

L'ÉDUCATION FINANCIÈRE OU COMMENT APPRENDRE AUX PAUVRES À BIEN CONSOMMER

Isabelle GUÉRIN

Ce chapitre ne porte pas directement sur la consommation mais sur l'éducation financière, supposée accompagner le consommateur pauvre dans une gestion à la fois rationnelle et prudente de ses maigres ressources. Plébiscitée par un nombre grandissant d'acteurs, tant publics que privés, cette notion d'éducation financière soulève deux types de questions. La première, de nature idéologique, est celle de la responsabilité individuelle, au détriment à la fois des modes de régulation et des facteurs structurels de surendettement. La seconde, de nature théorique, et sur laquelle cette contribution se focalise plus en détail, est celle du concept même d'éducation financière et du postulat sous-jacent : l'illettrisme financier des populations. L'observation des pratiques locales nous enseigne que les personnes, y compris analphabètes et pauvres, déploient des stratégies, des tactiques et des modes de calculs très sophistiqués, mais dont les logiques échappent aux catégories ethnocentriques et économicistes.

De la consommation à l'éducation financière

Les classes moyennes des pays émergents sont désormais des marchés saturés. Investisseurs, *think tanks*, multinationales et publicitaires fantasment désormais sur ce qu'il est convenu d'appeler *the bottom of the pyramid* (BOP). Le principe BOP, que l'on peut également qualifier de « capitalisme populaire » est très en vogue depuis les best-sellers d'économistes comme de Soto (*The mystery of capital*, 2002), Prahalad (*The fortune at the bottom of the pyramid*, 2004) ou Yunus (*Creating a world without poverty*, 2007). Leur point commun consiste à vanter la richesse cachée des pauvres. Ces

derniers, est-il avancé, ont des talents insoupçonnés d'entrepreneurs ou de consommateurs qu'il suffirait de libérer en offrant du crédit, en simplifiant les droits de propriété et en incitant les multinationales à s'intéresser à cette niche de marché. Ce n'est pas le capitalisme qui provoquerait la pauvreté mais son insuffisance.

Les projections réalisées par les *think tanks* et certaines grandes entreprises prévoient que les ruraux, les pauvres et les femmes sont les marchés du futur : ils sont considérés comme un marché encore quasiment vierge et potentiellement très lucratif, offrant des opportunités commerciales illimitées. Le succès de la téléphonie mobile, dont le taux de couverture est déjà quasiment proche de la saturation dans la plupart des pays du Sud, illustre de manière exemplaire le potentiel démesuré de ce nouveau segment de clientèle.

S'adresser aux pauvres suppose des techniques de vente spécifiques qui sont très anciennes. On peut citer en exemple la vente en toutes petites quantités ou encore le recours à des « intermédiaires indépendants » et la vente « multiniveau » sur le modèle Tupperware, en vigueur depuis plus de 60 ans et dont le succès n'a jamais été démenti. S'adresser aux pauvres suppose également de leur donner les moyens d'acheter, autrement dit de leur vendre à crédit. Le développement de la consommation BOP est donc indissociable du développement du crédit à la consommation. Les pauvres des pays du Sud représentent une nouvelle niche commerciale pour de nombreux acteurs financiers. C'est le cas pour certains établissements bancaires et financiers dont l'offre arrive à saturation : ils élargissent leur clientèle en construisant des partenariats avec des institutions de microfinance qu'ils refinancent. C'est le cas également pour les sociétés de crédit consommation, avec l'émergence de sociétés de crédit dédiées aux pauvres. Elles offrent des services spécifiques et mobilisent des techniques marketing et des méthodes de vente adaptées, souvent inspirées des techniques informelles (vente à domicile, articulation avec les transferts de fonds des migrants, etc.). Leur nombre a explosé ces dernières années, en particulier en Amérique centrale et latine mais aussi dans de nombreux pays d'Asie et certains pays d'Afrique. C'est également le cas pour la grande distribution, dont la vente à crédit contribue activement à leurs marges commerciales. La recherche de nouvelles niches commerciales donne naissance à des montages partenariaux inédits, associant grande distribution, ONG, organisations de microfinance. Le principe du *social business* – organisation à but lucratif pour des fins sociales – donne une légitimité nouvelle à ce type de partenariats. Les nouvelles technologies de l'information – en particulier cartes à puces et téléphones portables – facilitent l'introduction de services financiers sophistiqués et à moindre coût dans des coins les plus reculés de la planète. L'agrobusiness renouvelle le

principe des transactions liées en proposant aux petits agriculteurs d'associer financement, fourniture d'intrants et achat de la production. La finance « verte » est également à l'ordre du jour. Nombre d'institutions financières consacrent une partie de leur portefeuille à des activités respectueuses de l'environnement. Certaines incitent leurs clients à limiter les dégâts environnementaux de leurs activités. D'autres se spécialisent sur le financement de services et de biens peu consommateurs d'énergie et à faible émission d'effet de serre tout en étant supposés compatibles avec la lutte contre la pauvreté (énergies renouvelables, fours à faible combustion, lampes solaires, réfrigérateurs, etc.).

Ces pratiques financières sont initiées par des acteurs dont le statut, le profil et les motivations sont extrêmement variés, depuis des personnes isolées cherchant à arrondir leurs fins de mois – y compris parmi les pauvres – jusqu'à des conglomerats complexes associant multinationales, institutions financières, fondations ou ONG. Bien au-delà de l'offre de services financiers, c'est la mise en œuvre de nouveaux modèles de développement qui est mise en avant, avec par exemple l'émergence de concepts tels que *social business*, *value chain finance*, ou encore *triple bottom line* (rentabilité financière, performance sociale, préservation de l'environnement). Nombre d'entreprises privées se tournent vers ces nouveaux segments de clientèle au nom de leur responsabilité sociale.

Inciter les pauvres à consommer à crédit soulève évidemment des questions éthiques et morales. Est-il bien raisonnable d'encourager des familles qui luttent pour leur survie quotidienne à acquérir des biens de consommation ? Deux arguments sont ici avancés par les partisans du BOP. D'une part, cibler les pauvres est considéré comme un puissant moteur de croissance économique, et donc de réduction de la pauvreté. D'autre part, les pauvres sont considérés comme des consommateurs éclairés et responsables. Aux organisations de la société civile qui s'offusquent de l'approche BOP, Prahalad rétorque que les personnes, quels que soient leurs niveaux de revenus, doivent rester maîtresses de leur choix : décider à leur place consisterait à faire preuve d'arrogance et de paternalisme. Le récent ouvrage de Collins *et al.* (*The portfolios of the poor*, 2009), dont l'un des auteurs est un économiste très réputé, peut également se lire comme un éloge de la débrouillardise mais aussi de la responsabilité individuelle des pauvres. À partir d'enquêtes menées en Inde du Nord, au Bangladesh et en Afrique du Sud, les auteurs décortiquent avec minutie les pratiques financières des pauvres et mettent en évidence la subtilité et la complexité de ces pratiques et des raisonnements sous-jacents. Au final l'ouvrage est un vibrant plaidoyer pour le microcrédit consommation, considéré comme « le plus grand marché au monde », avec près de 4 milliards de clients potentiels. Les risques de surendettement sont évacués d'un revers de main, avec deux

arguments. Le premier est celui de la responsabilité individuelle : l'étude démontre que les pauvres font preuve de raisonnements parfaitement rationnels. Ils agissent et réfléchissent comme gestionnaires éclairés et responsables. Il n'est donc ni immoral ni dangereux de les inciter à s'endetter pour consommer. Le second argument, très en vogue aujourd'hui dans les milieux du développement, est celui de « l'éducation financière » : former les personnes aux subtilités techniques des outils financiers suffirait à en garantir un usage compatible avec le bien-être des populations.

L'éducation financière en pratique : un enthousiasme grandissant

L'idée de l'éducation financière est loin d'être une idée nouvelle. Initiatives de bienfaisance et de charité ont toujours cherché à aider les pauvres à mieux gérer leur budget. Au cours de la dernière décennie toutefois, l'éducation financière s'est fortement développée sur l'ensemble de la planète. Un rapport de l'OCDE considéré comme un document de référence estime que, dans un monde de plus en plus financiarisé, où les individus sont amenés à utiliser des outils financiers de plus en plus complexes, l'éducation financière doit leur permettre de mieux tirer parti des « opportunités du marché » (OCDE, 2005). L'éducation financière est considérée par ses promoteurs à la fois comme une question d'accès à l'information et d'acquisition de compétences, tels que comprendre un taux d'intérêt, apprendre à faire un budget et à comparer différentes offres de crédit, etc. C'est aussi une question de comportement, avec l'enseignement d'attitudes telles que la prudence, la planification ou encore le fait d'éviter un endettement « excessif ».

Les programmes d'éducation financière de grande envergure ont émergé à la fin des années quatre-vingt-dix dans les pays riches les plus financiarisés comme la Grande-Bretagne, le Royaume-Uni et l'Australie. Ils se sont ensuite propagés dans la plupart des pays du Nord (Erturk *et al.*, 2007). La fièvre de l'éducation financière semble aujourd'hui avoir gagné une large partie du globe. D'après une recension de l'OCDE, 75 pays sont actuellement engagés dans des programmes publics et privés d'éducation financière (OCDE, 2005).

Confrontés à une hausse importante de l'endettement des ménages et au développement rapide de leurs marchés financiers, les pays émergents ont été particulièrement favorables à de tels programmes. C'est au Brésil et en Afrique du Sud, où le surendettement des ménages est une réelle source de préoccupations, que les initiatives semblent les plus avancées. En Afrique du Sud, où l'endettement et le surendettement des ménages sont reconnus comme des problèmes d'intérêt public, deux institutions publiques – the Financial Service Board and the National Credit Regulator – assurent des missions d'éducation financière. Au Brésil, un décret a été adopté en

décembre 2010 concernant une « Stratégie nationale pour l'éducation financière ». Inspiré par les stratégies nationales existantes aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie et par les recommandations de l'OCDE, le plan brésilien prévoit divers outils tels que des pages internet, des conférences, des publications, des modules de formation, de l'assistance téléphonique gratuite, des campagnes d'information, etc. Au Mexique, le gouvernement est impliqué dans une campagne de masse pour l'éducation financière, considérée comme une contrepartie de la politique d'inclusion financière au même titre que la transparence et la protection des consommateurs (Osorio, 2009¹). Dans plusieurs pays latino-américains, les instances de régulation financière sont également impliquées dans la mise en place de programmes nationaux : banques centrales (Argentine), banques publiques (*Banca de las Oportunidades* en Colombie, *Bansefi* au Mexique), en partenariat avec des ministères (ministère de l'Éducation au Pérou) ou des programmes de développement (Programa de Alfabetización Económica y Financiera en Argentine, Patmir au Mexique).

En 2008, le gouvernement chinois a créé un programme spécifique destiné aux jeunes (*Student financial aid information intervention program*), initié par le ministre de l'Éducation et des Finances et en partenariat avec un institut de recherche² de l'Université de Pékin dédié à ce sujet. En Malaisie, l'éducation financière est assurée par une institution spécifique – Credit Counselling and Debt Management Agency – dépendante de la Banque centrale. Elle a été créée en 2006, dans le cadre d'un plan décennal visant à développer le secteur financier du pays. La mission de l'institution est de « faire de la gestion prudente un mode de vie » et d'assurer que les « Malaisiens continuent d'être à la fois résilients et prudents dans leur gestion financière³ ». En Inde, la Banque centrale a initié un vaste projet sur ce thème, visant à disséminer de l'information, à la fois sur le fonctionnement de la Banque centrale et sur les pratiques quotidiennes financières. Le principal outil est un site web en 13 langues consacré à la vulgarisation de questions financières. La création de centres locaux de conseil et d'assistance destinés aux citoyens est également prévue. En Russie, une fondation nationale est consacrée à l'éducation financière, et vise en priorité les jeunes.

Dans les pays moins « avancés » mais où la microfinance est en pleine expansion, il est de plus en plus fréquent que les acteurs de la microfinance créent des programmes d'éducation financière. Dans le sillage des crises récentes d'impayés du microcrédit, coupler l'offre de crédit avec des

1. <http://www.oecd.org/dataoecd/17/27/44265373.pdf>: consulté le 18 juillet 2012.

2. China Institute for Educational Finance Research.

3. <http://www.akpk.org.my>: consulté le 18 juillet 2012.

sessions d'éducation financière est pensé comme un moyen de protéger les consommateurs et d'atténuer les risques de défaillance pour les institutions de microfinance (CGAP, 2011). ONG et organisations de coopération bilatérale et multilatérale sont parties prenantes de ces dispositifs. En Afrique de l'Est et de l'Ouest, par exemple, le DFID a créé un Fonds spécifique pour l'éducation financière destiné à soutenir des projets éducatifs pour aider les citoyens africains à accroître leur « capacité financière », définie comme une combinaison de « connaissances, compétences, attitudes et comportements ⁴ ». La Banque mondiale a récemment approuvé un fonds de 15 millions de dollars dédié à l'éducation financière.

On trouve ensuite de multiples initiatives de la société civile. Le Programme global d'éducation financière (Global Financial Education Program), dont le slogan est très prometteur (« de la pauvreté à la prospérité » : *from poverty to prosperity*) est probablement l'initiative la plus ambitieuse à l'heure actuelle ⁵. Il a été créé par deux organisations basées aux États-Unis, Microfinance Opportunities et Freedom and Hunger, et il est financé par des sources diverses : fondations bancaires (City Foundation), coopération bilatérale (DFID), banques publiques (Bansefi/USTDA au Mexique, Banca de las Oportunidades en Colombie), organisations philanthropiques (Omidyar Network). Entre 2006 et 2009, il est mentionné sur leur site web que le programme a construit 239 partenariats dans 46 pays, pour au final cibler 20 millions de personnes à travers différents canaux d'information comme la radio, la télévision, la musique, la danse, le théâtre, etc. En Asie l'organisation la plus présente est A and B make 3, particulièrement implantée à Hong Kong, au Cambodge et aux Philippines, avec des cours qui vont de l'acquisition de « bonnes habitudes avec l'argent » à « créer sa propre entreprise ⁶ ».

Les acteurs privés sont également partie prenante de ces dispositifs, à commencer par les banques ou les fondations qui leur sont associées, comme Citygroup et Visa.

Responsabilité individuelle *versus* régulation et effets de structure

Cet enthousiasme en faveur de l'éducation soulève trois critiques principales. La première est celle de la réglementation. On peut se demander dans quelle mesure l'éducation financière est un substitut partiel à la réglementation des marchés financiers (Dickerson, 1999 ; Erturk *et al*, 2007), et certains de ses promoteurs le déclarent d'ailleurs ouvertement

4. <http://www.dfid.gov.uk/work-with-us/funding-opportunities/countries-and-regions/fe/>: consulté le 18 juillet 2012.

5. <http://www.globalfinancialeducation.org/>: consulté le 18 juillet 2012.

6. <http://www.aandbmake3.com/>: consulté le 18 juillet 2012.

(Erturk *et al.*, 2007). Dans un discours officiel de 2005, Alan Greenspan, alors président de la Banque mondiale, reconnaissait les bienfaits de la dérégulation financière en les associant aux efforts faits en matière d'éducation financière (Froud *et al.*, 2007). Un rapport de l'OCDE sur l'éducation financière reconnaît explicitement qu'elle est bénéfique pour les régulateurs, dans la mesure où « les consommateurs éduqués financièrement peuvent faciliter l'activité de supervision et permettre des interventions de régulation moindres » (OCDE, 2005 : 13). Dans un rapport plus récent, il est dit que l'éducation financière ne peut être un substitut à la réglementation du marché, mais qu'« une bonne gestion financière des ménages contribue à réduire les dépenses sociales publiques, à un développement solide, efficace et compétitif des marchés et encourage la croissance économique » (OECD/World Bank/DFID/CGAP, 2009 : 8). Lors d'une allocution inaugurale à une conférence sur l'éducation financière qui s'est tenue en 2006 à New Delhi, Y. V. Reddy, alors gouverneur de la Banque centrale indienne, affirmait que « d'un point de vue réglementaire, l'éducation financière émancipe les personnes et réduit ainsi les besoins de protection des personnes des échecs de marché, imputables *de facto* à des asymétries d'information » (Reddy, 2006 : 1). Au Brésil, et selon l'organisation de contrôle des marchés financiers, la Stratégie nationale pour l'éducation financière (Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF) mise en place par le gouvernement poursuit trois objectifs principaux : la croissance des marchés financiers, l'inclusion financière et la protection des investisseurs (Cavalcanti Vasco, non daté).

Globalement, l'idée est que l'inclusion financière est potentiellement source de bénéfices privés et sociétaux dès lors que les citoyens acquièrent une éducation/culture financière.

La seconde critique porte sur les fondements structurels du surendettement, que l'éducation financière tend à ignorer en l'attribuant à une responsabilité purement individuelle. Nombre de promoteurs de l'éducation financière supposent implicitement que la plupart des débiteurs sont irresponsables ou ignorants. Le site web du portail international de l'éducation financière (International Gateway for Financial Education), indique que l'éducation financière trouve sa légitimité dans le constat suivant : les individus prennent des risques financiers alors que leur niveau de connaissance est très faible, et que cela se traduit par un « comportement résilient passif », qui donne lieu à des problèmes multiples à commencer par l'endettement excessif, et la crise des *subprimes* est mentionnée entre parenthèses⁷.

7. http://www.financial-education.org/pages/0,3417,en_39665975_39667032_1_1_1_1_1,00.html. Consulté le 12 janvier 2011.

Dans un document expliquant les origines et le contenu de la stratégie du gouvernement brésilien sur l'éducation financière, il est indiqué que « les impayés sont principalement dus à une mauvaise gestion financière » (Cavalcanti Vasco, non daté). On retrouve des hypothèses similaires chez une agence malaisienne en charge d'un programme national d'éducation financière. Leur site web l'explique en ces termes : « Nous avons observé que le manque de connaissances en matière de gestion financière était la raison principale pour laquelle de nombreuses personnes, à la fois jeunes ou plus âgées, se trouvent acculées à des dettes qu'elles ne peuvent plus gérer. Les mauvaises habitudes de gestion de l'argent liées à l'absence de compréhension des principes fondamentaux de la finance étaient la principale explication des difficultés financières ⁸. »

L'opacité des produits financiers et leur manque de compréhension ne font aucun doute. Néanmoins lorsque les personnes tombent dans la spirale du surendettement car elles sont chroniquement incapables de joindre les deux bouts, ou suite à un aléa de la vie – perte d'emploi, maladie, divorce, etc. – il est probable que les cours d'alphabétisation ou l'aide de conseillers en crédit, aussi bien intentionnés soient-ils, ne soient que d'un maigre secours. Et proposer aux personnes surendettées de les « éduquer » permet de déplacer l'attention. De nombreuses études ont montré que la santé financière des ménages est menacée d'abord et avant tout par l'insuffisance et l'irrégularité des revenus plus que par une « mauvaise » gestion financière (Porter & Thorne, 2006). Les données sur l'endettement et son usage dans les pays du Sud sont rares, mais les rares études disponibles montrent que les dépenses de santé, d'alimentation et de remboursement de dettes ont un poids prépondérant (Collins *et al.*, 2009 ; Guérin *et al.*, 2012b ; Roesch & Héliès, 2007). L'endettement joue ainsi un rôle de substitut de systèmes de protection sociale défailants et il serait donc complètement irréaliste de miser sur l'éducation financière pour améliorer la situation financière des ménages.

Un troisième problème, que nous allons développer plus en détail, concerne l'ignorance ou le mépris des cadres locaux en matière de calcul et de gestion. Le postulat de base des promoteurs de l'éducation financière, à savoir que les personnes seraient « illettrées financièrement » est complètement erroné. La plupart des écrits sur l'illettrisme financier supposent que les personnes font des erreurs et adoptent des comportements « sous-optimaux ». Il ne fait aucun doute que de nombreux programmes d'éducation financière ont à cœur de créer un environnement propice, encourageant, par exemple en mettant l'accent sur la nécessité de cours,

8. Ceci est expliqué sur la page de garde de leur site web (<http://www.akpk.org.my/about-us>). Consulté le 20 septembre 2012.

modules pédagogiques capables de tenir compte des spécificités locales. Pour autant les préceptes des contenus pédagogiques reflètent une ignorance profonde de la manière dont les personnes pensent et comprennent la finance. Une autre hypothèse largement répandue est que les groupes marginalisés comme les femmes, les minorités ethniques, les immigrés et les personnes peu instruites seraient les plus touchés par l'analphabétisme financier (Martin, 2007). Les « erreurs » et « comportements sous-optimaux » les plus fréquemment cités dans les modules d'enseignements sont l'absence d'épargne, de planification et de budgétisation, l'endettement « excessif », l'ignorance de concepts de base comme le taux d'intérêt, le principe des taux cumulés, la différence entre valeur nominale et valeur réelle ou encore la diversification des risques.

Ce concept d'illettrisme financier va complètement à l'encontre des enseignements de l'anthropologie économique. Il a été battu en brèche par deux ouvrages parus au cours de la dernière décennie : *The poor and their money* (Rutherford, 1999) et plus récemment *Portfolios of the Poor. How the world's poor live with less than 2\$ per day* (Collins et al., 2009). Les deux ouvrages procèdent à une analyse minutieuse de la façon dont les pauvres gèrent leur flux de trésorerie et démontrent que ces derniers ont des compétences et des savoir-faire extrêmement complexes et sophistiqués, tant en matière de calcul, de prévision et d'anticipation que d'épargne. Les stratégies et les motivations sous-jacentes, écrivent les auteurs, sont parfois surprenantes mais elles répondent à un ensemble de contraintes et sont finalement parfaitement « rationnelles ». Si nombre d'idées défendues ne sont pas nouvelles et ont été démontrées depuis fort longtemps par les anthropologues et les socioéconomistes (par exemple la diversité des représentations du concept de « taux d'intérêt » (Baumann, 1998 ; Servet, 1995), la recherche de mécanismes d'incitation à épargner (Shipton, 1995 ; Guérin, 2006), la porosité entre outils financiers « formels » et « informels » (Servet, 1995), le fait que les débiteurs puissent également être créanciers (Morvant-Roux, 2006 ; etc.), ces deux ouvrages ont le mérite de proposer une analyse globale de ces différentes questions et de les vulgariser dans un langage clair et accessible. Une lacune de ces deux ouvrages, toutefois, est de restreindre la monnaie et la finance à leurs fonctions techniques et instrumentales. Monnaie, finance et les calculs qui leur sont associés sont dépouillés de leur valeur morale et sociale. Les questions d'identité et de pouvoir, qui en sont pourtant au cœur, sont ignorées.

Une anthropologie économique de la monnaie et de la finance telle que celle défendue ici permet de saisir la complexité et la subtilité des calculs financiers. L'idée de calcul est souvent vue comme l'apanage de la sphère économique et de la théorie économique. Le calcul serait un raisonnement visant uniquement à satisfaire un intérêt personnel sur la base d'indicateurs

quantifiables et d'unités de mesure. L'histoire et l'ethnographie montrent toutefois que le calcul va bien au-delà des actes économiques. Les raisonnements et les motivations sous-jacentes sont complexes et intégrés dans des « scènes sociales » (Weber, 2001). Les pauvres ne sont pas seulement les estomacs vides préoccupés uniquement à joindre les deux bouts. Ils cherchent à maintenir, protéger ou construire une dignité, ainsi que des identités individuelles et collectives. Ils sont insérés dans une multiplicité de réseaux de droits et d'obligations qu'ils cherchent à renforcer, contenir ou fuir. Les calculs peuvent servir plusieurs objectifs, parfois contradictoires. Il peut s'agir de boucler un budget et nourrir la famille, respecter les structures sociales, se positionner dans des hiérarchies sociales locales, ou encore affirmer ou tenter d'affirmer son individualité. Les liens financiers, du fait de leur signification sociale, sont au cœur de ces processus.

Les dettes sont abord et avant tout des liens sociaux entre les individus. Elles ne transmettent pas uniquement des quantités monétaires mais aussi des sentiments et des émotions telles que la dignité, le prestige, la respectabilité ou, au contraire, la honte ou l'humiliation. Elles sont insérées dans de vastes cercles de droits et d'obligations (Shipton, 2007).

Nous suggérons que les emprunteurs, les épargnants et les prêteurs recourent à des cadres de calcul spécifiques, définis ici comme l'ensemble des outils de raisonnement disponibles et mobilisés par les personnes dans certaines situations pour apprécier le risque, prendre des décisions financières et arbitrer entre différents outils financiers (Villarreal, 2009). Il s'agit d'outils qui ne sont pas nécessairement sophistiqués ni formalisés, qui ont une dimension à la fois cognitive, routinière et sociale (Coquery *et al.*, 2006). Ils résultent d'interactions sociales et sont donc intégrés dans des positions sociales des individus, qu'il s'agisse de l'appartenance de classe sociale, de genre, de caste, d'ethnie, de religion, etc. (Villarreal, 2009).

S'intéresser aux pratiques et aux catégories locales permet de battre en brèche plusieurs idées reçues que l'on retrouve dans la plupart des manuels et modules pédagogiques des programmes d'éducation financière.

Jonglage : symptôme de surendettement ou mode de gestion des risques financiers et sociaux ?

Multiplier les créiteurs et jongler avec de multiples sources d'endettement est considéré comme un symptôme de mauvaise gestion, de fragilité financière et de surendettement. La plupart des analyses de la crise de la microfinance considèrent ainsi que l'endettement « croisé », c'est-à-dire le fait d'appartenir à plusieurs institutions de microfinance, est un indicateur de surendettement (Chen *et al.*, 2010). L'analyse des pratiques quotidiennes montre au contraire que la combinaison des sources de

financement et des liens sociaux sous-jacents est une modalité essentielle de gestion, répond à des contraintes et logiques spécifiques.

Au sens propre, le jonglage consiste à faire des tours d'adresse avec des objets qui sont lancés, reçus et relancés alternativement et dont les trajectoires s'entrecroisent. L'action implique à la fois de la rapidité, de l'habileté et de l'adresse mais aussi la prise de risque et ces trois aspects rendent très bien compte de la nature des pratiques financières des personnes : elles combinent simultanément plusieurs outils financiers et cette combinaison suppose un exercice permanent d'emprunt, de remboursement et d'emprunt à nouveau (on emprunte ici pour rembourser ailleurs) ainsi que d'alternance entre les positions de débiteurs et de créanciers (même les plus pauvres sont des créanciers) (Morvant-Roux, 2006 ; Collins *et al.*, 2009).

Ces pratiques de jonglage répondent à des contraintes et à des motivations multiples. Celles-ci peuvent être monétaires mais aussi sociales et symboliques, elles ont pour particularité d'être en tension permanente entre aspirations et contraintes individuelles et appartenance à un collectif ; elles répondent à des temporalités de très court terme ou au contraire de long terme (Guérin *et al.*, 2011a). Ce jonglage – et la forte circulation monétaire à laquelle il donne lieu – permet de pallier l'inadéquation temporelle entre revenus et dépenses. Mais il s'agit aussi de maintenir sa solvabilité, sa réputation et plus généralement d'entretenir son réseau de relations. Si prêter et emprunter suppose une relation de confiance préalable, réciproquement la relation financière permet de maintenir, renforcer, actualiser cette relation préexistante. Lorsqu'elles décrivent leurs pratiques, les femmes sénégalaises emploient l'expression *sabbukki, sulli bushidô* (prendre une hyène, enterrer une hyène) ou *sab-sul* (creuser, enterrer), pratique qui consiste à s'endetter quelque part pour régler une dette. Elles parlent également de « tiroirs » : toutes les personnes ou groupes de personnes à qui elles prêtent des fonds ou rendent un service représentent un « tiroir » dans lequel elles peuvent à tout moment puiser. Au Mexique, Magdalena Villarreal décrit les chaînes de crédit dans lesquelles les femmes sont impliquées. Les moindres revenus sont absorbés en grande partie par le remboursement d'anciennes dettes, l'enjeu principal consistant à maintenir leur solvabilité afin de pouvoir réemprunter plus tard (Villarreal, 2000 : 70). Morvant-Roux (2006) démontre dans les zones rurales du Mexique, que plus d'un tiers des 239 personnes enquêtées étaient endettées auprès d'au moins deux sources financières distinctes simultanément. En Inde du Sud, les personnes disent qu'elles empruntent « comme elles respirent », référence au jeu permanent d'emprunt et de remboursement. Le terme « surendettement » n'existe pas. Ce n'est pas le trop d'endettement qui pose problème – même si certaines formes d'endettement sont très onéreuses et sources de servitude : c'est plutôt le fait de ne plus pouvoir s'endetter. Ces pratiques de jonglage

permanent ne doivent pas être comprises comme un problème de surendettement ou une incapacité de gestion. Dans nombre de cas, elles reflètent des stratégies délibérées : stratégies délibérées de multiplication des relations sociales et de renforcement de ces relations ; stratégies délibérées également de maintien d'une certaine symétrie de la relation, compte tenu de l'ambiguïté inhérente à toute relation de dette. La dette est source de protection et solidarité. La dette est un moyen d'exprimer une relation de confiance et de respect réciproque entre un débiteur et un créancier. Mais lorsqu'elle n'est pas honorée ou trop déséquilibrée, la dette peut aussi être source d'humiliation et de honte, d'exploitation et d'asservissement. C'est à la fois un lien de vie et un nœud mortel, pour reprendre l'expression de Charles Malamoud (1980). C'est le « poison » dont parle Marcel Mauss à propos du don qu'il assimile à une forme de prêt. D'où un jeu subtil visant à solder régulièrement sa dette tout en s'endettant ailleurs.

Au final, le jonglage répond à une finalité purement financière – substituer des dettes coûteuses à des dettes bon marché, contraintes de liquidité des prêteurs – mais aussi sociale, au sens où il permet de maintenir, renforcer, atténuer ou multiplier des liens sociaux. Le jonglage peut refléter des choix, des stratégies ou des tactiques visant à multiplier et diversifier les relations sociales ou à renforcer ou au contraire atténuer des liens de dépendance.

La question du prix et le coût social de la dette

Les pauvres sont souvent accusés d'incapacité à juger les prix. Ce préjugé ignore à la fois les processus de construction sociale des prix et leur dimension non monétaire.

Dans la conception économique standard, le taux d'intérêt est un rapport au temps. Or d'une part l'opacité du futur concernant les revenus a tendance à rétrécir considérablement l'horizon temporel et peut expliquer l'acceptation de taux *a priori* très élevés (Bloy et Dupuy, 1990, p. 70). D'autre part, dans de nombreux contextes les taux d'intérêt ne sont pas considérés comme un rapport au temps et ne sont pas calculés de cette manière, qu'il s'agisse des débiteurs ou de leurs créanciers. Dans nombre de langues vernaculaires, il n'existe pas de terme spécifique pour désigner ce surplus versé par un débiteur à son créancier. Il est alors pensé non comme un rapport au temps mais à la manière d'une marge commerciale (Servet, 1995). C'est le cas par exemple en langue wolof, où le terme « taux d'intérêt » n'a pas d'équivalent propre. Soit les personnes emploient le terme français, soit elles parlent de *bonofiss* (bénéfice), de *ngañaay* (gagner), de *teg* (qui doit être ajouté) (Baumann, 1998, p. 38). Le même constat a été fait au Cameroun : en langue bamiléké (Ouest-Cameroun) le terme *pé* signifie à la fois profit et taux d'intérêt (Servet, 1995b). En langue tamoule, le prix de

l'argent se mesure en nombre de *paisa* – la décimale de la roupie – indépendamment de toute notion de durée.

La tolérance au coût de l'argent varie ensuite fortement selon les sociétés, pour des raisons économiques – les contextes de forte inflation facilitent l'acceptation de taux élevés – mais aussi culturelles, sociales et religieuses. L'appréciation du coût de l'argent varie également entre groupes sociaux. Contrairement aux postulats de la théorie économique, les taux d'intérêt sont rarement le fruit d'une confrontation entre une offre et une demande. Dans de nombreux contextes les termes et les conditions sont régulés par des institutions sociales et reflètent en partie les statuts et positionnements des deux protagonistes de la transaction. Les analyses de terrain mettent en évidence à quel point l'accès au crédit et ses conditions d'accès, dont le prix, sont façonnés par des relations de pouvoir préexistantes entre prêteur et emprunteur. Des pratiques de différenciation et de discrimination ont ainsi été observées pour les communautés indigènes au Mexique (Zanotelli, à paraître), les Dalits en Inde (Guérin *et al.*, 2011b ; Harriss-White et Colatei, 2004), les migrants hispaniques aux États-Unis (Villarreal, à paraître), les classes populaires en France (Ducourant, 2009) et plus généralement des femmes (Guérin, 2011).

Le coût financier n'est qu'une composante de la relation. Loin de la relation contractuelle décrite par la théorie économique, nombre de relations d'endettement, y compris celles qualifiées de formelles, s'accompagnent d'une multitude de services, tant du côté des créanciers – il s'agit alors d'avantages en nature susceptibles de compenser un coût financier élevé – que des débiteurs – il s'agit alors de services gratuits dont le coût d'opportunité alourdit le coût financier.

La signification sociale de la dette, et donc son « coût social », sont également des critères déterminants dans l'appréciation d'une dette. En fonction de la manière dont la dette est vécue et perçue, de la nature des relations entre débiteurs et créditeurs et des droits et des obligations qui les relie, la dette peut être considérée tantôt comme un droit, tantôt comme un dû, une opportunité. Elle peut être source de respect, d'honneur et de distinction ou au contraire d'humiliation, de honte et parfois d'exclusion sociale. Les études de cas montrent que cette signification sociale de la dette s'exerce plus particulièrement dans les cercles sociaux suivants : la caste, l'ethnie, la nationalité, la classe sociale, la parenté et les relations de genre (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal, à paraître).

Dans les villages du Tamil Nadu par exemple, l'adage tamoul selon lequel on ne s'endette pas auprès de plus bas que soi reste fortement d'actualité (Guérin *et al.*, 2012a). Les dettes les plus « dangereuses » sont rarement les plus chères ou celles de montant élevé, ce sont celles qui sont contractées auprès de personnes au statut inférieur ou qui menacent la

solvabilité et la réputation de la famille. La position dans les hiérarchies locales de caste est ici déterminante – il est par exemple très rare qu’une haute caste emprunte à un Dalit – mais les hiérarchies de genre, de classe (relations employeur/employé) et de parenté participent également de cette signification sociale de la dette. Inversement, les Dalits désireux d’ascension sociale, ou tout au moins d’intégration, n’hésitent pas à solliciter des prêteurs aux tarifs prohibitifs afin d’échapper ou de limiter des dettes villageoises peu onéreuses mais sources de dépendance (Guérin *et al.*, 2011b ; Picherit, 2009).

Concernant les femmes, et ce constat est sans doute valable bien au-delà de l’Inde, le coût social de la dette est intimement lié au contrôle de leur corps et de leur sexualité : s’endetter auprès d’un créancier de sexe masculin peut facilement être source de réprobation car de suspicion quant à la « moralité » féminine. Concernant la parenté et l’entourage proche, et ceci a été observé dans de nombreux contextes, les liens d’endettement sont tantôt appréciés, tantôt critiqués et contournés. Les relations sont souvent très ambiguës, oscillant entre protection – impliquant une relation unilatérale de domination – et solidarité.

L’endettement « formel », au sens où il est enregistré et régulé par les autorités publiques, est souvent appréhendé comme exempt de considérations sociales. L’analyse des pratiques indique qu’il n’en est rien. C’est ce que montre Hélène Ducourant (à paraître) à propos des usages du crédit à la consommation en France. Ce « marché », explique-t-elle, reste fortement fragmenté en fonction de la classe sociale. Non seulement les classes populaires paient plus cher, mais elles souffrent également des jugements moraux et du mépris des banquiers : nombre d’entre elles préfèrent alors l’anonymat des sociétés financières, dont les services sont extrêmement coûteux financièrement parlant, mais moins humiliants du fait de transactions effectuées par téléphone ou par Internet.

Les critères d’appréciation des « bonnes » et « mauvaises » dettes sont donc fort éloignés des « bonnes pratiques » des manuels d’éducation financière. Prenons l’exemple du Global Financial Education programme, dont on a mentionné plus haut l’ambition et l’envergure. Leur manuel explique ainsi : *“simply put, borrowing is good when it helps you gain financially and bad when it becomes a financial burden [...] and still owed after the item is consumed or the income earned from the asset is less than the cost of the loan”* (Global Financial Education, nd: 5). La prise en compte de valeurs sociales et morales complique singulièrement les choses. La dimension sociale de la dette donne lieu à une pléthore de pratiques complémentaires et souvent incommensurables et donc difficilement substituables, et dont le coût financier n’est qu’une composante parmi d’autres.

Thésaurisation monétaire *versus* circulation des richesses

L'absence ou la faiblesse de l'épargne monétaire sont un autre symptôme « d'illettrisme financier ». Non seulement ce type de jugement ignore les formes multiples d'épargne en nature non monétaires, mais celles-ci sont bien souvent beaucoup plus justifiées que la thésaurisation monétaire.

Divers travaux ont bien montré que les pauvres savent et peuvent épargner, au sens où ils cherchent à se protéger contre les aléas du futur et à anticiper certaines dépenses (Lelart, 1990 ; Rutherford, 2001 ; Servet, 1995). Les dépenses anticipées peuvent être régulières (dépenses d'éducation, festivals religieux par exemple) ou liées au cycle de vie (habitat, naissance, cérémonies de puberté, mariages, funérailles, pèlerinage, etc.). En revanche les supports d'épargne et les critères d'appréciation sont multiples. Les mobiles d'action sont également multiples et parfois contradictoires – avec notamment la tension permanente entre appartenance collective et projets individuels. D'où, ici encore, une diversité de pratiques souvent peu substituables⁹.

La thésaurisation monétaire est exceptionnelle. C'est autant une question de sécurité, de « besoins », qu'une façon de se prémunir contre les sollicitations de l'entourage tout en « plaçant » soit même ses propres fonds. L'argent bloqué ne sert à rien. C'est à la fois une nécessité et un « jeu social » (Fontaine, 2008). Au Sénégal par exemple, on dit souvent que l'argent « brûle » tant il circule rapidement. Sitôt perçu, tout flux monétaire est soit dépensé, soit réinjecté dans les circuits locaux comme un « placement » – les femmes emploient ce terme –, susceptible d'être récupéré à tout moment en cas de « besoin pressant » ou de « problème », avec des pratiques de comptabilité précise garantissant la réciprocité (Baumann, 1998). À la question « épargnez-vous ? » il n'est pas rare que les personnes répondent en toute ingénuité qu'elles prêtent... le prêt à autrui est alors considéré comme une façon parmi d'autres d'épargner. Dans les communautés indigènes du Mexique, toute forme de richesse est susceptible de faire l'objet de prêts si le possesseur n'en a pas un usage immédiat : pièces et billets, mais aussi briques, céréales ou autres produits alimentaires, bétail, etc. (Morvant-Roux, 2009). Parker Shipton (1995) fait le même constat en Gambie rurale : le moindre élément de patrimoine, en liquide ou en nature, est prêté à autrui, l'enjeu étant à la fois de dissimuler la richesse et de renforcer les liens sociaux.

Les présupposés concernant l'éducation financière ignorent l'existence de ces circuits financiers, qui sont autant de formes d'épargne et considérés comme tels, puisque chaque prêt/don doit être remboursé ou rendu.

9. Ce paragraphe reprends certains éléments développés dans Guérin *et al.* (2011a).

Les présupposés concernant l'éducation financière ignorent également la prévalence de pratiques d'épargne non monétaires et les logiques qui les sous-tendent. Toutes choses égales par ailleurs, il est souvent plus justifié pour les pauvres d'épargner en nature, par exemple sous la forme de bétail, bijoux, céréales ou tissus précieux. Ici encore, les choix des supports d'épargne obéissent à des calculs sophistiqués et combinent plusieurs critères tels que la sécurité, la liquidité ou la spéculation. Engraisser du petit bétail qui sera revendu en cas de nécessité ou lors d'une dépense anticipée est bien plus rémunérateur qu'ouvrir un compte bancaire. Épargner en nature est aussi un moyen de se protéger contre les risques inflationnistes, voire de spéculer lorsque le bien en question est sujet à des augmentations régulières de son prix, comme par exemple l'or ou les céréales. Entrent également en jeu les questions identitaires et statutaires puisque les biens faisant office d'épargne ont souvent une fonction ostentatoire – le bétail – d'identité.

Loin de se limiter à des pratiques exotiques et archaïques, cette logique de circulation permanente des dettes et des créances et de confusion entre épargne et crédit se retrouve dans de multiples régions du monde (Guyer, 1995 ; Lont et Hospes, 2004). La circulation de la dette obéit toujours à une gestion collective de la liquidité et une mutualisation des surplus (Morvant-Roux, 2006). Solène Morvant-Roux montre ainsi que dans les zones de forte migration internationale (principalement dans le cas mexicain à destination des États-Unis), on observe qu'une large partie des transferts d'argent est injectée dans le circuit local sous forme de prêts par les familles des migrants (en particulier les femmes) restées au village (Morvant-Roux 2009). D'une part, ce type de pratiques est considéré comme une forme d'épargne. D'autre part, c'est peut-être aussi un moyen de favoriser l'insertion et l'appropriation locale de ces flux externes d'argent en fonction de valeurs sociales partagées localement. En zones rurales tamoules, la question « épargnez-vous » suscite souvent de nombreux commentaires qui sont très révélateurs de la manière dont les personnes pensent l'épargne. Certains parlent d'emblée de leurs filles, faisant implicitement référence au fait que l'acte d'épargne est nécessairement associé à un projet spécifique, la constitution d'une dot et de la couverture des fêtes de puberté et autres dépenses accompagnant le mariage. D'autres évoquent leur « réputation » : elles font en fait référence à leur capacité à obtenir rapidement du cash ! L'opposition généralement tranchée faite entre épargne et prêt éclaire mal les stratégies en jeu et les pratiques (Rutherford, 2001).

Conclusion

Il ne fait nul doute que les populations, y compris les pauvres et y compris dans les pays du Sud, dépendent de manière croissante d'instruments financiers complexes, et qu'elles ont donc besoin d'une

certaine forme de savoir technique leur permettant de maîtriser l'usage de ces instruments. Il serait donc erroné d'affirmer que le concept d'éducation financière est totalement illégitime. En revanche, la manière dont l'éducation financière est conçue et mise en œuvre est fortement problématique : ce qui devrait être considéré comme un outil d'amélioration de la gestion financière quotidienne est finalement appréhendé comme un outil de prévention ou de lutte contre la fragilité financière, voire même de compensation des faiblesses de la régulation financière.

À la manière dont elle est mise en œuvre aujourd'hui, l'éducation financière postule que les pauvres seraient surendettés car dépourvus de toute culture financière. Cette croyance est dénuée de tout fondement. Elle reflète une ignorance profonde de la complexité des raisonnements et des cadres de calcul locaux et de leur entremêlement avec des considérations sociales, culturelles et politiques. Cette croyance est également lourde de conséquences puisque les pauvres sont alors considérés comme principaux responsables de leur fragilité financière. Les créanciers, dont l'absence de considération morale ne fait pourtant aucun doute, sont exonérés de toute responsabilité. Il en va de même des autorités publiques, dont le rôle en matière de régulation des transactions financières et de protection des populations est relégué au second plan. Il semble pourtant évident que le surendettement, bien au-delà d'incapacités de jugement et d'erreurs d'arbitrage, résulte d'abord et avant tout d'inégalités préexistantes et d'un décalage croissant entre des revenus réels stagnants ou déclinants et des besoins croissants (Servet, 2010).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BAUMANN E., 1998 : « Chez nous, c'est 15 % par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in SERVET et VALLAT (eds.) : *Rapport Exclusion et liens financiers 1997*, Paris, AEF/Monchrestien, p. 35-41.
- BAUMANN E., BAZIN L., OULD-AHMED P., PHÉLINAS P., SELIM M., SOBEL R. (eds.), 2008 : *L'argent des anthropologues, la monnaie des économistes*, Paris, l'Harmattan.
- BLOY E. et DUPUY C., 1990 : « Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel : réflexion dans le cadre du contexte africain », in HÉNAULT et M'RABAT (eds.), p. 65-76.

- CAVALCANTI VASCO J. A. (non daté) : The Brazilian work on a National Strategy for Financial Education, Comissão de Valores Mobiliários <http://www.oecd.org/dataoecd/16/45/44265293.pdf> (Consulté le 18 juillet 2012).
- COLLINS D., MORDUCH J., RUTHERFORD S., RUTHVEN O., 2009: *Portfolios of the Poor : How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press : Princeton.
- CGAP, 2011: Credit Reporting at the Base of the Pyramid. Key Issues and Success Factors, *Access to Finance Forum*, n° 1, http://www.cgap.org/gm/document-1.9.55445/FORUM_1.pdf
- Chen G., RASMUSSEN S., REILLE X., 2010: "Growth and Vulnerabilities in Microfinance", *Focus Note*, n° 61, CGAP.
- COQUERY N., WEBER F., MENANT F. (eds.), 2006 : *Écrire, compter, mesurer. Vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Éditions Rue d'Ulm.
- DE SOTO F., 2000: *The mystery of capital. Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*, New York: Basic Books.
- DICKERSON M., 1999: "Can shame, guilt, or stigma be taught ? Why credit-focused debtor education may not work", *Loyola of Los Angeles Law Review*, 32 (4): 945-964.
- DU COURANT H., 2009 : « Du crédit à la consommation à la consommation de crédit », *Thèse de doctorat en sociologie*, Université de Lille 1.
- ERTURK I., FROUD J., JOHAL S., LEAVER A., WILLIAMS K., 2007: "The democratization of finance? Promises, outcomes, conditions", *Review of International Political Economy*, 14 (4): 553-75.
- FONTAINE L., 2008 : *L'économie morale*, Paris, Gallimard.
- GLOBAL FINANCIAL EDUCATION (nd): *Debt Management: Handle with Care. Content Note*. http://www.globalfinancialled.org/documents/CN_DebtMgmt.pdf. Last Access 23 November 2011.
- GUÉRIN I., 2011: "Do women need specific microfinance services?" in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds.): *Handbook of Microfinance*, London/Singapore: World Scientific Publishing, p. 563-589.
- GUÉRIN I., 2006: "Women and Money: multiple, complex and evolving practices", *Development and Change* (37) 3, May: 549-570.
- GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S. and VILLARREAL M. (eds.), à paraître: "From debt to over-indebtedness. The paradoxes of microfinance".

- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., MICHIELS S., 2012a : « Dettes, protections et solidarités en Inde du Sud », *Économie et Sociétés*, tome XLVI (2) : 285-412.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., D'ESPALLIER B.: 2012b: "Credit from whom and for what? Diversity of borrowing sources and uses in rural South-India", *Journal of International Development* (24): S122-S137.
- GUÉRIN I., MORVANT S., SERVET J.-M., 2011a: "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance", in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds.): *Handbook of Microfinance*, London/Singapore: World Scientific Publishing, p. 101-122.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., KUMAR S., 2011b: "The social meaning of over-indebtedness and creditworthiness in the context of poor rural South Indian households (Tamil Nadu)", *Working Paper RUME 2011-1*.
http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_WP_14.pdf
- GUYER J. (ed.), 1995: *Money Matters. Instability, values and social payments in the modern history of west African communities*, London/Portsmouth (NH): Currey/Heinemann.
- HARRISS-WHITE B., COLATEI D., 2004: "Rural Credit and the Collateral Question". In HARRISS-WHITE B. & JANAKARAJAN (eds.): *Rural India facing the 21st century, Essays on Long Term Change and Recent Development Policy*, London: Anthem Press, p. 252-283.
- LELART M., 1990 : Les circuits parallèles de financement : état de la question, Journées scientifiques Financement, développement et culture de l'entrepreneuriat, Casablanca, 16--18 février 1989, p. 16.
- LONT H., HOSPES O. (eds), 2004: *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*. Eburon Academic Publishers: Delft.
- MALAMOUD C. (ed.), 1988 : *La Dette*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, coll. « Purushartha », vol. 4.
- MARTIN M., 2007: "A literature review on the effectiveness of financial education", *Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper Series, WP07-3*,
http://www.richmondfed.org/publications/economic_research/working_papers/index.cfm. Last Access 8 th August 2011.
- MORVANT-ROUX S., 2009 : « L'anthropo-économie : un détour indispensable pour comprendre l'appropriation de la microfinance », *Revue Tiers Monde*, 197, p. 109-130.

- MORVANT-ROUX S., 2006 : « Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.
- OECD, 2005: *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Paris: OECD.
- OECD/WORLD BANK/DFID/CGAP, 2009: *The Case for Financial Literacy in Developing Countries Promoting Access to Finance by Empowering Consumers*, Washington: OECD/World Bank/DFID/CGAP.
- PICHERIT D., 2009: "The multiple times of debt bondage and its practices in southern India: Temporary protection and over-indebtedness", *Working Paper RUME 2009-2011*.
http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_WP_11.pdf
- PORTER K. M. and THORNE D., 2006: "The Failure of Bankruptcy's Fresh Start". *Cornell Law Review* 92: 67-128.
- PRAHAKAD C. K., 2004: *The fortune at the bottom of the pyramid. Eradicating poverty through profits*, Wharton School Publishing.
- REDDY, 2006: The role of financial education – the Indian case, Allocution inaugurale lors de la conférence internationale "Financial Education", OECD/Pension Fund Regulatory and Development Authority, New Delhi, 21 September. <http://www.bis.org/review/r060921b.pdf> (consulté le 18 juillet 2012).
- ROESCH M. & HELIÈS O., 2007 : « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? », *Autrepart* (44), p. 119-140.
- RUTHERFORD S., 2001: *The Poor and Their Money*. Oxford University Press: Oxford.
- SERVET J.-M., 2010 : *Le grand renversement. De la crise au renouveau solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
- SERVET J.-M. (ed.), 1995 : *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, Paris, AEF/AUPELF-UREF.
- SERVET J.-M., 1984 : *Nomismata. État et origines de la monnaie*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.

- SHIPTON P., 1995: "How Gambian save: culture and economic strategy at an ethnic crossroad" in GUYER (ed.): *Money matters. Instability, values and social payments in the modern history of West-African communities*, London/Portsmouth (NH): Currey/Heinemann, p. 245-277.
- SHIPTON P., 2007: *The Nature of Entrustment. Intimacy, Exchange and the Sacred in Africa*. Yale University Press: New-Haven, CT.
- SHIPTON P., 2010: *Credit between cultures. Farmers, financiers and misunderstandings in Africa*, New-Haven & London: Yale University Press.
- VILLARREAL M. (à paraître): "Indebted Mexicans in the Californian Mortgage Crisis » in GUÉRIN, MORVANT-ROUX and VILLARREAL (eds.) *et al.*: "From debt to over-indebtedness. The paradoxes of microfinance".
- VILLARREAL M., 2009: *Mujeres, finanzas sociales y violencia economica en zonas marginadas de Guadalajara*, Guadalajara: IMM/G/IJM.
- VILLARREAL M., 2004: "Striving to make Capital do "Economic Things" for the Impoverished: On the Issue of Capitalization in Rural Microenterprises". In *Development Intervention: Actor and Activity Perspectives*, KONTINEN T. (ed.). Center for Activity Theory and Developmental Work Research (CATDWR), Institute for Development Studies (IDS) and University of Helsinki: Helsinki, p. 67-81.
- WEBER F., 2001: "Settings, interactions and things. A plea for multi-integrative ethnography ", *Ethnography*, 2 (4), p. 475-499.
- YUNUS M., 2007: *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, Pretoria: New Africa Press.

Guérin Isabelle (2012)

L'éducation financière ou comment apprendre aux
pauvres à bien consommer

In : Guérin Isabelle (ed.), Selim Monique (ed.). *A quoi et
comment dépenser son argent ? : hommes et femmes
face aux mutations globales de la consommation*

Paris : L'Harmattan, p. 51-71. (Questions
Contemporaines. Série Globalisation et Sciences
Sociales)

ISBN 978-2-336-00646-8