

## ANNEXE 1

### **Les établissements de crédit accusés de favoriser le surendettement. Des créanciers ont fourni 40 crédits à Julien, et ont hurlé lorsqu'il n'a plus payé.**

COMBIEN a-t-il de crédits sur le dos ? De créanciers qui exigent leur dû ? Julien, qui témoigne sous un faux prénom, hésite. La réponse se trouve dans un épais classeur, que cet homme de 45 ans a trimbalé dans un sac à dos. Tout est là, mentionné en petits caractères sur des dizaines de feuillets : échanges de correspondances, plan de rééchelonnement des dettes établi par une commission de surendettement.

Dans la seconde moitié des années 1990, Julien a souscrit une quarantaine d'emprunts. Les banques et les organismes de crédit lui ont accordé « entre 600 000 et 800 000 francs », évalue-t-il. « Du pouvoir d'achat artificiel », qu'il n'arrive plus à rembourser.

La vie de Julien a basculé le jour où son père est mort. « J'ai alors pris ma mère sous ma coupe », raconte-t-il. A l'époque, il pouvait faire face : un « très bon job dans le secteur du jeu et des jouets »; des revenus plus que confortables - « 50 000 à 60 000 francs » par mois. Désireux de maintenir un « certain train de vie », Julien et sa mère ont « commencé à faire du crédit à la consommation » grâce aux cartes délivrées dans les grands magasins. Pour les obtenir, rien de bien sorcier : d'après Julien, il suffisait de présenter un chèque barré, la photocopie de ses trois derniers bulletins de salaire, un relevé d'identité bancaire. Ensuite, jackpot ! « Vous bénéficiez d'une facilité de caisse renouvelable, qui peut atteindre plusieurs dizaines de milliers de francs. Vous pouvez tout vous payer : appareils électroménagers, vêtements, voyages... »

Qu'importe si les taux d'intérêt pratiqués sont élevés - « de 10 % à 15 % ». De toute façon, Julien ne s'est jamais vraiment soucié des conditions posées pour encaisser l'argent : « Les petites lignes du contrat, vous ne les lisez jamais. » Au fil des mois, les mensualités se sont alourdies. Julien a eu de la peine à les honorer lorsqu'il a été licencié. Mais il a su rebondir, en trouvant un emploi dans l'édition, avant de créer sa propre société. Grâce à ce retour à meilleure fortune, il a pu tenir ses engagements financiers. Toutefois, ses dettes n'ont pas désenflé. Au contraire : il a décroché de nouveaux prêts, parfois auprès d'établissements qui lui avaient déjà avancé des sommes substantielles. Ceux-ci auraient pu être alertés par son niveau d'endettement. « Mais je n'étais pas inscrit au FICP -le fichier des incidents de remboursement de crédits-. Alors ils n'en avaient rien à foutre de savoir si j'étais lourdement débiteur. » Jusqu'au jour où sa société a coulé. Ses ressources ont plongé et les créanciers, qui n'étaient plus payés en temps et en heure, se sont lancés à ses trousses.

Julien reconnaît que « les torts sont partagés ». Il dit s'être comporté comme un « drogué », qui avait besoin d'emprunter, encore et toujours. « C'était un jeu de dupes », analyse-t-il : lui-même et les établissements qui lui firent crédit avaient conscience des risques encourus. Mais ils ont agi comme si de rien n'était. Aujourd'hui, Julien perçoit l'allocation de solidarité spécifique : 14 euros par jour, maximum. « Socialement, confie-t-il, je n'existe pas. »

Bertrand Bissuel

Le Monde 28 avril 2005, page 9

## ANNEXE 2

### Qui est dépensier compulsif ?

---

Acheter, dépenser, consommer, est un signe d'opulence et de réussite dans un pays libéral. C'est aussi un encouragement à la production et donc un geste en faveur d'un système économique. En un mot, faire " marcher le commerce", c'est fournir des débouchés aux biens produits et donc préserver l'emploi.

Acheter ce dont on a besoin ou envie, c'est bien... à condition de ne pas tomber dans les pièges offerts par les règlements à distance, les étalages tentateurs des hypermarchés ; à condition aussi d'en avoir les moyens et de ne pas acheter pour acheter, de ne pas entasser, à grands frais et au péril de son équilibre budgétaire, des objets inutiles.

Les analystes de la société marchande ont repéré depuis longtemps les composantes de la consommation. Si le besoin en fait partie, les facteurs psychologiques n'en sont pas absents. **"Consommer dans un pays riche, c'est à la fois satisfaire un besoin et s'accorder un plaisir qui va au-delà de ce strict besoin"**, écrit Robert Rochefort, directeur du CREDOC, dans **"La société des consommateurs"**. Certains achats, on le sait, renforcent notre identité, nous valorisent socialement, nous consolent, rassurent notre narcissisme. Les publicitaires l'ont bien compris qui savent comment nous tenter et stimuler notre goût pour les nouveautés.

Les achats imprévus ou impulsifs tiennent une large place dans la consommation moderne (entre 25% et 65%). Qui d'ailleurs n'a jamais succombé à la séduction de la mise en scène d'un article dont la valeur symbolique était importante à ses yeux ?

Un achat émotionnel tout en n'étant ni nécessaire ni raisonnable ne fait pas néanmoins de son auteur un "drogué de la dépense" ou un acheteur "compulsif". Où se situe la différence ? A quel moment ce comportement devient-il pathologique ?

Rappelons d'abord que l'histoire et la littérature abondent d'exemples de ces attitudes certes vilipendées. Ce qu'on dénommait "prodigalité" ou "dilapidation" était invariablement présenté comme cause "d'indigence" à terme. Aujourd'hui, les chercheurs et notamment les américains sont parvenus à poser un diagnostic clair et à bien cerner les caractéristiques des dépensiers "compulsifs", animés par une fringale d'achats et dont la maladie est identifiée comme une pathologie psychique. Proches des critères adoptés pour la névrose obsessionnelle ou pour les conduites de dépendance !

Les principaux symptômes de la compulsion, énumérés par Mc Elroy sont les suivants : impulsions irrépressibles, troublant le comportement social, achats fréquents d'objets inutiles et dépassant les capacités financières.

Les professeurs Jean Adès et Michel Lejoyeux, psychiatres et auteurs de **"La fièvre des achats"** éditée par "Les empêcheurs de penser en rond" (1999) ont étudié cette pathologie et décrivent l'acheteur compulsif comme **possédé par une envie irrépressible d'acheter (qui s'apparente à un besoin de drogue ou d'alcool)**. Victime d'une grande tension, l'acheteur compulsif utilise souvent sa carte bancaire (mode de paiement facile, dématérialisé et moins culpabilisant ) pour procéder à ses acquisitions en magasin, par correspondance ou par télé-achat. **83% des acheteurs compulsifs possèdent au moins une carte de crédit sur laquelle ils sont en découvert**. L'acheteur compulsif multiplie en effet souvent les dettes, mettant en danger les finances familiales, le propre de ses dépenses étant d'être disproportionnées par rapport aux revenus. Les achats compulsifs, précise Michel Lejoyeux, "ont un caractère solitaire et sont souvent des cadeaux qu'on offre à soi-même ou aux autres, véhiculant un message de consolation ou de protection". Les objets accumulés ne répondent pas à un besoin, leurs acheteurs les choisissent à peine, ne s'en servent pas et les négligent à peine déballés ; suivent alors le regret, la désillusion et la culpabilité.

### ANNEXE 3

L'argent est aujourd'hui l'équivalent universel par excellence, il transforme les rapports de chaque individu à la société et à lui-même, non seulement dans la sphère marchande mais aussi dans le monde des valeurs et de l'estime de soi. Avec le développement du capitalisme et de l'individualisme, le moi de chaque individu est devenu un capital qu'il convient de faire fructifier. Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de constater un rapport entre la valorisation et la dévalorisation de soi-même et l'argent. Marx, en son temps, avait montré le rôle central de l'argent dans le rapport de soi au monde. « Du fait qu'il possède la qualité de tout acheter et de s'approprier tous les objets, l'argent est l'objet dont la possession est la plus éminente de toutes... L'argent est le médiateur entre le besoin et l'objet, entre la vie et le moyen de subsistance de l'homme mais *ce qui sert de médiateur à ma vie* [c'est Marx qui souligne], sert aussi de médiateur à l'existence des autres hommes pour moi. Pour moi, l'argent c'est l'*autre* homme<sup>4</sup>... » Cette fonction de médiateur de l'argent a de multiples aspects. En particulier en termes d'identification : « Ce que

l'argent peut acheter, je le suis moi-même, moi, le possesseur de l'argent », écrit Marx. Il y a une identification entre le moi et les objets qu'il peut s'approprier par l'argent. « Telle est la force de l'argent, telle est ma force. Mes qualités et la puissance de mon être sont les qualités de l'argent ; elles sont à moi, son possesseur<sup>5</sup>. »

L'argent possède le sujet autant que le sujet le possède. En conséquence, il est lié par l'origine de l'argent qu'il reçoit. La façon dont il se le procure surdétermine son essence. L'argent du vol fait de lui un voleur ; l'argent de la manche fait de lui un mendiant ; l'argent du travail fonde son existence sociale et professionnelle ; l'argent de l'aide sociale le transforme en assisté ; l'argent de l'héritage le transforme en héritier... En résumé, l'argent détermine des parcelles d'identité et donc la valeur des hommes sur le marché des rapports économiques et des rapports sociaux. L'argent permet de s'élever, il peut également rabaisser. Avoir de l'argent permet d'être « quelqu'un », ne pas en avoir, c'est risquer d'être quelconque jusqu'à être un moins que rien ! Pierre Dac a dit tout cela avec concision et humour : « Dans notre société de consommation et d'épargne, un homme qui a de l'argent est considéré. Un homme qui n'en a pas est également considéré, mais lui, comme un pauvre type. » Ce n'est pas seulement aujourd'hui que l'on observe ce glissement entre la situation objective, être pauvre, et la situation subjective, être un « pauvre type ».

4. K. MARX (1948), *Ébauche d'une critique de l'économie politique*, in *Œuvres*, vol. II, Paris, Gallimard, La Pléiade, p. 114.

5. *Id.*, *ibid.*, p. 115.

V DE GAULEJAC « Argent, estime de soi et dignité » in : Questions d'Argent  
Desclée de Brouwer 1999

# LE RAPPORT À L'ARGENT

## *Quels sont les différents types de rapports à l'argent que l'on peut constater ?*

Sans être exhaustif, différents travaux en sciences humaines existent sur cette question.

Certains d'entre eux proposent, par exemple, des typologies sur le rapport des Français à l'argent, typologies qui

s'inspirent des fables de La Fontaine : il y aurait des gens qui seraient plutôt *fourmis* et d'autres qui seraient plutôt *cigales*. L'idée défendue par ces travaux serait que le rapport à l'argent est déterminé par un profil psychologique, lui-même déterminant pour les comportements d'achat ou d'épargne.

Il existe aussi d'autres travaux d'obédience socio-clinique ayant envisagé le rapport

à l'argent sous trois angles : macro-sociaux, socio-culturels et psychologiques, travaux qui montrent finalement que les places que nous donnons à l'argent relèvent de bien autre chose que simplement ou uniquement d'un registre économique. Pour synthétiser, on peut citer G. Simmel affirmant que les mystères de l'argent ne sont pas à élucider dans notre économie, mais plutôt dans notre psychologie. ☹ ☹ ☹

## *On a le sentiment que certaines personnes n'existent socialement que parce qu'elles consomment.*

### *Comment expliquer ce phénomène ?*

Il me semble que nous en sommes un peu tous là. Tous, mais plus ou moins ! La consommation de biens ou services par l'intermédiaire de l'argent est une manière incontournable d'être dans une relation d'échange avec d'autres personnes.

L'échange, quelle que soit sa forme, est d'un point de vue anthropologique vital : nous existons parce que nous échangeons, dirait Marcel Mauss, et pas l'inverse. Les ruées vers les soldes ne sont pas uniquement liées au besoin d'un produit. Quand une personne achète quelque chose, elle peut avoir le sentiment de combler un besoin, elle peut estimer avoir fait, éventuellement, une bonne affaire, mais surtout, elle se donne une garantie (illusoire ou non) d'exister aussi socialement. Acheter ou vendre va s'inscrire dans une relation avec un autre qui vous reconnaît le temps de l'échange au moins.

Ainsi, plus des personnes sont dans une situation d'isolement social ou familial, plus elles risquent comme tout un chacun d'utiliser ce mode d'existence sociale qu'est la consommation, mais de façon essentielle au sens premier du terme. Les personnes qui ont

une vie psychosociale qui tient aussi par des liens affectifs, familiaux, associatifs, professionnels sont peut-être moins dépendantes de ce mode d'existence *consommatoire*.

En fait, la consommation ou au moins la manipulation d'argent, même si l'idée peut être choquante pour certains, est un support de liaison sociale, mais à double tranchant. Ainsi, l'argent et la dette méritent d'être pensés aussi comme les derniers liens sociaux sur lesquels les individus peuvent un temps se raccrocher, avec toute l'ambiguïté et les paradoxes que cela contient.

*Actuellement, la majorité des gens sont endettés, qu'est-ce qui fait que l'on peut passer de l'endettement au surendettement. Est-ce que ce sont les aléas de la vie - chômage, divorce... - ou est-ce lié à une surconsommation ?*

Je pense que l'on analyse les choses différemment si on les envisage aussi en termes de surcrédit. Comme je le disais, il est très difficile aujourd'hui d'acheter un produit sans acheter un crédit. Tout le monde peut faire cette expérience : il est souvent plus difficile et plus compliqué de refuser un paiement en plusieurs fois !

Cette situation s'inscrit aujourd'hui dans une quotidienneté, parce que c'est rentable économiquement. Les banques et les sociétés de crédit gagnent beaucoup d'argent depuis quelques années. Pour exemple, les sociétés de crédit ont augmenté leurs ventes de 3,2 %, soit le double de l'année précédente.

Donc le passage de l'endettement normal ou toléré au surendettement ou surcrédit ne résulte pas, je pense, uniquement d'un comportement individuel. C'est un processus économique qui porte sur un

produit qui se vend de plus en plus. Aujourd'hui, on ne vend plus des voitures, on vend du crédit avec des voitures.

## *Comment résister et lutter contre ces marchands de rêve, alors que l'on reçoit régulièrement dans notre boîte aux lettres des offres de liquidités disponibles à des taux qui frôlent le taux d'usure ?*

Surtout, il ne faut pas prendre pour argent comptant ce qui est dit. Quand une entreprise vend un crédit, elle essaye de vendre un produit et non de permettre aux personnes bénéficiaires du crédit d'être plus heureuses. Le croire serait participer à un jeu de dupes.

Malheureusement, ce produit peut coûter très cher. D'ailleurs, actuellement, ont lieu un certain nombre de procès pour publicité mensongère où des personnes ont porté plainte car, par exemple, le taux annoncé n'était pas celui réellement pratiqué. ☹ ☹ ☹

Alors comment y résister ? Il faut donc d'abord se méfier systématiquement de soi-même, du commerçant, et aussi, peut-être d'abord, se renseigner auprès des associations de consommateurs. Malheureusement, les histoires d'argent sont souvent isolantes psychologiquement, socialement, et il y a beaucoup de choses à faire à ce niveau. Et puis, je crois qu'au niveau politique, il doit y avoir de nouvelles exigences, voire des sanctions, du côté des sociétés de crédit et des banques.

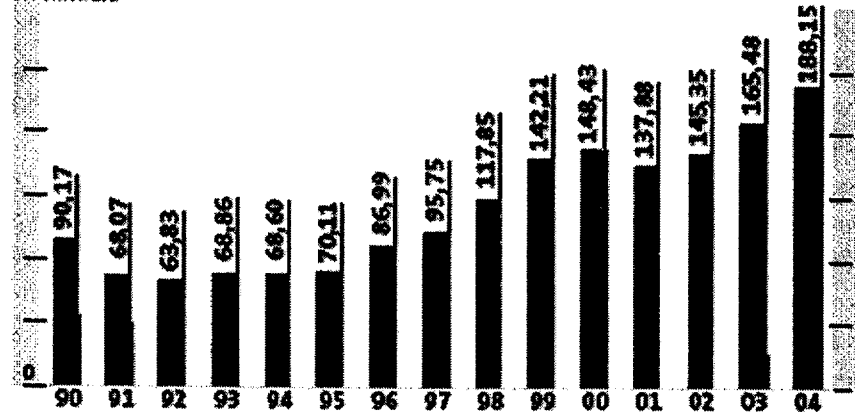
Si des personnes se retrouvent dans des situations très difficiles, c'est aussi parce qu'elles ont reçu en un an plus de cinquante propositions de crédit avec du rêve et que le revers de la médaille est ingérable. ☹ ☹ ☹

**Richard Gaillard**  
Psychosociologue  
Université d'Angers

REALITÉS FAMILIALES - 2003

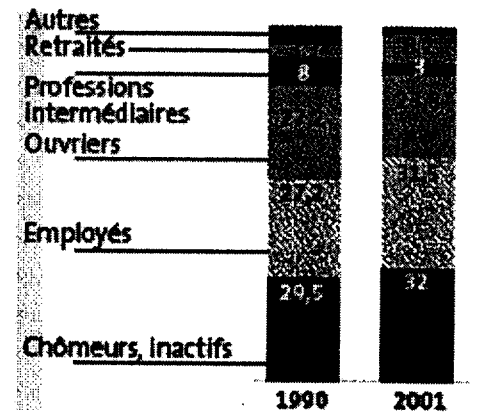
# ANNEXE 5

Nombre de dossiers déposés dans les commissions de surendettement, en milliers

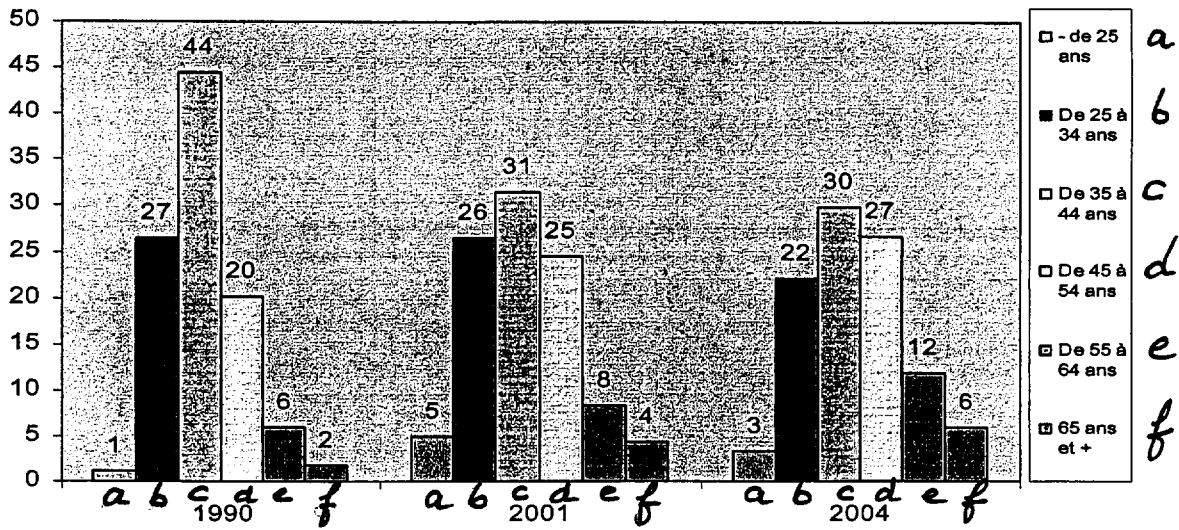


Source : Banque de France

La catégorie socioprofessionnelle\* des déclarants en %

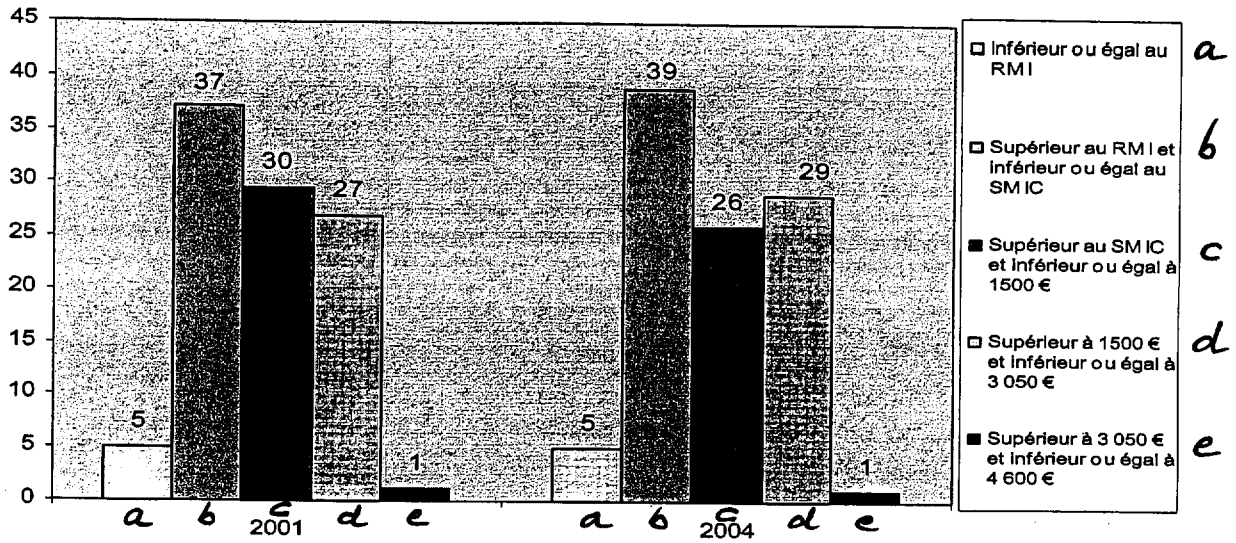


Age des surendettés déclarants (%)

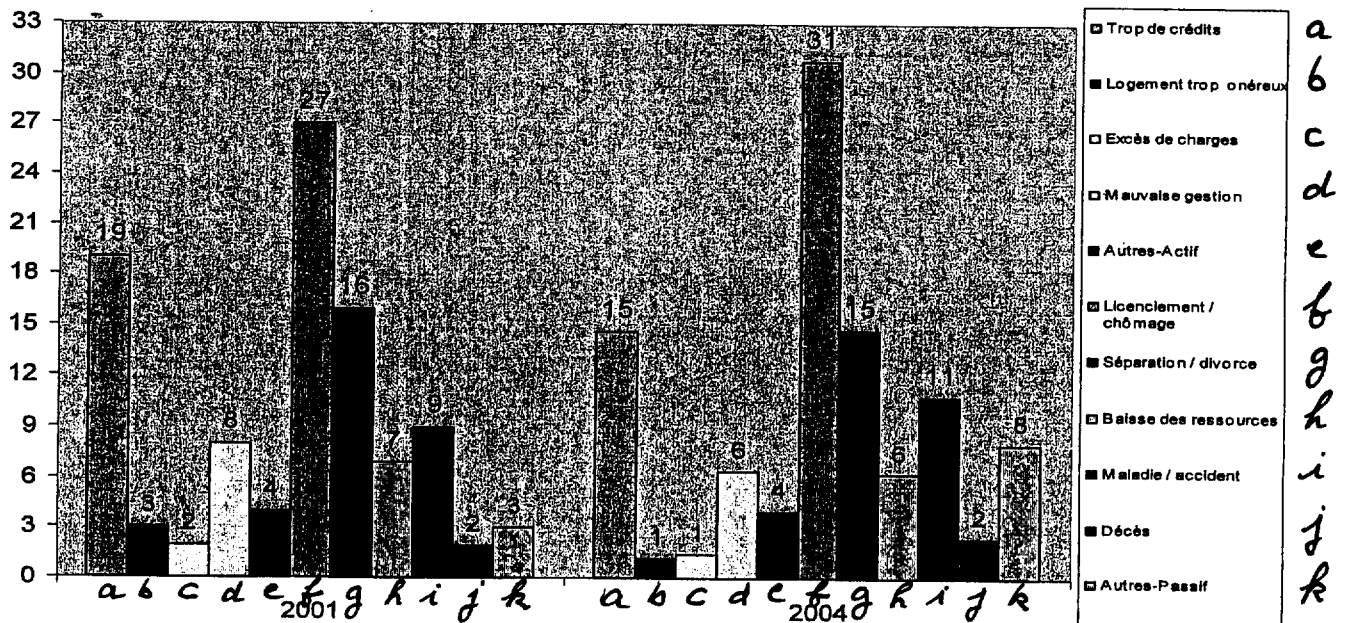


# ANNEXE 5 (suite)

Revenus nets par dossier de surendettement (%)



Origine du surendettement (%)



Graphiques issus de l'Enquête typologique de la banque de France 2004