



Caroline JEANMART
Sociologue, Observatoire
du Crédit et de
l'Endettement

Les personnes en difficulté financière ont-elles un rapport particulier au crédit et à l'endettement?

Cet article interroge le lien entre le rapport qu'une personne entretient avec l'endettement et le crédit, et ses difficultés financières. Il se base sur une enquête par questionnaires réalisée par l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement à laquelle 3.071 personnes ont pris part. Le rapport d'une personne au crédit et à l'emprunt est étudié sur base de trois variables: sa vision de l'emprunt comme plus ou moins normal, son attitude plus ou moins favorable à l'égard de l'emprunt et la mesure avec laquelle elle considère l'emprunt comme risqué.



Romain DUVIVIER
Economiste, Observatoire
du Crédit et de
l'Endettement

Do People Facing Financial Difficulties Have a Special Kind of Perception of Credit and Debt?

In this article, the author looks into the link between the financial difficulties someone may have and his individual perception of credit and debt. The questionnaire survey the "Observatoire du Crédit et de l'Endettement" has carried out and in which 3,071 people took part, served as the basis for this analysis. A person's perception of credit and borrowing has been analysed from three different angles, i.e. the degree to which borrowing is considered to be more or less normal, his positive or negative view on borrowing and the assessment of a loan as something more or less risky.

La littérature a mis en évidence une série de facteurs corrélés avec l'endettement et le surendettement: des variables macroéconomiques (taux de chômage, conjoncture économique, marché du crédit, ...), des variables microéconomiques (revenus des ménages, utilisation du crédit par les ménages, ...) ou encore des variables sociodémographiques (type de ménage, niveau d'instruction, statut professionnel, ...). D'autres variables, parfois négligées dans les analyses, apportent un éclairage complémentaire sur les questions liées aux difficultés financières. L'une d'elles est l'objet de cet article: le système de représentations des individus.

Les précurseurs de la recherche en économie et en psychologie sociale portant sur l'endettement et le surendettement des ménages ont mis en évidence un lien entre le rapport au crédit ou à l'emprunt des ménages et leurs difficultés financières. Ainsi, dès la fin des années 1990, ces

recherches pointaient des corrélations entre l'endettement et le surendettement des individus, d'une part, et, d'autre part, leurs représentations des dettes et/ou du crédit (notamment Livingstone et Lunt, 1992; Lea *et al.*, 1995). Le dernier rapport sur le surendettement de la DG SANCO (2013) souligne également le lien entre le rapport culturel à l'endettement et les difficultés financières des ménages. Ces conclusions émanant de recherches portant sur des pays étrangers se vérifient-elles en Belgique? Pour répondre à cette question, l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement a réalisé une enquête portant sur les connaissances financières, la vision du crédit et les difficultés financières des ménages belges entre juin et septembre 2013. 3.071 personnes résidant en Belgique âgées entre 18 et 65 ans y ont pris part¹.

Cet article tente de répondre à la question suivante: y a-t-il un lien entre le rapport qu'une personne entretient avec l'endette-

1. Les aspects méthodologiques relatifs à la recherche portant sur les connaissances financières, la vision du crédit et les difficultés financières des ménages belges sont disponibles sur le site www.observatoire-credit.be.

ment et le crédit, et ses difficultés financières? Le rapport d'un individu au crédit et à l'emprunt est étudié sur base de trois variables: sa vision de l'emprunt comme étant un acte plus ou moins normal, son attitude plus ou moins favorable à l'égard de l'emprunt et la mesure avec laquelle il considère l'emprunt comme risqué.

1. Le caractère "normal" de l'emprunt

Une des questions de l'enquête s'est focalisée sur la perception que les répondants ont du caractère normal de l'emprunt (voir tableau 1 ci-dessous).

	Oui	Non
... une maison ou un appartement?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... une voiture?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... de l'électroménager?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... une télévision?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... de la nourriture?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Un score de normalité a été créé en fonction du nombre de biens pour lesquels un répondant jugeait normal d'emprunter. Ce score est compris entre 0 et 100. Un score plus élevé que la moyenne pour un répondant signifie que ce dernier a, par rapport aux autres, une vision du crédit comme étant un acte relativement plus normal.

A. Pour quels biens est-il normal d'emprunter?

Les répondants ont une vision variable du caractère normal de l'emprunt. Cette vision varie en fonction du type de bien pour lequel l'emprunt est réalisé (tableau 2). Ainsi, une majorité de répondants considère qu'il est normal d'emprunter pour acheter un logement (95,6%). Une très faible proportion de répondants, par contre, juge normal d'emprunter pour une télévision (4,8%) ou pour se nourrir (3,5%).

	Oui	Non
... une maison ou un appartement?	95,6%	4,4%
... une voiture?	72,3%	27,7%
... de l'électroménager?	11,1%	88,9%
... une télévision?	4,8%	95,2%
... de la nourriture?	3,5%	96,5%

Les résultats soulignent que les personnes jugeant normal d'emprunter pour certains types de biens sont celles qui

ont, elles-mêmes, déjà contracté un crédit pour ces types de biens. Premièrement, les répondants ayant du crédit hypothécaire jugent plus fréquemment normal d'emprunter pour l'achat d'un logement que ceux n'en ayant pas contracté (99,3% contre 92,3%). Deuxièmement, les répondants ayant contracté une ou plusieurs vente(s) ou prêt(s) à tempérament jugent plus fréquemment normal d'emprunter pour une voiture que ceux ne possédant pas ces types de crédits (81,4% contre 65,7%). Troisièmement, alors que seuls 3,5% des ménages jugent normal d'emprunter afin de financer des dépenses alimentaires, ils sont 14,3% des répondants si nous nous centrons sur les ménages vivant sous le seuil de pauvreté. Il va de soi que les ménages pauvres sont certainement ceux qui ont le plus souvent été poussés à utiliser une ouverture de crédit afin de financer des dépenses alimentaires.

B. Difficultés financières et normalité de l'emprunt

Le fait de juger l'emprunt comme un acte normal est-il corrélé avec les difficultés financières ressenties par les individus? Autrement dit, les personnes en difficulté financière² sont-elles plus nombreuses à juger l'emprunt comme un acte normal? Les répondants ayant de fortes difficultés financières obtiennent un score moyen de normalité de l'emprunt plus élevé que la moyenne (tableau 3). Lorsque nous passons d'un groupe ayant peu de difficultés financières à un groupe ayant de plus fortes difficultés financières, le score de normalité augmente. Les différences constatées entre les scores moyens des différents groupes du tableau 3 sont statistiquement significatives, même si elles restent faibles sur le plan numérique³. On peut donc dire qu'au plus une personne a des difficultés financières, au plus elle trouve normal d'emprunter pour un nombre de biens plus important que les autres répondants.

Difficultés financières	Moyenne du score de normalité (de 0 à 100)*
Faibles ou inexistantes	34,22
Modérées	37,11
Fortes	41,55
Très fortes	43,53
Total des répondants	37,45

* A chaque fois que sont présentées des analyses de moyennes, des tests statistiques d'égalité de moyennes ont été réalisés. Si les résultats sont présentés, c'est que des différences statistiquement significatives sont constatées entre les moyennes. Le seuil de significativité des tests retenu est de 1%.

- La création de la variable "niveau de difficulté financière" a été explicitée dans notre article publié dans ce même numéro de la *Revue bancaire et financière*: "Les difficultés financières des Belges: quels liens avec l'endettement, le niveau de culture financière et la capacité à gérer un budget?"
- Des tests d'égalité de moyennes ont été réalisés entre les différents scores de normalité présentés dans le tableau 3. Ceux-ci sont significatifs, ce qui signifie qu'il existe bien statistiquement une différence entre les scores des différents groupes. Même si numériquement, ces différences de scores entre les groupes semblent faibles, elles sont significatives.



Les résultats varient toutefois selon le type de bien considéré (tableau 4). Les personnes en fortes difficultés financières sont plus nombreuses à juger normal d'emprunter

pour de l'électroménager, une télévision ou encore de la nourriture que les autres répondants.

Tableau 4. Je juge normal d'emprunter pour ...

Niveau de difficultés financières des répondants	Une maison ou un appartement	Une voiture	De l'électroménager	Une TV	De la nourriture
Faibles ou inexistantes	99,4%	66%	3,7%	1,6%	0,5%
Moyennes	97,2%	74,8%	7,8%	3,7%	2%
Fortes	89,3%	76,2%	23,6%	9,8%	8,8%
Très fortes	80,9%	72,7%	34,4%	12,8%	16,6%
Tous les répondants	95,6%	72,3%	11,1%	4,8%	3,5%

Les différences sont d'ailleurs fortement marquées entre les groupes, notamment concernant la normalité de l'emprunt pour la nourriture. Ainsi, 0,5% des répondants jugent normal d'emprunter pour la nourriture dans le groupe à faibles difficultés financières alors qu'ils sont 16,6% à le penser dans le groupe à très fortes difficultés financières. On constate des tendances similaires concernant la normalité de l'emprunt pour une télévision: alors qu'ils sont 1,6% à penser qu'il est normal d'emprunter pour une télévision dans le groupe à faibles difficultés financières, ils sont 12,8% dans le groupe à très fortes difficultés financières. A l'inverse, les personnes à fortes difficultés financières sont les moins fréquentes à juger normal d'emprunter pour acheter un logement. Celles-ci percevant des revenus moindres seraient sans doute plus réticentes à s'engager dans un emprunt de longue durée et impliquant des montants très élevés.

Les analyses de corrélations⁴ réalisées confirment ces résultats. Il existe une corrélation positive entre le niveau de difficultés financières et le fait de juger normal d'emprunter pour quatre types de biens: une voiture, une télévision, de l'électroménager ou encore de la nourriture. Ceci signifie qu'au plus les difficultés financières sont importantes, au plus le répondant juge normal d'emprunter pour chacun des quatre types de biens. A l'inverse, il existe une corrélation négative entre le niveau de difficultés financières et le fait de juger normal d'emprunter pour un logement. Ce fait montre encore une fois à quel point la situation dans laquelle se trouve un répondant influence sa vision du crédit comme étant normal ou pas. Au vu de sa situation financière, une personne en difficultés financières pourrait-elle juger normal de s'endetter pour acheter un bien immobilier? Certainement pas.

Toutefois, il s'agit de s'interroger sur le sens de la relation qui s'établit entre ces deux variables: est-ce le fait de juger l'emprunt normal qui conduit à emprunter davantage et donc à de possibles difficultés financières ou est-ce le fait d'avoir des difficultés financières qui conduit à emprunter davantage pour finir le mois et donc qui fait considérer l'acte d'emprunter comme normal? A la lecture de ces résultats, notamment concernant la normalité d'emprunter pour de la nourriture, il semble probable que ce soit les difficultés financières qui contraignent les ménages à emprunter pour un nombre de biens plus importants que les autres.

Comment expliquer ce résultat? L'hypothèse suivante peut être émise: une pratique développée personnellement par un individu revêt, à ses yeux, un caractère normal au fil du temps. Il semble en effet probable que les personnes ayant d'importantes difficultés financières aient été plus fréquemment confrontées à l'emprunt pour de la nourriture ou de l'électroménager que les autres. Une autre hypothèse serait que ces personnes en particulier soient plus souvent que d'autres sollicitées par les offres commerciales (p. ex., par le biais d'un ciblage géographique spécifique des offres pour certains types de crédits). Peut-être sont-elles davantage ciblées par la publicité que les autres (p. ex., concernant les crédits à la consommation). Toutefois, il est également possible qu'elles ne soient pas davantage sollicitées, mais qu'elles y soient plus sensibles. En raison de leur socialisation ou en raison de leur fragilité économique, elles seraient davantage attentives, voire vulnérables, aux offres de crédit ou aux possibilités d'emprunter que les autres répondants.

4. La corrélation renseigne sur le sens ainsi que la force de la relation linéaire entre deux variables. On parle de corrélation positive, lorsque les deux variables évoluent dans le même sens. Dans ce cas-ci, la corrélation positive entre le niveau de difficultés financières et la normalité de l'emprunt pour une télévision signifie que plus une variable évolue dans un sens, plus l'autre évolue dans le même sens. C'est-à-dire que plus les difficultés financières sont importantes, plus le répondant trouve normal d'emprunter pour une télévision. On parle de corrélation négative lorsque les variables évoluent en sens opposé. Nous considérons une corrélation significative au seuil de 1%.

II. L'attitude plus ou moins favorable à l'égard de l'emprunt

Les recherches en psychologie économique ont tenté d'identifier des variables d'attitudes pouvant être corrélées à l'endettement ou au surendettement des ménages (notamment Lea *et al.*, 1995). Les principales attitudes mises en évidence concernent notamment le fait d'entretenir une attitude favorable ou positive par rapport au crédit ou encore avoir une image des dettes moins réprobatrice ou une plus grande tolérance à l'égard des dettes.

Pour sonder l'attitude favorable d'une personne à l'égard de l'emprunt, il a été demandé aux répondants de se positionner par rapport aux deux affirmations reprises dans le tableau 5.

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
C'est une bonne chose de payer ses achats à crédit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cela me dérange d'emprunter de l'argent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Un score d'attitude allant de 0 à 100 a été créé sur base de ces deux items: le score le plus élevé (100) signifie que la personne est tout à fait d'accord avec le fait que payer à crédit soit une bonne chose et qu'elle n'est pas du tout d'accord qu'emprunter de l'argent la dérange. Un score de 100 correspond à l'attitude la plus favorable qu'un répondant puisse manifester. A l'inverse, un score de 0 est l'attitude la plus défavorable qu'un répondant puisse exprimer.

A. Quelle attitude à l'égard de l'emprunt?

72,7% des répondants ne sont "pas d'accord" à "pas du tout d'accord" avec l'affirmation selon laquelle payer ses achats à crédit soit une bonne chose.

Tout à fait d'accord	5,1%
D'accord	22,2%
Pas d'accord	38,3%
Pas du tout d'accord	34,4%

87,6% des répondants sont "d'accord" à "tout à fait d'accord" pour affirmer qu'emprunter les dérange.

Tout à fait d'accord	50,7%
D'accord	36,9%
Pas d'accord	8,8%
Pas du tout d'accord	3,6%

B. Difficultés financières et attitude favorable à l'égard de l'emprunt

Les répondants éprouvant de fortes difficultés financières obtiennent un score d'attitude favorable à l'égard de l'emprunt plus faible que les autres groupes (tableau 8). Ils sont moins d'accord avec le fait que payer à crédit soit une bonne chose et sont plus dérangés par le fait d'emprunter de l'argent. Notons également que les personnes ayant des difficultés financières modérées obtiennent le score d'attitude favorable le plus élevé. On peut dès lors émettre l'hypothèse que ces personnes "entre deux" sont un public à risque au vu de son attitude à l'égard du crédit. Car si une attitude favorable signifie être plus enclin à l'emprunt, elles risquent en cas d'accident de vie de devoir assumer des charges liées à l'emprunt plus élevées et, à terme, ne plus être en mesure d'y faire face. Toutefois, bien que statistiquement significatives, les différences entre les groupes sont relativement faibles.

Niveau de difficultés financières	Score moyen d'attitude à l'emprunt (de 0 à 100)
Faibles ou inexistantes	27,4396
Moyennes	28,6490
Fortes	25,1454
Tous les répondants	27,2181

III. La vision du risque lié à l'emprunt

Existe-t-il un lien entre la vision qu'ont les répondants du risque lié à l'emprunt et leurs difficultés financières? Pour évaluer la vision du risque lié à l'emprunt, il a été demandé aux répondants de se positionner par rapport aux trois affirmations reprises dans le tableau 9.

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Emprunter pour acheter une maison est risqué	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emprunter pour acheter une voiture est risqué	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utiliser une carte de crédit de grand magasin est risqué	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Un score de risque a également été créé: le score le plus élevé (100) signifie que le répondant est tout à fait d'accord avec les trois affirmations citées précédemment, c'est-à-dire qu'il a une vision de l'emprunt comme le plus risqué. A l'inverse, un score de 0 signifie que le répondant considère l'emprunt comme non risqué.



A. Pour quels types de biens est-il risqué d'emprunter?

La vision du risque de l'emprunt des répondants varie en fonction du type de bien financé (tableau 10). Plus d'un répondant sur trois (33,9%) est "d'accord" à "tout à fait d'accord" qu'emprunter pour un logement est risqué, ils sont 57% pour une voiture et 86,9% si l'on considère l'utilisation d'une carte de crédit de grand magasin. Selon les répondants donc, emprunter pour un logement est nettement moins risqué que d'utiliser une carte de crédit d'un grand magasin.

	D'accord à tout à fait d'accord	Pas d'accord à pas du tout d'accord
Emprunter pour une maison ou un appartement	33,9%	66,1%
Emprunter pour une voiture	57,6%	42,4%
Utiliser une carte de crédit de grand magasin	86,9%	13,1%

En outre, il existe un lien entre les types de biens financés à l'aide du crédit par les répondants et leur vision du risque liée à un tel crédit. De manière globale, les répondants ayant contracté du crédit pour un type de bien considèrent qu'il est moins risqué d'emprunter pour ce type de bien que les autres répondants.

B. Difficultés financières et risques liés au crédit

Comparées au reste des répondants, les personnes ayant de fortes difficultés financières considèrent l'emprunt comme plus risqué (tableau 11). Ceci est encore plus significatif en considérant le sous-groupe des personnes avec des difficultés financières *très fortes*.

Difficultés financières	Score moyen de vision du risque lié à l'emprunt (0 à 100)
Faibles ou inexistantes	51,5062
Moyennes	56,7311
Fortes	69,4306
Très fortes	71,1923
Total des répondants	58,7226

Rappelons que les personnes avec de fortes difficultés financières sont également moins favorables à l'emprunt tout en trouvant normal d'emprunter pour un plus grand nombre de biens. Une hypothèse peut être émise pour expliquer ce résultat pouvant paraître contradictoire: bien qu'elles trouvent l'emprunt risqué, les personnes ayant de fortes difficultés financières pourraient être plus nombreuses à devoir recourir au crédit (au moyen d'une ouverture de crédit, p. ex.) pour finir le mois. Ce recours contraint expliquerait qu'elles trouvent davantage normal d'emprunter que les autres. Ce résultat, loin de pointer une contradiction, démontre sans doute à quel point leurs difficultés financières les conduisent à mettre en place des pratiques qui, bien que nécessaires, sont jugées risquées par les répondants. Toutefois, une question centrale reste de savoir si elles mesurent correctement ce risque. Il est permis d'en douter au vu des résultats concernant la culture financière des personnes en difficultés économiques⁵.

IV. Quel est l'effet spécifique exercé par la représentation de l'emprunt et du crédit sur les difficultés financières?

L'analyse multivariée présentée dans le tableau 12 permet de mettre en évidence l'effet spécifique exercé par la représentation de l'emprunt et du crédit sur les difficultés financières.

5. Voir notre article publié dans ce même numéro de la *Revue bancaire et financière*: "Les difficultés financières des Belges: quels liens avec l'endettement, le niveau de culture financière et la capacité à gérer un budget?".

Tableau 12. Analyse multivariée de variables socioéconomiques et des scores de normalité et de risque influençant le niveau de difficulté financière des répondants

R ² ajusté = 0,421 n = 2771	Coefficients non standardisés	Erreur standard	Coefficients standardisés	t	Sig.
	A		Bêta		
(Constante)	1,702	0,093		18,370	0,000
Age	-0,002	0,001	-0,031	-2,034	0,042
Etre isolé	0,256	0,026	0,157	9,998	0,000
Nombre d'enfants	0,019	0,011	0,028	1,648	0,099
Niveau d'instruction	-0,078	0,011	-0,127	-7,230	0,000
Etre sans activité professionnelle	0,186	0,035	0,093	5,376	0,000
Montant des revenus corrigés par la taille du ménage	0,000	0,000	-0,221	-11,895	0,000
Le fait d'avoir au moins un crédit hypothécaire	0,048	0,026	0,031	1,888	0,059
Nombre de crédits à la consommation	0,180	0,009	0,302	19,145	0,000
Score de risque	0,008	0,001	0,216	13,228	0,000
Score de normalité	0,005	0,001	0,098	6,185	0,000
Score d'attitude favorable	0,000	0,001	0,004	0,246	0,806

Lorsque l'on introduit des variables reflétant les représentations du crédit des répondants dans un modèle contenant les variables socioéconomiques classiquement corrélées au surendettement⁶, l'âge, le nombre d'enfants du ménage et le fait d'avoir du crédit hypothécaire ne sont plus significativement corrélées avec le niveau de difficultés financières.

Concernant spécifiquement les représentations relatives au crédit, il n'existe pas de lien significatif entre le score d'attitude favorable à l'égard de l'emprunt et le niveau de difficulté financière des ménages. Deux interprétations de ce résultat sont envisageables: soit ce lien n'existe pas, soit les questions posées aux répondants pour réaliser ce score ne permettent pas d'évaluer cette variable de manière satisfaisante. Le tableau 8 montrait d'ailleurs peu de variabilité dans le score selon le niveau de difficultés financières des répondants.

Les scores de risque et de normalité exercent tous les deux un impact positif et statistiquement significatif sur le niveau de difficulté financière des ménages. Considérer l'emprunt comme un acte normal et/ou risqué est donc corrélé avec de plus importantes difficultés financières. Ainsi, si l'on prend en compte un groupe de personnes considérant l'emprunt comme plus normal et plus risqué, celui-ci aura davantage de difficultés financières qu'un groupe pour lequel l'emprunt est perçu comme moins normal et moins risqué. Les scores de risque et de normalité ne sont pas les variables les plus déterminantes des difficultés financières.

Dans nos analyses et en nous centrant sur la valeur des coefficients standardisés, le nombre de crédits à la consommation contractés par les individus est le facteur le

plus déterminant des difficultés financières. Au plus un individu est concerné par du crédit à la consommation, au plus il connaît des difficultés financières. Le score de risque est, après le revenu, la troisième variable en termes d'importance. Toutefois, nous aurions pu nous attendre à un signe négatif pour le coefficient lié au score de risque. De fait, nous pouvions penser qu'au moins une personne considère le crédit comme risqué, au moins elle prendra des risques avec du crédit et au moins elle connaîtra des difficultés financières. Ce n'est pas le cas. Nous devons donc en conclure que le fait de juger le crédit risqué est corrélé à d'autres variables qui expliquent les difficultés financières des répondants. Les personnes jugeant le crédit plus risqué auraient-elles connu des difficultés financières qui auraient déterminé leur vision du risque?

Il est également important de noter que le R² ajusté de 0,421 permet de conclure que près de la moitié des variations du niveau de difficulté financière est expliqué par la variation de ces variables socioéconomiques et liées aux représentations. En considérant le modèle prenant en compte les mêmes variables socioéconomiques, sans introduire de variables reflétant les représentations du crédit, ce R² est de 0,378.

Cet article permet donc de conclure que le rapport qu'entretient un individu avec le crédit et l'emprunt détermine en partie son niveau de difficulté financière. Toutefois, d'autres variables doivent être introduites dans ces analyses pour comprendre de manière plus fine les difficultés financières des ménages (p. ex., l'attitude de l'entourage à l'égard de l'emprunt, les connaissances financières, la fréquence des sollicitations commerciales).

6. *Idem.*



Bibliographie

- DG SANCO, 2013, *The over-indebtedness of European households: updated mapping of the situation, nature and causes, effects and initiatives for alleviating its impact*.
- DUVIVIER, R. (2013), *Les ménages en difficulté financière: quels profils socioéconomiques?*, actes du colloque de l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement du 5 décembre 2013 "Les personnes en difficultés financières: quels profils?" (accessibles sur le site www.observatoire-credit.be dans l'onglet "colloques").
- JEANMART, C. (2013), *Les personnes en difficulté financière: quel rapport au crédit et à l'emprunt?*, actes du colloque de l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement du 5 décembre 2013 "Les personnes en difficultés financières: quels profils?" (accessibles sur le site www.observatoire-credit.be dans l'onglet "colloques").
- KAMLEITNER, B. et KIRCHLER, E. (2007), "Consumer credit use: a process model and literature review", *European Review of Applied Psychology*, Volume 57, Issue 4: 267-283.
- LEA, S., WEBLEY, P. et WALKER, C.M. (1995), "Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use", *Journal of Economic Psychology*, Volume 16, Issue 4: 618-701.
- LIVINGSTON, S. et LUNT, P. (1992), "Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social and Economic Determinants", *Journal of Economic Psychology*, Volume 13, Issue 1: 101-134.