



PRATIQUES BUDGÉTAIRES DES BÉNÉFICIAIRES DE *MINIMA* SOCIAUX : CAPACITÉS COGNITIVES, VÉCU ÉMOTIONNEL DE L'ASSISTANCE ET QUALITÉ DES RELATIONS BANCAIRES

ISABELLE GUÉRIN*

Comment expliquer l'hétérogénéité des comportements budgétaires des personnes bénéficiaires de *minima* sociaux ? Pourquoi, à niveau de revenu égal, certains s'engouffrent dans la spirale du crédit alors que d'autres parviennent à équilibrer leur budget sans avoir à solliciter leur entourage ? Payer ses factures pour maintenir sa dignité ou au contraire les laisser s'accumuler sans le moindre remords, décliner tout secours possible ou au contraire optimiser le système d'aide, être terrifié à l'idée de s'endetter ou au contraire multiplier les crédits : de l'« ascétisme » à la « déresponsabilisation », de la « honte » à la « revendication », tel est l'éventail des comportements possibles observés. Dans un contexte de très forte précarité, l'hypothèse de rationalité du consommateur comme comportement prospectif d'optimisation ne tient plus. L'idée défendue ici, à partir d'enquêtes réalisées auprès de bénéficiaires de *minima* sociaux et de membres du personnel de La Poste, est la suivante : les pratiques de gestion comportent une dimension qui est double, à la fois cognitive et émotionnelle¹. Concernant la première dimension, il est relativement aisé de montrer que gérer un budget exige un certain nombre de capacités cognitives, notamment dans une situation de forte incertitude. Concernant la seconde dimension, on est amené à s'interroger sur les vécus de l'assistance et plus précisément sur les différentes formes d'émotions que ce vécu suscite : culpabilité, revendication ou acceptation. Or comme le suggère Jon Elster (1998), les émotions sont partie prenante des processus de choix et de la capacité à faire des choix. On montre ici que, selon les formes d'émotions suscitées par le statut d'assisté, d'une part l'élasticité revenu des prestations sociales est radicalement différente, d'autre part les comparaisons interpersonnelles ne vont pas se traduire de la même manière. Cette double dimension de la gestion nous conduit également à souligner l'importance de la qualité des relations bancaires. Relations instrumentales ou conflictuelles,

29

* Centre Walras - CNRS/Université Lyon 2.



sentiment de contrôle ou au contraire de dépossession, mais aussi relations de confiance et de proximité : les différentes formes de relations nouées sont à la fois résultat et partie prenante des trajectoires de précarité.

DÉPASSER LA THÉORIE MICROÉCONOMIQUE DU CONSOMMATEUR

Les stratégies budgétaires de certaines familles pauvres se caractérisent par des comportements que l'on aurait tendance à qualifier d'« anormaux », d'« irrationnels » ou encore de « pathologiques » par rapport aux hypothèses traditionnelles de rationalité. L'une d'entre elles a particulièrement retenu notre attention car elle a parfois des conséquences dramatiques : il s'agit de l'incapacité des personnes à épargner pour faire face à des aléas (maladie, décès) et à des charges importantes (eau, électricité, loyer). Le jour venu, elles sont contraintes de s'endetter, et ce premier pas dans l'endettement est parfois le point de départ d'un véritable engrenage. L'« irrationalité » apparente devient encore plus forte lorsque ces mêmes personnes refusent de profiter d'une source de revenu exceptionnelle (par exemple travail temporaire, don d'un proche ou de l'aide sociale) pour épargner ou du moins pour colmater quelques brèches dans leur budget.

Prenons comme point de départ la théorie microéconomique de la consommation et voyons dans quelle mesure elle est susceptible de nous éclairer. Outre les influences exogènes (offre de crédit et de placements financiers, système de protection sociale, fiscalité, inflation), la théorie postule que chacun procède à un arbitrage entre épargne et consommation qui tient compte des deux facteurs suivants :

- on suppose que l'agent maximise son utilité en procédant à un arbitrage entre taux d'intérêt (épargne) et préférence pour le présent (consommation). Les modèles dominants aujourd'hui considèrent que l'utilité est intertemporelle et se maximise à l'échelle d'une vie ;
- on suppose également que l'agent a une certaine aversion au risque (les ménages anticipent soit le chômage, soit des contraintes de liquidité) et que celle-ci favorise une épargne de précaution.

L'arbitrage réalisé entre épargne et consommation traduit finalement le degré d'aversion au risque ainsi que le degré de prudence des agents. Lorsque le taux de préférence pour le présent est supérieur au taux d'intérêt, on en conclut que l'épargnant est « impatient », car il refuse de substituer une partie de sa consommation à de l'épargne. Lorsque l'utilité maximisée n'est pas intertemporelle, c'est-à-dire que la consommation est très sensible à des variables immédiates de revenu, et donc que l'agent consomme sans envisager l'accumulation d'un patrimoine pour sa retraite, on dit qu'il est « myope » (Arrondel et Masson, 1986). Lorsque l'agent n'épargne pas alors qu'il vit dans une situation risquée, on en conclut qu'il est « imprudent ». Selon ce type d'analyse, les pauvres seraient à la fois « impatient », « myopes » et « imprudents ».



Les hypothèses retenues sont particulièrement inadaptées au contexte qui nous intéresse, et ceci pour deux raisons. En premier lieu, les contraintes de liquidité sont peu, voire pas du tout envisagées. Or ici, elles sont telles que la substitution inter-temporelle entre consommation et épargne est d'emblée exclue. L'incertitude ne peut être compensée par de l'épargne de précaution, du moins dans sa forme monétaire. En second lieu, on ne tient pas compte de la composition des revenus. Or la « myopie » des ménages modestes et pauvres ne viendrait-elle pas du fait que l'épargne est un bien de « luxe », c'est-à-dire manifestant une forte élasticité revenu ? Diverses enquêtes statistiques montrent que la variable revenu est absolument déterminante dans les comportements d'épargne, que ce soit en montant ou en régularité. Un seuil minimal de revenu est nécessaire pour que les ménages soient en mesure d'épargner régulièrement (Babeau, 1997a)². En termes de montants, l'élasticité revenu du montant de l'épargne s'établit à environ 1,2 ; ce qui lui confère nettement le statut de bien de « luxe » (Loisy, 1999)³.

Toutefois, les deux raisons évoquées (contraintes de liquidité et élasticité revenu de l'épargne) ne suffisent pas à expliquer l'absence de prévoyance en situation de très forte incertitude. Nous proposons deux hypothèses : d'une part le contexte de forte incertitude, qui renvoie à la dimension fonctionnelle et cognitive de la gestion ; d'autre part le mode d'appartenance sociale, qui renvoie à la dimension émotionnelle de la gestion.

A partir de ces deux hypothèses, il est possible d'identifier trois types de comportements : gestion « rationalisée », gestion « ascétique » et gestion « de revanche ». Soulignons d'emblée la dimension simplificatrice de cette typologie ; celle-ci vise simplement à rendre compte de l'imbrication de dimensions économiques, cognitives et sociales.

LA DIMENSION COGNITIVE DES MODES DE GESTION

Gérer un budget comporte avant tout un aspect cognitif, au sens d'une collecte d'information et d'un traitement adéquat de cette information. Cette dimension cognitive recouvre plusieurs dimensions. Elle renvoie tout d'abord à la question des anticipations et du rapport au temps. Défauts d'anticipations et perte de repères temporels justifient une éventuelle absence de prévoyance et de gestion. La dimension cognitive renvoie ensuite à un véritable « savoir-faire » en matière de gestion.

Imprévoyance et défauts d'anticipation

Si les personnes étaient capables d'anticiper, c'est-à-dire d'évaluer à long terme l'option « épargne » et l'option « endettement » et de les comparer, elles réaliseraient que la première leur est beaucoup moins coûteuse d'un point de vue monétaire. Se pose ici de toute évidence un défaut d'anticipation.

George Akerlof (1991) propose une analyse des comportements d'épargne et de consommation *a priori* irrationnels en s'appuyant sur des travaux



de psychologie cognitive. Il se focalise sur un type particulier de comportement « pathologique » : les comportements de « procrastination », c'est-à-dire le fait de remettre à plus tard une tâche demandant un effort ou un sacrifice. L'analyse en termes de préférences inter-temporelles de la théorie néoclassique (l'individu n'épargne pas car il a une préférence absolue pour le présent) fournit selon lui une explication tautologique. Il propose de décomposer le comportement de non-épargne en somme de petites décisions. L'absence d'épargne n'apparaît plus comme un choix délibéré, mais comme le résultat d'une succession d'arbitrages entre épargne et consommation, qui se sont soldés à chaque fois par le choix de cette dernière. Pris isolément, chaque choix n'entraîne qu'une faible perte ; en revanche, le cumul des choix dans le temps finit par engendrer une perte importante, que les agents n'ont pas évaluée. D'une part, les agents ne maximisent pas leur utilité « réelle » du fait de ce défaut d'anticipation ; d'autre part, le principe des préférences révélées ne tient plus.

Selon l'auteur, un triple défaut intervient dans la formation des anticipations. Tout d'abord, l'acteur n'anticipe pas correctement les coûts à court terme des alternatives qu'il n'a pas choisies par rapport aux conséquences à long terme ; il a tendance à surévaluer les coûts à court terme, cette surévaluation est d'autant plus logique dans un contexte d'incertitude forte où, de fait, la préférence pour le présent est forte. Ensuite, l'acteur n'anticipe pas le fait qu'il n'y a aucune raison pour que la décision repoussée au lendemain soit bel et bien prise. Enfin, chaque nouvelle décision se justifie à partir de la précédente. Émerge alors progressivement une norme d'action qui se renforce au fur et à mesure que se répète la même décision. On assiste à un effet cumulatif. Celui-ci est d'autant plus marqué que, progressivement, l'acteur va avoir tendance à adapter ses croyances et ses valeurs au modèle de comportement qu'il a adopté.

L'absence d'épargne, pour peu qu'elle soit envisageable matériellement, peut s'expliquer en partie de cette manière. L'achat régulier de tickets de loterie ainsi que les achats très fractionnés de nourriture obéissent à la même logique. En dépit de leur régularité et de leur fréquence, le fait que le montant de chaque dépense soit faible conduit l'acteur à sous-évaluer le montant global⁴. Selon Akerlof, seul un cadre contraignant, un système « d'épargne forcée », permet aux agents de prendre des décisions qui maximiseraient leur utilité à long terme. Nous verrons plus loin que certaines personnes adoptent délibérément, à leur propre initiative, des techniques les obligeant à épargner ou du moins à ne pas consommer.

Outre l'absence de prévoyance, on constate que certaines personnes ont recours au crédit alors qu'elles manifestent à l'égard de ce type de pratique une très forte réticence. Ici encore, le fait de décomposer le comportement de non-épargne en somme de petites décisions permet de mieux comprendre les processus cognitifs à l'œuvre. Les analyses *marketing* montrent que les



personnes sont bien plus sensibles aux montants des échéances de remboursement qu'au montant total du coût du crédit (Lassare, 1995). Lorsque les échéances sont de faible montant, ce qui est très souvent le cas des crédits à la consommation destinés aux ménages modestes, le seuil psychologique de ce que les personnes considèrent comme un crédit « dangereux » ou « mauvais » n'est pas atteint ; elles sont ainsi incitées à s'endetter sans pour autant que cette décision entre en contradiction avec leurs représentations (Cusin, 1998). C'est ici que l'insuffisance d'information des consommateurs ainsi que « l'agressivité » des établissements de crédit, pour reprendre les termes du Conseil national du crédit et du titre (1996), jouent un rôle particulièrement pervers. Non seulement le coût total du crédit n'est pas annoncé explicitement, mais en outre les termes utilisés (« avance », « réserve ») laissent à penser que le prêt est gratuit⁵.

Un brouillage du rapport au temps

L'absence de prévoyance se traduit également par l'absence de comptabilité et de budgétisation. Les dépenses se font au jour le jour. Or, avec des montants de revenus aussi faibles, équilibrer dépenses et recettes ne peut faire l'économie d'un travail de budgétisation : évaluer l'ensemble des recettes (en prenant en compte les recettes aléatoires), évaluer l'ensemble des dépenses (dépenses incompressibles du quotidien, mais aussi celles qui sont moins régulières), anticiper les éventuels aléas, etc. Bien au-delà d'un déficit de compétences techniques, la budgétisation exige une certaine capacité à se représenter la succession d'actions dans l'échelle du temps et à se situer soi-même sur cette échelle du temps. Budgétiser, c'est entreprendre un travail d'anticipation, l'anticipation étant elle-même une représentation personnelle relative à un événement futur, généralement aléatoire. L'anticipation, quel que soit son domaine d'application, constitue un lien entre le passé, le présent et l'avenir. Les acteurs s'appuient sur les expériences passées pour construire leurs représentations de l'avenir. Épargner, c'est renoncer à une consommation présente ; cela exige aussi une certaine projection dans le futur. Or que se passe-t-il ici ? La dimension chaotique et décousue des trajectoires personnelles bouscule les repères temporels et les capacités de repérage temporel. Le souci de survie quotidienne limite considérablement l'échelle du temps, tant celle du passé que celle de l'avenir. Mais c'est aussi l'absence de projet qui limite l'horizon des anticipations. Lorsque l'avenir s'annonce trop incertain et morose, quelle projection peut-il y avoir ? Fuir l'avenir est encore le meilleur moyen d'éviter de sombrer dans un pessimisme absolu. Les difficultés de projection sont renforcées par des émotions « négatives », on y revient plus loin. Dans la même optique, expériences et souvenirs douloureux bloquent le retour en arrière et figent la mémoire. Ainsi pour certaines personnes, non seulement la focalisation sur le très court terme prime, mais la perte de repères temporels limite les capacités de



prévision et donc de budgétisation. Réciproquement, l'absence de maîtrise de ses propres avoirs renforce le brouillage du rapport au temps. Se met alors en place un processus cumulatif difficile à enrayer.

Gérer la précarité : les savoir-faire en matière de gestion

L'introduction de nouveaux outils de paiement a provoqué des bouleversements cognitifs et temporels dont on est loin d'avoir fait l'inventaire (Salmona, 1990). Il y a certes des difficultés de manipulation, ainsi certaines personnes refusent le chéquier car elles appréhendent l'écriture du chèque. Mais ce sont surtout les difficultés de maîtrise de gestion qui sont problématiques (Canu, 1995). Avec des supports dématérialisés, la gestion devient beaucoup plus complexe, aléatoire, voire incontrôlable pour certains. En bousculant les termes langagiers (les notions de débit et de crédit par exemple), les repères de temporalités (les cartes de paiement notamment), les nouveaux instruments de paiement ont engendré un certain nombre de déstabilisations. Une enquête réalisée auprès du personnel de La Poste montre qu'une large partie des problèmes rencontrés provient de malentendus et d'incompréhensions (Gadrey et alii, 1997). Au-delà des problèmes de langage vis-à-vis des étrangers, il s'agit aussi de traduire des termes techniques (débit, crédit, découvert, compte chèque, compte courant, etc.). La réglementation administrative et bancaire est également source de complications. Face aux problèmes de surendettement de leur clientèle, les membres du personnel de La Poste mettent l'accent sur la complexité du vocabulaire administratif et juridique. Ils estiment que la non-connaissance des règlements et des procédures en cas de problème accélère fortement les situations de litige.

Par ailleurs avec de tels montants, il faut faire preuve d'ingéniosité et d'habileté : c'est un véritable savoir-faire en matière de gestion qui est nécessaire. Au-delà des capacités de projection et d'anticipation évoquées plus haut, parvenir à équilibrer un budget exige des calculs complexes et minutieux. Il faut être capable de déployer de multiples stratégies de répartition, de jongler avec les différentes échéances, de trouver des moyens d'incitation permettant de concilier les exigences du quotidien avec celles de plus long terme, sans parler des compétences en matière de négociation avec les administrations ou les banques pour rééchelonner les paiements ou obtenir des dégrèvements. Les outils de paiement jouent par exemple un rôle central dans les modes de gestion des comptes. Il est fréquent que les personnes refusent les moyens de paiement qui rendent plus difficile la comptabilité ; c'est notamment le cas des cartes bancaires qui laissent de faibles traces écrites et qui exigent une comptabilité bien plus contraignante que le chéquier, qui au contraire porte la mémoire des dépenses par le système des souches. Certaines personnes refusent les moyens de paiement qui les incitent à dépenser. Pour les unes, c'est le liquide qui leur « brûle les doigts » ; pour d'autres, au contraire, le liquide permet de mieux se rendre



compte de ce qu'elles dépensent. Partir avec une certaine somme faire des courses, mettre de la monnaie dans un pot à chaque coup de téléphone, utiliser le Livret A comme un porte-monnaie, refuser les prélèvements pour s'obliger à vérifier et à faire des économies ou encore multiplier les comptes bancaires sont autant de comportements d'auto-incitation possibles.

La dimension fonctionnelle et cognitive de la gestion fournit une première justification de l'hétérogénéité des comportements. Entre en jeu également le mode d'appartenance sociale des personnes, qui renvoie à la dimension émotionnelle de la gestion.

*LA DIMENSION ÉMOTIONNELLE DE LA GESTION :
DIMENSION SUBJECTIVE DES DROITS, ÉLASTICITÉ REVENU
DES PRESTATIONS SOCIALES ET COMPARAISONS
INTERPERSONNELLES*

Dans les sociétés occidentales contemporaines, l'autonomie individuelle est érigée en valeur suprême, le statut d'assisté provoque donc nécessairement une rupture entre pratiques et représentations. Selon la capacité des personnes à légitimer leur situation, d'une part l'élasticité revenu des prestations sociales est radicalement différente, d'autre part les comparaisons interpersonnelles ne vont pas se traduire de la même manière.

Le statut d'assisté comme rupture entre pratiques et représentations

La dimension morale de la motivation et le besoin d'approbation d'autrui

Comme le suggère Amartya Sen, « un agent exécute des actes, mais il observe aussi des actions et leurs résultats » (1993, p. 136). Son comportement dépend en partie de son sens des obligations et de la perception qu'il se fait d'un comportement légitime. Cette dimension morale de la motivation est étroitement liée à un désir d'approbation de la société. Il nous faut écarter ici d'emblée l'hypothèse d'un homo economicus autonome, autosuffisant et asocial, sans influences ni attaches ou dépendances, seul juge de sa conduite et de son propre intérêt, souverain dans ses désirs et dans ses choix. Comme le suggère Jean-Pierre Dupuy (1992), cet individu de « l'économie politique » est radicalement incomplet, en état de manque. Aussi peu maître de lui qu'il l'est du social, il a désespérément besoin des autres pour se forger une identité » (p. 175). Il nous rappelle à cet égard que l'individu smithien est un être fondamentalement social et animé par le souci d'autrui. Le concept de « sympathie », qui est au cœur de l'analyse d'Adam Smith, peut être envisagée comme un principe de « contagion » par l'intermédiaire duquel les sentiments, les croyances, les désirs des autres, affectent l'individu. L'individu social examine ses passions et ses conduites en considérant la façon dont elles apparaîtraient à l'individu s'il se trouvait à la place des autres. S'interrogeant sur les raisons qui poussent chacun à rechercher l'amélioration de sa condi-



tion, Adam Smith suggère : « *Que l'on nous observe, que l'on s'occupe de nous, que l'on nous prête attention avec sympathie, satisfaction et approbation (...). C'est la vanité, non le bien-être, ni le plaisir, qui nous intéresse. Mais la vanité repose toujours sur la conviction que nous sommes l'objet de l'attention et de l'approbation des autres* » (Smith, 1982, p. 112). Du fait de ce processus spéculaire d'interaction et de communication inter-individuelle, le pauvre a nécessairement honte de sa situation : « *alors que le riche se fait gloire de ses richesses parce qu'il sent qu'elles attirent naturellement sur lui l'attention du monde (...), le pauvre, au contraire, a honte de sa pauvreté. Il a conscience qu'elle le met hors de la vue des hommes* » (Smith, 1982, pp. 112-114). Deux siècles plus tard, deux siècles au cours desquels dépendance et pauvreté ont largement été condamnés, le constat de Smith ne saurait être plus d'actualité. L'idéologie moderne de l'individu, au sens que Louis Dumont (1977) donne à ce terme, érige en valeur suprême, non seulement la richesse, mais l'autonomie individuelle.

Le paradoxe de l'autonomie : un problème de dissonance cognitive

On en arrive donc à une situation paradoxale, où la pression sociale porte justement sur cette question d'autonomie : pour susciter l'adhésion de son entourage, il faut faire preuve d'autonomie. Dans un tel contexte, le statut d'assisté introduit nécessairement une rupture : contraintes d'accomplir un acte (recevoir des prestations sociales) qui ne cadre pas avec leur vision du monde ou leurs convictions (l'idéal d'autonomie), les personnes sont confrontées à un conflit interne, un décalage entre leurs pratiques et leurs représentations. Jon Elster suggère que ce décalage se traduit par des *émotions*. Selon lui, le poids des normes sociales s'exerce en large partie à travers les émotions, et non pas à travers des sanctions effectives matérielles. En outre, Elster considère que les émotions sont partie prenante des processus de décision. L'analyse qu'il propose des émotions soulève deux dimensions. D'une part, culpabilité, honte, indignation, revendication sont autant d'émotions suscitées par les normes sociales. D'autre part, chaque forme d'émotion peut s'interpréter, non pas en termes de coûts / avantages comme le propose Gary Becker (1976), mais plutôt comme un processus d'adaptation entre pratiques et représentations (Elster, 1998). Les émotions peuvent ainsi être considérées comme un moyen de réduire ce que les psychologues qualifient de « dissonance cognitive ». Les travaux de psychologie sociale montrent que, quelle que soit l'origine du décalage entre pratiques et représentations, on retrouve trois types de scénarios (Lassare, 1995) : soit les personnes parviennent à adapter leurs représentations, soit elles n'y parviennent pas et elles vont alors essayer d'adapter leurs pratiques ; soit enfin elles refusent la situation et adoptent un comportement de revendication.

L'adaptation des représentations : la « rationalisation » de l'assistance

Face à un conflit interne entre pratiques et représentations, l'acteur peut



être conduit à présenter la réalité, à soi-même ou aux autres, d'une manière qui minimise la dissonance cognitive ; en d'autres termes, il va « arranger » la réalité afin que celle-ci soit plus conforme à ses souhaits (Festinger, 1971). Ici en l'occurrence, certaines personnes, au départ « honteuses » de leur situation, parviennent progressivement à élaborer des « rationalisations » ou des « autojustifications » de l'assistance (Paugam, 1994, p. 85). Plusieurs types de rationalisations sont possibles. Certains, notamment les mères de famille monoparentale, s'appuient sur leur statut de parent. Les prestations sont considérées comme une juste contrepartie, parfois comme un moyen de pallier l'incapacité du père à assumer ses responsabilités. Lorsqu'en outre, ce dernier ne verse aucune pension car personne ne l'y oblige, n'est-ce pas légitime que ce soit à l'État de prendre le relais ? L'argument des enfants permet de conjurer, au moins partiellement, l'infériorité sociale et le discrédit lié à leur statut. Certains évoquent une maladie ou une invalidité, réelle ou imaginaire. D'autres enfin estiment que leur situation n'est que provisoire : l'assistance n'est-elle pas moins condamnable si elle n'est que temporaire ?

Culpabilité

En revanche, lorsque ce processus d'adaptation n'intervient pas, alors les personnes vivent un profond déséquilibre interne. Humiliation, sentiment de honte et de culpabilité, repli sur soi, sont autant d'émotions « négatives », pour reprendre le terme de Jon Elster, qui caractérisent cette situation. Le seul moyen de réduire le décalage consiste à adapter ses pratiques, et donc à revendiquer l'autonomie et l'indépendance : refuser tout ou partie des aides sociales, ne pas solliciter son entourage, ou encore limiter considérablement sa consommation sont autant d'exemples de comportements adoptés.

Revendication : une certaine forme de prise de parole

Enfin la troisième option possible consiste à refuser la réalité et à adopter un comportement de revendication, ce qu'Albert Hirschman qualifierait de « prise de parole ». Soucieux de réconcilier économie et politique, Albert Hirschman (1995) s'est interrogé sur les différentes options qui s'offraient à un individu insatisfait, que celui-ci soit consommateur (insatisfait par un produit) ou citoyen (insatisfait par une décision politique). Selon lui, deux options sont possibles : la défection ou la prise de parole. La première option (défection) est la solution propre à l'analyse économique ; face à un ensemble de choix possibles, un agent déçu par un choix précédent ne le répète pas et substitue de nouveaux biens à ceux précédemment consommés. La seconde option (prise de parole) est plus spécifique à l'espace politique, c'est même l'action politique par excellence. Face à un problème de dissonance cognitive, Hirschman suggère que la prise de parole est une option possible (1995, p. 148).

Dans le cas qui nous intéresse, excluons d'emblée l'éventualité de la



défection. Les personnes n'ont pas la possibilité de s'adresser ailleurs, elles sont « captives » (Hirschman, 1995, p. 113)⁶. Dans quelle mesure la prise de parole est-elle envisageable ? Hirschman souligne que la prise de parole admet des degrés très variables d'activité et d'initiative, « *du ronchonnement à peine perceptible à la récrimination violente* » (1995, p. 33). L'« élasticité qualitative de la prise de parole », autrement dit la propension à prendre la parole, est subordonnée au fait que les clients ont la possibilité et la volonté de faire entendre leur voix, et notamment à l'existence d'organes d'expression susceptibles de transmettre le message efficacement et à moindre coût (1995, p. 89). On sait bien que c'est justement l'absence ou du moins l'insuffisance d'actions collectives et organisées qui condamne les « pauvres » à l'impuissance et à l'incapacité de revendiquer leurs droits. Hirschman souligne d'ailleurs que la prise de parole est l'apanage des milieux favorisés, ce qui ne fait qu'accroître l'écart entre les différents milieux sociaux. S'il y a prise de parole, elle ne peut être qu'individuelle. Pour certains, cela va se traduire par un comportement agressif, provoquant, parfois brutal. C'est notamment le cas à l'égard des travailleurs sociaux ou des banquiers, avec lesquels chaque rencontre est l'occasion de rappeler et d'actualiser les difficultés budgétaires. Pour d'autres, la prise de parole va consister à contourner le système, le détourner, l'utiliser à leur manière. Refuser de compter⁷, aller à l'encontre des recommandations des travailleurs sociaux, refuser leurs conseils en matière de gestion rationnelle, parcimonieuse, sont autant de comportements qui peuvent s'interpréter dans cette perspective.

Les conséquences en termes de stratégies budgétaires : élasticité revenu des prestations sociales et comparaisons interpersonnelles

Revenons à présent à notre question de départ : l'hétérogénéité des modes de gestion des bénéficiaires de *minima* sociaux. Les trois vécus de l'assistance proposés (rationalisation de l'assistance, culpabilité et revendication) interviennent directement dans le processus de décision budgétaire des personnes. En premier lieu, l'usage des prestations sociales est radicalement différent : on peut dire que l'élasticité revenu des prestations sociales est étroitement liée au degré de légitimité que les personnes accordent à ces prestations. En second lieu, les comparaisons interpersonnelles, processus inhérent aux comportements de consommation, ne vont pas intervenir de la même manière. Voyons ces deux points successivement.

L'élasticité revenu des prestations sociales

Selon le degré de responsabilité que les personnes s'attribuent, les droits sociaux dont elles bénéficient vont être considérés comme plus ou moins légitimes. Comme le fait remarquer Amartya Sen (1993), l'évaluation des droits et des devoirs est un processus largement subjectif : au-delà des droits



effectifs dont bénéficient les personnes, chacun se fait sa propre idée de ce à quoi il a droit. Entre en jeu ici la notion de droits *légitimes* ainsi que le sentiment d'*équité* de la situation. Selon la perception de la situation d'assistance, les prestations sociales ne vont pas être utilisées de la même manière ; en d'autres termes, l'élasticité revenu des prestations sociales est variable selon la manière dont les bénéficiaires conçoivent leurs droits. Un certain nombre de travaux ont montré qu'un travailleur, en échange d'un salaire, se comporte en fonction de la conception qu'il se fait de *l'équité* de la situation (Reynaud, 1991). Dans la même perspective, on peut considérer qu'un « assisté », en échange des prestations sociales, se comporte en fonction de la conception qu'il se fait de l'équité de la situation.

Ce constat nous amène à une remarque plus générale, à savoir que l'usage des revenus est étroitement liée à l'origine de ces revenus. Les flux monétaires sont investis d'une signification en fonction de leur provenance. Un certain nombre de travaux relatifs à l'usage des revenus du travail illégal et de la prostitution ont bien montré cette corrélation⁸. Outre l'origine des revenus, la distribution temporelle est également un facteur déterminant. C'est ce que montre une étude comparative entre l'usage des revenus salariaux réguliers et l'usage des revenus salariaux exceptionnels, de type prime ou *bonus* (Kahneman et Thaler, 1991). Les salariés ont tendance à adapter leurs dépenses à leurs sources de revenus régulières ; en revanche, ils adoptent des comportements spécifiques pour les *bonus*. Le même montant monétaire peut susciter des niveaux d'utilité différents et c'est notamment la distribution temporelle qui affecte cette utilité. On comprend alors mieux le comportement « irrationnel » évoqué au départ : une source de revenu « extra » n'est pas nécessairement affectée à des dépenses quotidiennes, notamment pour endiguer les dettes, tout simplement car elle a une valeur émotionnelle particulière. Contrairement à l'hypothèse de fongibilité postulée par l'analyse économique standard, on assiste à un processus d'appropriation et de légitimation des flux monétaires qui se traduit par des cloisonnements monétaires, c'est-à-dire le fait d'affecter des sources de revenus à des usages spécifiques (Blanc, 1998).

Pratiques budgétaires et comparaisons interpersonnelles

Nous insistons plus haut sur le besoin d'approbation d'autrui : les objets de consommation jouent ici un rôle essentiel. Le rôle des comparaisons interpersonnelles dans les comportements de consommation est aujourd'hui largement reconnu. Objet de communication et de signe (Baudrillard), facteur de « distinction » (Bourdieu), moyen d'exclusion et d'inclusion entre groupes sociaux (Douglas et Isherwood) : la dimension sociale des objets de consommation a largement été décrite par les anthropologues et les sociologues, et elle est aujourd'hui reconnue par les économistes. Les modèles contemporains de la consommation s'attachent à prendre en compte ce



type de variable, au même titre que l'imperfection des marchés financiers, l'incertitude, ou encore la place occupée dans le cycle de vie (Herpin et Verger, 1999). Le même constat a été fait au sujet des pratiques d'épargne et d'endettement en anthropologie (Douglas et Isherwood, 1980), mais également en psychologie économique (Lunt et Livingston, 1991 ; 1992).

Ici encore, l'hétérogénéité des vécus de l'assistance produit des effets contrastés. La culpabilité se traduit par une diminution de la propension à consommer. Atténuer le sentiment de « honte » implique restriction, voire ascétisme. La rationalisation de l'assistance se traduit, quant à elle, par une adaptation de la consommation aux nouveaux revenus. En revanche, la revendication a tendance à susciter une hausse de la propension à consommer. Face au refus de l'échec et de la « descente » dans l'échelle sociale, la consommation permet de se rattacher, au moins symboliquement, au groupe d'appartenance d'origine. Nous évoquons le refus de compter comme réaction de revendication, d'autres recherches ont constaté un « refus manifeste de renoncer à consommer » (Schwartz, 1989, p. 119), même si, bien sûr, ce n'est pas verbalisé de manière explicite. La consommation est considérée comme une « légitime revanche sur des frustrations ou des contraintes acceptées » (*ibidem*). Face à une restriction permanente, le seul remède consiste à « faire de l'argent ce que l'on veut, de le dépenser dans un geste de puissance et de liberté » (Pétonnet, 1985, p. 179). Chaque rentrée d'argent exceptionnelle (période d'intérim, travail au noir, pension du mari lorsqu'elle est irrégulière) donne lieu à des dépenses festives, les périodes de privation continuelle finissent par provoquer un refus violent. Consommer coûte que coûte permet de compenser les frustrations accumulées.

Notre analyse est renforcée par les résultats d'une étude statistique portant sur l'adaptation des comportements de consommation face à une situation de chômage (Herpin, 1992). Cette étude, effectuée à partir de l'enquête « Budget Familles 1989 » de l'INSEE, mettait en évidence deux types de réactions. La première se traduisait par un isolement et un repli sur soi conduisant à une forte restriction, et caractérisait plus particulièrement les ouvriers et les personnes isolées. La seconde réaction, au contraire, se traduisait par une augmentation de la propension à consommer, et se retrouvait chez les ménages plus aisés.

Nous avons vu tout d'abord la dimension cognitive de la gestion ; nous avons vu ensuite la dimension émotionnelle de la gestion. Cette double dimension se retrouve au sein des relations bancaires.

LA QUALITÉ DES RELATIONS BANCAIRES

Un certain nombre de travaux de nature anthropologique et sociologique ont mis l'accent sur l'importance des relations nouées avec les services sociaux et leur influence sur les vécus de l'assistance. Les relations bancaires jouent également un rôle déterminant, d'une part du fait de leur dimension inégalitaire et subjective, d'autre part du fait de la diversité des relations nouées.



La dimension inégalitaire et subjective des relations bancaires

Jean-Marie Canu (1995), en étudiant l'évolution de l'offre bancaire et des relations avec la clientèle au cours des dernières décennies, s'est attaché à montrer l'aspect inégalitaire du processus. Après une phase de « démocratisation » de la bancarisation (entre les années 1960 et 1970), les exigences de concurrence et de compétitivité ont conduit les banques à « privatiser » leur offre. A la période des « guichets debout » et de la consommation bancaire « de masse », succède une relation personnalisée entre banquiers et clients, dont l'issue dépend non seulement des revenus de ces derniers, mais également de leurs capacités de négociation. Michèle Salmona (1990), lorsqu'elle compare les relations entre banquiers et clients de plusieurs milieux sociaux, confirme l'aspect inégalitaire de cette relation. Ainsi, au sein d'une population de jeunes travailleurs, ceux qui ont des ressources et des diplômes ont toujours su régler leurs difficultés avec les banques ; ils savent discuter, négocier et ainsi rattraper les incidents qui ont pu survenir. En revanche, les jeunes qui ont un niveau faible d'éducation « sont terrassés lorsqu'on les interdit de chèque ou de carte. Ils ne tentent même pas de discuter de la validité de cette interdiction lorsqu'il y a, semble-t-il, contestation possible » (Salmona, 1990, p. 34-35). On peut également évoquer les travaux de Christine Roland-Lévy (1996, 1998) sur les relations bancaires et sur les représentations sociales qui leur sont sous-jacentes. L'analyse lexicale des discours et des associations de mots montre que la perception de la banque est variable selon les revenus et selon la nature des relations financières : considérée comme un lieu de négociation pour les hauts revenus, elle suscite davantage un sentiment de méfiance chez les ménages modestes (Roland Lévy, 1996). De manière schématique, plus les ménages sont aisés, plus les relations s'inscrivent dans une relation commerciale ; inversement, moins les ménages sont aisés, plus les relations s'inscrivent dans une relation fonctionnelle. La relation de dette est avant tout subjective et elle joue un rôle déterminant sur le comportement de l'emprunteur : sa propension à emprunter, son vécu de la dette, sa propension à rembourser. En effet, le banquier peut être considéré comme « une figure projective très intense et donc de multiples scénarios peuvent voir le jour à l'insu des deux protagonistes, et influencer bien au-delà d'une simple qualité de relation le déroulement même du remboursement » (Roland Lévy, 1996, p. 35). La méfiance peut impliquer une relation hiérarchique. Et parfois, ce n'est même plus de la méfiance ; c'est la « peur du banquier » (ibid. p. 34-35). Un sentiment de reconnaissance du banquier favorise le remboursement ; en revanche lorsque l'emprunteur se sent « animé d'une sorte de tyrannie victime d'un banquier usurier », cette image légitime alors « son scénario intérieur à ne pas rembourser » (Roland-Lévy, 1998, p. 33).



*Les différentes formes de relations bancaires :
sujétion, instrumentation, conflits et proximité*

Se mettent ainsi en place des relations très diverses, qui correspondent en large partie aux modes de gestion proposés plus haut. Les termes employés sont déjà très révélateurs de la nature des relations nouées. Certains parlent de « mon banquier », traduisant explicitement une relation privilégiée. D'autres en revanche restent très distants : « cet endroit », « ces gens » sont des termes qui traduisent la dimension étrangère et froide du lieu, l'éloignement social et culturel auquel ils se sentent confrontés.

Les modes de gestion « rationalisée » s'appuient sur une capacité à instrumenter la relation et à jouer avec les différents produits et services proposés. Savoir jouer avec les technologies bancaires et les technologies administratives, les différents types d'emprunts et les possibilités de transferts d'emprunts autorise une certaine marge de manœuvre ainsi qu'un sentiment d'autonomie. Certains mettent en œuvre délibérément des stratégies de contournement pour rester maîtres de la relation : par exemple, garder une partie de son épargne chez soi ou encore multiplier les comptes bancaires.

D'autres, au contraire, se sentent sous l'emprise du banquier ou de l'institution ; c'est notamment le cas de ceux qui manifestent un mode de gestion « ascétique ». Certains ont le sentiment de subir une véritable dépossession. Pour certaines femmes, le seul moyen de rendre la situation supportable consiste à fuir. Elles n'ont plus la force d'affronter le monde extérieur, d'aller faire leurs courses, et notamment de se confronter au banquier à qui elles n'osent plus exposer leur situation. Les travaux de Christine Roland-Lévy, évoqués plus haut, montrent que les détenteurs de crédits ont tendance à être « captifs », voire « prisonniers » de la banque (Roland Lévy, 1996, p. 84). L'emprise du banquier sur le client et le sentiment de « captivité » de ce dernier sont bien sûr liés au degré de contrainte qu'exercent les engagements contractés.

Les conduites de « revanche » ont tendance à se traduire par des relations conflictuelles et par des revendications permanentes de découverts.

Évoquons enfin les relations de confiance et de proximité, c'est notamment le cas avec le personnel de La Poste. En dépit des évolutions qu'elle a connu ces dernières années, La Poste continue de jouer un rôle social de « banque des pauvres ». La Poste est la seule institution financière, parfois avec la Caisse d'épargne, à être implantée dans des quartiers urbains difficiles et les zones rurales enclavées. Sur 700 zones urbaines répertoriées, 400 ont un bureau de Poste et c'est souvent le seul guichet bancaire présent. La Poste recense aujourd'hui 6 millions de livrets qui ont un solde égal ou inférieur à 1 000 francs (environ 10 euros) et qui concentrent 40 % des opérations. Nous évoquons plus haut l'importance des handicaps cognitifs rencontrés par les personnes en difficulté. Face à ce type de problèmes, guichetiers et conseillers financiers ont été amenés progressivement à élabo-



rer un véritable savoir « langagier » adapté au vocabulaire de leur clientèle et à leurs catégories mentales ; ils jouent ainsi le rôle d' « interprètes ». Une enquête visant à comptabiliser les différentes formes de « surcoûts sociaux » de La Poste évalue le temps passé à régler les problèmes cognitifs à 10 % du temps total des guichetiers (Gadrey et *alii*, 1997). Proximité spatiale et culturelle s'accompagnent d'une proximité sociale, à travers la fréquence des relations. Certains viennent tous les jours consulter leur compte, retirer leur budget quotidien, ou tout simplement discuter avec leur « guichetière préférée » (Sagna, 1998a, 1998b). Ici, c'est l'intimité et la convivialité qui permettent une relation de complicité.

On peut s'interroger en conclusion sur les raisons qui amènent une personne à « basculer » dans un processus de perte de maîtrise de ses avoirs. Tout dépend de l'imbrication des dimensions émotionnelles et cognitives. Des capacités cognitives peuvent compenser en partie un comportement « laxiste » ; inversement, des problèmes cognitifs peuvent accentuer ce comportement « laxiste » ou empêcher ceux qui cherchent à tout prix à équilibrer leur budget d'y parvenir. Qu'il s'agisse des modes de gestion « ascétique » ou de « revanche », il est facile de perdre progressivement tout repère. Pour les premiers, l'angoisse quotidienne est parfois telle qu'elle provoque des comportements contradictoires : vouloir à tout prix payer une facture afin d'honorer ses obligations mais recourir pour cela à une société de crédit et plonger ainsi dans la spirale du surendettement, ou encore ne pas anticiper un découvert bancaire par peur de la confrontation avec le banquier. Ne pas parvenir à équilibrer ses comptes accentue le peu d'estime de soi ; il faut alors solliciter l'entourage (famille, amis, bureaux d'aide sociale, organismes caritatifs). Mais ce n'est pas toujours possible et facile en termes de dignité personnelle. La focalisation sur l'exigence de survie quotidienne empêche par ailleurs toute projection dans l'avenir, ce qui est parfois incompatible avec une planification des charges trimestrielles ou annuelles. Pour les comportements de « revanche », le risque d'égarement est *a priori* encore plus marqué ; contrairement aux personnes précédentes, elles parviennent toutefois à compenser en partie leur laxisme de gestion en sollicitant plus facilement leur entourage, les organismes caritatifs et les services sociaux. Il conviendrait ici d'approfondir l'interaction entre les dimensions émotionnelles et cognitives ; on peut faire l'hypothèse que le contrôle et l'autonomie de soi autorisent une meilleure gestion de ses comptes ; inversement, la perte de maîtrise de ses comptes participe à l'affaiblissement de son identité personnelle et de l'image de soi. Pour terminer, il nous faut souligner la dimension simplificatrice de la typologie proposée ; celle-ci vise simplement à mettre en relief l'interdépendance des variables économiques, sociales et psychologiques. Une fois ces mécanismes identifiés, il devient nécessaire de restituer la singularité de chacun et se pencher sur les trajectoires personnelles. Le tableau ci-dessous récapitule les différents types de comportements observés.

Tableau n°1
Les différents modes de gestion

	« ascétique »	« revanche »	« rationalisée »
Modes de gestion	Equilibrer ses comptes pour préserver sa dignité	Ne pas compter comme mode de « revanche » à l'égard d'une société qui n'assume pas ses devoirs	Gestion « normale »
Relations avec les services sociaux	Relations distantes Crainte d'une perte d'autonomie	Revendication et protestation	Instrumentalisation des différents dispositifs
Relations bancaires	Méfiance et peur de la confrontation	Revendications de découverts Relations parfois conflictuelles	Instrumentalisation de la relation Capacité à jongler avec les différents outils
Comportements de consommation	Restriction La consommation se limite aux besoins fondamentaux	Consommer pour exister La consommation comme mode de compensation	Consommation adaptée aux niveaux de revenus
Comportements d'endettement	Refus de l'endettement Honoré ses dettes comme moyen de préserver sa dignité	Propension à s'endetter Considèrent l'accès au crédit comme un droit	Utilisation « rationnelle » de l'endettement Capacités cognitives qui permettent de jongler avec les différentes temporalités

NOTES

1. Les enquêtes ont été réalisées dans le cadre de deux études financées respectivement par la Mission recherche de la Poste et par le Conseil régional de la consommation de la Région Nord-Pas-de-Calais.
2. Données issues de l'enquête OPERBAC menée par le Centre de recherche sur l'épargne et le patrimoine (CREP) à partir de 20 000 observations individuelles réalisées entre fin 1994 et début 1996.
3. Les statistiques ont été établies à partir de l'enquêtes « Budget de Famille » 1995 de l'INSEE.
4. Certaines personnes vont au supermarché tous les jours ; elles ont le sentiment d'acheter le strict minimum et de dépenser moins alors qu'au total, l'absence de prévision les conduit à dépenser davantage. Nous avons comparé ici les personnes qui font leurs courses de manière hebdomadaire et mensuelle avec celles qui ne font que des achats fractionnés.
5. Voir à ce sujet les travaux de Jean-Marie Canu (1995).
6. Certaines personnes refusent l'assistance par « principe », mais elles sont rares.
7. Les témoignages des personnes sont ici formels : elles décideront de gérer lorsqu'« on » leur donnera des moyens supplémentaires pour vivre.
8. Voir notamment les travaux de Jean-François Laé (1989), Michèle Salmona (1999), Viviana Zelizer (1994).

BIBLIOGRAPHIE

AKERLOF G A., DICKENS W. T. (1982), « The economic consequence of cognitive dissonance », *The American Economic Review*, vol. 72, n°3, pp. 152-170.



PRATIQUES BUDGÉTAIRES DES BÉNÉFICIAIRES DE MINIMA SOCIAUX : CAPACITÉS
COGNITIVES, VÉCU ÉMOTIONNEL DE L'ASSISTANCE ET QUALITÉ DES RELATIONS BANCAIRES

- AKERLOF G A. (1985), « Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibrium? », *The American Economic Review*, vol. 75, septembre, pp. 708-720.
- AKERLOF G A. (1987), « Rational models of irrational behavior », *The American Economic Review*, vol. 72, n°2, pp. 137-143.
- AKERLOF G A. (1991), « Procrastination and obedience », *The American Economic Review*, Vol. 81, n°2, mai.
- ALLARD P. (1991), « Le comportement d'épargne des ménages », *Revue Française d'Économie*, vol VI (2), printemps, pp. 177-232.
- ARRONDEL L., MASSON A. (1986), « Gestion du patrimoine et comportement matrimoniaux », *Économie et Statistique*, n°296-297, pp. 63-89.
- BABEAU A. (1997a), « Regards sur la socio-économie de l'épargne », *Revue d'Économie Financière*, n°42, juillet, pp. 147-158.
- BABEAU A. (1997b), « Le surendettement : manifestation dans les commissions départementales, efficacité des plans », *Revue d'Économie Financière*, n°46, mars, pp. 75-86.
- BAUDRILLARD J. (1968), *Le système des objets*, Paris : Gallimard.
- BEAUVOIS J.-L. (1984), *La psychologie quotidienne*, Paris : PUF.
- BEAUVOIS J.-L., JOULE R. V., MONTEIL J.-M., (1987) *Perspectives cognitives et conduites sociales, Tome 1 : théories implicites et conflits cognitifs*, Cousset : Editions Delval.
- BECKER G. (1976), *The economic approach to human behavior*, Chicago : University of Chicago Press.
- BLANC J. (1998), *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, Thèse de doctorat de sciences économiques, Université Lyon 2.
- BOURDIEU P. (1990), *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris : Editions de Minuit (1979).
- CANU J.-M. (1995), *Sociologie des représentations contemporaines de l'argent. Pour une sociologie des pratiques monétaires*, Thèse université de Rouen.
- CHAPEAUX L. et MOUILLARD M. (1998), « Endettement des ménages », *Revue d'Économie Financière*, n°46, mars, pp. 59-74.
- CONSEIL NATIONAL DU CREDIT ET DU TITRE (1996), *Comité consultatif. Rapport Annuel 1995 - 1996*, Paris : Banque de France.
- CUSIN F. (1998), « Motivations et cognitions dans les comportements liés à l'argent : l'apport de Simmel », *L'Année Sociologique*, décembre, n°2.
- DOUGLAS M. ISHERWOOD B. (1980), *The world of goods. Towards an anthropology of consumption*, London : Routledge.
- DUESENBERY J. (1949), *Income, savings and the theory of consumer behavior*, Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, (4^e édition 1962).
- DUMONT L. (1977), *Homo Aequalis, I : Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris : Gallimard.
- DUPUY J.-P. (1992), *Introduction aux sciences sociales. Logique des phénomènes collectifs*, Paris : Editions Marketing.
- ECHEVIN D. (1999), « Nouvelles approches des comportements d'épargne et de consommation », *Économie et Statistique*, n°324-325, 1999, pp. 9-18.
- ELSTER J. (1998), « Emotions and economic theory », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, mars, pp. 47-74.
- FESTINGER, L. AROSON, E. (1971), « Éveil et réduction de la dissonance cognitive dans les contextes sociaux », in : FAUCHEUX C., MOSCOVICIS. (eds), (1971), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris : EHESS / Mouton, pp. 107-126.
- GADREY J. GALLOUJ F. GHILLEBAERT E.. (1996), *La Poste. Mondes de production, types de produits et cohésion sociale*. Rapport de recherche pour la Direction de la Stratégie de la Poste / Laboratoire LAST-CLERSE (Université de Lille I et IFRESI).
- HALBWACHS M. (1912), *Consommation ouvrière et niveaux de vie*, Paris : Alcan.
- HERPIN N. (1992), « Les conséquences du chômage sur la consommation », *Economie et Statistique*, n°256, juillet-août, pp. 43-58.
- HERPIN N. et VERGER D. (1999a), « Consommation : un lent bouleversement de 1979 à 1997 », *Economie et Statistique*, n°324-325, 1999, pp. 19-56.
- HERPIN N. et VERGER D. (1999b), « Consommation et stratification sociale selon l'emploi », *Economie et Statistique*, n°324-325, 1999, pp. 57-74.



- HIRSCHMAN A. O. (1995), *Défection et prise de parole*, Paris : Fayard, 212 p. (1970)
- KAHNEMAN R., THALER R. (1991), « Economic analysis and the psychology of utility : applications to compensation policy », *The American Economic Review*, vol.81, n°2, pp. 341-346.
- KATONA G. (1975), *Psychological Economics*, New-York : Elsevier.
- LAE J.-F. (1989), *Travailler au noir*, Paris : Métailié.
- LASSARE D. (1995), *Psychologie sociale et économie*, Armand Colin.
- LIVINGSTON S. M., LUNT S. M. (1991), « Psychological, social and economic determinant of saving : comparing recurrent and total savings », *Journal of Economic Psychology*, 12, pp. 621-641.
- LIVINGSTON S. M., LUNT P. K. (1992), « Predicting personal debt and debt repayment : psychological, social and economic determinants », *Journal of Economic Psychology*, 13, pp. 111-134.
- LIVINGSTON S. M., LUNT P. K. (1993), « Savers and borrowers: strategies of personal financial management », *Human Relations*, vol 46, n° 8, pp. 963-985.
- LOISY Ch. (1999), « L'épargne des ménages de 1984 à 1995 : disparité et diversité », *Économie et Statistique*, n°324-325, 1999, pp. 113-134.
- PAUGAM S. (1994), *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, Paris : PUF, (1^{ère} édition 1991).
- PETONNET C. (1985), *On est tous dans le brouillard*, Paris : Galilée.
- REYNAUD B. (1991), « Les règles d'équité dans la formation des salaires : des études expérimentales aux formations économiques », *Document du CEPREMAP* n°911, avril, 45 p.
- ROLAND-LEVY CH. (1992), « Le crédit, l'endettement et la faillite personnelle, un enchaînement parfois trop logique », *Les Cahiers du Gratice*, n°9202, juin 1992, pp. 26-48.
- ROLAND-LEVY CH. (1996), « Comportements financiers et représentations sociales », *Les Cahiers du Gratice*, n°10, 1^{er} semestre 1996, pp. 65-92.
- ROLAND-LEVY CH., BAUD A. (1998), « La psychologie sociale et les conduites économiques. Représentations sociales, lieu de contrôle et endettement », *Les Cahiers du Gratice*, n°14, 1^{er} semestre, pp. 243-273.
- SAGNA L. (1998a), « Le client et sa "guichetière préférée" : circulation monétaire et facteurs de légitimation du guichetier chez les personnes en difficulté », in: SERVET J.-M. et VALLAT D. (1998), *Rapport Exclusion et liens financiers 1997*, Paris : AEF / Monchrestien, pp. 148-162.
- SAGNA L. (1998b), *Les usages sociaux et culturels de la monnaie : une clientèle en difficulté à La Poste et la gestion de ses incertitudes*, Thèse de doctorat en sociologie, Université de Caen.
- SALMONA M. (1999), « Anthropologie sociale et clinique des pratiques de l'argent en France et formation » in : SERVET J.-M. et VALLAT D. (1998), *Rapport Exclusion et liens financiers 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 364-377.
- SALMONA M. (1990) *Jeux et enjeux des cartes bancaires, document dactylographié*, Université Paris X-CAESAR (Centre d'anthropologie économique et sociale. Applications et recherches)/ Ministère de l'Économie et des Finances- Direction générale de la consommation/Groupement des cartes bancaires.
- SCHWARTZ O. (1990), *Le monde privé des ouvriers : hommes et femmes du Nord*, Paris : PUF.
- SEN A. (1993), *Éthique et économie* (On Ethics and Economics, 1987) Trad. S. Marnat. Paris : PUF.
- SMITH, A. (1982) *Théorie des sentiments moraux. Essai analytique sur les principes des jugements que portent naturellement les hommes d'abord sur les actions des autres, et ensuite sur leurs propres actions* (traduction de Mme Grouchy, Mise de Condorcet, 1860), Paris : Éditions d'aujourd'hui, Guillaumin libraires.
- ZELIZER V. (1994), *The social meaning of money*, New York : Basic Books.