



# Le lien entre la confiance en matière de finances et les résultats au plan financier chez les Canadiens en âge de travailler

Boris Palameta | Cam Nguyen | Taylor Shek-wai Hui | David Gyarmati

Mai 2016

Sommaire

Pour l'Agence de la consommation en matière financière du Canada



## Conseil d'administration de la SRSA

Richard A. Wagner  
Associé principal, Norton Rose Fulbright S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Gordon Berlin  
Président, MDRC

Maria David-Evans  
Présidente sortante de l'IAPC et ancienne sous-ministre,  
Gouvernement de l'Alberta

Robert Flynn, Ph.D.  
Professeur émérite, École de psychologie, Université  
d'Ottawa

Pierre-Gerlier Forest, Ph.D., FCAHS  
Directeur et titulaire de la chaire Palmer  
École d'études politiques  
Université de Calgary

Suzanne Herbert  
Ancienne sous-ministre, Gouvernement de l'Ontario

Guy Lacroix, Ph.D.  
Professeur d'économie, Université Laval

Renée F. Lyons, Ph.D.  
Présidente fondatrice et directrice scientifique émérite,  
Bridgepoint Collaboratory for Research and Innovation,  
Université de Toronto

Sharon Manson Singer, Ph.D.  
Ancienne présidente des Réseaux canadiens de recherche  
en politiques publiques et ancienne sous-ministre,  
Gouvernement de la Colombie-Britannique

Jim Mitchell  
Partenaire fondateur de la firme d'experts-conseils en  
politiques Sussex Circle

## Président et chef de la direction de la SRSA

Jean-Pierre Voyer

## La Société de recherche sociale appliquée (SRSA)

est un organisme de recherche sans but lucratif, créé dans le but précis d'élaborer, de mettre à l'essai sur le terrain et d'évaluer rigoureusement de nouveaux programmes. Notre mission, qui comporte deux volets, consiste à aider les décideurs et les intervenants à déterminer les politiques et programmes qui améliorent le bien-être de tous les Canadiens, en se penchant particulièrement sur les effets qu'ils auront sur les personnes défavorisées, et à améliorer les normes relatives aux éléments probants utilisées pour évaluer ces politiques.

Depuis sa création en décembre 1991, la SRSA a réalisé plus de 250 projets et études pour différents ministères fédéraux et provinciaux, des municipalités ainsi que d'autres organismes publics et sans but lucratif. La SRSA a des bureaux à Ottawa, Toronto et Vancouver et des bureaux satellites à Calgary et Winnipeg.

Pour des renseignements sur les publications de la SRSA, contacter :

Société de recherche sociale appliquée  
55, rue Murray, bureau 400  
Ottawa (Ontario) K1N 5M3  
613-237-4311 | 1-866-896-7732  
[info@srdc.org](mailto:info@srdc.org) | [www.srdc.org](http://www.srdc.org)

*Bureau de Vancouver*  
789, rue Pender Ouest, bureau 440  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 1H2  
604-601-4070 | 604-601-4080

*Bureau de Toronto*  
481, avenue University, bureau 705  
Toronto (Ontario) M5G 2E9  
416-593-0445 | 647-725-6293

Publié en 2016 par la Société de recherche sociale appliquée

## Sommaire

Comme ils vivent dans un environnement au sein duquel il est nécessaire qu'ils soient de plus en plus responsables de la gestion de leurs finances personnelles, les Canadiens en âge de travailler font face à de nombreux défis. Ils sont à un stade de leur vie où ils doivent à la fois gérer leurs finances quotidiennes et prévoir des événements à venir, comme l'achat d'une maison ou leur retraite. Étant donné la multitude de produits et de services financiers offerts, il n'est pas toujours facile pour eux de prendre les bonnes décisions.

La littératie financière est définie comme les connaissances, les compétences et la confiance nécessaires à la prise de décisions financières responsables. « Connaissance » renvoie à la compréhension des finances personnelles et de la finance en général; « compétence » renvoie à la capacité d'appliquer ces connaissances au quotidien; « confiance » renvoie à l'assurance nécessaire pour prendre des décisions importantes. Les recherches montrent que de nombreuses personnes ont un niveau de littératie financière insuffisant pour prendre des décisions financières éclairées. Il importe donc au plus haut point d'améliorer la prestation des programmes de littératie financière et le bien-être financier des Canadiens. Le bien-être financier est un état d'être dans lequel une personne peut satisfaire pleinement à ses obligations financières actuelles et en cours, peut avoir confiance en son avenir financier et est en mesure de faire des choix qui permettent de profiter de la vie (CFPB, 2015).

Les connaissances constituent un élément essentiel de la littératie financière. Toutefois, les interventions peuvent s'avérer insuffisantes si elles visent uniquement les connaissances financières et négligent la prise en compte de facteurs influençant la capacité de les appliquer de façon appropriée dans le cadre de la prise de décisions.

Les connaissances sont évidemment importantes, mais de nouvelles données probantes du secteur de l'économie comportementale montrent qu'un éventail de facteurs psychologiques interreliés entraînent souvent des erreurs systématiques dans la prise de décisions financières et font en sorte que des personnes posent des gestes contraires à leurs connaissances et leurs intentions. Ces gestes nuisibles peuvent ensuite diminuer la confiance qu'ont ces personnes en leur capacité de gérer leurs finances.

La présente étude vise l'enrichissement de la documentation existante et l'augmentation de la compréhension des facteurs psychologiques qui influencent le comportement financier. Elle constitue un examen, à partir de microdonnées de l'Enquête canadienne sur les capacités financières de 2014, des liens entre la mesure objective des connaissances financières, une mesure subjective de la confiance en matière de finances et un ensemble de résultats financiers chez les Canadiens en âge de travailler (de 25 à 64 ans).

Les résultats de l'étude font ressortir l'importance capitale de la confiance dans la prise de décisions financières, l'adoption de comportements et l'obtention de résultats chez les Canadiens en âge de travailler.

## Principales constatations

- **De nombreux Canadiens obtiennent de faibles résultats à une évaluation objective des connaissances financières, à une évaluation subjective de la confiance en matière de finances, ou aux deux.**

Il semble donc y avoir d'importantes lacunes à combler en ce qui a trait à la confiance en matière de finances et aux connaissances financières. En plus des jeunes, d'autres groupes sont susceptibles d'avoir de faibles connaissances ou une piètre confiance, dont les femmes, les célibataires, les personnes faisant partie d'un ménage à faible revenu et les personnes ayant un faible niveau de scolarité.

- **La confiance en matière de finances est un meilleur indicateur des résultats de la gestion quotidienne de l'argent et des dettes que les connaissances financières.**

Les personnes ayant un degré élevé de connaissances, mais qui ont peu confiance, sont susceptibles d'avoir de la difficulté à honorer leurs engagements financiers, à payer leurs factures, à établir un budget et à gérer leurs dettes. À l'inverse, les personnes ayant relativement peu de connaissances, mais une bonne confiance y arrivent. La confiance peut être un indicateur de l'adoption de bonnes pratiques financières quotidiennes qui exigent le recours à des règles pratiques simples fondées sur la maîtrise de soi (p. ex., ne pas dépenser plus que ce que l'on gagne, rembourser ses dettes avant de dépenser davantage), plutôt qu'un recours à un traitement de l'information complexe.

Les données conceptuelles et empiriques indiquent que l'apprentissage par la pratique pourrait être la clé dans ce domaine du comportement puisque les personnes qui réussissent à gérer leurs finances au quotidien peuvent apprendre efficacement de leur propre expérience. Déceler les pratiques exemplaires exercées par les personnes ayant une grande confiance pourrait contribuer à l'élaboration des interventions.

- **La confiance en matière de finances est également importante pour comprendre de nombreux résultats de la planification et de l'épargne.**

Les personnes qui ont des connaissances, mais peu de confiance sont susceptibles d'avoir de la difficulté à investir, à épargner pour des achats importants (comme une nouvelle maison), à savoir de combien d'argent elles auront besoin pour leur retraite et à épargner suffisamment pour leur retraite.

- **Toutefois, une confiance en matière de finances élevée ne semble pas immuniser les personnes ayant de faibles connaissances contre de piètres résultats en planification et en épargne.**

Contrairement à ce qui se produit dans le cas de la gestion de l'argent et des dettes au quotidien, les personnes ayant une confiance élevée et de faibles connaissances ont tendance à obtenir de piètres résultats en matière de planification et d'épargne. Il se peut que ce soit attribuable au fait que les bonnes pratiques de planification et d'épargne exigent un traitement de l'information plus complexe (p. ex. quel véhicule d'épargne choisir, à quel moment consulter un

conseiller financier) et que ces bonnes pratiques sont parfois minées par une trop grande confiance.

## Conséquences

Les principaux résultats de la présente recherche peuvent avoir plusieurs conséquences sur la recherche, les politiques et les interventions.

- **Les interventions conçues pour améliorer le bien-être financier des Canadiens peuvent bénéficier d'une meilleure compréhension des composantes psychologiques des choix financiers.**

De manière générale, les résultats confirment que les facteurs psychologiques associés à la confiance sont d'une importance capitale dans le cadre de la prise de décisions financières. En effet, la recherche met en lumière l'existence d'une relation complexe entre la perception qu'a une personne de ses propres compétences et ses véritables connaissances financières. Cette relation varie en fonction du degré de confiance et elle est représentative des facteurs psychologiques qui influencent le comportement.

- **La conception de programmes efficaces exige une compréhension accrue des distorsions cognitives et de leur prévalence au sein de différents groupes de Canadiens en âge de travailler.**

Une faible confiance associée à des connaissances élevées (à savoir, une sous-confiance) peut être un indicateur de piètres pratiques financières résultant d'une sensibilité à divers types de distorsions cognitives dans la prise de décisions. Cette étude fait l'examen de plusieurs de ces distorsions, dont certaines sont associées à une faible confiance. Dans ce contexte, la distorsion du présent est particulièrement importante. Il s'agit du fait d'agir à l'encontre de ses intentions par rapport aux coûts et aux avantages futurs en raison d'une tendance d'accorder davantage d'importance aux coûts et aux avantages immédiats. Les autres obstacles à la prise de décisions rationnelles liés à la distorsion du présent comprennent l'inertie, la procrastination et la tendance à accorder une importance supérieure aux pertes qu'aux gains équivalents.

Dans bien des cas, les stratégies pour surmonter ces distorsions doivent comprendre plus que de simples interventions fondées sur les connaissances. Plus particulièrement, les interventions doivent tenir compte des distorsions des personnes qui manquent de confiance en leur capacité de gérer leurs finances et du processus de prise de décisions qui découle de cette faible confiance.

- **Les interventions dans le domaine de la planification et de l'épargne doivent tenir compte des effets négatifs potentiels d'une trop grande confiance sur les résultats en matière de finances.**

Les piètres résultats en planification et en épargne chez les personnes ayant une grande confiance et de faibles connaissances (les personnes trop confiantes) découlent de distorsions liées, mais distinctes.

Les mauvais choix et résultats financiers des personnes trop confiantes peuvent être liés à leur incapacité à reconnaître la nécessité de changer ou d'obtenir des conseils en raison d'une tendance à déformer l'information en fonction de croyances déjà enracinées. Par conséquent, ces personnes peuvent être portées à croire que leurs piètres résultats découlent de la malchance et non de leurs décisions. Dans ce contexte, une confiance bâtie au fil des réussites en gestion de l'argent et des dettes au quotidien peut dans les faits nuire à la planification et à l'épargne. En effet, les pratiques de gestion des besoins financiers à court terme n'ont pas toujours de lien avec le traitement de l'information nécessaire à la planification des besoins à long terme.

La conception d'interventions visant les effets potentiellement négatifs d'une trop grande confiance dans la prise de décisions financières exigerait des mesures plus directes et détaillées du comportement adopté lors de l'investissement et de l'épargne, ainsi qu'une étude sur la manière dont la présentation et la formulation de nouveaux renseignements peuvent susciter des changements comportementaux.

- **Des études conçues soigneusement et menées dans des laboratoires contrôlés permettraient la *mesure directe* des distorsions potentiellement importantes et fourniraient des renseignements précieux sur leur rôle dans la prise de décisions financières.**

Les données accessibles à l'heure actuelle ne permettent pas la mesure rigoureuse ni l'étude des différents types de distorsions cognitives, mais des expériences en laboratoire contrôlé ont été utilisées avec succès pour mesurer des concepts similaires. De telles mesures, de pair avec les indicateurs actuels de l'Enquête canadienne sur les capacités financières, contribueraient à la reconnaissance des besoins précis et des distorsions dans la prise de décisions chez les personnes ayant une confiance faible ou élevée, ainsi qu'à l'évaluation de la mesure dans laquelle ces distorsions influencent les comportements et les choix financiers.

## Résumé

De manière générale, la présente recherche met en lumière différents liens entre la confiance, les connaissances et la prise de décisions financières. Elle suggère également que l'adoption d'une approche unique dans le cadre des interventions serait peu susceptible d'engendrer des résultats positifs. Les interventions doivent plutôt s'appuyer sur une compréhension accrue des mécanismes qui font en sorte que le manque de confiance et de connaissances entraîne de piètres résultats. Elles doivent également être conçues en fonction du degré de confiance et de connaissances des personnes à qui elles s'adressent.

Cette recherche a pour but de contribuer aux connaissances empiriques actuelles sur les liens entre la confiance, les connaissances et les résultats au plan financier. Elle vise également à paver la voie d'une enquête plus vaste sur les composantes psychologiques qui entrent en jeu dans la prise de décisions, enquête qui pourrait contribuer à la conception et à la prestation de formations efficaces dans le domaine des finances.





Ottawa



Toronto



Vancouver

**Ottawa**

55 Murray Street, Suite 400  
Ottawa, Ontario  
K1N 5M3

55, rue Murray, bureau 400  
Ottawa (Ontario)  
K1N 5M3

**Toronto**

481 University Avenue, Suite 705  
Toronto, Ontario  
M5G 2E9

481, avenue University, bureau 705  
Toronto (Ontario)  
M5G 2E9

**Vancouver**

789 West Pender Street, Suite 440  
Vancouver, British Columbia  
V6C 1H2

789, rue Pender Ouest, bureau 440  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6C 1H2

[www.srdc.org](http://www.srdc.org)

1 866 896 7732

[info@srdc.org](mailto:info@srdc.org)