

# Dossier



## La prise de décision financière des ménages : enjeux et stratégies

**Comment les ménages prennent-ils leurs décisions financières en matière de crédit ? Comprennent-ils toujours les enjeux liés à ces décisions ? Quel est le profil des personnes éprouvant des difficultés à comprendre ces enjeux ? Les ménages ont-ils de bonnes connaissances financières ? S'appuient-ils sur les conseils de leur entourage avant de prendre une décision ? Sur ceux d'un prêteur ? Autant de questions qui peuvent éclairer sur la prise de décision financière des ménages.**

Pour répondre à ces questions, ce sont les résultats d'une enquête menée en 2013 par l'Observatoire du crédit et de l'endettement qui ont été analysés. Cette enquête portait sur la vision du crédit, les connaissances financières et les difficultés financières des ménages. Les réponses à 3071 questionnaires<sup>1</sup> auxquels des Belges de 18 à 65 ans ont répondu sont ici prises en considération. Des analyses plus complètes des résultats de cette enquête sont disponibles sur le site de l'Observatoire<sup>2</sup>. Toutes les statistiques ainsi que les données figurant dans les tableaux sont extraits de cette enquête réalisée par l'Observatoire.

### Quelle compréhension des enjeux ?

Une des questions de l'enquête interrogeait les répondants sur le degré de compréhension qu'ils avaient des enjeux liés à leurs décisions financières. La question posée ainsi que les réponses sont reprises dans le tableau 1 ci-dessous.

une mesure objective. Il va de soi que les personnes estimant toujours comprendre ces enjeux ne les comprennent pas en tout et en toutes circonstances. Nous pouvons toutefois supposer que les personnes ayant opté pour « jamais » et « parfois » se sentent moins à même de comprendre les tenants et les aboutissants liés à leurs décisions financières que les personnes ayant opté pour « souvent » ou « toujours ». Cette question nous permet donc classer les répondants selon qu'ils se sentent plus ou moins bien armés lors de la prise de décisions financières. Nous pouvons émettre l'hypothèse que les personnes déclarant avoir une mauvaise compréhension des enjeux risquent, le cas échéant, de prendre des décisions financières non appropriées qui pourraient, à plus ou moins long terme, les conduire à des situations financières délicates.

Dans la suite de l'article et pour simplifier la présentation des résultats, les personnes ayant opté pour « jamais » ou « parfois » à la question ci-dessus seront classées parmi les personnes ayant un niveau de compréhension « faible à modéré » des enjeux liés à leurs décisions financières. Les personnes ayant opté pour « souvent » ou « toujours » sont considérées comme ayant un niveau de compréhension des enjeux « bon à très bon ».

### Quand le niveau de compréhension est « faible à modéré »

Le degré de compréhension des enjeux liés aux décisions financières varie donc selon les individus considérés. Ce constat fait émerger une question : quel est le profil des personnes ayant une moins bonne compréhension de ces enjeux ? Les tableaux 2 et 3 permettent d'y répondre en s'intéressant respectivement à l'âge des répondants et à leur niveau de scolarité.

<sup>1</sup> 4239 questionnaires ont été collectés mais seuls 3071 questionnaires ont été retenus après avoir éliminé les questionnaires présentant un nombre important de « non-réponses » ou trop d'incohérences.

<sup>2</sup> Voir le site de l'Observatoire ([www.observatoire-credit.be](http://www.observatoire-credit.be)), rubrique « les colloques de l'OCE ».

**Tableau 1 - « Lorsque je prends une décision financière, j'ai une bonne compréhension des enjeux »**

|          |        |
|----------|--------|
| Jamais   | 4,3 %  |
| Parfois  | 14 %   |
| Souvent  | 39,3 % |
| Toujours | 42,4 % |

Une très grande majorité des répondants (81,7 %) déclare avoir « souvent » à « toujours » une bonne compréhension des enjeux liés à leurs décisions financières. Un répondant sur cinq estime ne comprendre que « parfois » à « jamais » les enjeux liés à de telles décisions. Bien entendu, nous nous basons ici sur le ressenti des répondants et non sur

| <b>Tableau 2</b><br><b>Niveau de compréhension des enjeux et catégorie d'âge</b> |                                    |                |
|--|------------------------------------|----------------|
|  | Niveau de compréhension des enjeux |                |
|  | Faible à modéré                    | Bon à très bon |
| 18 à 25 ans  | 25,8 %                             | 74,2 %         |
| 26 à 35 ans  | 18,5 %                             | 81,5 %         |
| 36 à 45 ans  | 14,4 %                             | 85,6 %         |
| 46 à 55 ans  | 13,1 %                             | 86,9 %         |
| 56 à 65 ans  | 23,1 %                             | 76,9 %         |
| <b>Total</b>   | <b>18,3 %</b>                      | <b>81,7 %</b>  |

Le tableau 2 montre un lien entre l'âge et la compréhension qu'ont les répondants de ces enjeux. Les moins de 35 ans ont une moins bonne compréhension que l'ensemble de l'échantillon. Ce constat est encore plus marquant dès lors que l'on s'intéresse aux 18 à 25 ans. Les plus de 56 ans ont également une moins bonne compréhension des enjeux. En ce qui concerne les personnes plus jeunes, nous pouvons faire l'hypothèse qu'en moyenne, elles ont été moins confrontées aux questions financières et au crédit. Elles auraient donc un sentiment de relative incompetence. Il est également possible que les jeunes se préoccupent moins des questions économiques et financières. La crise financière et la mise en cause de la responsabilité de certains acteurs du secteur financier ont eu tendance à ternir l'image de ce dernier. Ce désintérêt chez les jeunes pourrait conduire à un moins bon sentiment de maîtrise des questions financières.

En ce qui concerne les personnes comprises dans la tranche des 56 à 65 ans, nous pouvons faire l'hypothèse qu'elles se sentent démunies par rapport à un phénomène global de complexification des matières financières. Lorsqu'elles ont eu à prendre leurs premières décisions financières, l'offre de produits bancaires était moins importante et plus homogène. Au cours des trente dernières années, le nombre d'acteurs différents présents sur le marché du crédit a considérablement augmenté et l'offre de produits est devenue nettement plus diversifiée. De nouveaux produits plus complexes sont apparus, comme les crédits à taux variables. Ce phénomène de complexification est encore plus important si l'on considère la sphère financière au sens large et pas uniquement réduite au crédit.

Sans grande surprise, le tableau 3 montre que les personnes ayant un niveau de compréhension faible à modéré des enjeux liés à leurs décisions financières sont caractérisées par un niveau de scolarité relativement plus faible. Alors que seuls 18,3 % du total des répondants estiment avoir une compréhension faible à modérée, ils sont 41,9 % dès lors que l'on considère le sous-groupe des répondants sans diplôme ou ayant juste terminé le primaire.

Bien que nous ne le développons pas dans cet article, des différences ressortent également lorsque l'on compare les statuts socioprofessionnels des répondants. Par rapport à l'ensemble des personnes interrogées, les employés et les indépendants ont une compréhension relativement meilleure des enjeux liés à leurs décisions financières que les ouvriers ou les personnes sans activité professionnelle. Ces résultats semblent néanmoins cohérents étant donné que le statut socioprofessionnel est corrélé au niveau de scolarité. Il est toutefois intéressant de constater que le profil des personnes connaissant habituellement plus de difficultés financières est également fortement représenté parmi les personnes éprouvant plus de difficultés à comprendre les enjeux liés aux décisions. Ce constat corrobore l'hypothèse présentée précédemment selon laquelle les personnes ayant un plus faible

| <b>Tableau 3 - Niveau de compréhension des enjeux et niveau de scolarité</b> |                 |                |
|--|-----------------|----------------|
|  | Faible à modéré | Bon à très bon |
| Faible (sans diplôme ou études primaires)                                    | 41,9 %          | 58,1 %         |
| Moyen (études secondaires inférieures ou supérieures)                        | 17,4 %          | 82,6 %         |
| Élevé (études supérieures ou universitaires)                                 | 10,6 %          | 89,4 %         |
| <b>Total</b>   | <b>18,3 %</b>   | <b>81,7 %</b>  |

| Tableau 4 – Compréhension des enjeux et difficultés financières                                     |                                    |                |
|---|------------------------------------|----------------|
|   | Niveau de compréhension des enjeux |                |
|   | Faible à modéré                    | Bon à très bon |
| J'ai trop de dettes par rapport à mes revenus et je risque d'avoir des difficultés à les rembourser | 36,5 %                             | 63,5 %         |
| J'ai un niveau d'endettement acceptable par rapport à mes revenus                                   | 15,0 %                             | 85,0 %         |
| J'ai peu de dettes et, vu mes revenus, je pourrais sans risque augmenter mon endettement            | 9,6 %                              | 90,4 %         |
| Je n'ai pas de dettes   | 14,8 %                             | 85,2 %         |
| <b>Total des répondant</b>  | <b>18,3 %</b>                      | <b>81,7 %</b>  |

niveau de compréhension des enjeux seraient plus susceptibles de connaître des difficultés financières. Nous pouvons également supposer que le niveau d'études mais aussi le réseau social et professionnel des répondants permettent d'acquérir, de manière directe ou indirecte, des compétences qui permettraient de mieux comprendre les enjeux liés à leurs décisions financières.

Le tableau 4 semble également confirmer l'hypothèse d'un lien entre la compréhension des enjeux financiers et les difficultés financières. Parmi les personnes ayant un niveau de compréhension « bon » à « très bon », les personnes disant ne pas avoir de dettes ou avoir un niveau d'endettement pouvant être augmenté sont surreprésentées. Alors que 81,7 % du total des répondants ont un niveau de compréhension « bon » à « très bon », ils sont plus de 90 % dans ce cas parmi le sous-groupe des personnes ayant peu de dettes et estimant pouvoir augmenter sans risque leur endettement. Inversement, parmi les personnes ayant un niveau de compréhension « faible à modéré », les personnes s'estimant trop endettées sont surreprésentées : 36,5 % des répondants ayant trop de dettes ont aussi un faible niveau de compréhension alors que, parmi l'ensemble des répondants, ils ne sont que 18,3 % à estimer avoir un moins bon niveau de compréhension des enjeux liés à leurs décisions financières.

Toutefois, certaines personnes peuvent avoir peu ou pas de dettes tout en ayant une mauvaise compréhension des enjeux. De même, des personnes peuvent avoir des difficultés financières tout en estimant avoir une bonne compréhension des enjeux. La bonne compréhension des enjeux n'est donc ni un facteur protecteur absolu ni un facteur conduisant systématiquement aux difficultés finan-

cières. Malgré cette remarque, il reste vrai qu'une corrélation s'établit entre le sentiment de maîtrise des enjeux financiers et le risque d'avoir des difficultés financières. D'autres statistiques extraites de l'enquête confirment cette tendance. Par exemple, parmi les répondants en médiation de dettes (judiciaire ou non), ils sont 85,7 % à avoir un niveau de compréhension « bon à très bon » contre seulement 14,3 % à n'avoir qu'un niveau de compréhension « faible à modéré ».

### Connaissances des enjeux et connaissances financières

En début d'article, nous précisons qu'avoir une bonne compréhension des enjeux en matière financière ne signifiait pas d'emblée que les répondants avaient effectivement de bonnes connaissances financières. Notre questionnaire s'étant aussi donné pour objectif de mesurer le niveau de connaissances financières des répondants, nous avons voulu savoir si les personnes estimant avoir une moins bonne compréhension des enjeux avaient effectivement de moins bonnes connaissances financières. De manière générale, nous avons mesuré trois dimensions de ce qu'il est convenu d'appeler la culture financière<sup>3</sup> : le niveau de connaissances en calcul élémentaire, les capacités en calcul économique de base ainsi que le niveau de connaissances financières liées au crédit. Le tableau 5 donne les résultats liés à ces trois dimensions de la culture financière en distinguant le niveau de compréhension des enjeux mais également le niveau de scolarité.

Les lignes 1, 5 et 10 indiquent que les personnes déclarant un niveau de compréhension des enjeux « faible à modéré » obtiennent un score

3 Nous définissons la culture financière comme l'ensemble des connaissances, des compétences et des habitudes des individus qui leur permettent de prendre les décisions financières appropriées dans les domaines liés à la gestion de leurs dettes et de leur budget.

en calcul élémentaire, en calcul économique de base mais aussi en connaissances financières liées au crédit, plus faible que les autres répondants. En outre, les scores obtenus aux trois dimensions de la culture financière augmentent avec le niveau de scolarité.

En ce qui concerne le calcul élémentaire, quatre questions étaient proposées aux répondants. Un score de 2 sur 4, par exemple, a été attribué à une personne obtenant deux bonnes réponses sur les quatre questions mesurant les capacités de base en calcul. Alors que l'ensemble des répondants obtient un score moyen de 3,53 sur quatre en calcul élémentaire, les personnes déclarant un niveau de compréhension des enjeux financiers « faible à modéré » obtiennent un score moyen de 3,11.

Des différences encore plus nettes apparaissent lorsque l'on analyse les capacités en calcul économique de base (trois questions posées; les lignes 2 à 4 du tableau ci-dessous reprennent les compétences/connaissances testées par chacune de ces trois questions). La ligne 3 du tableau montre que, parmi les personnes ayant une mauvaise compréhension des enjeux, 38,5 % des répondants connaissent le principe de l'intérêt composé alors qu'ils sont 59,1 % parmi les personnes ayant une bonne compréhension des enjeux. Les personnes plus scolarisées ont également tendance à mieux comprendre ce principe de l'intérêt composé. Des conclusions similaires ressortent dès lors que l'on s'intéresse à la compréhension qu'ont les ménages de l'impact exercé par l'inflation sur le pouvoir

**Tableau 5 – Culture financière, niveau de compréhension des enjeux et niveau de scolarité**

|   | Niveau de compréhension des enjeux |                | Niveau de scolarité |             |             | Total des répondants |
|---|------------------------------------|----------------|---------------------|-------------|-------------|----------------------|
|   | Faible à modéré                    | Bon à très bon | Faible              | Moyen       | Élevé       |                      |
| <b>Capacités en calcul élémentaire</b>  |                                    |                |                     |             |             |                      |
| <b>(1) Score en calcul élémentaire (/4)</b>   | <b>3,11</b>                        | <b>3,62</b>    | <b>3,01</b>         | <b>3,54</b> | <b>3,72</b> | <b>3,53</b>          |
| <b>Capacités en calcul économique de base</b>   |                                    |                |                     |             |             |                      |
| (2) Question B1 - capacité à comprendre l'impact de l'inflation sur le pouvoir d'achat (pourcentage de réponses correctes)  | 56,6 %                             | 77,2 %         | 53,9 %              | 70,7 %      | 85,2 %      | 73,4%                |
| (3) Question B2 - compréhension du mécanisme de l'intérêt composé (pourcentage de réponses correctes)   | 38,5 %                             | 59,1 %         | 23,2 %              | 54,5 %      | 69,3 %      | 55,4%                |
| (4) Question B3 - capacité à mesurer le poids exercé par l'intérêt sur le montant des remboursements dans le cadre de l'ouverture de crédit (pourcentage de réponses correctes) | 37,5 %                             | 44,9 %         | 44,1%               | 39,5 %      | 49,8 %      | 43,5%                |
| <b>(5) Score en calcul économique de base (/3)</b>  | <b>1,33</b>                        | <b>1,81</b>    | <b>1,21</b>         | <b>1,65</b> | <b>2,04</b> | <b>1,72</b>          |
| <b>Connaissances financières liées au crédit</b>  |                                    |                |                     |             |             |                      |
| (6) Question C1 - connaissance du principe du taux variable   | 54,2 %                             | 75,5 %         | 45,4 %              | 74,5 %      | 77,5 %      | 71,7%                |
| (7) Question C2 - connaissance de l'utilité du TAEG   | 21,0 %                             | 40,7 %         | 23,4 %              | 35,4 %      | 45,1 %      | 37,1%                |
| (8) Question C3 - connaissance de l'utilité d'une assurance solde restant dû  | 62,1 %                             | 86,4 %         | 60,1 %              | 83,4 %      | 87,8 %      | 81,8%                |
| (9) Question C4 - connaissance de la définition du taux d'intérêt débiteur  | 37,2 %                             | 53,8 %         | 47,9 %              | 50,1 %      | 53,1 %      | 50,8%                |
| <b>(10) Score de connaissances financières liées au crédit (/4)</b>   | <b>1,75</b>                        | <b>2,56</b>    | <b>1,77</b>         | <b>2,43</b> | <b>2,63</b> | <b>2,41</b>          |
| <b>(11) Score global de culture financière (/11)</b>  | <b>6,18</b>                        | <b>8,00</b>    | <b>5,99</b>         | <b>7,62</b> | <b>8,39</b> | <b>7,67</b>          |

d'achat ou si l'on mesure leur capacité à correctement évaluer le poids exercé par l'intérêt sur le montant des remboursements dans le cadre de l'ouverture de crédit. Ces trois thématiques sont couramment testées dès lors que l'on tente d'appréhender le niveau de connaissances financières des ménages.

Les connaissances financières liées au crédit varient également selon le niveau de compréhension des enjeux et le niveau de scolarité des répondants, et ce, lorsque l'on considère tant la moyenne du score de connaissances financières liées au crédit (voir ligne 10) que les quatre thématiques analysées afin de créer ce score (voir lignes 6 à 9). Le score augmente avec le niveau de compréhension ainsi qu'avec le niveau de scolarité. Il est intéressant de noter que seuls 37,1 % des répondants savent que le TAEG est un outil de comparaison permettant de savoir quelle est l'offre de crédit la plus avantageuse. Ils ne sont plus que 21 % si l'on se centre sur le sous-groupe des personnes ayant un faible niveau de compréhension des enjeux liés à leurs décisions financières.

Les personnes ayant un faible niveau de compréhension de leurs décisions financières sont donc également celles qui ont un faible niveau de culture financière. Ce constat associé à une conclusion précédente qui montrait que ces personnes avaient également plus de difficultés financières nous pousse à penser qu'une amélioration de la culture

financière qui, en partie au moins, viserait les personnes ayant un profil socioéconomique plus précaire pourrait leur permettre de prendre des décisions en connaissance de cause et, ainsi, de limiter le risque de connaître des difficultés financières. Ce résultat confirme l'intérêt des politiques ayant pour but d'améliorer la culture financière.

### L'entourage ou le banquier : une source d'informations?

Les personnes éprouvant des difficultés financières ont donc de moins bonnes connaissances en matière financière tout en étant conscientes de leurs limites dans ce domaine. De fait, elles reconnaissent qu'elles ne comprennent que rarement les enjeux liés à leurs décisions financières. Dans une telle situation, il est envisageable que ces personnes aient recours à différentes stratégies afin de compenser leur manque de connaissances. Elles devraient, par exemple, pouvoir s'adresser à d'autres personnes, des professionnels ou des personnes de leur entourage, afin de mieux appréhender les tenants et les aboutissants de leurs décisions et d'ainsi prendre les meilleures décisions possible. Le font-elles? Si oui, est-ce forcément le gage de décisions plus appropriées?

Afin de répondre à ces questions, nous avons demandé aux répondants s'ils s'appuyaient sur les conseils de leur entourage ou sur ceux d'un

**Tableau 6 – niveau de compréhension et conseils de l'entourage ou de professionnels**

|   | Niveau de compréhension des enjeux |                | Total des répondants |
|---|------------------------------------|----------------|----------------------|
|   | Faible à modéré                    | Bon à très bon |                      |
| <b>Les conseils de l'entourage</b>  |                                    |                |                      |
| (1) Je parle volontiers des questions liées à l'argent avec mon entourage (pourcentage de « souvent » à « toujours ») | 18,7 %                             | 23,5 %         | 22,6%                |
| (2) Pour prendre une décision liée à un crédit, j'écoute les conseils de mon entourage (pourcentage de oui)           | 64,6 %                             | 60,6 %         | 61,3%                |
| (3) J'ai des personnes dans mon entourage qui ont de bonnes connaissances financières (pourcentage de oui)            | 48,7 %                             | 62,7 %         | 60,2%                |
| <b>Les conseils du banquier</b>   |                                    |                |                      |
| (4) Pour prendre une décision liée à un crédit, j'écoute les conseils de mon banquier (pourcentage de oui)            | 70,8 %                             | 77,1 %         | 75,9%                |
| (5) Lorsque mon banquier me conseille, je comprends ses explications (pourcentage « souvent à toujours »)             | 20,1 %                             | 75,4 %         | 65,3%                |

banquier lorsqu'ils devaient prendre une décision en matière de crédit. Le terme « banquier » pourrait paraître trop restrictif dans ce contexte. De fait, des prêteurs non bancaires proposent également du crédit. Toutefois, dans une enquête par questionnaire, il s'agit d'utiliser le terme qui parle le mieux aux répondants. Lors des phases de test du questionnaire, nous avons remarqué que les personnes rencontrées ne faisaient pas de réelle différence entre un banquier et un autre type de prêteur. Le terme « banquier » renvoie donc ici au personnel des entreprises offrant des crédits, qu'elles soient un établissement bancaire ou un autre type de prêteur.

Un premier constat apparaît. De manière générale, les personnes interrogées parlent difficilement des questions liées à l'argent avec leur entourage (voir ligne 1 du tableau 6). Cela semble encore plus vrai pour les personnes ayant un faible niveau de compréhension des enjeux. Malgré cette réticence, plus de six répondants sur 10 disent écouter les conseils de leur entourage avant de prendre une décision financière. Cette proportion est très légèrement plus importante parmi les personnes ayant un moins bon niveau de compréhension des enjeux. Ces personnes semblent donc davantage se baser sur les conseils de leur entourage que les autres. Cela va dans le sens d'une « stratégie de compensation ». Cette stratégie est-elle efficace ? Nous pouvons en douter étant donné que, parmi les répondants ayant un faible niveau de compréhension, moins d'une personne sur deux estime avoir des personnes compétentes en matière financière dans son entourage.

Qu'en est-il des conseils issus des professionnels ? Plus de trois répondants sur quatre reconnaissent écouter les conseils d'un professionnel (75,9 %). Ils sont 70,8 % parmi les personnes ayant une mauvaise compréhension des enjeux, soit une proportion légèrement plus faible que l'ensemble des répondants. Toutefois, il est intéressant de constater que le degré de compréhension de ce que leur explique le professionnel est très faible pour ce groupe. Parmi ces personnes, 20,1 % disent comprendre ce que dit le professionnel contre 75,4 % pour les personnes ayant une bonne compréhension. Alors que ce recours à un professionnel pourrait être une stratégie pertinente en cas de non-compréhension, elle le devient beaucoup moins lorsque ce qui est censé permettre une meilleure compréhension n'est que peu aidant. Dans une telle situation, certains professionnels ne pourraient-ils pas être tentés de « vendre » des produits peu appropriés à ces personnes ? En outre, les professionnels font-ils tous les efforts nécessaires afin de conseiller correctement leurs clients ? Sont-ils capables de se mettre à leur niveau ?

## Conclusions

Cet article abordait la compréhension des ménages belges des enjeux en matière de décision financière. On constate qu'un répondant sur cinq comprend modérément ou faiblement les enjeux des décisions financières qu'il prend. Ces personnes ont un niveau d'instruction plus faible, appartiennent aux tranches d'âges les plus jeunes et les plus âgées, et sont plus souvent, comparées aux autres répondants, sans activité professionnelle.

Les personnes estimant avoir une moins bonne compréhension des enjeux ont effectivement de moins bonnes connaissances financières. Elles ont en effet un niveau de culture financière plus faible que les autres répondants.

La plus ou moins bonne connaissance des enjeux en matière de décision financière ne semble pas être un facteur protecteur absolu ni un facteur systématiquement défavorable par rapport aux difficultés financières. En effet, parmi les répondants, on trouve tant des personnes en difficultés financières que des ménages en situation financière saine parmi celles ayant une faible compréhension des enjeux financiers.

Le facteur défavorable semble plutôt se situer au niveau des stratégies visant à compenser un manque de connaissances financières. Alors qu'un nombre non négligeable de personnes ayant des difficultés de compréhension des enjeux financiers écoute les conseils de son entourage, celui-ci semble peu compétent. Elles se tournent également vers des professionnels avertis, mais sans forcément comprendre ce qui leur est expliqué.

Ces résultats sont utiles pour amorcer une réflexion sur les outils de prévention à mettre en œuvre en termes de difficultés financières. Premièrement, cela a été souligné dans l'article, mettre en place des mesures visant à améliorer le niveau de culture financière des ménages en misant sur le long terme semble un préalable essentiel (notamment par l'introduction de programmes spécifiques adaptés en milieu scolaire). Deuxièmement, inciter et outiller les prêteurs pour qu'ils puissent s'assurer que les informations transmises au moment de la prise de décision soient effectivement comprises par les personnes concernées sont un enjeu essentiel bien que plus complexe à mettre en œuvre.

> 761

**Caroline Jeanmart et Romain Duvivier,**  
sociologue et économiste auprès de l'Observatoire  
du crédit et de l'endettement