement de la consommation de l'épargne est peu travaillé dans les établissements financiers. Au contraire, il est limité ou empêché volontairement à travers des actions de rétention des avoirs financiers. Une application de la théorie du don et du cadeau pourrait contribuer à mieux accompagner les consommateurs et à valoriser cette étape pour offrir des sources de revenus complémentaires aux établissements financiers.

Aujourd'hui, les pouvoirs publics n'ont pas d'autre stratégie en matière de détention et de consommation de l'épargne des ménages que la rétention. En France, cela est probablement accentué par le fait que : (a) la gestion de l'épargne collectée à travers le Livret A et les produits

connexes, est *a priori* destinée au financement du logement et de l'industrie, ainsi que (b) par la délégation de cette mission à la Caisse des Dépôts et Consignations. Il n'existe d'ailleurs pas de fonds souverain français. Au-delà de son intérêt au service d'une politique scientifique et industrielle, une telle stratégie est nécessaire car elle sous-tend le caractère collectif et sociétal de l'épargne pour les ménages et les individus et aide à faire société. Dans le cas de la transmission, une stratégie publique de consommation de l'épargne serait nécessaire pour réussir à orienter massivement l'épargne vers des projets collectifs utiles, persuader les épargnants que la préférence pour la société dépasse la préférence domestique et familiale (au sens de Sahlin, 1972), sans nécessairement avoir besoin de recourir à une fiscalité dissuasive.

Des connaissances aux habitudes et aux pratiques

L'irruption des fintechs et des insurtechs met en exergue les deux leviers auxquels recourent les acteurs financiers pour développer des comportements bancaires, notamment d'épargne, compatibles avec leurs objectifs : (1) les incitations efficaces à travers les *nudges* et l'intelligence artificielle et (2) l'optimisation de l'expérience client. Cette éclosion illustre également les limites de ces 2 leviers.

On peut considérer que les *nudges* et les actions marketing basées sur les analyses prédictives, qui visent avant tout à l'efficacité, sont par nature antinomiques de l'optimisation de l'expérience client. Ils s'appuient à l'évidence sur une analyse très rationalisante des comportements, puisque l'on cherche à limiter les biais qui entravent les « bons » comportements (Lazarus, 2015). La répétition des actes d'épargne, par exemple, découle de la répétition de l'exposition à l'offre et non à une bonne connaissance des attentes et besoins du client. Ce d'autant que le caractère prédictif recherché évacue la compréhension.

Simultanément, l'optimisation de l'expérience client est interprétée dans le même cadre rationnel et comportementaliste. On va, par exemple, rechercher la rapidité sous prétexte

d'offrir de la fluidité et chercher à faciliter les « bons » comportements de *money management*. A l'instar de la littératie financière, la mise à disposition de l'information et de la connaissance prime sur l'expérience et l'accompagnement individuel pas à pas. Cette vision de l'expérience client est limitée strictement à l'interaction avec l'entreprise et à l'avantage de celle-ci.

Nos résultats montrent que les actes d'épargne, et par extension les décisions d'épargne, peuvent se concevoir dans un cadre davantage hédonique ou symbolique, avec un plaisir lié à l'épargne et une satisfaction construite par l'atteinte de ses objectifs personnels. La construction d'outils d'accompagnement de l'épargne et de parcours clients qui favorisent leur sentiment d'efficacité personnelle et intègrent les dimensions non rationnelles serait facteur de différenciation et de succès. Une stratégie centrée sur l'estime de soi des épargnants pourrait être développée.

En France, les pouvoirs publics ont eu une politique d'accès à l'offre d'épargne : la création de différents livrets, faciles d'accès, uniformes, offrant une liquidité assez forte et proposant un rendement garanti, permettait de faciliter l'accès à l'épargne et d'inciter les individus à y souscrire. Cette stratégie s'est étiolée au gré des réformes de la fiscalité et de la multiplication des supports d'épargne (assurance-vie, plan d'épargne en actions, plan d'épargne retraite, etc.). Elle est aujourd'hui remplacée par une préoccupation biaxiale. D'une part, il est demandé aux acteurs financiers de s'assurer que les individus comprennent et acceptent les risques qu'ils prennent avec leur épargne (De Palma et Picard, 2011 ; Lazarus, 2015). D'autre part, on cherche à améliorer la littératie financière des épargnants pour améliorer leurs pratiques financières. La littérature a déjà montré les limites de la recherche d'une littératie financière seule. Notre recherche montre que le sentiment d'efficacité personnelle, le bien-être financier et *in fine* l'estime de soi, peuvent encourager à la répétition des comportements d'épargne. Plus largement, les significations personnelles de l'épargne peuvent expliquer des différences de choix et de comportement que l'approche actuelle peine à analyser.

De la rationalité et des calculs aux dimensions hédoniques, expérientielles et au bien-être

Les arguments développés par les pouvoirs publics et les établissements financiers pour les souscriptions comme pour les actes d'épargne ressortent soit des projets (retraite, acquisition immobilière, etc.), soit de la norme (« *il faut épargner pour vos enfants* »). Si les normes sociales existent (importance et sécurité associées à l'épargne), notre modèle et les segments identifiés suggèrent fortement que des leviers liés aux significations, à l'estime de soi, au bien-être financier, au plaisir d'épargner, pourraient être mobilisés pour améliorer les montants d'épargne collectés par les établissements financiers. Ces leviers pourraient être activés à travers les communications et les supports commerciaux, en lieu et place d'arguments centrés sur les projets et les besoins rationnels ou les intérêts économiques de l'épargne. A travers le *savouring* ou les émotions nées de la prise de risque, la littérature a déjà établi l'efficacité des leviers marketing moins rationnels. Pourtant, les praticiens semblent peu enclins à s'éloigner des messages conventionnels. Il serait intéressant d'élaborer des démarches d'épargne qui mettent en avant la satisfaction d'avoir réalisé ses objectifs, à l'instar des badges proposés aux sportifs sur les applications de running, par exemple. Les outils qui permettraient aux épargnants de témoigner ou d'évaluer leur bien-être financier et leur estime de soi de manière ludique restent à imaginer.

Plus largement, les outils et communications relatifs à l'épargne s'appuient exclusivement sur la fraction, plus rationnelle et fonctionnelle, de ses significations. L'inclusion de valeurs et de significations spirituelles et hédoniques permettrait de renouveler les récits individuels et collectifs sur l'épargne et de recréer des histoires, une sorte de mythologie contemporaine de l'épargne. On doit faire le constat que ces outils sont exclusivement développés et orientés dans la perspective des acteurs financiers et très peu au service des consommateurs. Or, nos résultats indiquent que des outils plus ergonomiques, peuvent améliorer le sentiment de compétence et conduire à des pratiques d'épargne plus assidues, ce qui bénéficierait aux banques.

S'agissant spécifiquement du bien-être financier, les établissements financiers, comme les pouvoirs publics devraient développer une interprétation plus juste de ce concept. Très souvent, il y a confusion entre bonne santé financière et bien-être financier, la première devant entraîner le second. La notion de bien-être financier est subjective et la définition de la bonne santé financière est normative, notamment quand elle s'appuie sur l'absence ou la maîtrise des dettes. Sur ce point, on peut noter un recul sensible comparativement à la position adoptée à partir des travaux de Katona (1960, 1975), qui conduit à définir le moral économique des individus sur la base de leurs déclarations et non sur une norme immuable.

De l'institutionnel au non-institutionnel

Comme l'a brillamment démontré Haesler (1996), la modernité bancaire et financière se veut dématérialisée. Cette vision est particulièrement soutenue et diffusée par les établissements financiers comme par les pouvoirs publics. Pour autant, plus de la moitié des personnes que nous avons interrogées déclarent épargner en mettant de l'argent de côté sans recourir à des supports d'épargne. Et il existe des populations pour lesquelles l'épargne n'est pas monétaire (Tendy et al., 2015). La popularité des formes d'épargne non-institutionnelles doit nous interroger. L'épargne institutionnelle est censée être favorisée par la garantie de la sécurité de l'épargne, sa disponibilité et sa facilité de manipulation, notamment à travers son immatérialité. En plein cœur des 30 Glorieuses, Katona écrivait que les ménages plaçaient leur épargne auprès des banques parce que c'était un lieu sûr (1975 : 145).

Si la disponibilité permanente des outils d'épargne et la réactivité sont des soutiens indispensables à la réalisation des projets et des actes d'épargne, la vigueur de l'épargne non-institutionnelle souligne qu'il existe d'autres leviers à une épargne récurrente.

A l'issue de ces réflexions sur notre démarche et des perspectives qu'elle laisse entrevoir, nous proposons ci-après un tableau de synthèse.

Tableau 7.5.1. Présentation synoptique des discussions et perspectives

Sujet	Thèmes	Discussion
Apports théoriques	Approfondissement du comportement d'épargne (1.1)	<p>Nous proposons une décomposition plus aboutie et plus fine des comportements d'épargne, autour de 4 étapes : la décision – la mise en œuvre ou acte – la détention-préservation et la consommation.</p> <p>Nous mettons en exergue la distinction entre l'épargne institutionnelle (assise sur les produits d'épargne) et non-institutionnelle (hors produits d'épargne). L'épargne non-institutionnelle est aujourd'hui fréquente mais très peu étudiée. Cette analyse élargit le territoire de l'épargne et ouvre de nouvelles perspectives de recherche.</p> <p>La problématique des comportements d'épargne non monétaires est soulevée.</p>
	Investigation des significations de l'épargne (1.2)	<p>Nous avons collecté de manière transverse et pluridisciplinaire les significations potentielles de l'épargne. Nous en avons proposé une première structuration autour de 2 axes : (a) les domaines de significations et (b) le niveau social des significations.</p> <p>Cette démarche aboutit à l'élargissement des fonctions de l'épargne aux territoires symbolique, hédonique, expérientiel et épistémique, proposant autant de pistes nouvelles d'analyse de ce comportement.</p>
	L'épargne comme comportement de consommation (1.3)	<p>Après avoir questionné avec succès les rôles utilitaire, ostentatoire, symbolique, hédonique de l'épargne, nous l'avons confronté aux théories des possessions, du don et du matérialisme, pour ses stades de détention-préservation et de consommation.</p> <p>Cette démarche critique confirme l'intérêt théorique d'une lecture de l'épargne en tant que comportement de consommation.</p>
	Proposition du concept d'acte d'épargne (1.4)	<p>Afin d'étudier la mise en œuvre des décisions d'épargne, nous avons proposé et élaboré le concept d'acte d'épargne.</p> <p>Il s'agit d'une suite d'actions d'épargne non nécessairement associées à une motivation. Ces actions recouvrent a minima 4 types de comportements : souscrire un produit d'épargne, verser de l'épargne sur un produit d'épargne, retirer de l'argent d'un produit d'épargner, transférer de l'argent entre 2 produits d'épargne. Une série d'actes peut être associée, découler, d'une même décision d'épargne.</p>
	Identification de déterminants des actes d'épargne et d'un modèle explicatif (1.5)	<p>Pour renouveler les déterminants des actes d'épargne et tester empiriquement leurs interactions, nous avons intégré des théories et construits issus du comportement du consommateur : estime de soi, satisfaction, importance et plaisir de l'épargne, bien-être subjectif (attitudes et implication).</p>

		<p>L'influence de ces construits est mise en perspective avec celle de construits fréquemment mobilisés pour expliquer des décisions d'épargne : sentiment d'efficacité personnelle, risques perçus.</p> <p>Cette démarche nous a permis d'identifier un modèle explicatif des actes d'épargne, qui peut être enrichi.</p> <p>Le rôle significatif sinon la prédominance des construits issus des théories explicatives du comportement du consommateur, en particulier l'estime de soi et l'importance accordée à l'épargne, apporte une validation empirique à l'interprétation des comportements d'épargne comme comportements de consommation.</p>
	Meilleure compréhension des construits mobilisés (1.6)	<p>Nos résultats interrogent les rôles respectifs de l'importance de l'épargne et du plaisir qui y est associé. Ils appellent à une meilleure appréhension des rôles de l'estime de soi, du sentiment d'efficacité personnelle, du bien-être financier, des risques perçus, dans le cadre des actes d'épargne.</p> <p>Les théories explicatives de la satisfaction à l'égard de l'épargne doivent être élicitées.</p>
Apports méthodologiques	Echelles de mesure (2.1)	<p>Nous avons traduit en français et adapté à l'épargne 5 échelles de mesure : reformulation, adoption d'une métrique de type Likert en 5 points.</p> <p>2 construits ont été reformulés : Risques perçus, Intentions d'épargne.</p>
	Mesure des actes d'épargne (2.2)	Nous avons élaboré et testé un 1 ^{er} construit destiné à mesurer les actes d'épargne.
Apports managériaux	Nouvelle approche d'analyse des comportements d'épargne (3.1)	<p>Nos résultats offrent de nouvelles perspectives et de nouveaux leviers d'action aux décideurs et praticiens.</p> <p>La décomposition des comportements d'épargne en 4 stades souligne la place limitée des stades de détention-préservation et de consommation dans les stratégies et politiques de l'épargne.</p> <p>Le concept d'acte d'épargne, accompagné de son modèle explicatif, offre des alternatives pour penser et déclencher la répétition des actes d'épargne.</p> <p>La vigueur des formes d'épargne non-institutionnelles et le rôle de facteurs moins rationnels, questionnent le bien-fondé des stratégies et politiques contemporaines d'accompagnement de l'épargne.</p>
	Extension du champ des significations associées à l'épargne (3.2)	<p>La combinaison des différents stades de l'épargne et des significations démultiplie les possibilités marketing et de communication.</p> <p>Munis d'un champ plus vaste et moins exclusivement fonctionnel des explications et significations de l'épargne, les praticiens pourraient développer de nouvelles pistes de communications et d'actions marketing. Ils disposent de possibilités de différenciation accrues de leurs offres, notamment d'une autre manière d'approcher leurs démarches KYC (connaissance réglementaire des clients).</p>

		<p>Toutefois, l'optimisation des actions marketing et des politiques publiques devrait s'accompagner d'une approche plus respectueuse des besoins et des difficultés des individus face à l'épargne.</p>
	Enrichissement du cadre explicatif (3.3)	<p>Le modèle explicatif et l'analyse qui le sous-tend permettent une meilleure connaissance, donc une maîtrise plus complète, des déterminants des différents stades de l'épargne.</p> <p>La spécificité des modèles explicatifs de chaque stade de l'épargne doit être soulignée.</p> <p>Tandis qu'ils revalorisent les déterminants psychosociologiques, nos résultats confirment les limites de l'approche centrée sur la littérature financière, voire sur le sentiment d'efficacité personnelle.</p>
Limites	Limites théoriques (4.1)	<p>Notre recherche s'est appuyée sur un corpus théorique réduit. Plusieurs facettes de notre recherche peuvent être améliorées.</p> <p>La décomposition des comportements d'épargne devrait être affinée, notamment afin de prendre en considération le cas de la transmission et la thématique de la fructification de l'épargne. La définition actuelle des actes d'épargne est potentiellement incomplète.</p> <p>Notre modèle explicatif pourrait être étendu et complété par l'intégration de construits habituellement mobilisés par la littérature sur l'épargne - notamment le matérialisme, les styles temporels, la frugalité - et des déterminants sociodémographiques.</p> <p>L'étude des dissonances comportements-attitudes d'épargne doit également être envisagée.</p>
	Limites méthodologiques (4.2)	<p>Nous avons exposé les limites méthodologiques de notre travail en termes de définition de l'échantillon, de méthode de collecte des données, de limites psychométriques des construits et de spécificités de la méthode d'équations structurelles PLS.</p> <p>L'absence d'effets modérateurs ou médiateurs et le nombre limité de construits mobilisés sont également mentionnés.</p>
	Limites managériales (4.3)	<p>Il s'agit essentiellement de limites à l'acceptation rapide des résultats et des outils proposés.</p>
Perspectives	Prolongement théoriques (5.1)	<p>Nous proposons d'approfondir le corpus théorique relatif à l'épargne en explorant, pour les différents stades décrits, l'expérience d'épargne, le rôle des émotions, les pratiques de l'épargne, les compétences et capitaux mobilisés, la valeur pour les comportements d'épargne.</p> <p>Cet approfondissement devrait conduire à élargir la perspective sur l'épargne : la confronter à des théories supplémentaires, explorer les stades de détention-préservation et de consommation, investiguer l'épargne non-institutionnelle et non monétaire.</p> <p>Un programme de recherche théorique sur l'épargne pourrait s'insérer dans le cadre de la CCT.</p>

	Prolongements méthodologiques (5.2)	<p>Il s'agit d'enrichir le modèle explicatif et de le décliner sur d'autres stades de l'épargne.</p> <p>L'amélioration des construits et la diversification des méthodes d'investigation et des populations étudiées contribueront à la réalisation des prolongement théoriques proposés.</p>
	Prolongements managériaux (5.3)	<p>Nous proposons de mener des stratégies et des actions plus efficaces et plus soucieuses des consommateurs.</p>

Introduction
Chapitre 1 – L'épargne : environnement, définitions, re-définition et significations
Chapitre 2 – Le comportement d'épargne : d'un surplus monétaire consommable à un acte de consommation
Chapitre 3 – Un cadre d'analyse pour les actes d'épargne répétés
Chapitre 4 – Cadre conceptuel, présentation des hypothèses
Chapitre 5 – Méthodologie de la recherche
Chapitre 6 – Présentation et analyse des résultats
Chapitre 7 – Discussion et perspectives de recherche
Conclusion générale

Conclusion générale

Depuis toujours, l'argent fascine les intellectuels. Le rôle social et économique majeur qu'il occupe aujourd'hui, sa versatilité symbolique et fonctionnelle, justifient cet intérêt. L'analyse de l'épargne suscite une moindre curiosité au sein du monde académique.

Bien que régulièrement critiquée, la théorie économique de l'épargne, basée sur la théorie du cycle de vie ou LCT, renouvelée par les apports de l'économie comportementale et de l'éducation et la littérature financière, reste dominante dans les travaux académiques. Même les disciplines aisément critiques envers l'économie : sociologie, anthropologie, ethnologie, acceptent l'approche rationalisante, sinon rationnelle, de la théorie du cycle de vie s'agissant de l'épargne¹⁴⁷. Ou bien ces disciplines ne s'emparent pas du sujet avec une réelle conviction (Ingham, 1998). Le sujet du crédit et de l'endettement propose, *a priori*, des enjeux et des questionnements qui semblent potentiellement plus féconds. Comparativement, un débat sur le bien-fondé ou les ressorts de l'épargne peut paraître moins légitime à engager : elle reste un sujet de bon père de famille. Pourtant, l'épargne porte des enjeux individuels, collectifs et politiques majeurs, notamment s'agissant de la préservation de systèmes collectifs de retraite et de protection sociale. Mais, tandis que le crédit est perçu comme étant au cœur de la société de

¹⁴⁷ C'est une lecture possible de Douglas et Isherwood (1979).

consommation, du matérialisme, par définition l'épargne serait localisée à l'extérieur de la consommation.

L'habilitation, de l'épargne comme sujet académique en marketing, singulièrement en comportement du consommateur, mérite pourtant d'être envisagée.

Dans cette perspective, il nous a semblé intéressant de tester, en l'élargissant, une hypothèse émise par Ladwein (1999) : l'épargne en tant qu'objet de consommation. Notre recherche envisageait donc une relecture de l'épargne en tant qu'acte ou comportement de consommation. Cette relecture s'est appuyée sur une démarche théorique et sur un travail empirique. **Nous avons étudié l'influence de déterminants habituellement mobilisés en comportement du consommateur sur le passage à l'acte d'épargne et sa récurrence.**

Dans un premier temps, à l'appui d'une décomposition en 4 étapes, nous avons tenté de mieux comprendre ce que recouvre l'épargne en tant que comportement. Nous avons recensé les significations qui s'y rattachent. Puis nous avons confronté les résultats des travaux et recherches sur l'épargne au cadre d'analyse classique de la recherche sur le comportement de consommation, notamment à l'appui de théories souvent mobilisées dans ce domaine de recherche. Enfin, nous avons cherché, à travers le test d'un modèle, à montrer que des déterminants habituellement associés aux comportements de consommation peuvent expliquer des comportements d'épargne.

Le faisceau d'indices que nous avons rassemblés soutient une analyse de l'épargne en tant qu'objet ou comportement de consommation. On retiendra d'abord la modélisation des influences de déterminants nouveaux des comportements d'épargne. Le modèle que nous avons identifié confirme que des déterminants classiques en recherche marketing - attitudes et implication, estime de soi, bien-être financier et satisfaction - peuvent influencer les

comportements d'épargne. Leur influence prend le pas sur le sentiment d'efficacité personnelle, souvent mobilisé par littérature sur l'épargne. Ce modèle s'affranchit de déterminants classiques des décisions d'épargne : attitudes à l'égard des risques, styles temporels, capacité à reporter les gratifications. Il permet d'entrevoir pourquoi un construit majeur comme le matérialisme exerce peu d'influence sur les comportements d'épargne.

Quatre conclusions peuvent être soulignées : (a) la décomposition de l'épargne en 4 stades ou davantage, (b) la richesse et la profondeur des significations associées à l'épargne, (c) la compatibilité de l'épargne avec des théories majeures, en particulier la théorie du don, (d) l'élargissement du champ des théories explicatives et des antécédents des comportements d'épargne.

Notre sentiment est que le sujet de l'épargne a été négligé. L'analyse des significations de l'épargne a vraisemblablement été délaissée, alors que Douglas et Isherwood (1979) avaient ouvert la voie. Notre proposition de décomposition de l'épargne souligne le peu d'attention consacrée jusque-là à cette problématique liminaire. Ce constat est amplifié par l'absence de recherches sur l'épargne non-institutionnelles, *a fortiori* sur l'épargne non monétaire. L'exclusivité accordée aux décisions d'épargne, induit l'absence de travaux sur les autres étapes, tout en favorisant une analyse institutionnelle, rationalisante et cognitive de l'épargne. La plupart du temps, l'épargne n'est pas pensée pour ce qu'elle est mais pour ce qu'elle devrait être : un outil au service d'une théorie économique qui exige l'orientation des surplus non consommés vers certains emplois (aux antipodes de la vision consumatoire de Bataille (1949)). Dans ce schéma de pensée, l'épargne est en quelque sorte confisquée aux consommateurs-épargnants. Il n'est pas réellement question de s'en préoccuper.

D'un point de vue sociétal et managérial, notre recherche offre des perspectives renouvelées et démultipliées pour agir sur les comportements d'épargne : (a) 3 stades du comportement

d'épargne peuvent compléter la décision d'épargne, (b) le champ des significations associables à l'épargne s'enrichit fortement avec plusieurs domaines non-fonctionnels qui indiquent des axes de communication et d'action, (c) de nouveaux leviers d'action tirés de déterminants encore peu exploités sont proposés.

Sur un plan méthodologique, la fécondité potentielle de l'application de théories classiques en comportement du consommateur au champ de l'épargne, notamment l'influence de l'estime de soi, et les nouveaux déterminants identifiés, laissent entrevoir des perspectives encourageantes. Les construits mobilisés pourraient être améliorés et peut être concurrencés par des échelles spécifiquement créées pour l'épargne et ses différents stades.

Nos résultats permettent d'esquisser un programme de recherche. Face au relatif manque de travaux sur le sujet de l'épargne au-delà des décisions d'épargne, une recherche libre sur l'épargne des individus, inspirée des travaux de Lahire (2004) pourrait constituer une étape initiale et structurante. 5 thématiques devraient être particulièrement investiguées à travers une telle démarche : (1) l'exploration des stades de détention-préservation et de consommation de l'épargne au-delà de la seule transmission, (2) la valeur associée aux différentes pratiques et composantes des comportements d'épargne et le sujet des émotions associées à l'épargne, (3) l'extension du domaine de l'épargne à l'épargne non-institutionnelle et à l'épargne non monétaire, (4) la description plus complète des antécédents des différentes étapes de l'épargne, (5) la décomposition plus détaillée des actes d'épargne,

L'exploration des 2 stades délaissés : la détention-préservation et la consommation de l'épargne, est indispensable à une compréhension pleine et entière de l'épargne. Une meilleure compréhension de la construction et de la structuration de la valeur associée aux différentes étapes de l'épargne pourrait nourrir l'élaboration et l'articulation de nouvelles théories sur l'épargne. Elle contribuerait à associer la recherche sur l'épargne à des territoires moins

rationnels et économiques. Des travaux sur les émotions associées aux différentes composantes de l'épargne renforceraient ce décentrage. L'ouverture du périmètre d'analyse de l'épargne à des comportements non-institutionnels et à des supports non-monétaires constitue une étape majeure du programme de recherche envisagé. Ce domaine de recherche contribuerait à reconstruire une théorie de l'épargne à partir des comportements, des significations, des attitudes et des schémas de pensée des consommateurs.

Un tel programme devrait s'inscrire dans une démarche consumériste, centrée sur les consommateurs. Il offrirait également aux décideurs en entreprise comme aux responsables politiques, un arsenal plus conséquent, peut être plus efficace, pour permettre à chacune et chacun d'épargner et limiter les conséquences négatives des difficultés de cette pratique.

Sans surévaluer le rôle de l'épargne et de sa compréhension dans l'évolution de nos sociétés, l'étude de l'épargne nous laisse entrevoir une troisième voie possible entre la consommation matérialiste, immédiate et débridée, et la frugalité austère et exigeante.

BIBLIOGRAPHIE

Editorial (2013) Partial Least Squares Structural Equation Modeling : Rigorous Applications, Better Results and Higher Acceptance. *Long range Planning*. volume 46 : 1-12.

Papier académique anonyme – Is there any way to improve Average Variance extracted (AVE) in a Latent Variable (LV) ?

Report with advice to the European Commission on crypto-assets – Francfort : European Banking Authority – 30 pages.

Aaker J, Vohs KD, Mogilner C (2010) - Non-Profits Are Seen as Warm and For-Profits as Competent : Firm Stereotypes Matter. *Journal of Consumer Research*, volume 37 : 224-237.

Aaker JL, M Rudd, C Mogilner (2011) – If money doesn't make you happy, consider time – Research Dialogue. *Journal of Consumer Psychology*, volume 21 : 126-130.

Abdennabi A (2006) – Système de valeurs et attitudes à l'égard de l'argent : élaboration théorique et applications empiriques. *Actes du XXIIe Congrès de l'AFM*, Nantes.

Abraham K (1917) – La dépense d'argent en état d'angoisse. In Borneman E (Ed), *Psychanalyse de l'argent*, pp. 111-114. Paris : PUF.

Abraham-Frois G (1984) – *Economie politique*, 2e édition. Paris : Economica.

Abramovitch R, Friedman JL et Pliner P (1991) - Children and money : Getting an allowance, credit versus cash, and knowledge of pricing. *Journal of Economic Psychology*, volume 12 : 27-45.

Adcock WO, Hirschmann E et Goldstucker J (1977) – Bank credit card users : an updated profile. *Advances in Consumer Research*, volume 4 : 236-241.

Adda J (1995) - Monnaies et finances internationales. In *Nouveau manuel de sciences économiques*, Paris, Editions La découverte.

Aglietta M (1990) – Monnaie. In : Greffe X et al. (Eds), *Encyclopédie Economique* pp. 1031-1059.. Paris : éditions Economica.

Aglietta M et Cartelier J (1998) – Ordre monétaire des économies de marché. In : Aglietta M et Orléan A (éds), *La monnaie souveraine*, pp. 129-157. Paris : Odile Jacob.

Aglietta M et Orléan A (sous la direction de) (1998) – *La monnaie souveraine*. Paris : Odile Jacob.

Aglietta M et Orléan A (2002) – *La monnaie entre violence et confiance*. Paris : Odile Jacob.

Ahuvia AC (1992) – For the love of money : materialism and product love, Meaning, Measure and Morality of Materialism. In Rudmin FW et Richins M (eds), *Meaning, Measure, and Morality of Materialism*, pp. 188-198. Provo, UT : Association for Consumer Research.

- Ahuvia AC et Wong NY (2006) - Personality and Values Based Materialism : Their Relationship and Origins. *Journal Of Consumer Psychology*, volume 12 n°4 : 389–402.
- Ajzen I (1988) - *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago : Dorsey Press.
- Ajzen I (1991) - The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2) : 179–211.
- Ajzen I (2002) – Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control and the Theory of Planned Behavior, *Journal of Applied Social Psychology*, volume 32 n°4 : 665-683.
- Ajzen I (2006) - Constructing a theory of planned behavior questionnaire.
- Ajzen I et Fishbein M (1980) – *Understanding Attitudes ans Predicting Social Behavior*. Upper Saddle River, New Jersey, Prentice-Hall.
- Ajzen I et Fishbein M (2004) - Questions raised by a reasoned action approach : comment on Ogden (2003).
- Akerlof GA (1991) - Procrastination and Obedience. *American Economic Review*, vol 81(2) : 1–19.
- Akerlof G et Shiller R (2009) – *Les esprits animaux. Comment nos comportements irrationnels gouvernent l'économie* (traduction). Paris : Clés des Champs Flammarion.
- Aktas A, Guner D, Gursel S et Uysal G (2012) - Structural determinants of household savings in Turkey : 2003–2008. Bahcesehir University Center for Economic and Social Research (BETAM) working series #007. Retrieved from <http://betam.bahcesehir.edu.tr/wp-content/uploads/2012/05/WorkingPaper0072.pdf>.
- Albertini JM et Silem A (2011) – *Comprendre les théories économiques*, 4^e édition. Paris : Points Seuil.
- Aldlaigan AH & Buttle FA (2011) - Consumer involvement in financial services : an empirical test of two measures. *International journal of bank marketing*, Vol. 19 (6) : 232-245.
- Allgood S et Walstad WB (2016) - The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic inquiry*, Vol. 54 (1) : 675-697.
- Alsemgeest L (2015) - Arguments for and against financial literacy education : Where to go from here ? *International Journal of Consumer Studies*, volume 39 (2) : 155–161.
- Amar A (1956) – Essai psychanalytique sur l'argent. In Borneman Ernest (éd.). *Psychanalyse de l'argent*, pp. 366-379. Paris : PUF.
- Andreau J (1996) – *Banque et affaires dans le monde romain*. Paris : éditions Points Seuil Histoire.
- Andreau J (1998) – Cens, évaluation et monnaie dans l'Antiquité romaine. In : Aglietta M et Orléan A (éds), *La monnaie souveraine*, pp. 213-250. Paris : Odile Jacob.
- Angeletos GM, Laibson D, Repetto A, Tobacman J, Weinberg S (2001) – The hyperbolic consumption model : Calibration, simulation and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, volume 15 (3) : 47-68.

- Anspach M (1998) – Les fondements rituels de la transaction monétaire. In : Aglietta M et Orléan A (éds), *La monnaie souveraine*, pp. 53-83. Paris : Odile Jacob,
- Antonides G (1998) – Espace perceptuel du produit. In Roland-Lévy C et Adair P (éds.), *Psychologie économique, théories et applications*, pp. 247-260. Paris : Economica.
- Antonides G et van der Sar N (1990) - Individual expectations, risk perception and preferences in relation to investment decision making. *Journal of Economic Psychology*, volume 11 (1) : 227-245.
- Antonides G, Groot IL, Van Raaj WF (2011) – Mental budgeting and the management of household finance. *Journal of Economic Psychology*, volume 32 : 546-555.
- Andrews FM et Withey SB (1976) - *Social indicators of well-being : Americans' perceptions of life quality*. New York : Plenum.
- Appelbaum SH, Hare A (1996) - Self-efficacy as a mediator of goal setting and performance. *Journal of managerial psychology*, Vol. 11 (3) : 33-47.
- Applbaum K (1998) - The Sweetness of Salvation : Consumer Marketing and the Liberal-Bourgeois Theory of Needs. *Current anthropology*, Vol.39 (3) : 323-350.
- Ards SD et Myers Jr. SL (2001) – The color of money. *The American Behavioural Scientist*. volume 45 (2) : 223-239.
- Aristophane (Ve Siècle avant J.C, traduction 1965) – *Les Nuées*. In Théâtre complet. Paris : Folio Gallimard.
- Aristote (Ve Siècle avant J.C., traduction 1990) – *Ethique à Nicomaque*. Paris : Editions Vrin.
- Armitage CJ et Conner M (2001) - Efficacy of the theory of planned behaviour : A meta-analytic review. *British journal of social psychology*, volume 40 (4) : 471-499.
- Arnould EJ (2014) – Préface. In Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 9-12. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Arnould EJ et Thompson CJ (2005) – Consumer culture theory (CCT) : Twenty years of research, *Journal of Consumer research*, volume 31 : 868-882.
- Sous la direction de Arnould EJ et Thompson CJ (2018) – *Consumer Culture Theory*. London : Sage Publications.
- Aronson E (2003). *The Social Animal*, 9th ed. NewYork : Worth Publishers.
- Arrondel L, Masson A et Verger D (2004) - Préférences de l'épargnant et accumulation patrimoniale : Les comportements de l'épargnant à l'égard du risque et du temps, *Economie et Statistique*, n°374-375 : 9-19.
- Arrondel L, Savignac F, Bachellerie A, Birouk O et Chaput H (2011) – Les comportements patrimoniaux des ménages en France. Evolutions et déterminants entre 2004 et 2010. *Bulletin de la Banque de France*, n°185 : 89-107.

- Arrondel L et Masson A (2014) - Mesurer les préférences des épargnants. Comment et pourquoi (en temps de crise) ? *Economie et Statistique*, n°467-468 : 5-49.
- Asaad CT (2015) – Financial literacy and financial behavior : Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, volume 24 : 101-107.
- Askegaard S et Linnet JT (2011) – Vers une épistémologie de la théorie de la culture du consommateur (CCT) : phénoménologie, structure et contexte du contexte. *Perspectives Culturelles de la Consommation*, volume 1 n°1 : 15-42.
- D'Astous A, Valence G, Fortier L (1989) – Conception et validation d'une échelle de mesure de l'achat compulsif. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 4 (1) : 3-16.
- Autorité des Marchés Financiers (2014) - *Lettre Economique et Financière*, numéro 1.
- Autorité des Marchés Financiers (2014) - *Lettre Economique et Financière*, numéro 2.
- Autorité des Marchés Financiers (2014) - *Lettre de l'Observatoire de l'épargne de l'AMF*, numéro 7.
- Ayadi N (2010) – L'expérience de prise de risque par les consommateurs : rôle des émotions anticipées positives. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 25, n°2 : 31-50.
- Bachmann L (2009) – *De l'argent à soi. Les préoccupations sociales des femmes à travers leur rapport à l'argent*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Bachmann L (2011) – Les pratiques de subjectivation des femmes : une analyse par le révélateur du rapport à l'argent dans le couple. *Sociologie et société*, volume 43 (1) : 287-304.
- Bae MiKyeong, Hanna SD et Lindamood S (1993) - Patterns of Overspending in U.S. Households. *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol 4 : 11-31.
- Bagozzi RP (1989) – La renaissance de la recherche marketing sur les attitudes. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 4 (2) : 61-84.
- Bagozzi RP et Youjae Y (1989) - On the Use of Structural Equation Models in Experimental Designs. *Journal of marketing research*, Vol. 26 (3) : 271-284.
- Bagozzi RP, Gopinath M, Nyer PU (1999) – The role of emotions in marketing. *Journal of Academy of Marketing Science*, volume 27 numéro 2 : 184-206.
- Bandura A (1977a) - Self-efficacy : Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, volume 84 : 191-215.
- Bandura A (1977b) - *Social learning theory*. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1977.
- Bandura A (1982) - Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, volume 37 (2) : 122-147.
- Bandura A (1986) - *Social foundations of thought and action : A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall.

- Bandura A (1991) - Social cognitive theory of moral thought and action. In Kurtines WM & Gewirtz JL (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 1, pp. 45–103). Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Bandura A (1993) - Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28 : 117–148.
- Bandura A (1993) - La théorie sociale-cognitive des buts, *Revue québécoise de psychologie*, 14, 2, 43-83.
- Bandura A (1997) - *Self-efficacy : The exercise of control*. New York : Freeman.
- Bandura A (1998) - Health promotion from the perspective of social cognitive theory. *Psychology and Health*, volume 13 (4) : 623-649.
- Bandura A (2002) – Social Cognitive Theory in cultural context. *Applied Psychology : an International Review*, volume 51 (2) : 269-290.
- Bandura A (2006) - Guide for constructing self-efficacy scales. In Urdan T & Pajares F (Eds.), *Self-efficacy beliefs of adolescents*, p. 307-337. Charlotte, NC : Information Age Publishing.
- Banks J et Tanner S (1996) – Savings and wealth in the UK : evidence from micro-data. *Fiscal Studies*, volume 17 (2) : 37-64
- Barclay DW, Higgins CA et Thompson R (1995) - The partial least squares approach to causal modeling : Personal computer adoption and use as illustration. *Technology Studies*, volume 2 : 285–309.
- Barnet-Veraz C et Wolff F-C (2001) – L’argent de poche versé aux jeunes : l’apprentissage de l’autonomie financière. *Economie et Statistique*, n°343 : 51-72.
- Barus-Michel J (2004) – Commerce de soi et prix du corps, in *Argent. Valeurs et sentiments. Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 25-36.
- Bataille G (1949, 2014) – *La part maudite*. Paris : Les Editions de Minuit.
- Baudrillard J (1970) – *La société de consommation*. Paris : Editions Denoël / Folio essais.
- Baudrillard J (1968) – *Le système des objets*. Paris : Gallimard.
- Bauer RA (1960) – Consumer behavior as risk taking, in RS Hancock (coord.). *Dynamic marketing for a changing world, Actes de la 43e conférence de l’American Marketing Association*, Chicago, Illinois, Juin : 389-398.
- Beck U (1986) – *La société du risque. Sur la voie d’une autre modernité*. Paris : Champs Essais Flammarion.
- Becker J-M, Klein K et Wetzels M (2012) – Hierarchical Latent Variable Models in PLS-SEM : Guidelines for using Reflective-Formative Type Models. *Long Range Planning*, 2012 : 1-37.
- Beckett A, Hewer P et Howcroft B (2000) – An exposition of consumer behaviour in the financial services industry. *The International Journal of Bank Marketing*, volume 18 (1) : 15-26.

- Belk RW (1975) - Situational variables and consumer behavior. *Journal of Consumer research*, volume 2 (3) : 157-164.
- Belk RW (1983) – Worldly possessions : issues and criticisms. *Advances in Consumer Research*, volume 10 : 514-519.
- Belk RW (1984a) – Cultural and historical differences in concepts of self and their effects on attitudes toward having and giving. *Advances in Consumer Research*, volume 11 : 754-763.
- Belk RW (1984b) – Three scales to measure constructs related to materialism : reliability, validity and relationships to measures of happiness. *Advances in Consumer Research*, volume 11 : 291-297.
- Belk RW (1985) – Materialism : traits aspects of living in the material world. *Journal of Consumer research*, volume 12 (3) : 265-280.
- Belk RW (1986) – Yuppies as arbiters of the emerging consumption style. *Advances in Consumer Research*, volume 13 : 514-519.
- Belk RW (1987) – The role of Odyssey in consumer behavior and in consumer research. *Advances in Consumer Research*, volume 14 : 357-361.
- Belk RW (1988) – Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, volume 15 : 139-168
- Belk RW (1998) – Three coins in a Caesar’s Palace fountain : interpreting Las Vegas. *Advances in Consumer Research*, volume 25 : 7-9.
- Belk RW (2000) – Pimps for paradise : missionaries, monetary funds and marketers. *Marketing intelligence & Planning*, volume 18 (6/7) : 337-344.
- Belk RW, Wallendorf M, Sherry J, Holbrook M et Roberts S (1988) – Collectors and collecting. *Advances in Consumer Research*, volume 15 : 548-553.
- Belk RW, Wallendorf M et Sherry J (1989) – The sacred and the profane in consumer behavior : theodicy on the Odyssey. *Journal of Consumer research*, volume 16 (1) : 1-38.
- Belk RW et Wallendorf M (1990) – The sacred meanings of Money. *Journal of Economic Psychology*, volume 11 (1) : 35-67.
- Belk RW et Coon GS (1991) – Can’t buy me love : dating, money and gifts. *Advances in Consumer Research*, volume 18 : 521-527.
- Belk RW et Coon GS (1993) – Gift giving as agapic love : an alternative to the exchange paradigm based on dating experiences. *Journal of Consumer Research*, volume 20, n°3 : 393-417.
- Belk RW, Ger G et Askegaard S (1997) – Consumer Desire in three cultures : results from projective research. *Advances in Consumer Research*, volume 24 : 24-28.
- Sous la direction de Belleau H et Henchoz C (2008) – *L’usage de l’argent dans le couple : pratiques et perceptions des comptes amoureux*. Paris : L’Harmattan.

- Ben Miled-Chérif H (2001) – L’implication du consommateur et ses perspectives stratégiques. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 16 n°1 : 65-85.
- Benamour Y et Prim-Allaz I (2000) - Orientation relationnelle versus transactionnelle du client : développement d'une échelle dans le secteur bancaire français - Une étude exploratoire - *Actes du 16ème Congrès International de l'Association Française du Marketing, Montréal*, vol. 16, tome 2 : 1111-1123.
- Bergadaà M (2005) – Le temps-cadre de l’action du shopper : la coexistence de quatre modèles actuels et leur impact sur le positionnement des enseignes. *Actes du colloque sur le temps et le consommateur*. Lille : IUT de Lille.
- Bergadaà M, Faure C, Perrien J (1995) - Enduring Involvement with Shopping. *The Journal of social psychology*, Vol. 135 (1) : 17-25.
- Bernheim D, Garrett D et Maki D (2001) – Education and saving : The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 85 : 435-565.
- Berti AE et Bombi AS (1981) – The development of the concept of money and its value. *Child Development*, volume 52 : 1179-1182.
- Bessière C et Gollac S (2020) – *Le genre du capital. Comment la famille reproduit les inégalités*. Paris : La Découverte – collection L’envers des faits.
- Bielby DD et Bielby WT (1988) – She works hard for the money : household responsibilities and the allocation of work effort. *The American Journal of Sociology*, volume 93, n°5 : 1031-1059.
- Bihl A (2005) – Capitalisme et rapport au temps. Essai sur la chronophobie du capital. *Interrogations ?*, numéro 1 : 110-124.
- Blackwell RD, Miniard PW et Engel JF (1998) – *Consumer behaviour*, 9th edition. South-Western Thomson Learning.
- Blanc J (2006) – Karl Polanyi et les monnaies modernes : un réexamen. In *Contributions à une sociologie des conduites économiques* : 51-66.
- Bobek DD, Roberts RW et Sweeney JT (2007) - The social norms of tax compliance : Evidence from Australia, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, volume 74 (1), 49-64.
- Böhm-Bawerk E von ([1888] 1912) – *Positive Theorie des Kapitals*. 3te Auflage. Zweiter Halbband. Innsbruck : Verlag der Wagner’schen Universitäts-Buchhandlung.
- Boltanski L et Chiapello E (1999) - *Le nouvel esprit du capitalisme* (Vol. 10). Paris : Gallimard.
- Bonnet C, Keogh A et Rapoport B (2014) – Quels facteurs pour expliquer les écarts de patrimoine entre hommes et femmes en France ? *Economie et Statistique*, n°472-473 : 101-124.
- Borneman E (sous la direction de) (1973) – *Psychanalyse de l’argent*, traduction française 1978. Paris : PUF.
- Borneman E (1973, traduction française 1978) – Conclusion. Le complexe de Midas. In *Psychanalyse de l’argent*, pp. 397-433. Paris : PUF.

- Borgy V, Arrondel L et Savignac F (2011) – Epargne et choix de portefeuille des ménages : approches micro et macroéconomiques. *Bulletin de la Banque de France*, n°184, T2-2011 : 45-57.
- Bouder-Pailler D (2003) – La conception du temps du consommateur influence-t-elle les comportements d’achats sur Internet ? Propositions de mesures et modèle. Cas de l’achat de livres. *Revue Française du Marketing*, n°191 : 81-100.
- Bouder-Pailler D (2005) – La conception individuelle du temps influence-t-elle la consommation culturelle ? Tests empiriques. *Actes du colloque sur le temps et le consommateur IUT de Lille*.
- Boudon R et Bourricaud F (†) (2004) – *Dictionnaire critique de la sociologie, 7e édition*. Paris : PUF Quadrige.
- Bouilloud JC (2004) – Editorial : L’envers de l’argent. In *Argent. Valeurs et sentiments*, pp. 5-8. Cahiers du Laboratoire de Changement Social, n°8.
- Bourdieu P et Passeron JC (2016, 1ère édition 1964) - *Les héritiers : les étudiants et la culture*. Paris : éditions de Minuit.
- Bourdieu P et Passeron JC (2018, 1ère édition 1970) - *La reproduction : éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris : Editions de Minuit.
- Bourdieu J et Kesztenbaum L (2008) – Patrimoine et retraite : l’expérience française de 1820 à 1940. *Economie et Statistique*, n°417-418 : 77-91.
- Bourdieu J, Postel-Vinay G et Suwa-Eisenmann A (2008) – Mobilité intergénérationnelle du patrimoine en France aux XIXe et XXe siècles. *Economie et Statistique*, n°217-218 : 173-189.
- Brandstatter H (1993) – Should economic psychology care about personality structure ? *Journal of Economic Psychology*, Volume 14 : 473-494.
- Brandstatter E et Brandstatter H (1996) – What’s money worth ? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, Volume 17 n°4 : 443-464.
- Breen RB et Zuckerman M (1999) - ‘Chasing’ in gambling behaviour : personality and cognitive determinants, *Personality and Individual Differences*. Volume 27 : 1097-1111.
- Bressoud E (2002) – La force de l’attitude : clarification conceptuelle et impact au sein du processus comportemental. *XVIèmes Journées Nationales des IAE*. Paris, septembre 2002.
- Breton S (2000) – Le monde de la dette. *Annales HSS*, volume 55, n°6 : 1361-1366.
- Breton S (2002) – Monnaie et économie des personnes – présentation. *L’Homme*, n°162 : 13-26.
- Briers B et Laporte S (2013) - A Wallet Full of Calories : The Effect of Financial Dissatisfaction on the Desire for Food Energy. *Journal of Marketing Research*, Vol. 50 (6) : 767-781.
- Brown S et Taylor K (2014) – Household finance and the « Big Five » personality traits. *Journal of Economic Psychology*, volume 45 : 197-212.

- Browning M et Lusardi AM (1996) – Household saving : micro theories and micro facts. *Journal of Economics Literature*, volume 34, n°4 : 1797-1855.
- Brun-Schammé A et Duée M (2008) – L'épargne financière en prévision de la retraite : comportements de détention et montants investis. *Economie et Statistique*, n°417-418 : 93-118.
- Buccioli A et Veronesi M (2014) – Teaching children to save and lifetime savings : What is the best strategy ? *Journal of Economic Psychology*, volume 45 : 1-17.
- Burgoyne C (1990) - Money in marriage. *Sociological Review*, volume 38 : 634–665.
- Burgoyne C (2001) - Book review on *The Social meanings of Money and Property : In search of a talisman*. *Journal of Economic Psychology*, volume 22 : 561-565.
- Burney NA et Khan AH (1992) - Socio-economic characteristics and household savings : An analysis of the households' saving behavior in Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 31(1) : 31–48.
- Byrne A et Brooks M (2008) – *Behavioral Finance : Theories and Evidence*. Charlottesville, Virginia : The research Foundation of CFA Institute Literature Review.
- Byrne BM (2010) – *Structuring Equation Modeling with AMOS*, second Edition. New York (NY) : Routledge.
- Caillé A (2002) – Quelle dette de vie ? *L'Homme*, numéro 162 : 243-254.
- Camerer C (1988) - Gifts as Economic Signals and Social Symbols. *The American journal of sociology*, Vol. 94 : 180-214.
- Cameron S (1989) – The unacceptability of money as a gift and its status as a medium of exchange. *Journal of Economic Psychology*, volume 10 : 253-255.
- Campbell J (2006) - Household finance. *Journal of Finance*, volume 61 : 1553–1604.
- Canova L, Manganelli Rattazzi AM et Webley P (2005) – The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, volume 26 : 21-34.
- Caplan B (2003) – Stigler-Becker versus Myers-Briggs : why preference-based explanations are scientifically meaningful and empirically important. *Journal of Economic Behavior & Organization*, volume 50 : 391-405.
- Carretero T (2004) – Religion et argent. in *Argent. Valeurs et sentiments*. Cahiers du Laboratoire de Changement Social, n°8 : 81-90.
- Carroll CD, Rhee BK et Rhee C (1999) – Does cultural origin affect saving behaviour ? evidence from immigrants. *Economic Development and Cultural Change*, volume 48, n°1 : 33-50.
- Carroll R (1989) – Une histoire de singes et de malentendus. *Communications*, volume 50, n°1 : 195-211.
- Carruthers BG et Espeland WN (1998) – Money, meaning and morality. *The American Behavioral Scientist*, volume 41, n°10 : 1384-1408.

- Carver CS et Baird E (1998) – The American Dream revisited : Is it what you want or why you want it that matters ? *Psychological Science*, volume 9 n°4 : 289-292.
- Caruana A, Vassallo R (2003) - Children's perception of their influence over purchases : the role of parental communication patterns. *The Journal of consumer marketing*, Vol.20 (1) : 55-66.
- Castel R (2010) – Peut-on contrôler l'argent ? in Wieworka M (éd.), *L'argent, Entretiens d'Auxerre*, pp 60-69. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Cesarini D, Dawes CT, Johannesson M, Lichtenstein P et Wallace B (2009) - Genetic variation in preferences for giving and risk-taking, *Quarterly Journal of Economics*, volume 124 : 809–842.
- Cesarini D, Johannesson M, Lichtenstein P, Sandewall O et Wallace B (2010) – Genetic variation in financial decision-making. *Journal of Finance*, volume 65 : 1725-1754.
- Chang RY (1994) - Saving behavior of US households in the 1980s : Results from the 1983 and 1986 Survey of Consumer Finance, volume 5 : 1-21.
- Chang CC, Chung Sun Y et Shen Y (2010) – The effect of LoC, Financial knowledge and message framing on consumer financial management behavior, papier non publié.
- Charles-Pauvers B et Urbain C (1998) – L'argent comme objet d'attitude : quelles approches conceptuelles et méthodologiques ? *Cahiers de recherche*, IAE de Nantes : 19-38.
- Charness G and Gneezy U (2012) – Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior and Organization*, volume 83 : 50-58.
- Chatterjee S, Finke M, Harness N (2011) - The impact of self-efficacy on wealth accumulation and portfolio choice. *Applied economics letters*, Vol. 18 (7) : 627-631.
- Chekola M (1975) – *The concept of happiness*. PDF edition, worlddatabaseofhappiness-archive.eur.nl/hap_bib/freetexts/chekola mg 1974.pdf.
- Chin WW (1998) - The partial least squares approach to structural equation modeling. In Marcoulides GA (Ed.). *Modern methods for business research*, pp. 295–358. Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum.
- Chin WW (2003) - *PLS Graph 3.0*. Houston, TX : Soft Modeling, Inc.
- Chin WW et Newsted PR (1993) - *On the Appropriate Use and Reporting of Covariance-based Structural Equations Models in Information Systems Research : The Case of End-user Computing Satisfaction*. University of Calgary. Faculty of Management.
- Chin WW et Newsted PR (1999) - Structural equation modeling analysis with small samples using partial least squares. In Hoyle RH (Ed.). *Statistical strategies for small sample research*, pp. 307–341. Thousand Oaks, CA : Sage.
- Christopher AN, Marek P et Carroll SM (2004) – Materialism and attitudes towards money : An exploratory investigation. *Individual Differences Research*, 2 : 109-117.
- Churchill GA (1991) - *Marketing Research Methodology* – New York, Prentice Hall.

- Clark-Murphy M et Soutar GN (2004) – What individual investors value : Some Australian evidence. *Journal of Economic Psychology*, volume 25 : 539-555.
- Clauzel A, Guichard N et Riché C (2016) – *Comportement du consommateur. Fondamentaux, Nouvelles tendances et perspectives*. Paris : Vuibert.
- Collectif (2008) – La patrimoine en France : état des lieux, historique et perspectives. *Economie et Statistique*, n°217-218 : 3-25.
- Condominas G (1989) – De la monnaie multiple. *Communications*, volume 50, n°1 : 95-119.
- Conner M et Armitage CJ (1998) - Extending the theory of planned behavior : A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28 : 1429-1464.
- De Coppet D (1998) – Une monnaie pour une communauté mélanésienne comparée à la nôtre pour l’individu des sociétés européennes. In Aglietta M et Orléan A (éd.), *La monnaie souveraine*, pp.159-211. Paris : Odile Jacob,
- Copur Z et Gutter MS (2019) – Economic, sociological and psychological factors of the saving behavior : Turkey case. *Journal of Family and Economics Issues*, volume 40 : 305-322.
- Corcuff P (2000) - *Les nouvelles sociologies*. Paris : Nathan Université.
- Cordier M et Rougerie C (2004) – Patrimoine des ménages début 2004. Le déploiement de l’épargne salariale. *INSEE Première*, n°985 : 1-4.
- Cova B et Filser M (2011) – Editorial. *Perspectives Culturelles de la Consommation*, volume 1 n°1 : 11-14.
- Cova V (2014) – Lefebvre et de Certeau : la sociologie du quotidien. In Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 189-222. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Cox A, Hooker H, Markwick C et Reilly P (2009) – Financial well-being in the workplace. Report 464, Institute for Employment Studies www.employment-studies.co.uk/pubs/summary.php?id=464.
- Crié D (2005) - De l'usage des modèles de mesure réflectifs ou formatifs dans les modèles d'équations structurelles. *Recherche et applications en marketing*, Vol. 20 (2) : 5-27.
- Croy G, Gerrans P et Speelman C (2010) – The role and relevance of domain knowledge, perceptions of planning importance and risk tolerance in predicting saving intentions. *Journal of Economic Psychology*, volume 31 : 860-871.
- Cuddy Amy JC, Fiske ST, Glick P (2007) - The BIAS Map : Behaviors From Intergroup Affect and Stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, volume 92, n°4 : 631-648.
- Cunningham SM (1967) – The major dimensions of perceived risk, in DF Cox (coord.). *Risk taking and information handling in consumer behavior*, Boston, Connecticut : Harvard University Press : 82-108.

- Curcuro S, Heaton J, Lucas D et Moore D (2009) - Heterogeneity and portfolio choice : Theory and evidence. In Aït-Sahalia Y et Hansen LP (eds), *Handbook of Financial Econometrics*, pp. 337-382. Amsterdam : Elsevier.
- Cusin F (1998) – Motivations et cognitions dans les comportements liés à l’argent : l’apport de Simmel. *L’année sociologique - Etudes d’histoire de la pensée écologique*, volume 48 n°2 : 417-445.
- D’Amato M (2010) – Georg Simmel : l’argent, mythe et symbole in Wieworka M (éd.), *L’argent, Entretiens d’Auxerre*, pp. 30-46. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Dahlback O (1991) – Saving and risk taking. *Journal of Economic Psychology*, Volume 12 n°1 : 479-500.
- Danes SM (1993) - *Children and Money : Allowances and Alternatives*. University of Minnesota, Minneapolis.
- Danes SM et Haberman H (2007) - Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior : A gendered view. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 18 (2) : 48-60.
- Darmon C et Pagenelle H (2005) – Patrimoine : quand les ménages prennent de l’assurance. *INSEE Première*, n°1015 : 1-4.
- Darpy D et Guillard V (2016) – *Comportements du consommateur* (4e édition). Paris : Dunod.
- Davies E et Lea SEG (1995) – Students attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, volume 16 : 663-679.
- Davis H et Rigaux BP (1974) – Perception of Marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, volume 1 : 51-62.
- Day GS (1970) - *Buyer Attitudes and Brand Choice Behavior*. New York : The Free Press.
- De Blic D et Lazarus J (2007) – *Sociologie de l’argent*. Paris : La Découverte.
- De Bondt W, Zurtrassen P et Arzeni A (2001) – Portrait psychologique de l’investisseur individuel en Europe. *Revue d’Economie Financière*, n°64 : 131-143.
- De Cecco M (1987) – *Changing Money : Financial Innovation In Developed Countries*. Oxford : Blackwell.
- Deci EL et Ryan RM (1985) - *Intrinsic motivation and self determination in human behavior*. New York : Plenum.
- Dehem R (1984) – *Histoire de la pensée économique des mercantilistes à Keynes*. Paris – Québec : Dunod – Presses de l’Université Laval.
- Dell’Orto G et Doyle KO (2001) – Poveri ma belli, meanings of money in Italy and Switzerland. *The American Behavioural Scientist*, volume 45, n°2 : 257-271.
- Delmas-Marsalet J (2005) – *Rapport relatif à la commercialisation des produits financiers*. Paris : AMF.
- De Palma A et Picard N (2011) - *Evaluation des questionnaires MIF en France* – Paris : AMF.

- Derbaix C, Pecheux C (1997) - L'implication et l'enfant : proposition d'une échelle de mesure. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 12 (1) : 45-68.
- Derlon B (2002) – L'intestinal et le matriciel – *L'Homme*, n°162 : 157-180.
- Deshpande R et Krishnan S (1980) – Consumer impulse purchase and credit card usage : an empirical examination using the Log linear model. *Advances in Consumer Research*, volume 7 : 792-795.
- De Singly F (1993) – *Sociologie de la famille contemporaine, 2e édition*. Paris : Nathan Université.
- De Singly F (2008) – *Le questionnaire*. Paris : Armand Colin.
- Desmonde WH (1973 trad. 1978) – L'origine de l'argent dans le sacrifice animal. In Borneman E (éd.), *Psychanalyse de l'argent*, pp. 130-146t. Paris : PUF.
- DeVaney SA, Anong ST et Whirl SE (2007) – Household savings motives, *The Journal of Consumer Affairs*, volume 41, n°1 : 174-186.
- Deutsch E (1989) – L'argent nommé désir et sang. Symbolisation talmudique de l'argent. *Communications*, volume 50, n°1 : 81-93.
- Dew J et Xiao JJ (2011) – The Financial Management Behavior Scale : Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 22, numéro 1 : 43-58
- Diamantopoulos A et Winklhofer HM (2001) - Index Construction with Formative Indicators : An Alternative to Scale Development. *Journal of marketing research*, Vol 38 (2) : 269-277.
- Diamantopoulos A, Sarstedt M, Fuchs C, Wilczynski P et Kaiser S (2012) – Guidelines for Choosing Between Multi-item and Single-item Scales for Construct Measurement : a predictive Validity Perspective. *Journal of the Academy of Marketing Science*, volume 40 : 434-449.
- Dibié P (2010) – Esquisse d'une ethnologie de la poche. in Wievorka M (éd.), *L'argent, Entretien d'Auxerre*, pp. 109-120. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Diener E (1984) – Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, volume 95 n°3 : 542-575.
- Diener E, Emmons RA, Larsen RJ et Griffin S (1985) – The Satisfaction with Life Scale, *Journal of Personality Assessment*, volume 49, 1 : 71-75.
- Diener E et Suh E (1997) - Measuring Quality of Life : Economic, Social, and Subjective Indicators. *Social Indicators Research*, Vol. 40 (1/2) : 189-216.
- Diener E, Suh EM, Lucas, RE Smith HL (1999) – Subjective well-being : three decades of progress, *Psychological Bulletin*, volume 125 n°2 : 276-302.
- Dietz BE, Carrozza M, Neal Ritchey P (2003) - Does Financial Self-Efficacy Explain Gender Differences in Retirement Saving Strategies ? *Journal of Women & Aging*, vol. 15 (4) : 83-96.
- Dillon A and Morris M (1996) - User acceptance of new information technology - theories and models. In : M. Williams (ed.) *Annual Review of Information Science and Technology*, Vol. 31, Medford, NJ : Information Today : 3-32.

- Dinello N (1998) – Russian religious rejections of money and homo aeconomicus : the self-identifications of the “Pioneers of a money economy” in post-Soviet Russia. *Sociology of Religion*, volume 59, n°1 : 45-64.
- Dittmar H (2005) - A new look at “compulsive buying” : Self discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. *Journal of Social and Clinical Psychology*, volume 24 : 832–859.
- Dodd N (1994) – *The sociology of money : economics, reason and contemporary society*. New York (NY) : The Continuum Publishing Company.
- Dohmen T, Falk A, Huffman D et Sunde U (2012) - The intergenerational transmission of risk and trust attitudes. *Review of Economic Studies*, volume 79 : 645-677.
- Donnelly G, Iyer R et Howell RT (2012) – The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, vol 33 : 1129-1142.
- Donnelly G, Ksendzova M et Howell RT (2013) – Sadness, identity, and plastic in over-shopping : The interplay of materialism, poor credit management, and emotional buying motives in predicting compulsive buying. *Journal of Consumer Psychology*, volume 39 : 113-125.
- Dos Anjos M Jr. (1999) – Money, Trust and Culture : Elements for an institutional approach to money. *Journal of Economic Issues*, volume XXXIII (3) : 677-688.
- Douglas M (1966, traduction 2005) - *De la souillure. Essai sur les notions de pollution et de tabou* ; Paris : Editions La découverte.
- Douglas M et Isherwood B (1979, traduction 2007) – *Pour une anthropologie de la consommation – Le monde des biens*. Paris, Editions du regard, Institut Français de la Mode.
- Doungratana S (2007) - Keys factors that determine Internet banking adoption in Thailand. Research design and methodology approach. *16th EDAMBA Summer Academy*. Soreze, France : 20 pages.
- Dowling NA, Corney T et Hoiles L (2009) – Financial management practices and money attitudes as determinants of financial problems and dissatisfaction in young male Australian workers. *Journal of Financial Counselling and Planning*, volume 20 (2) : 5-13.
- Doyle KO (1992a) – Introduction – Money and the behavioral sciences. *The American Behavioral Scientist*, volume 35 (6) : 641-657.
- Doyle KO (1992b) – Toward a Psychology of Money. *The American Behavioural Scientist*, volume 35 (6) : 708-724.
- Doyle KO (1999) - *The Social Meanings of Money and Property : In Search of a Talisman*. Thousand Oaks, CA : Sage Publications.
- Doyle KO (2001) – Introduction – Ethnicity and money. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 181-190.

- Doyle KO et Doyle MR (2001) – Meanings of wealth in European and Chinese fairy tales. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 191-204.
- Doyle KO et Li Y (2001) – A within-continent analysis. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 307-312.
- Duesenberry JS (1949) - *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Dufourcq-Brana M, Pascual A et Gueguen N (2006) - Déclaration de liberté et pied-dans-la-porte. *Revue internationale de psychologie sociale*, Tome 19 (3-4) : 73-187. URL : <https://www.cairn.info/revue-internationale-de-psychologie-sociale-2006-3-page-173.htm>.
- Duhaime G (2003) – *La vie à crédit, consommation et crise*. Montréal (Québec) : Les Presses de l'Université Laval.
- Dulebohn JH et Murray B (2007) - Retirement savings behavior of higher education employees. *Research in Higher Education*, volume 48 (5) : 545-582.
- Dumont L (1991) – *Essais sur l'individualisme*. Paris : Le Seuil.
- Dunn EW, Gilbert DT et Wilson TD (2011) – If money doesn't make you happy, then you probably aren't spending it right – Research Dialogue. *Journal of Consumer Psychology*, volume 21 : 115-125.
- Durkheim E (1912) – *Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie*. Paris : PUF.
- Dutta-Bergman M J et Doyle KO (2001) – Money and meaning in India and Great Britain. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 205-222.
- East R (1993) - Investment decisions and the theory of planned behaviour. *Journal of Economic Psychology*, volume 14 (2), 337-375.
- Eisingerich AB et Bell SJ (2007) - Maintaining customer relationships in high credence services. *Journal of Services Marketing*, volume 21/4 : 253–262.
- Eliade M (1957, traduction 1965) – *Le sacré et le profane*. Paris : Folio essais.
- Elizabeth V (2001) – Managing money, managing coupledom : A critical examination of cohabitants' money management practices. *The Sociological Review*, Volume 49 (3) : 389-411.
- Engelberg E (2007) – The perception of self-efficacy in coping with economic risks among young adults : an application of psychological theory and research, *International Journal of Consumer Studies* : 95-101.
- Erickson LM et Jankiraman N (2005) – Consumers' valuation of time, Special Session Summary. *Advances in Consumer Research*, volume 32 : 14-16.
- Escriva JP (2004) – Sport et argent. in *Argent. Valeurs et sentiments, Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 91-100.

- Evrard Y, Pras B et Roux E (1993, 1^{ère} édition et 2009, 4^e édition) – *Market. Etudes et recherche en marketing*. Paris : Dunod.
- Faber RJ et O’Guinn TC (1989) – Compulsive consumption and credit abuse. *Journal of Economic Psychology*, volume 11 : 97-109.
- Falicov CJ (2001) – The cultural meanings of money. The case of Latinos and Anglo-Americans. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 313-328.
- Fank M (1994) – The development of a money-handling inventory. *Personality and Individual Differences*, volume 17 (1) : 147-152.
- Farrell L, Fry TRL et Risse L (2016) – The significance of financial self-efficacy in explaining women’s personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, volume 54 : 85-99.
- Feather NT et Bond, MJ (1983) - Time Structure and Purposeful Activities among Employed and Unemployed University Graduates. *Journal of Occupational Psychology*, volume 56 : 241-254.
- Ferenczi S (1914) - Sur l’ontogenèse de l’intérêt pour l’argent et Pecunia – olet. in Borneman E (éd.), *Psychanalyse de l’argent*, pp. 94-102. Paris : PUF.
- Ferguson N (2009) – *The ascent of money. A financial history of the world*. London (UK) : Penguin Books.
- Fernandes D, Lynch Jr JG and Netemeyer RG (2014) - Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, Vol. 60, No. 8 : 1861-1883.
- Fernandes V (2012) – En quoi l’approche PLS est-elle une méthode à (re)-découvrir pour les chercheurs en management ? *M@n@gement*, volume 15 : 102-123.
- Ferrante A, Guillas D et Solorareff R (2016) – Entre 2010 et 2015, les inégalités de patrimoine se réduisent légèrement. *INSEE Première* n°1621 : 1-4.
- Festinger L (1957) – *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA : Stanford University Press.
- Filser M (1994) – *Le comportement du consommateur*. Paris : Dalloz.
- Fishbein M et Ajzen I (1980) – Acceptance, yielding, and impact : Cognitive processes in persuasion in Petty R, Ostrom TM & Brocks TC (Coord.), *Cognitive responses in persuasion*, pp. 339-359. Hillsdale, New Jersey : Erlbaum.
- Fisher I (1930) – *The Theory of Interest*. London : Macmillan.
- Fisher KL et Statman M (1997) - Investor Sentiment and Stock Returns. *Financial Analysts Journal*, Vol. 56, No. 2 : 16-23.
- Fontaine L (2010) – L’argent et les relations sociales dans l’Europe préindustrielle. In Wieworka M (éd.), *L’argent, Entretiens d’Auxerre*, pp. 72-96. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Forbes J, Kara SM (2010) - Confidence mediates how investment knowledge influences investing self-efficacy. *Journal of economic psychology*, volume 31 (3) : 435-443.

- Fornell C et Lacker DF (1981) – Evaluating structural equations models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing research*, vol 18 : 39-50.
- Foucault M (1967) – *Les mots et les choses*. Paris : TEL Gallimard.
- Foucault M (1984) - *Histoire de la sexualité. I. La volonté de savoir ; II. L’usage des plaisirs ; III. Le souci de soi*. Paris : Gallimard.
- Fougère D et Poulhès M (2014) – La propriété immobilière : quelle influence sur le portefeuille financier des ménages ? *Economie et Statistique*, n°472-473 : 213-232.
- Franken RE et Rowland GL (1990) – Sensation seeking and fantasy. *Personality and Individual Differences*, volume 11 (2) : 191-193.
- Franklin B (non date) – *Poor’s Richard Almanach*. Mount Vernon : The Peter Pauper Press.
- Frémeaux N (2018) – *Les nouveaux héritiers*. Paris : La république des idées, Seuil.
- Freud S (1905, trad. 1987) – *Trois essais sur la théorie sexuelle*. Paris : Folio Essais.
- Freud S (1908, 1973) – Caractère et érotisme anal. in Borneman Ernest (éd.), *Psychanalyse de l’argent*, pp. 86-87. Paris : PUF.
- Freud S (1923, trad. 1965) – *Totem et tabou*. Paris : Petite Bibliothèque Payot.
- Freud S (1947, trad. 1990) – *L’Homme aux loups*. Paris : PUF Quadrige.
- Friedman M (1957) - *A theory of the consumption function*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Fuchs C et Diamantopoulos A (2009) - Using single-item measures for construct measurement in management research. *Business Administration Review*, volume 69 (2) : 195–210.
- Furnham A (1984a) – Many sides of the coin : the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, volume 5 (5) : 501-509.
- Furnham A (1984b) – Work values and beliefs in Britain. *Journal of Occupational Behavior*, volume 5 (4) : 281-291.
- Furnham A (1985) – Why do people save ? Attitudes to, and habits of, saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, volume 14 : 87-104.
- Furnham A (1987) – The structure of economic beliefs. *Personality and Individual Differences*, volume 8 (2) : 253-260.
- Furnham A (1996) – Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behavior*, volume 17 : 375-388.
- Furnham A (1999) – The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, Volume 20 (6) : 677-697.
- Furnham A et Koritsas E (1990) – The protestant work ethic and vocational preferences. *Journal of Organizational Behavior*, volume 11 (1) : 43-55.

- Furnham A, Kirkcaldy BD et Lynn R (1994) – National attitudes to competitiveness, money and work among young people : first, second and third world differences. *Human Relations*, volume 47 (1) : 119-132.
- Furnham A et Argyle M (1998) – *The Psychology of Money*. New York (NY) : Routledge.
- Furnham A et Okamura R (1999) – Your money or your life : behavioral and emotional predictors of money pathology. *Human Relations*, volume 52 (9) : 1157-1177.
- Furnham A et Goletto-Tankel MP (2002) – Understanding savings, pensions and life assurance in 16-21 years old. *Human Relations*, volume 55 (5) : 603-628.
- Galbraith JK (1958, trad. 1968) – *L'ère de l'opulence*. Calmann-Lévy : Paris.
- Galbraith JK (1974, trad. 1994) - *L'argent*. Paris : Folio.
- Garöarsdóttir RB et Dittmar H (2012) – The relationship of materialism to debt and financial well-being : the case of Iceland's perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, volume 33 : 471-481.
- Garbinti B et Lamarche P (2014) – Les hauts revenus épargnent-ils davantage ? *Economie et Statistique*, n° 472-473 : 49-64.
- Garrison S et Gutter MS (2010) - Gender differences in financial socialization and willingness to take financial risks. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 21 (2) : 60–72.
- Gatfaoui S (2007) - Comment développer une relation bancaire fondée sur la confiance ? *Décisions marketing*, (46) : 91-103
- Gathergood J (2012) – Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, volume 33 : 590-602.
- Gavard-Perret M-L, Gotteland G, Haon C, Jolibert A (2012 et 2018) – *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion*, 2^{ème} et 3^{ème} édition. Paris : Pearson.
- De Gaulejac V (2004) – Histoires d'Argent. in *Argent. Valeurs et sentiments. Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 37-46.
- Gibeault A (1989) – Symbolique de l'argent et psychanalyse. *Communications*, volume 50 (1) : 51-79.
- Giddens A (1990, traduction française 1994) – *Les conséquences de la modernité*. Paris : L'Harmattan.
- Gilly MC et Enis BM (1982) – Recycling the family life cycle : a proposal for redefinition. *Advances in Consumer Research*, vol. 9 : 271-276.
- Girard R (1972) - *La violence et le sacré* (réédition 1998). Paris : Hachette Littératures.
- Girard R (1978) – *Des choses cachées depuis la fondation du monde*. Paris : Editions Grasset.
- Girard R (1982) – *Le bouc émissaire*. Paris : Editions Grasset.
- Gloukoviezzoff G et Lazarus J (2005) – Mort à crédit . . . revolving, rubrique Rebonds. *Libération*, 24 octobre 2005.

- Gloukoviezoff G (2006) – Clients modestes et services bancaires : « les exclus du quotidien ». In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 25-32. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Godelier M (1996) – *L'énigme du don*. Paris : Champs Flammarion, Paris.
- Goetzmann WN et Kumar A (2005) – Why do individual investors hold under-diversified portfolios ? *Cahiers de Recherche Yale*.
- Goldberg H et Lewis RT (1978) – *Money Madness*. New York (NY) : William Morrow and Company.
- Goldsmith RE et Clark RA (2012) - Materialism, Status Consumption, and Consumer Independence. *The Journal of social psychology*, volume 152 (1) : 43-60.
- Goldsmith RE, Flynn LR et Clark RA (2014) – The etiology of the frugal consumer, *Journal of Retailing and Consumer Services*, volume 21 : 175-184.
- Gorge H, Özçağlar-Toulouse N et Toussaint S (2015) - Bien-être et *well-being* dans la consommation: une analyse comparative. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 30 (2) : 104-123.
- Gorniak J (1999) – Attitudes towards Money and Dealing with Money : selected results of the research in Poland. *Innovation*, volume 12 (4) : 633-645
- Gornik-Durose ME et Pilch I (2016) – The dual nature of materialism. How personality shapes materialistic value orientation. *Journal of Economic Psychology*, volume 57 : 102-116.
- Gosling SD, Vazire S, Srivastava S et John OP (2004) - Should We Trust Web-Based Studies ? A Comparative Analysis of Six Preconceptions About Internet Questionnaires. *American Psychologist*, volume 59 (2) : 93–104.
- Gould JP et Ferguson CE (1980, trad. 1982) – *Théorie microéconomique*. Paris : Economica.
- Goux J-J (1989) – Cash, check or charge ? *Communications*, volume 50 (1) : 7-22.
- Grable JE (2000) – Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters, *Journal of Business and Psychology*, volume 14, n°4 : 625-630.
- Grable JE et Joo SH (2004) - Environmental and biopsychosocial factors associated with financial risk tolerance. *Journal of Financial Counseling and Planning Education*, volume 15(1) : 73–82.
- Grawitz M (2000) – *Lexique des sciences sociales*, 7e édition. Paris : Dalloz.
- Grawitz M (2001) – *Méthodes des sciences sociales*, 11e édition. Paris : Dalloz.
- Grégoire Y et Fisher RJ (2006) - The effects of relationship quality on customer retaliation. *Marketing Letters*, vol 17 : 31-46.
- Grégory Pierre (1997) – Segmentation des marchés in Simon Y et Joffre P (éditeurs), *Encyclopédie de gestion*, 2^e édition : pp. 2954-2979. Paris : Economica.
- Grenier J-Y – Penser la monnaie autrement. *Annales HSS*, volume 55 (6) : 1335-1342.

- Grohmann A, Kouwenberg R et Menkhoff L (2015) – Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, volume 51 : 114-133.
- Guienne V et Bouilloud JP (éditeurs) (2000) – *Pratiques sociales de l'argent*. Paris : Editions Eska.
- Guillemot S (2018) – La transmission intergénérationnelle en comportement du consommateur : cadre conceptuel intégrateur et perspectives de recherche. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 33 (2) : 99-121.
- Guiso L, Haliassos M et Jappelli T (eds.) (2002) - *Household Portfolios*. Cambridge : MA, MIT Press.
- Gutter MS et Copur Z (2011) – Financial behaviors and financial well-being of college students : evidence from a national survey. *Journal for Family and Economic Issues*, volume 32 : 699-714.
- Gutter MS, Hayhoe CR, DeVaney SA, Kim J, Bowen CF, Cheang M, Cho SH, Evans DA, Gorham E, Lown JM, Mauldin T, Solheim C, Lokken Worthy S et Dorman R (2012) – Exploring the relationship of economic, sociological, and psychological factors to the savings behavior of low-to-moderate income households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, volume 41, n°1 : 86-101.
- Habel J et Klarmann M (2015) - Customer reactions to downsizing : when and how is satisfaction affected ? – *Journal of the Academy of Marketing Science*, volume 43 : 768-789.
- Hadar L, Sood S et Fox CR (2013) – Subjective knowledge in consumer financial decisions. *Journal of Marketing Research*, volume 50 (3) : 303-316.
- Haesler AJ (1996) – *Sociologie de l'argent et postmodernité*. Genève (Suisse) : Librairie Droz.
- Hair JF Jr, Black WC, Babin BJ et Anderson RE (2010) – *Multivariate data analysis. A global perspective*. New York (NY) : Prentice Hall.
- Hair JF Jr, Ringle CM et Sarstedt M (2011) - PLS-SEM : Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing theory and Practice*, volume 19 (2) : 139-152.
- Hair JF Jr, Sarstedt M, Torsten M et Ringle CM (2012) – The Use of Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Strategic Management research : a Review of Past Practices and Recommendations for Future Applications. *Long Range Planning*, volume 45 (5-6) : 320-340.
- Hair JF Jr, Sarstedt M, Ringle CM et Mena JA, (2012) - An assessment of the Use of Partial Least Squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, volume 40 : 414-433.
- Hair JF Jr, Hult GTM, Ringle CM et Sarstedt S (2017) – *A primer on partial least squares structural equation modeling (SEM)*. Thousand Oaks (California) ; Sage.
- Hair JF Jr, Hult GTM, Ringle CM et Sarstedt M (2018) – *Advances in partial least squares structural equation modeling (SEM)*. Thousand Oaks (California) : Sage.
- Hamilton R, Thompson D, Bone S, Chaplin LN, Griskevicius V, Goldsmith K, ... et Zhu M (2019) - The effects of scarcity on consumer decision journeys. *Journal of the Academy of Marketing Science*, volume 47 (3) : 532-550.

- Han K, Jihye J, Mittal V, Zyung JD et Hajo A (2019) - Political Identity and Financial Risk Taking : Insights from Social Dominance Orientation. *Journal of Marketing Research*, Vol. 56 (4) : 581-601.
- Hanley A et Wilhelm MS (1992) – Compulsive buying : an exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, volume 13 (1) : 5-18.
- Harnick J (1919) – Eléments d’histoire de la civilisation sur le thème du complexe de l’argent et de l’érotisme anal. In Borneman E (éd.), *Psychanalyse de l’argent*, pp. 123-124. Paris : PUF.
- Haroche C (2004) – La valeur de soi. In *Argent. Valeurs et sentiments, Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 19-24.
- Harrison T (2003) – Understanding the behaviour of financial services consumers : A research agenda. *Journal of Financial Services Marketing*, volume 8 (1) : 6-9.
- Hassenzahl M (2006) - Hedonic, emotional, and experiential perspectives on product quality. In *Encyclopedia of human computer interaction*, pp. 266-272. IGI Global.
- Hayhoe CR, Leach L et Turner PR (1999) – Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, volume 20 (6) : 643-656.
- Hayhoe CR, Leach LJ, Turner PR, Bruin MJ et Lawrence CL (2000) – Differences in spending habits and credit use of college students. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 34 (1) : 113-133.
- He XJ, Inman J et Mittal V (2008). Gender Jeopardy in Financial Risk Taking. *Journal of Marketing Research*, volume 45 (4) : 414–24.
- Headey B et Wearing A (1989) - Personality, life events, and subjective well-being : Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social psychology*, volume 57 (4) : 731-739.
- Hefferan C (1982) - Determinants and Patterns of Family Saving. *Home Economics Research Journal*, 1982-09, Vol.11 (1) : 47-55.
- Heilbrunn B (2007) - Préface et Présentation à Douglas M et Isherwood B (1979, traduction 2007) – *Pour une anthropologie de la consommation – Le monde des biens*, pp. 9-38. Paris, Editions du regard, Institut Français de la Mode.
- Heilbrunn B (2016) - De la captation à la donation. Ou de quelle forme d’amour la consommation est-elle le nom ?. In Desjeux D et Moati P (sous la direction de), *Consommations émergentes. La fin d’une société de consommation*, pp. 41-58. Paris : Le Bord de l’eau.
- Henderson JM et Quandt RE (1971, traduction française 1972) – *Microéconomie*. Paris : Dunod.
- Henry PC (2005) – Social class, market situation, and consumers’ metaphors of (dis)empowerment. *Journal of Consumer Research*, volume 31 : 766-778.
- Henry WA (1976) – Cultural values do correlate with consumer behaviour. *Journal of Marketing Research*, volume 13 : 121-127.
- Henseler J, Ringle CM et Sinkovics RR (2009) - The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing, *Advances in International Marketing*. volume 20 : 277-319.

Henseler J, Ringle CM et Sarstedt M (2015) - A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling, *Journal of the Academy of Marketing Sciences*, volume 43 : 115-135.

Herpin N (2004) – *Sociologie de la consommation*, 2e edition, Paris, Editions La Découverte.

Hira TK, Sabri MF and Loibl C (2013) - Financial socialization's impact on investment orientation and household net worth, *International Journal of Consumer Studies*, volume 37 : 29-35.

Hirschmann AO (1977) – *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism Before its Triumph*. Princeton, NJ : Princeton University Press.

Hirschman EC (1979) – Differences in consumer purchase behaviour by credit card payment system. *Journal of Consumer Research*, volume 6 (1) : 58-66.

Hirschmann EC (1990) – Secular immortality and the American Ideology of Affluence. *Journal of Consumer Research*, volume 17 (1) : 31-42.

Hirschmann EC (1992) – The consciousness of addiction : toward a general theory of compulsive consumption. *Journal of Consumer Research*, volume 19 n°2 : 155-179.

Hoelzl E et Kapteyn A (2011) – Financial capability. *Journal of Economic Psychology*, volume 32 : 543-545.

Hogarth JM et Anguelov CE (2003) – Can the Poors save ? *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol 14 (1) : 1-18.

Holbrook MB (1987) - What Is Consumer Research ? *Journal of Consumer Research*, volume 14 :128–32.

Holbrook MB et Hirschman EC (1982) – The experiential aspects of consumption : consumer fantasies, feelings and fun. *Journal of Consumer research*, volume 9 : 132-140.

Holt DB (1997) – Poststructuralist lifestyle analysis : conceptualizing the social patterning of consumption in postmodernity. *Journal of Consumer Research*, volume 23 : 326-350.

Holt DB (1998) – Does cultural capital structure American consumption ? *Journal of Consumer Research*, Volume 25 : 1-25.

Holt DB et Searls K (1994) – The impact of modernity on consumption : Simmel's philosophy of money. *Advances in Consumer Research*, volume 21 : 65-69.

Howard JA (2012) - Behavioral finance : Contributions of cognitive psychology and neuroscience to decision making. *Journal of Organizational Psychology*, volume 12 (2) : 52-70.

Hsu SH, Chen W et Hsieh M (2006) - Robustness testing of PLS, LISREL, EQS and ANN-based SEM for measuring customer satisfaction. *Total quality management & business excellence*, volume 17 (3) : 355-372.

Hu LT et Bentler PM (1995) – Fit indices in covariance structure modelling : Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, volume 3 : 424-453.

- Humbertclaude S, Mauro L et Monteil F (2014) – Le patrimoine économique national en 2013. Deuxième année de stabilité. *INSEE Première*, n°1529.
- Ingham G (1998) – On the underdevelopment of the ‘Sociology of Money’. *Acta Sociologica*, 1998 : 3-18.
- Innocent M et François-Lecompte A (2020) – La valeur retirée d’une pratique : une application au cas des économies d’électricité. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 35, n°2 : 78-99.
- Isaacs S (1973, traduction 1978) – Possession et cupidité : une interprétation kleinienne. In Borneman E (éd.), *Psychanalyse de l’argent*, pp. 347-358. Paris : PUF.
- Jackson DL (2001) - Sample Size and Number of Parameter Estimates in Maximum Likelihood Confirmatory Factor Analysis : A Monte Carlo Investigation. *Structural Equation Modeling : A Multidisciplinary Journal*, volume 8 (2) : 205-223.
- Jackson DL (2003) - Revisiting Sample Size and Number of Parameter Estimates : Some Support for the N:q Hypothesis. *Structural Equation Modeling : A Multidisciplinary Journal*, volume 10 (1) : 128-141.
- James W ([1890], 1913) – *The Principles of Psychology*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Jappelli T et Padula M (2013) – Investment in financial literacy and savings decisions. *Journal of Banking and Finance*, volume 37 : 2779-2792.
- Jarvis CB, Mackenzie SB et Podsakoff PM (2003, traduction 2004) – Un examen critique des indicateurs de construit et des erreurs de spécification des modèles de mesure dans la recherche en marketing et en comportement du consommateur. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 19, n°1 : 73-97.
- Jarvis CB, McKenzie SB et Podsakoff PM (2012) - The Negative Consequences of Measurement Model Misspecification : A Response to Aguirre-Urreta and Marakas. *MIS Quarterly*, Vol. 36, No. 1 : 139-146
- Jayathirtha C et Fox JJ (1996) - Home Ownership And The Decision To Overspend. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 7 : 97-106.
- Jevons WS ([1871] 1911) – *The Theory of Political Economy*, 4th edition. London : Macmillan and Co. Ltd.
- Johnson PJ (1999) – Saving practices of new Canadian from Vietnam and Laos. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 33 (1) : 48-75.
- Jorion P (2010) – Qu’est-ce que l’argent ? in Wieworka M (éd.) *L’argent, Entretiens d’Auxerre*, pp. 21-29. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Joule R-V et Beauvois J-L (1998 et 2002) – *Petit traité de manipulation à l’usage des honnêtes gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Kaiser U, Schreier M et Janiszewski C (2017) - The Self-Expressive Customization of a Product Can Improve Performance. *Journal of marketing research*, Vol.54 (5) : 816-831.

- Kapferer J-N et Laurent G (1993) – Further evidence on the Consumer Involvement Profile : five antecedents of involvement. *Psychology & Marketing*, volume 10 n°4 : 347-365.
- Karlsson N, Dellgran P, Klingander B et Gärling T (2004) – Household consumption : influences of aspiration level, social comparison, and money management. *Journal of Economic Psychology*, volume 25 : 753-769.
- Kasser T et Ryan RM (1993) – A dark side of the American Dream : correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, volume 65 n°2 : 410-422.
- Kasser T et Kanner AD (Eds.). (2004) - *Psychology and consumer culture : The struggle for a good life in a materialistic world*. American Psychological Association.
- Kasser T, Cohn S, Kanner AD and Ryan RM (2007) - Some Costs of American Corporate Capitalism : A Psychological Exploration of Value and Goal Conflicts. *Psychological Inquiry*, Vol. 18, No. 1 : 1-22.
- Katona G (1960) – *The Powerful Consumer, Psychological studies of the American economy*. New York : McGraw-Hill.
- Katona G (1969, traduction 1969) – *Analyse psychologique du comportement économique*. Paris : Editions Payot.
- Katona G (1975) – *Psychological Economics*. New York : Elsevier.
- Kaufmann W (1973, traduction 1978) – L’usage affectif de l’argent. In Borneman E (éd.), *Psychanalyse de l’argent*, pp. 277-300. Paris : PUF.
- Keister L (2002) – Financial Markets, money, and banking. *Annual Review of Sociology*, volume 28 : 39-61.
- Kennickell AB (1995) - Saving and permanent income. *Finance and Economics Discussion Series*, 1995, 95-41. Working paper retrieved February 15, 2002 from <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/papers/saving.abk.scf92.pdf>.
- Keynes JM (1936, traduction française 1969) – *Théorie générale de l’emploi de l’intérêt et de la monnaie*. Paris : Bibliothèque scientifique Payot.
- Kiesler CA (1971) -*The Psychology of Commitment*. New York : Academic Press.
- Kim J (2000) - *The effects of workplace financial education on personal finances and work outcomes*. Unpublished doctoral dissertation. Blacksburg, Virginia : Virginia Polytechnic Institute and State.
- Kim J, Garman ET, & Sorhaindo B (2003) - Relationships among credit counseling clients' financial wellbeing, financial behaviors, financial stressor events, and health. *Journal of Financial Counseling and planning*, volume 14 (2) : 75-87.
- Kindleberger C (1990) – *Histoire financière de l’Europe Occidentale*. Paris : Economica.
- Kinard BR et Webster C (2010) - The Effects of Advertising, Social Influences, and Self-Efficacy on Adolescent Tobacco Use and Alcohol Consumption. *Journal of Consumer Affairs*, volume 44 (1) : 24-43.

- Kirchler E (1988) - Household Economic Decision Making in Van Raaij, W.F., van Veldhoven, G.M., Wärneryd, K.E (Eds.), *Handbook of Economic Psychology* : 258-292.
- Kirkcaldy B, Furnham A et Martin T (2003) – Parental attitudes towards pocket money, trait competitiveness and occupational stress. *Journal of Managerial Psychology*, volume 18 (4) : 305-323.
- Kleijnen M, Wetzels M et de Ruyter K (2004) – Consumer acceptance of wireless finance. *Journal of Financial Services Marketing*, volume 8 (3) : 206-217.
- Knight F (1921) – *Risk, Uncertainty and Profit*. New-York : Houghton Mifflin.
- Ko G et Gentry JW (1991) - The Development of Time Orientation Measures for Use in Cross-Cultural Research. *Advances in Consumer Research*, volume 18 : 135-142.
- Komorowska E et Kustra A (2001) – Money in Slavdom. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 272-281.
- Korniotis G et Kumar A (2005) – Does investment skill decline due to cognitive aging or improve with experience ? *Cahiers de Recherche Yale*.
- Krueger N et Dickson PR (1993) - Perceived Self-Efficacy and Perceptions of Opportunity and Threat, *Psychological Reports*, volume 72 (3c) : 1235–1240.
- Krueger N et Dickson PR (1994) - How Believing in Ourselves Increases Risk Taking : Perceived Self-Efficacy and Opportunity Recognition, *Decision Sciences*, volume 25 (3) : 385–400.
- Kuhn TS (1983) - *La structure des révolutions scientifiques*. Paris : Flammarion Champs.
- Kumar JA et Joy A (1996) – Does money matter ? A study of savings and investment patterns among professional South Asians in Canada, Asia Pacific. *Advances in Consumer Research*, volume 2 : 36-37.
- Kumar JA et Joy A (1997) – Money matters : An exploratory study of the socio-cultural context of consumption, saving and investment patterns. *Journal of Economic Psychology*, volume 18 : 649-675.
- Kumar A (2005) – When do investors exhibit stronger behavioral biases ? *Cahiers de Recherche Yale*.
- Kwon J (2004) - Clustering users of multiple sources of information for saving and investment. *Journal of Personal Finance*, volume 3 (4) : 33–48.
- L'Aoufir R (2006) – La médiatisation des rapports de dettes monétaires. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 269-288. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- L'écuyer R (1978) - *Le concept de soi*, PUF, Paris.
- Labelle M-J, Colombel L et Perrien J (2003) – Les processus décisionnels du consommateur en matière de produits et services financiers : les fonds communs de placement. Une approche au travers de l'analyse processuelle. *Actes de recherche en gestion*. Dijon : IAE de Dijon : 139-157.
- Ladwein R (1999) – *Le comportement du consommateur et de l'acheteur*. Paris : Economica.

- Ladwein R (2005) – Le matérialisme ordinaire et la satisfaction dans la vie : vers une approche segmentée. *Revue Française de Marketing*, n°201 1/5 : 49-62.
- Ladwein R (2014) – Abraham Moles : un phénoménologue de la vie quotidienne. in Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 223-238. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Ladwein R (2015) – René Girard et la triangulation du désir mimétique. In Rémy E et Robert-Demontrond P (éds.) *Regards croisés sur la consommation – Tome 2 – Des structures au retour de l'acteur*, pp. 71-78. Cormelles-le-Royal - Caen : Editions EMS.
- Ladwein R (2017) – *Malaise dans la société de consommation – Essai sur le matérialisme ordinaire*. Caen : Editions EMS, Collection Versus.
- Lahaye W, Pourtois J et Desmet H (2007) – *Transmettre. D'une génération à l'autre*. Paris, : Presses Universitaires de France.
- Lahire B (2004) – *La culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*. Paris : éditions La Découverte.
- Lange C et Byrd M (1998) - The relationship between perceptions of financial distress and feelings of psychological well-being in New Zealand university students. *International Journal of Adolescence and Youth*, volume 7 : 193-209.
- Laroche M et Caron N (1995) – Test d'un modèle d'intentions à effets multiples incluant la confiance et la concurrence : une application aux maisons de courtage. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 10 (1) : 23-37.
- Lastovicka JL, Bettencourt LA, Shaw-Hughner R et Kuntze RJ (1999) – Lifestyle of the tight and the frugal : theory and measurement. *Journal of Consumer Research*, volume 26 : 85-98.
- Laum B (1924) - *Heiliges Geld. Eine Historische Untersuchung uber den Sakralen Ursprung des Geldes*. Tubingen : J. C. B. Mohr (PaulSiebeck).
- Laurent G et Kapferer J-N (1985) – Les profils d'implication. *Recherche et Applications en Marketing*, n°1 : 41-57.
- Lazarus J (2006) – Normes de bonnes dépenses et évaluation des personnes dans la banque. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 289-298. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Lazarus J (2009) – La famille n'a pas de prix. Une introduction aux travaux de Viviana Zelizer. Paris : laviedesidées.fr.
- Lazarus J (2012) – *L'épreuve de l'argent – banques, banquiers, clients*. Paris : Calmann-Lévy.
- Lazarus J (2015) – A la recherche des normes contemporaines de l'argent. Eléments pour une analyse de la promotion de l'éducation financière. *Terrain / Théories*, n°1.

- Lazuech G (2006) - Les pratiques économiques du quotidien. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 9-24. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Lazuech G et Moulévrier P (2006) (sous la direction de) – *Contributions à une sociologie des conduites économiques*. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Lea SEG et Midgley M (1989) – La biologie de la monnaie. *Communications*, volume 50, n°1 : 121-136.
- Lea, SEG, Webley P et Levine RM (1993) - The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, volume 14 : 85- 119.
- Lea SEG, Webley P et Walker CM (1995) – Psychological factors in consumer debt : money management, economic socialization and credit use. *Journal of Economic Psychology*, vol. 16 (4) : 681-701.
- Leary MR, Tambor ES, Terdal S et Downs DL (1995) - Self-esteem as an interpersonal monitor : The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, volume 68 : 518-530.
- Lee JM et Hanna SD (2015) – Savings goals and saving behaviour from a perspective of Maslow's hierarchy of needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 26 (2) : 129-147.
- Lee SY, Gregg AP et Park SH (2013) – The Person in the Purchase : Narcissistic consumers prefer products that positively distinguish them. *Journal Personality and Social Psychology*, 105 : 335-352.
- Legendre R (1993) - *Dictionnaire actuel de l'éducation* (2ème édition). M. Guérin (Ed.). Paris : Eska.
- Levin IP et Kao SF (1993) – Antecedents of spending and saving habits and use of credit cards in the Midwestern United States. *European Advances in Consumer Research*, volume 1 : 459-466.
- Levine DN (1991) – Simmel and Parsons reconsidered. *The American Journal of Sociology*, Volume 96 (5) : 1097-1116.
- Levine DN (1994) – Theory and methods (review). *Contemporary Sociology*, volume 23 (3) : 452.
- Lévy-Garboua V (1990) – Consommation et épargne. In Greffe X, Mairesse J et Reiffers J-L (éds), *Encyclopédie économique*, pp. 777-816. Paris : Economica.
- Lévy-Garboua V et Weymuller B (1981) - *Macroéconomie contemporaine*. Paris : Economica.
- Levy-Strauss C (1958) – *Anthropologie structurale*. Paris, Plon.
- Lewin K (1947) - Frontiers in group dynamics : I. Concept, method and reality in social science ; social equilibria. *Human Relations*, Volume 1 : 5-40.
- Liao C, Chen J et Yen DC, (2007) - Theory of planning behavior (TPB) and customer satisfaction in the continued use of e-service : An integrated model. *Computers in human behavior*, volume 23 (6) : 2804-2822.

- Lim VKG (2003) – Money matters : an empirical investigation of money, face and Confucian work ethic. *Personality and Individual Differences*, volume 35 : 953-970.
- Lim VKG et Teo TSH (1997) – Sex, money and financial hardship : an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, volume 18 (4) : 369-386.
- Lim VKG, Teo TSH, Leng Loo G (2003) – Sex, financial hardship and locus of control : an empirical investigation of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Personality and Individual Differences*, volume 34 : 411-429.
- Lindqvist A (1981) - A Note On Determinants Of Household Saving Behavior. *Journal of Economic Psychology*, volume 1 (1) : 39-57.
- Livian Y (2006) – Penser l'argent. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 49-50. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Livingstone S et Lunt P (1991) – Predicting personal debt and debt repayment : Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, volume 13 : 111-134.
- Livingstone S et Lunt P (1993) – Savers and borrowers : strategies of personal financial management. *Human Relations*, volume 46 (8) : 963-985.
- Lo HY et Harvey N (2011) – Shopping without pain : compulsive buying and the effects of credit card availability in Europe and the far East. *Journal of Economic Psychology*, 32 : 79-92.
- Loewenstein G et Prelec D (1992) - Anomalies in Intertemporal Choice : Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 2 : 573-597.
- Loibl C et Scharff RE (2010) – Examining the effect of expressing a quantitative goal on consumer savings. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 44, n°1 : 127-154.
- Loibl C, Kraybill DS et Wackler DeMay S (2011) - Accounting for the role of habit in regular savings. *Journal of Economic Psychology*, volume 32 : 581-592.
- Loibl C, Jones L et Haisley E (2018) – Testing strategies to increase savings in individual development account programs. *Journal of Economic Psychology*, volume 66 : 45-63.
- Lordon F (2000) – La légitimité au regard du fait monétaire. *Annales HSS*, volume 55 (6) : 1343-1359.
- Lown JM et Cook J (1990) – Attitudes towards seeking financial counseling : Instrument development. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 1, 93-115.
- Lown JM (2011) – Development and validation of a Financial Self-Efficacy Scale, *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 22, n°2 : 54-63.
- Lown J, Kim J, Gutter MS et Hunt AT (2015) - Self-efficacy and savings among middle and low income households. *Journal of Family and Economic Issues*, volume 36 (4) : 491–502. <https://doi.org/10.1007/s10834-014-9419-y>

- Luna-Arocas R et Tang TL-P (2004) – The love of money, satisfaction, and the protestant work ethic : money profiles among university professors in the U.S.A. and Spain. *Journal of Business Ethics*, volume 50 (4) : 329-354.
- Lunardo R et Saintives C (2020) – Comment l'autonomie rend-elle une expérience agréable ? Les rôles de la perception du risque et du contrôle personnel. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 35 n°1 : 45-64.
- Lunt P et Livingstone S (1991) – Psychological, social and economic determinants of saving. *Journal of Economic Psychology*, volume 12 : 621-641.
- Lunt P et Livingstone S (1992) – *Mass Consumption and Personal Identity*. Everyday Economic Experience. Buckingham : Open University Press.
- Lunt P et Furnham A (1996) – *Economic socialisations*. London : Elgar. Version numérique transmise par l'auteure.
- Lusardi AM et Mitchell OS (2008) – Planning and financial literacy : How do women fare ? *American Economic Review*, volume 98 : 413-417.
- MacKenzie SB et Podsakoff PM (2012) - Common method bias in marketing: Causes, mechanisms, and procedural remedies. *Journal of Retailing*, volume 88 (4) : 542-555.
- McLuhan M (1964, trad. 1968) - *Pour comprendre les médias*. Paris : Points Seuil.
- Magendans J, Gutteling JM et Zebel S (2017) - Psychological determinants of financial buffer saving : The influence of financial risk tolerance and regulatory focus. *Journal of Risk Research*, volume 20 (8) : 1076–1093. <https://doi.org/10.1080/13669877.2016.1147491>.
- Malamoud C (1998) – Le paiement des actes rituels dans l'Inde Védique. in Aglietta M et Orléan A (éds), *La Monnaie souveraine*. Paris : Odile Jacob.
- Malas Z (2009) - *Le rapport à l'avenir, déterminant des choix patrimoniaux des personnes âgées*. Thèse de doctorat de Sciences de gestion - Université Paris Dauphine.
- Maltby A, Chudry F et Wedande G (2003) – Cyber dudes and cyber babes : Gender differences an Internet financial services. *Journal of Financial Services Marketing*, Volume 8 (2) : 152-165.
- Mandell L (2008) - Financial education in high school. In A. Lusardi (Ed.), *Overcoming the Saving Slump*, pp. 257-279. Chicago, IL : The University of Chicago Press.
- Mandeville B ([1729] 1924) – *The Fable of the Bees : or, Private Vices, Public Benefits*. With a commentary critical, historical and explanatory by FB Kaye. Vols 1 et 2. London : Oxford University Press.
- Mangot M (2008) - *Psychologie de l'investisseur et des marchés financiers*, 2ème édition. Paris : Dunod.
- Mano-Negrin R et Katz R (2003) – Money management patterns of dual-earners families in Israel. *Journal of Family and Economic Issues*, Volume 24 (1) : 49-72.
- Marc Aurèle ([171-180], 1999) – *Les pensées pour moi-même*. Paris : Flammarion.

- March JG et Shapira Z (1987) - Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management science*, vol 33 (11) : 1404-1418.
- Marcoulides GA et Saunders C (2006) - PLS : A silver bullet ? *MIS Quarterly*, volume 30 : iii-ix.
- Marion G (2016) - *Le consommateur coproducteur de valeur : L'axiologie de la consommation*. Rouen : EMS.
- Marion G et Sitz L (2015) – Baudrillard : des objets à la réalité intégrale. in Rémy E Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 2 – des structures au retour de l'acteur*, pp. 43-70. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Marsh HW, Balla JR et McDonald RP (1988) – Goodness-of-fit indices in confirmatory factor analysis : the effect of sample size. *Psychological Bulletin*, vol 103 : 391-410.
- Marshall A ([1890] 1990) – *Principles of Economics : an Introductory Volume*, 8th edition. London : Macmillan.
- Marshall HR et Magruder L (1960) – Relations between parent money education practices and children's knowledge and use of money. *Child Development*, volume 31 : 235-284.
- Marx K (1848, traduction 1983) – *Le Capital, Livre I*. Paris : PUF Quadrige.
- Masuo DM et Reddy M (1998) – Comparison of students « money attitudes » : a cross-cultural sampling of selected US and Japan universities. *European Advances in Consumer Research*, volume 3 : 185-191.
- Mauss M (1950, 11e édition 2004) – *Sociologie et anthropologie*. Paris : PUF.
- Mbengue A et Vandangeon-Derumez I (1999) - Positions épistémologiques et outils de recherche en management stratégique. *Actes de l'AIMS*.
- Méda D (2010) – De quoi nos sociétés sont-elles riches ? in Wieviorka M (éd.) *L'argent, Entretiens d'Auxerre*, pp 137-154. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Medina JF, Saegert J et Gresham A (1996) – Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes towards money. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 30 (1) : 124-145.
- Mendoza NA et Pracejus JW (1997) – Buy now, pay later : does a future temporal orientation affect credit overuse ? *Advances in Consumer Research*, volume 24 : 499-503.
- Menger C (1892) – On the origin of money. *The Economic Journal*, vol. 2, n°6, juin 1892 : 239-255.
- Metin-Ozcan K, Gunay A et Ertac S (2012) - Macro and socioeconomic determinants of Turkish private savings. *Journal of Economic Cooperation and Development*, volume 33 (2) : 93-130.
- Mill JS ([1848] 1985) – *Principles of Political Economy : with Some of Their Applications to Social Philosophy*. Harmondsworth : Penguin Books.
- Miller GA (1956) - The magical number seven, plus or minus two : Some limits on our capacity for processing information. *Psychological review*, volume 63 (2) : 81-97.

Mills G, Lam K, DeMarco D, Rodger C et Kaul B (2008) - *Assets for independence act evaluation. Impact study : Final report*. Cambridge : Abt Associates, Inc.

Mitchell TR et Mickel AE (1999) - The meaning of money. *Academy of Management review*, Volume 24 (3) : 568-578.

Mittal V, William TR Jr, and Michael T (2002) - The Role of Issue Valence and Issue Capability in Determining Effort Investment. *Journal of Marketing Research*, volume 39 (4) : 455–468.

Mittal C et Griskevicius V (2016) - Silver Spoons and Platinum Plans : How Childhood Environment Affects Adult Health Care Decisions. *Journal of Consumer Research*, volume 43 : 636-656.

Modigliani F et Ando A (1963) - The "Life Cycle" Hypothesis of Saving : Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, volume 53 (1) : 55-84

Montford W et Goldsmith RE (2016) - How gender and financial self-efficacy influence investment risk taking. *International Journal of Consumer Studies*, volume 40 : 101-106.

Monnerie D (2002) – Argent moderne et monnaies traditionnelles en Mélanésie. *L’Homme*, 162 : 271-278.

Myers DG et Diener E (1995) - Who Is Happy ? *Psychological Science*, volume 6, No. 1 : 10-19.

McNeal JV (1987) - *Children as Consumers : Insights and Implications*. Lexington Books, Lexington.

Moles AA (1976) – *Micropsychologie de la vie quotidienne*. Paris : Denoël-Gonthier.

Molière (1668) - *L’Avare*. Editions Pocket, Paris.

Moschis GP (1987) - *Consumer Socialization : A Life Cycle Perspective*. Lexington : Lexington Books.

Moschis GP et Churchill GA (1978) - Consumer socialization : a theoretical and empirical analysis. *Journal of Marketing Research*, volume 15 : 599–609.

Moscovici S (1989) - Langages universels. Les 3 M : Money, Music and Mathematics (entretien avec Martin Gorin). *Communications*, volume 50 (1) : 23-35.

Mossuz-Lavau J (2007) – *L’argent et nous*. Paris : Editions de La Martinière.

Muniz AM Jr et Schau HJ (2005) – Religiosity in the Abandoned Apple Newton Brand Community. *Journal of Consumer Research*, volume 31 (1) : 737-747.

Muratore I et Gentina E (2010) – L’attitude à l’égard de l’argent chez l’adolescent et l’adulte : une approche par la théorie du développement du jugement moral, *Journée AFM - Prix, Don et Gratuité*, Tours : IAE Tours.

Nassau WS (1836) - *An Outline of the science of political economy*. New York : Augustus M. Kelley.

Nelson JA (1998) – One sphere or two ? *The American Behavioral Scientist*, volume 41 (10) : 1467-1471.

Nepomuceno MV et Laroche M (2015) – The impact of materialism and anti-consumption lifestyles on personal debt and account balances. *Journal of Business Research*, volume 68 : 654-664.

- Neymotin F (2010) – Linking self-esteem with the tendency to engage in financial planning. *The Journal of Economic Psychology*, volume 31 : 996-1007.
- Nicosia FM et Mayer RN (1976) – Toward a sociology of consumption. *Journal of Consumer Research*, volume 3 : 65-75.
- Norvilitis JM, Szablicki PB et Wilson SD (2003) – Factors influencing levels of credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, volume 33, n°5 : 935-947.
- Norvilitis JM, Merwin MM, Osberg TM, Roehling PV, Young P et Kamas MM (2006) – Personality factors, money attitudes, financial knowledge and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, volume 36, n°6 : 1395-1413.
- Norvilitis JM et MacLean MG (2010) – The rôle of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, volume 31 : 55-63.
- Nunnally JC (1978) – *Psychometric Theory*, Second Edition ; New York, McGraw-Hill Book Company.
- Nussbaum MC (2011) - *Creating capabilities : The human development approach*. Cumberland, United States : Harvard University Press.
- OCDE (2013) - *Financial literacy and inclusion : Results of the OECD/INFE survey across countries and by gender*. Retrieved from https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf
- Odean T, Strahilevitz M et Barber B (2005) – Once burned twice shy, this stock has been good to me so far, etc., (abstract). *Advances in Consumer research*, volume 32 : 204.
- Odou P, Darke P et Voisin D (2019) - Promouvoir les comportements pro-environnementaux grâce à l'hypocrisie induite. *Recherche et applications en marketing*, volume 34 (1) : 78-94
- Orléan A (2002) – La monnaie contre la marchandise. *L'homme*, n°162 : 27-48.
- Oleson M (2004) – Exploring the relationship between money attitudes and Maslow's hierarchy of needs, *International Journal of Consumer Studies*, volume 28 (1) : 83-92.
- Pahl J (1995) – His money, her money : Recent research on financial organisation in marriage. *Journal of Economic Psychology*, volume 16 : 361-376.
- Palsson A-M (1996) - Does the degree of relative risk aversion vary with household characteristics ? *Journal of Economic Psychology*, volume 17 : 771-787.
- Pareto V ([1909] 1971) – *Manual of Political Economy*. New York : Augustus M. Kelley.
- Parker AM, De Bruin WB, Yoong J et Willis R (2012) - Inappropriate confidence and retirement planning : Four studies with a national sample. *Journal of Behavioral Decision Making*, volume 25 (4) : 382-389.

- Parmentier RJ (2002) – Money Walks, People Talk. Systemic and transactional dimensions of Palauan exchange. *L'Homme*, n°162 : 49-80.
- Parry J et Bloch M (1989) - *Money and the morality of exchange*. New York, NY : Cambridge University Press.
- Patterson PG (1993) - Expectations and product performance as determinants of satisfaction for a high-involvement purchase. *Psychology & marketing*, Vol. 10 (5) : 449-465.
- Pavot W, Diener E, Randall Colvin C et Sandvik E (1991) - Further validation of the Satisfaction With Life Scale : evidence for the cross-method convergence of well-being measures. *Journal of Personality Assessment*, volume 57, n°1 : 149-161.
- Pavot W, Diener E et Suh E (1998) – The Temporal Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, volume 70, n°2 : 340-354.
- Peterson RA (1994) – A Meta-analysis of Cronbach's Coefficient Alpha. *Journal of Consumer Research*, volume 21 : 381-391.
- Peterson RA (2001) – On the use of College students in social science research : insights from a second-order meta-analysis. *Journal of Consumer Research*, volume 28 : 450-461.
- Pham TH, Yap K, Dowling NA (2012) – The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, volume 33 : 461-470.
- Pigou AC ([1920], 1952) – *The Economics of Welfare*. London : Macmillan.
- Piketty T (2013) – *Le capital au XXIe Siècle*. Paris : Seuil.
- Pinçon M et Pinçon-Charlot M (2007) – *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, Editions de la Découverte.
- Pinson C, Malhotra NK et Jain AK (1988) – Les styles cognitifs des consommateurs. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 3 (1) : 53-73.
- Pinto MB, Parente DH et Palmer TS (2000) – Materialism and credit-card use by college students. *Psychological Reports*, 86 : 643-652.
- Piron S (2002) – La dette de Panurge. *L'Homme*, n°162 : 255-270.
- Podsakoff P, MacKenzie SB, Lee JY et Podsakoff NP (2003) - Common method Biases in behavioral research : a critical review of the literature and recommended remedies, *Journal of Applied Psychology*, 88 (5) : 879-903.
- Polanyi K (1944) - *La grande transformation*. Paris : Tel Gallimard.
- Ponchio MC et Aranha F (2008) - Materialism as a predictor variable of low income consumer behaviour when entering into installment plan agreements. *Journal of Consumer Behaviour*, volume 7 : 21-34.
- Popper KR, Hansen TE et Bonnet C ((1930-1933] 1999) - *Les deux problèmes fondamentaux de la théorie de la connaissance*. Paris : Hermann.

- Porter NM et Garman ET (1992) - Money as part of a measure of financial well-being. *American Behavioral Scientist*, volume 35 (6) : 820-826.
- Powell M et Ansic D (1997) – Gender differences in risk behaviour in financial decision-making : An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, volume 18 : 605-628.
- Prawitz AD, Garman ET, Sorhaindo B, O’Neill B, Kim J et Drentea P (2006) – InCharge Financial distress/Financial well-being scale : development, administration and score interpretation. *Journal of Financial Counselling and Planning*, volume 17 n°1 : 34-50.
- Prince M (1993a) – Self-concept, money beliefs and values. *Journal of Economic Psychology*, volume 14 (1) : 161-173.
- Prince M (1993b) – Women, men and money-styles. *Journal of Economic Psychology*, volume 14 (1) : 175-182.
- Prochaska J, Norcross J et Diclemente CP (1994) – *Changing for Good*. New York : Avon Books.
- Qualls WJ (1987) – Household decision behavior : the impact of husbands and wives’ sex role orientation. *Journal of Consumer research*, vol. 14 (2) : 264-279.
- Rae J ([1834] 1905) – *The Sociological Theory of Capital*. New York : Macmillan.
- Raijas A (2011) – Money management in blended and nuclear families. *Journal of Economic Psychology*, volume 32 : 556-563.
- Raju PS (1980) – Optimum Stimulation Level : Its Relationship to Personality, Demographics, and Exploratory Behavior. *Journal of Consumer Research*, volume 7 : 272-282.
- Raveneau G (2006) – Quand l’argent sous-tend l’échange agonistique et s’attache à la mort. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 81-91. Paris : L’Harmattan collection Logiques Sociales.
- Raviv A, Bar-Tal D et Lewis-Levin T (1980) – Motivations for donation behavior by boys of three different ages. *Child Development*, volume 51 : 610-613.
- Remund DL (2010) - Financial literacy explicated : The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, volume 44 : 276-295.
- Rémy E (2014) – Essai de sociologie maussienne appliquée à la consommation. in Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 51-86. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Rémy E, Robert-Demontrond P et Rolland P (2014) – Durkheim et la naissance d’une sociologie : Linéaments de l’individualisme et de la sacralité de la consommation. in Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 23-50. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Rémy E, Garcia-Bardidia R et Trizzulla C (2015) – La sociologie de Pierre Bourdieu : la consommation par les pratiques sociales et la domination. in Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés*

- sur la consommation – Tome 2 – Des structures au retour de l'acteur*, pp. 79-126. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Rémy E et Ndione L-C (2020) – L'impact de la globalisation sur les systèmes de don : le cas de la migration sénégalaise. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 35 (1) : 28-44.
- Reiss-Schimmel J (1993) - *La psychanalyse et l'argent*. Paris : éditions Odile Jacob.
- Reydet S (1999) - *L'acte de cadeau à soi-même comme stratégie de régulation de l'humeur : application à la vente par correspondance*, thèse Sciences de Gestion, Grenoble, (Directeur de thèse : Pierre Valette-Florence).
- Reyers M (2019) - Financial capability and emergency savings among South Africans living above and below the poverty line. *International Journal of Consumer Studies*, volume 43 : 335-347.
- Rha JY, Montalto CP et Hanna SD (2006) - The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 17 (2) : 3-16.
- Richins ML (1994) – Special Possessions and the expression of material values. *Journal of Consumer Research*, volume 21 : 522-533.
- Richins ML (2004) – The material values scale : measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, volume 31 (1) : 209-219.
- Richins ML (2011) - Materialism, Transformation Expectations, and Spending : Implications for Credit Use. *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 30 (2) : 141-156.
- Richins ML et Dawson S (1992) – A consumer values orientation for materialism and its measurement : scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, volume 19 (3) : 303-316.
- Richins ML et Rudmin FW (1994) – Materialism and economic psychology. *Journal of Economic Psychology*, volume 15 : 217-231.
- Rieskamp J (2006) - Positive and negative recency effects in retirement savings decisions. *Journal of Experimental Psychology : Applied*, volume 12 (4) : 233-250.
- Rindfleisch A (1994) – Cohort generational influences on consumer socialization. *Advances in Consumer research*, volume 21 : 470-476.
- Rindfleisch A, Burroughs JE et Denton F (1996) – Family disruption and consumer attitudes and behaviour : an exploratory investigation. *Advances in Consumer Research*, volume 23 : 83-90.
- Rindfleisch A et al. (1997) – Family structure, Materialism, and Compulsive Consumption. *Journal of Consumer Research*, volume 23 : 312-325.
- Ringle CM, Sarstedt M et Straub DW (2012) - Editor's Comment - A Critical Look at the Use of PLS SEM in MIS Quarterly. *Management Information Systems Quarterly*, volume 36 (1) : iii-xiv et S3 à S8.
- Rivière A et Mencarelli R (2012) – Vers une clarification théorique de la notion de valeur perçue en marketing. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 27, n°3 : 97-123.

- Robb CA et Woodyard A (2011) - Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22 (1) : 60-70.
- Robert-Demontrond P (2014) – Lévy-Bruhl : une anthropologie des mentalités. in Rémy E et Robert-Demontrond P (éds), *Regards croisés sur la consommation – Tome 1 – Du fait social à la question du sujet*, pp. 87-116. Cormelles-le-Royal : EMS.
- Roberts JA et Sepulveda CJ (1999) – Demographics and money attitudes : a test of Yamauchi & Templer (1982) money attitude scale in Mexico. *Personality and Individual Differences*, volume 27 : 19-35.
- Roberts JA et Jones E (2001) – Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 35 : 213-239.
- Robins RW, Hendin HM et Trzesniewski KH (2001) – Measuring global self-esteem : construct validation of a single-item measure and the Rosenberg Self-Esteem Scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, volume 27, n°2 : 151-161.
- Rodgers WC et Schneider KC (1993) – An empirical evaluation of the Kapferer-Laurent Consumer Involvement Profile Scale. *Psychology & Marketing*, volume 10 n°4 : 333-345.
- Roederer C (2012) - Contribution à la conceptualisation de l'expérience de consommation : Émergence des dimensions de l'expérience au travers de récits de vie. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 27 (3) : 81-96.
- Roheim G (1973, traduction 1978) – La psychologie raciale et les origines du capitalisme chez les primitifs. In Borneman Ernest (éd.), *Psychanalyse de l'argent*, pp. 122-149. Paris : PUF.
- Collectif sous la direction de Christine Roland-Lévy et Philippe Adair (1998) – *Psychologie économique, Théories et applications*. Paris : Economica.
- Roland-Levy C (1998) – Psychologie économique de la consommation et de l'endettement. In Roland-Lévy C et Adair P (éd.), *Psychologie économique, théories et applications*, pp. 299-315. Paris : Economica.
- Romal JB et Kaplan BJ (1995) - Difference in self-control among spenders and savers. *Psychology : A Journal of Human Behavior*, volume 32 (2) : 8–17.
- Romero M et Craig AW (2017) - Costly Curves : How Human-Like Shapes Can Increase Spending. *Journal of Consumer Research*, volume 44 (1) : 80-98.
- Rook DW et Hoch SJ (1985) - Consuming impulses. *Advances in Consumer Research*, Volume 12 : 23-27.
- Rose G M et Orr LM (2007) – Symbolic money meanings : refinements in conceptualization and measurement, *Psychology & Marketing*, volume 24 (9) : 743-761.
- Rosenberg M (1979) - *Conceiving the Self*. New York : Basic.
- Rosenberg M, Schoole C, Schoenbach C et Rosenberg F (1995) - Global self-esteem and specific self-esteem : Different concepts, different outcomes. *American sociological review* : 141-156.

- Rossiter JR (2009) - C-OAR-SE construct measurement more clearly explained, *Working paper*. Université de Wollongong.
- Rothschild M (1984) - Perspectives on Involvement : Current Problems and Future Directions. *iNA - Advances in Consumer Research*, Volume 11 : 216-217.
- Roussel P, Durrieu F, Campoy E et El Akremi A (2002) - *Méthodes d'équations structurelles : Recherche et applications en gestion*. Paris : Economica.
- Roussiau N (1998) – Représentation sociale de l'argent. In Roland-Lévy C et P Adair (éd.), *Psychologie économique, théories et applications*, pp. 69-80. Paris : Economica.
- Rozier M, Poirier M, Landreville P et Laberge D (2004) – Usages et représentations de l'argent chez les personnes itinérantes. In *Argent. Valeurs et sentiments, Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 61-80.
- Rumiati R et Lotto L (1996) – Varieties of money. Experts' and non-experts' typicality judgments. *Journal of Economic Psychology*, volume 17 : 403-413.
- Ryan MJ et Bonfield EH (1980) - Fishbein's intentions model : a test of external and pragmatic validity. *Journal of Marketing*, 44 (2) : 82-95.
- Sackett PR et Larson, JR (1990) - Research strategies and tactics in I/O psychology. In M. D. Dunnette PL, Ackerman LM Hough & HC Triandis (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* Vol 1 : pp. 419–489. Palo Alto (CA) : Consulting Psychologists Press.
- Sagna L (2001) – *Monnaie et société. Une socio-anthropologie des pratiques monétaires*. Paris : L'Harmattan.
- Sahlins M (1972, traduction 1976) - *Age de pierre, âge d'abondance*. Paris : NRF Gallimard.
- Sahu FM et Rath S (2003) - Self-efficacy and well-being in working and non-working women : The moderating role of involvement. *Psychology Developing Societies*, volume 15 : 187–200.
- Salerno F, Berriche A, Crié D et Martin-Salerno A (2015) - Aider les consommateurs à changer de comportement financier : Les apports d'un modèle de changement multiphases. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 30 (3) : 63-87.
- Salmona M (2004) – Anthropologie des pratiques de l'argent en France. In *Argent. Valeurs et sentiments, Cahiers du Laboratoire de Changement Social*, n°8 : 47-60.
- Sampath R (2005) – Time of consumption and The consumption of time : consumer society and the “end” of history. *Consumption, Markets and Culture*, volume 2 (4) : 457-465.
- Sapir J (2003) – *Les trous noirs de la science économique*. Paris : Points Economie, Seuil.
- Sarel D et Marmorstein H (2003) – Marketing online banking services : The voice of the customer. *Journal of Financial Services Marketing*, Volume 8 (2) : 106-118.

- Schmeiser MD et Seligman JS (2013) - Using the Right Yardstick : Assessing Financial Literacy Measures by Way of Financial Well-Being. *The Journal of Consumer Affairs*, volume 47, n°2 : 243-262.
- Schumpeter J (1954, traduction 1984) – *Histoire de l'analyse économique* - tomes 1, tome 2 et tome 3. Paris : Gallimard.
- Servet J-M (1984) – *Nomismata. Etat et origines de la monnaie*. Lyon : Presses Universitaires de Lyon.
- Servet J-M (2018) – *L'économie comportementale en question*. Paris : éditions Charles Léopold Mayer.
- Shafir E, Diamond P et Tversky A (1997) – Money illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, volume CXII (2) : 341-374.
- Shakespeare W (1993) – *Théâtre complet, tome cinquième*. Lausanne : Bibliothèque L'âge d'Homme.
- Sharma E et Alter AL (2012) – Financial deprivation prompts consumers to seek scarce goods. *Journal of Consumer Research*, volume 39 : 545-560.
- Shefrin HM et Thaler RH (1988) - The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, volume 26 : 609–643.
- Sherraden MS (2013) - Building blocks of financial capability : Financial capability and asset development. In Birkenmaier J, Curley J et Sherraden MS (Eds.), *Financial education and capability : Research, education, policy, and practice*, pp. 3–43. New York, NY : Oxford University Press.
- Sherry JF (1983) - Gift giving in anthropological perspective. *Journal of Consumer Research*, vol 10 : 157-169.
- Shim S, Xiao JJ, Barber B et Lyons A (2009) - Pathways to life success : A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30 : 708–723.
- Shim S, Barber BL, Card NA, Xiao JJ et Serido J (2010) - Financial socialization of first-year college students : The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, volume 39 : 1457–1470.
- Shin DC et Johnson DM (1978) - Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life. *Social Indicators Research*, volume 5 (1) : 475-492.
- Silve SD (1986) – Influence of household attitudes on the joint mobility-homeownership decision. *Advances in Consumer Research*, volume 13 : 263-267.
- Simiand F (1934) – La monnaie réalité sociale. *Les Annales Sociologiques*, Fascicule 1 : 1-58.
- Simmel G (1907, traduction 1987) – *Philosophie de l'argent*. Paris : PUF Quadrige.
- Simonnot P (1989) – De Saint Augustin aux Jeux Olympiques (entretien avec Martin Gorin). *Communications*, volume 50 (1) : 137-150.
- Singh S (1996) – Money, marriage and the computer. *Marriage & Family Review*, Volume 24 (3-4) : 369-398.

- Sirgy JM (1982) – Self-concept in consumer behavior : a critical review. *Journal of Consumer Research*, volume 9 : 287-300.
- Sirieix L (1999) – Définition et utilisation des concepts de valeurs et de buts pour la recherche en marketing. In Pras Bernard (éd.), *Faire de la recherche en marketing ?*, pp. 98-111. Paris : Vuibert.
- Slater D (1997) - *Consumer Culture and Modernity*, London : Polity.
- Smiles S ([1859] 1969) – *SELF-HELP with Illustrations of Conduct & Perseverance*. London : John Murray.
- Smiles S (1975) – *Thrift*. London : John Murray.
- Smith A ([1776] 1981) – *An Inquiry Into the Causes of the Wealth of Nations*, Volumes I et II, édition par RH Campbell et AS Skinner. Indianapolis, IN : Liberty Classics.
- Snelders HMIJ, Hussein G, Lea SEG et Webley P (1992) - The polymorphous concept of money. *Journal of Economic Psychology*, volume 13 (1) : 71-92.
- Sonuga-Barke E et Webley P (1993) - *Children savings. A study in the development of economic behaviour*. Hove, UK : Lawrence Erlbaum Associates.
- Soriano P (2010) - Les paradoxes de l'argent. In Wieworka M (éd.), *L'argent, Entretiens d'Auxerre.*, pp. 47-59. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Spreitzer E, Schoeni R et Rao KV (1996) – Tracing intergenerational relations through reports of transfers of time and money : a comparative study of African-Americans, Hispanics and Whites. *The International Journal of Sociology and Social Policy*, volume 16 (12) : 11-34.
- Spreng RA et Olshavsky RW (1992) - A desires-as-standard model of consumer satisfaction : Implications for measuring satisfaction. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, volume 5 (1).
- Stigler GJ et Becker GS (1977) – De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, volume 67 n°2 : 76-90.
- Stockenström G (2001) – Swedish myths about money. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 240-256.
- Stone DN, Wier B et Bryant SM (2008) - Reducing materialism through financial literacy. *The CPA Journal*, February : 12–14.
- Stone RN et Grønhaug K (1993) – Perceived risk : further considerations for the marketing discipline. *European Journal of Marketing*, volume 27 (3) : 39-50.
- Strazzieri A (1994) – Mesurer l'implication durable vis-à-vis d'un produit indépendamment du risque perçu. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 9 n°1 : 73-91.
- Strotz RH (1956) - Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, volume 23 : 165-180.

- Suaud C (2006) - Comment la sociologie rend compte des pratiques économiques. In Lazuech G et Moulévrier P (éds.), *Contributions à une sociologie des conduites économiques*, pp. 265-268. Paris : L'Harmattan collection Logiques Sociales.
- Sullivan P (1989) - Le sens de l'argent. S. Freud, K. Marx, T. Bernhard. *Communications*, volume 50 (1) : 37-50.
- Tambs K et Roysamb E (2014) – Selection of questions to short-form version of original psychometric instruments in MoBa. *Norsk Epidemiologi*, volume 24, n°1-2 : 195-201.
- Tang TL-P (1992) – The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, volume 13 (1) : 197-202.
- Tang TL-P (1993) – The meaning of money : extension and exploration of the money ethic scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, volume 14 (1) : 93-99.
- Tang TL-P (1995) – The development of a short money ethic scale : attitudes toward money and pays satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, volume 19 (6) : 809-816.
- Tang TL-P et Gilbert PR (1995) – Attitudes towards money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, volume 19 (3) : 327-332.
- Tang TL-P, Kim JK et Shin-Hsiung Tang D (2000) - Does attitude toward money moderate the relationship between intrinsic job satisfaction and voluntary turnover ? *Human Relations*, volume 53 (2) : 213-245.
- Tang TL-P, Kim JK et Tang TL-N (2002) – Endorsement of the money ethic, income and life satisfaction. A comparison of full-time employees, part-time employees, and no-employed university students. *Journal of Managerial Psychology*, volume 17 (6) : 442-467.
- Tang TL-P, Furnham A et Mei-Tzu Wu Davis G (2003) – A cross-cultural comparison of the money ethic, the protestant work ethic, and job satisfaction : Taiwan, The USA, and the UK. *International Journal of Organization Theory and Behaviour*, volume 6 (2) : 175-194.
- Tang N et Baker A (2016) – Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, volume 54 : 164-176.
- Tatarkiewicz W (1976) - *Analysis of Happiness*. Leiden : Nijhoff.
- Tatzel M (2002) – “Money worlds” and well-being : an integration of money dispositions, materialism and price-related behaviour. *Journal of Economic Psychology*, volume 23 : 103-126.
- Tatzel M (2003) – The art of buying : Coming to terms with money and materialism. *Journal of Happiness Studies*, 4 (4) : 405-435.
- Teh Goi M, Palil MR, Zain NHM, and Mamat NH (2019) - Predicting Private Saving within Malay Community. *Asian Academy of Management Journal*, Volume 24, Supp. 1 : 1–17.

- Tendy M, Makgosa R et Donatus A (2015) – To save or not to save dilemma : insights from a behavioural perspective. *Journal of Research in Business, Economics and Management*, volume 4, n°3 : 403-415.
- Tenenhaus M, Vinzi VE, Chatelin YM et Lauro C (2005) - PLS path modeling. *Computational Statistics and Data Analysis*, volume 48 : 159-205.
- Thaler RH et Sunstein CR (2008, traduction 2010) – *Nudge. Comment inspirer la bonne décision*. Paris : Vuibert Pocket.
- Theulière M (2008) – Francs ou euros. Dans quelle monnaie comptons-nous ? *INSEE Première*, n°1181 : 1-4.
- Thiveaud J-M (1998) – Fait financier et instrument monétaire entre souveraineté et légitimité. L'institution financière des sociétés archaïques. In Aglietta M et Orléan A (éds.), *La monnaie souveraine*, pp. 85-126. Paris : Odile Jacob.
- Todd S et Lawson R (2003) - Towards an Understanding of Frugal Consumers. *Australasian Marketing Journal*, volume 11, n°3 : 8-18.
- Tokunaga H (1993) – The use and abuse of consumer credit : Application of psychological theory and research. *Journal of Economic Psychology*, volume 14 : 286-316.
- Topa G, Moriano JA et Moreno A (2012) – Psychosocial determinants of financial planning for retirement among immigrants in Europe. *Journal of Economic Psychology*, volume 33 (3) : 527-537.
- Trocchia PJ et Janda S (2003) – How do consumers evaluate Internet retail service quality ? *The Journal of Services Marketing*, Volume 17 (2/3) : 243-253.
- Troisi JD, Christopher AN et Marek P (2006) – Materialism and money spending disposition as predictors of economic and personality variables. *North American Journal of Psychology*, volume 8 (3) : 421-436.
- Tyejje TT (1979) - Response time conflict and involvement in brand choice. *Journal of Consumer Research*, December : 295-304.
- Urbain C (2000) – L'attitude à l'égard de l'argent : une première tentative de validation de deux échelles de mesure américaines dans un contexte culturel français. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 15 (3) : 3-28.
- Urien B (2005) – Comment gérer le rapport intime à la mort chez les seniors ? *Actes du colloque sur le temps et le consommateur IUT de Lille*.
- Usunier J-C (1998) - *International and Cross-Cultural Management Research*. Londres (UK) : Sage.
- Usunier J-C et Valette-Florence P (2006) – The time styles scale : A review of developments and replications over 15 years – *Working Paper 0611*. Lausanne : IRM HEC Lausanne.
- Valette-Florence P (1989) – Conceptualisation et mesure de l'implication. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 4 n°1 : 57-78

- Valette-Florence P (1994) – *Les styles de vie. Bilan critique et perspective*. Paris : Nathan.
- Valette-Florence P, Usunier JC, Ferrandi JM et Roehrich G (2001) – An exploratory study of the links between personal values and temporal orientations. *Asia Pacific Advances in Consumer Research*, volume 4 : 37-45.
- Vallières EF et Vallerand RJ (1900) - Traduction et validation canadienne française de l'échelle de l'estime de soi de Rosenberg. *International Journal of Psychology*, volume 25 : 305-316.
- Van der Sar Nico L (2004) – Behavioral finance : How matters stand. *Journal of Economic Psychology*, volume 25 : 425-444.
- Van Raaij WF et Gianotten HJ (1990) – Consumer confidence, expenditure, saving and credit. *Journal of Economic Psychology*, volume 11 : 269-290.
- Van Rooij MCJ, Lusardi A et Alessie RJM (2011) – Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, volume 32 : 593-608.
- Veblen T (1899, traduction 1979) – *Théorie de la classe de loisir*. Paris : Gallimard TEL.
- Veenhoven R ([1984], 2013) - *Conditions of happiness*. Springer Science & Business Media.
- Vergès P (1992) – L'évocation de l'argent. Une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation. *Bulletin de Psychologie*, XLV (405) : 203–209.
- Vergès P (1998) – Représentations sociales en psychologie économique. In Roland-Lévy C et P Adair (éd.), *Psychologie économique, théories et applications*, pp. 19-34. Paris : Economica.
- Vergès P, Tyszka T et Vergès P (1994) – Noyau central, saillance et propriétés structurales. *Textes sur les Représentations Sociales*, volume 3 (1) : 3-12
- Verplanken B & Melkevik O (2008) - Predicting habit : The case of physical exercise. *Psychology of sport and exercise*, vol 9 (1) : 15-26.
- Viaud Jean et Roland-Lévy C (2000) – A positional and representational analysis of consumption. Households when facing debt and credit. *Journal of Economic Psychology*, volume 21 : 411-432.
- Viderman S (1993) – *De l'argent en psychanalyse et au-delà*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Vilar P (1974) – *Or et monnaie dans l'histoire*. Paris : Champs Flammarion.
- Valres MJ, Almeida MH et Coelho PS (2010) – Comparison of likelihood and PLS estimators for structural equation modeling : A simulation with customer satisfaction data. In Esposito Vinzi V, Chin, WW Henseler J et Wang H (Eds.), *Handbook of partial least squares : Concepts, methods and applications*, pp. 289-305. Berlin : Springer, vol II.
- Viveret P (2010) – La monnaie entre échange et domination, in Wieworka M (éd.) *L'argent, Entretiens d'Auxerre*, pp. 88-92. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Vogler C (1998) – Money in the household : some underlying issue of power. *The Sociological Review*, volume 46 (4) : 687-713.

- Volle P (1995) – Le concept de risqué perçu en psychologie du consommateur : antécédents et statut théorique. *Recherche et Applications en Marketing*, volume 10 (1) : 39-56.
- Von Neumann J et Morgenstern O (1944) – *The Theory of Games and Economic Behaviour*. Princeton : Princeton University Press.
- Walker CM (1996) – Financial management, coping and debt in households under financial strain. *Journal of Economic Psychology*, volume 17 : 789-807.
- Walras L ([1874], 1926) – *Eléments d'économie pure ou théorie de la richesse sociale*. Paris : Pichon et Durand-Auzias.
- Walsh PA (1995) – The impact of temporal orientation on higher order choices : a phenomenological investigation. *Advances in Consumer Research*, volume 22 : 311-317.
- Wan F et Doyle KO (2001) – A tale of two cities. *The American Behavioural Scientist*, volume 45 (2) : 296-306.
- Wang Z, Huifang M, Yexin Jessica L et Liu Fan (2017) - Smile Big or Not ? Effects of Smile Intensity on Perceptions of Warmth and Competence. *Journal of Consumer Research*, volume 43 : 787-805.
- Ward S (1974) – Consumer socialization, *Journal of Consumer Research*, vol. 1 (september) : 1-14.
- Wärneryd K-E (1989) – On the psychology of saving : An essay on economic behaviour. *Journal of Economic Psychology*, volume 10 : 515-541.
- Wärneryd K-E (1998) – *The psychology of saving*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Waterman AS (1993) - Two conceptions of happiness : Contrasts of personal expressiveness (eudaimonia) and hedonic enjoyment. *Journal of personality and social psychology*, volume 64 (4) : 678-691.
- Watson JJ (2003) – The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. *Journal of Economic Psychology*, volume 24 : 723-739.
- Weber F (2013) - *Penser la parenté aujourd'hui. La force du quotidien*. Paris : Rue d'Ulm, coll. « Sciences sociales ».
- Weber M (traduction 2003) – *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris : TEL Gallimard.
- Webley P, Burgoyne CB, Lea SEG et Young BM (2001) – *The economic psychology of everyday life*. Hoe et New York (NY) : Psychology Press.
- Webley P and Nyhus EK (2006) – Parents' influence on children's future orientation and savings. *Journal of Economic Psychology*, 27 : 140-164.
- Wernimont PF et Fitzpatrick S (1972) - The meaning of money. *Journal of applied psychology*, volume 56 (3) : 218-226.
- Werts CE, Linn RL et Jöreskog KG (1974) - Intraclass Reliability Estimates : Testing Structural Assumptions. *Educational and psychological measurement*, Vol. 34 (1) : 25-33.

- Westbrook RA et Oliver RL (1991) - The Dimensionality of Consumption Emotion Patterns and Consumer Satisfaction. *The Journal of Consumer Research*, Vol. 18 (1) : 84-91.
- Whan PC (1982) – Joint decisions in home purchasing : a muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, volume 9 (2) : 151-162.
- Sous la direction de Wieviorka M (2010) - *L'argent, Les entretiens d'Auxerre*. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Wieviorka M (2010) – Introduction. In Wieviorka M (éd.), *L'argent, Entretiens d'Auxerre*, pp. 5-17. Auxerre : Editions Sciences Humaines.
- Willis LE (2009) - Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, volume 46 : 415–458.
- Wilson G (1990) – L'argent : formes de responsabilité et d'irresponsabilité dans le couple. *Dialogue*, n°109 : 6-23.
- Wold H (1985) - Partial Least Squares. in Kotz S and Johnson NL (eds.), *Encyclopedia of Statistical Sciences* (Volume 6), pp. 581-591. New York : Wiley.
- Wonnacott T et Wonnacott RJ (1990) – *Introductory Statistics for Business and Economics, 5th Edition*. John Wiley and Sons.
- Wood W, Quinn JM et Kashy DA (2002) - Habits in everyday life : Thought, emotion, and action. *Journal of personality and social psychology*, volume 83 (6) : 1281-1297.
- Wood R et Zaichkowsky JL (2004) – Attitudes and trading behavior of stock market investors : a segmentation approach. *Journal of Behavioral Finance*, Volume 5 (3) : 170-179 (abstract).
- Wood W, Tam L et Witt MG (2005) - Changing circumstances, disrupting habits. *Journal of personality and social psychology*, volume 88 (6) : 918-933.
- Worms G (1989) – 200 milliards de dollars par jour (entretien avec Martin Gorin). *Communications*, volume 50 (1) : 213-225.
- Xiao JJ et Olson GI (1993) - Mental Accounting and Saving Behavior. *Home Economics Research Journal*, volume 22 (1) : 92-109
- Xiao JJ et Noring FE (1994) – Perceived saving motives and hierarchical financial needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 5 : 25-45.
- Xiao JJ, Noring FE et Anderson JG (1995) – College students' attitudes towards credit cards. *Journal of Consumer Studies*, volume 19 : 155-174.
- Xiao JJ et Anderson JG (1997) - Hierarchical Financial Needs Reflected by Household Financial Asset Shares. *Journal of Family and Economic Issues*, volume 18 : 333–355.
- Xiao JJ et Wu GJ (2006) - Applying the theory of planned behavior to retain credit counseling clients. Available at SSRN 939437.

- Xiao JJ, Sorhaindo B et Garman ET (2006) - Financial behaviors of consumer in credit counseling. *International Journal of Consumer Studies*, volume 30 : 108–121.
- Xiao JJ, Tang C, et Shim S (2009) - Acting for happiness : Financial behavior and life satisfaction of college students. *Social Indicators Research*, volume 92 : 53–68.
- Xiao JJ, Tang C, Serido J et Shim S (2011) - Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students : Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, volume 30 (2) : 239-245.
- Yamauchi KT et Templer DI (1982) – The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, volume 46 (5) : 522-528.
- Yao Rui, Xiao JJ et Liao L (2015) - Effects of Age on Saving Motives of Chinese Urban Consumers. *Journal of Family and Economic Issues*, volume 36 : 224–238.
- Youn S et Doyle KO (1999) – Towards a cross-disciplinary dialogue about the meanings of money. *Advances in Consumer research*, volume 26 : 431-438.
- Yuh Y et Hanna SD (2010) – Which households think they save ? *The Journal of Consumer Affairs*, volume 44, n°1 : 70-97.
- Zagorsky JL (2000) - Do Individuals Know How Much They Are Worth ? *Journal of Financial Counseling and Planning*, volume 11 (1) : 13-26.
- Zelizer V (1989) – The social meaning of money : “special monies”. *The American Journal of Sociology*, volume 95 (2) : 342-377.
- Zelizer V (1994) – *The Social meaning of Money*. New York : Basics Books.
- Zelizer V (1998) – How people talk about money. *American behavioural Scientist*, volume 41 (10) : 1373-1383.
- Zelizer V (2005) - *The Purchase of Intimacy*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Zeithaml VA (1988) - Consumer perceptions of price, quality, and value : a means-end model and synthesis of evidence. *Journal of marketing*, vol. 52 (3) : 2-22.
- Zhao X (2001) – Meanings of money nurtured by nature. *The American Behavioral Scientist*, volume 45 (2) : 329-351.
- Zineldin M (1996) - Bank strategic positioning and some determinants of bank selection. *The International Journal of Bank Marketing*, volume 14 (6) : 12-22.
- Zollinger M et Lamarque E (1999) - *Marketing et stratégie de la banque*, 3e édition. Paris : Dunod.

ANNEXES

ANNEXE A - Evaluation qualitative du questionnaire

1 - Questionnaire évalué

Questionnaire Epargne version du 5 janvier 2020.

2 - Objet de l'évaluation

- Evaluer la formulation des questions relatives : à la pratique de l'épargne, aux actions d'épargne possibles ;
- Evaluer la formulation des modalités de réponse à ces questions.

Les questions socio-démographiques n'ont pas été évaluées.

3 - Modalités d'évaluation

Les personnes interrogées devaient lire le questionnaire et détailler :

- Leur compréhension des questions évaluées : que comprennent ils ? la question est-elle explicite ?
- Leur avis sur la formulation des questions et des modalités de réponse, sur l'organisation du questionnaire ;
- Leur perception spontanée des questions « à échelle ».

4 - Personnes interrogées

9 personnes interrogées :

Femme	22 ans	Etudiante
Femme	17 ans	Etudiante
Femme	49 ans	Profession libérale
Femme	50 ans	Employée
Femme	ND	Employée
Femme	50 ans	Cadre
Femme	48 ans	Cadre
Homme	52 ans	Employé
Homme	46 ans	Employé

2 répondantes sont familières avec les études marketing.

5 - Résultats de l'évaluation

5.1 - Remarques globales

- Il n'y a pas de question, d'item ou de modalité qui, soit provoque des réactions significatives, soit suscite un blocage.
- Aucun répondant n'a contesté la pertinence des différentes questions.
- La présence de codes identifiant chaque item (par exemple IMP1 pour le premier item d'importance de l'épargne) a intrigué tous les participants.
- Au sein des différentes échelles, la présence d'items ayant une formulation proche fait l'objet de remarques : 4 personnes ne voient pas l'intérêt de tels « doublons », sans plus : ils répondraient en choisissant la même modalité de réponse. J'ai déjà constaté ce point lors de précédentes enquêtes.

5.2 - Détail des commentaires par question

Q1 – Pratique de l'épargne

Formulation : *Mon épargne ...*

Je mets de l'argent de côté en liquide ou sur un compte bancaire ...

Je place de l'argent sur un produit d'épargne (livret, assurance-vie, etc.) ...

Modalités de réponse : *Tous les mois ou presque – au moins deux fois par an – une fois par an – moins d'une fois par an - seulement quand j'ai une grosse rentrée d'argent – jamais.*

Tous les répondants font remarquer que la problématique est d'abord de pouvoir épargner.

Les répondants comprennent les questions. Pour eux, les deux pratiques correspondent à de l'épargne et on peut les distinguer. Pour le 1^{er} item, 2 répondantes indiquent ne pas avoir besoin de la précision « en liquide ou sur un compte bancaire ».

Les répondants ne formulent pas de remarque sur les modalités de réponse. Une répondante indique que la modalité « *moins d'une fois par an* » est inutile car implique de se projeter trop loin dans le futur. 3 répondantes trouvent intéressant de pouvoir répondre « *seulement en cas de grosse rentrée d'argent* ».

Une répondante trouve plus fluide à la lecture de séparer les deux items de la question.

Q2 – Actes d'épargne récents

Formulation : *Pour épargner, récemment j'ai ... (plusieurs réponses possibles)*

Modalités de réponse :

- *ouvert un livret d'épargne (livret A, livret Bleu, LDD, livret Jeunes, etc.)*
- *ouvert un plan d'épargne logement*
- *ouvert un contrat d'assurance-vie*
- *ouvert un plan d'épargne en actions*
- *mis de l'argent sur un produit d'épargne*

- *retiré de l'argent d'un produit d'épargne*
- *transféré de l'argent d'un produit d'épargne vers un autre*

Tous les répondants trouvent la question claire et la comprennent bien. Il en est de même pour les modalités de réponse.

3 répondants remarquent que l'on pourrait ajouter d'autres choix de produits.

5 répondants indiquent que le terme « *récemment* » n'est pas assez précis temporellement. Ils suggèrent de recentrer sur les 6 ou 12 derniers mois.

4 répondantes retireraient le début de la formulation : « *Pour épargner* », qu'elles jugent inutile.

Une répondante demande à séparer les 4 actes d'épargne relatifs à des ouvertures de produit d'épargne des 3 autres modalités.

Q3 – Actes d'épargne projetés

Formulation : *Pour épargner, j'envisage prochainement de ... (plusieurs réponses possibles)*

Modalités de réponse :

- *ouvrir un livret d'épargne (livret A, livret Bleu, LDD, livret Jeunes, etc.)*
- *ouvrir un plan d'épargne logement*
- *ouvrir un contrat d'assurance-vie*
- *ouvrir un plan d'épargne en actions*
- *mettre de l'argent sur un produit d'épargne*
- *retirer de l'argent d'un produit d'épargne*
- *transférer de l'argent d'un produit d'épargne vers un autre*

Tous les répondants trouvent la question claire et la comprennent bien, idem pour les modalités de réponse.

3 répondants (les mêmes que pour la Q2) remarquent que l'on pourrait ajouter d'autres choix de produits.

5 répondants indiquent que le terme « *prochainement* » n'est pas assez précis temporellement. Ils suggèrent de recentrer sur les 6 ou 12 prochains mois.

3 répondantes ont trouvé une contradiction entre la formulation qui parle d'épargner et 2 des choix proposés : retirer de l'argent et transférer de l'argent.

Une répondante (la même que pour la Q2) demande à séparer les 4 actes d'épargne relatifs à des ouvertures de produit d'épargne des 3 autres modalités.

Q4 – Satisfaction à l'égard de son épargne

Formulation : *Pour les choix d'épargne que vous avez réalisés récemment, êtes-vous satisfait(e) ...*

Une seule réponse possible par ligne.

SAE1 – Globalement

SAE2 - En ce qui concerne la sécurité de l'argent que j'ai épargné

SAE3 - des intérêts gagnés grâce à cette épargne

SAE4 - de ce que rapporte cette épargne

Modalités de réponse :

Pas du tout satisfait / plutôt insatisfait / ni satisfait, ni insatisfait / plutôt satisfait / totalement satisfait

Pas de remarque sur les modalités de réponse proposées.

Les répondants déclarent bien comprendre la question. Elle porte sur les choix d'épargne, pas sur les comportements d'épargne ou les actions d'épargne. 3 répondantes suggèrent de retirer l'item SAE4. Soit ces répondantes trouvent qu'il est redondant avec l'item SAE3 (qui porte sur les intérêts), soit elles ne sont pas sûres de bien comprendre ce que recouvre l'item.

Une répondante trouve que l'on devrait séparer la satisfaction globalement (SAE1) des autres items de satisfaction et la placer en tout début de questionnaire.

6 - Modifications apportées au questionnaire à la suite de l'évaluation

Q1 – Pratique de l'épargne

- Modification de l'accroche « *Mon épargne ...* » devient : « *Pour épargner ...* »
- Séparation de la question comprenant deux items en deux questions pour éviter toute difficulté de passation.
- Modalités de réponse : suppression de la modalité « *moins d'une fois par an* ».

Q2 – Actes d'épargne récents

- Scission de la question en deux questions : (a) les souscriptions de produits, (b) les actions sur l'argent placé sur les produits d'épargne.
- (a) souscription de produits d'épargne - Modification de l'accroche : « *Pour épargner, récemment j'ai ...* » devient « *Plus précisément, pour épargner, au cours des 12 derniers mois j'ai ...* », ce qui précise le champ temporel.
- (b) actions sur l'argent placé - Modification de l'accroche : « *Pour épargner, récemment j'ai ...* » devient « *Au cours des 12 derniers mois j'ai ...* ».
- (b) actions sur l'argent placé – modification de la formulation de 2 items (texte souligné) :

- *mis de l'argent sur un ou plusieurs produits d'épargne que je possède ;*
- *retiré de l'argent d'un ou plusieurs produits d'épargne que je possède.*

Q3 – Actes d'épargne projetés

- Scission de la question en deux questions : (a) les souscriptions de produits, (b) les actions sur l'argent placé sur les produits d'épargne.
- (a) souscription de produits d'épargne - Modification de l'accroche : « *Pour épargner, j'envisage de ...* » devient « *Cette année j'envisage de ...* »
- (b) actions sur l'argent placé - Modification de l'accroche : « *Pour épargner, j'envisage de ...* » devient « *Cette année, j'envisage de ...* »
- (b) actions sur l'argent placé – modification de la formulation de 2 items (texte souligné) :
 - *mettre de l'argent sur un ou plusieurs produits d'épargne que je possède ;*
 - *retirer de l'argent d'un ou plusieurs produits d'épargne que je possède.*

Q4 – Satisfaction à l'égard de son épargne

- Scission de la question : (a) la satisfaction globale est mesurée en tout début de questionnaire, (b) les autres items sont positionnés en fin de questionnaire, juste avant la signalétique.
- (a) Pour la satisfaction globale : modification de la question, qui devient : « *Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne ?* » [auparavant : « *Pour les choix d'épargne que vous avez réalisés récemment, êtes-vous satisfait(e) ...* »].
- (b) pour les autres items : modification de la question qui devient : « *Pour votre épargne, êtes-vous satisfait(e) ...* »
- (b) pour les autres items : suppression de l'item SAE4 – ce que rapporte cette épargne.

ANNEXE B – Questionnaire final

Mon épargne

Ce questionnaire s'adresse à tous et il est réalisé dans un cadre universitaire. Merci de répondre le plus sincèrement possible.

Q1 - Globalement, quelle est votre satisfaction envers votre épargne ?

Au sujet de mon épargne, globalement je suis ...

Très insatisfait	Plutôt insatisfait	Ni satisfait, ni insatisfait	Plutôt satisfait	Très satisfait
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q2 - Pour épargner je mets de l'argent de côté en liquide ou sur un compte . . .
Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
tous les mois ou presque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
au moins deux fois par an	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
une fois par an	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
seulement quand j'ai une grosse rentrée d'argent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jamais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q3 – Pour épargner je place de l'argent sur un produit d'épargne (livret, assurance-vie, etc.) . . .
Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
tous les mois ou presque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
au moins deux fois par an	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
une fois par an	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
seulement quand j'ai une grosse rentrée d'argent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jamais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q4 - Plus précisément, pour épargner, au cours des 12 derniers mois j'ai ...

Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
ouvert un livret d'épargne (livret A, livret Bleu, LDD, livret Jeunes, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvert un plan d'épargne logement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvert un contrat d'assurance-vie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvert un plan d'épargne en actions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q5 - Au cours des 12 derniers mois j'ai ...

Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
mis de l'argent sur un ou plusieurs produits d'épargne que je possède	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
retiré de l'argent d'un ou plusieurs produits d'épargne que je possède	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
transféré de l'argent d'un produit d'épargne vers un autre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q6 - Cette année j'envisage de ...

Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
ouvrir un livret d'épargne (livret A, livret Bleu, LDD, livret Jeunes, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvrir un plan d'épargne logement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvrir un contrat d'assurance-vie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ouvrir un plan d'épargne en actions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q7 - Cette année j'envisage de ...

Une seule réponse possible par ligne.

	OUI	NON
mettre de l'argent sur un ou plusieurs produits d'épargne que je possède	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
retirer de l'argent d'un ou plusieurs produits d'épargne que je possède	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
transférer de l'argent d'un produit d'épargne vers un autre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q8 - En ce qui concerne l'importance de l'épargne diriez-vous que ...
Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
Epargner de l'argent me procure un sentiment de sécurité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pour moi, il est très important d'épargner de l'argent pour l'avenir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Planifier ses finances pour l'avenir me procure un sentiment de sécurité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je préfère épargner parce que je ne sais pas quand les choses iront plus mal et que j'aurai besoin d'argent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
C'est très important pour moi d'épargner suffisamment pour assurer à ma famille des ressources dans les années à venir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q9 - En ce qui concerne le plaisir que l'on peut associer à l'épargne, diriez-vous que ...
Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
J'apprécie vraiment lorsque j'épargne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A chaque fois que j'épargne, c'est comme si je me faisais un cadeau	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pour moi, c'est un plaisir d'épargner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q10 - Pour vos intentions en matière d'épargne, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
J'ai l'intention d'épargner au cours des 6 prochains mois	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il est très probable que j'épargne de l'argent dans les 6 prochains mois	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Epargner est l'un de mes projets pour les 6 prochains mois	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q11 - Pour ce qui est des risques que l'on peut associer à l'épargne, diriez-vous que

...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
Epargner de l'argent risque de constituer une mauvaise utilisation de mon argent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Quand j'épargne, j'ai peur de réaliser un mauvais investissement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Quand j'épargne, je suis vraiment inquiet de ne pas en avoir pour mon argent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q12 - Pour vos compétences financières, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
J'ai du mal à respecter le budget que je me suis fixé lorsque je dois gérer des dépenses imprévues	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pour moi, atteindre ou respecter mes objectifs financiers est difficile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lorsque j'ai des dépenses imprévues, en général j'utilise un crédit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lorsque je dois résoudre un problème financier, j'ai du mal à trouver une solution	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je manque de confiance dans ma capacité à gérer mes finances, mon budget	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai peur de manquer d'argent lorsque je serais à la retraite	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q13 - Au sujet de vos compétences d'épargnant, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
Je suis compétent(e) en matière d'épargne et de placements	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai les compétences nécessaires pour épargner et mettre de l'argent de côté	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Quand il s'agit d'épargner, de mettre de l'argent de côté, je suis efficace	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai une bonne compréhension des produits d'épargne et des placements	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q14 - Au sujet de votre satisfaction dans la vie, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
En général, ma vie correspond de près à mes idéaux	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mes conditions de vie sont excellentes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je suis satisfait(e) de ma vie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jusqu'à maintenant, j'ai obtenu les choses importantes que je voulais de la vie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Si je pouvais recommencer ma vie, je n'y changerais presque rien	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q15 - S'agissant de votre satisfaction financière, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
Comparativement à l'année dernière, cette année ma situation financière est meilleure	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparativement à mes proches, ma situation financière est meilleure	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparativement à l'année dernière, j'ai plus de possessions matérielles	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparativement à mes proches, j'ai plus de possessions matérielles	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparativement à l'année dernière, j'ai davantage d'argent à dépenser pour me faire plaisir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q16 - Et au sujet de vous, diriez-vous que ...

Une réponse par ligne

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à Fait d'accord
J'ai une attitude positive vis-à-vis de moi-même	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égale à n'importe qui d'autre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parfois je me sens vraiment inutile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je sens peu de raisons d'être fier(e) de moi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q17 - Pour votre épargne, êtes-vous satisfait(e) ...

Une réponse par ligne

	Très insatisfait	Plutôt insatisfait	Ni satisfait, ni insatisfait	Plutôt satisfait	Très satisfait
En ce qui concerne la sécurité de l'argent que vous avez épargné	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En ce qui concerne la rentabilité de votre épargne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En ce qui concerne les intérêts que vous avez gagnés grâce à cette épargne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En ce qui concerne les efforts que vous faites pour épargner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Parlons un peu de vous.

S1 - Vous êtes . . .

Un homme

Une femme

S2 - Quel est votre âge ?

_____ ans

S3 - Exercez-vous une activité professionnelle ?

Une seule réponse possible.

J'exerce une activité professionnelle comme salarié	<input type="radio"/>
J'exerce une activité professionnelle à mon compte	<input type="radio"/>
Je n'exerce pas d'activité professionnelle	<input type="radio"/>

S4 - Votre profession ou activité professionnelle :

Une seule réponse

Agriculteur exploitant	<input type="radio"/>
Artisan, commerçant, indépendant, chef d'entreprise	<input type="radio"/>
Cadre et profession intellectuelle supérieure	<input type="radio"/>
Profession intermédiaire	<input type="radio"/>
Employé(e)	<input type="radio"/>
Ouvrier(ère)	<input type="radio"/>
Retraité(e)	<input type="radio"/>
Autre inactif(ve)	<input type="radio"/>

S5 - Quel est le diplôme le plus élevé que vous ayez obtenu ?

Une seule réponse

Aucun diplôme	<input type="radio"/>
Baccalauréat, BEP, BEPC, certificat d'études seul, CAP, brevet	<input type="radio"/>
DEUG, BTS, DUT ou équivalent (2 années après le baccalauréat), Licence	<input type="radio"/>
Maîtrise, Master, CAPES, 3e Cycle, DESS, DEA, Ecole de Commerce, Ecole d'ingénieur, Doctorat	<input type="radio"/>

S6 - Quelle est votre situation familiale actuelle ?

Une seule réponse

Vous vivez seul(e)	<input type="radio"/>
Vous vivez en couple	<input type="radio"/>

S7 – Et ...

Une seule réponse

Vous n'avez pas d'enfant	<input type="radio"/>
Vous avez un ou plusieurs enfants	<input type="radio"/>

S8 - Les revenus de votre foyer, c'est-à-dire la somme des revenus des personnes de votre foyer, sont environ de ...

Une seule réponse

Moins de 1.000 euros par mois	<input type="radio"/>
de 1.000 à 1.499 euros par mois	<input type="radio"/>
de 1.500 à 1.999 euros par mois	<input type="radio"/>
de 2.000 à 2.499 euros par mois	<input type="radio"/>
de 2.500 à 2.999 euros par mois	<input type="radio"/>
de 3.000 à 3.999 euros par mois	<input type="radio"/>
de 4.000 à 4.999 euros par mois	<input type="radio"/>
5.000 euros par mois ou davantage	<input type="radio"/>

ANNEXE C – Dendrogramme de la typologie

