

SRDC SRSA

SOCIAL RESEARCH
AND DEMONSTRATION
CORPORATION

SOCIÉTÉ
DE RECHERCHE
SOCIALE APPLIQUÉE

Higher Education
Quality Council
of Ontario



Conseil ontarien
de la qualité de
l'enseignement supérieur



Volonté des groupes sous-représentés de payer leurs études postsecondaires

Sommaire

Boris Palameta | Jean-Pierre Voyer
Société de recherche sociale appliquée



La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) est un organisme de recherche sans but lucratif, créé dans le but précis de développer, 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 recenser des 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 qu'elle a été fondée en décembre 1991, la SRSA a réalisé plus d'une centaine de projets et d'études pour le compte de différents ministères fédéraux et provinciaux, de municipalités ainsi que d'autres organismes publics et sans but lucratif. Les bureaux de la SRSA sont situés à Ottawa, à Toronto et à Vancouver.

Remerciements. Les auteurs rendent hommage à la contribution de Cathleen Johnson de la University of Arizona, qui a développé la méthodologie expérimentale, ainsi que de Claude Montmarquette et de Julie Héroux du CIRANO, qui ont participé à la mise œuvre de l'expérience. Par ailleurs, les auteurs remercient Taylor Shek-Wai Hui, Marc Frenette et Saul Schwartz, qui ont révisé les ébauches du rapport intégral.

Organismes qui ont financé l'étude. L'étude a été financée par la Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire et le Conseil ontarien de la qualité de l'enseignement supérieur.

Les constatations et les conclusions présentées dans ce rapport ne reflètent ni les positions ni les politiques officielles de ces organismes.

Le rapport est également diffusé sur notre site Web à l'adresse suivante : srdc.org.

Pour obtenir des exemplaires de ce rapport ou d'autres publications de la SRSA, adressez-vous à :

Société de recherche sociale appliquée
55, rue Murray, bureau 400
Ottawa (Ontario) K1N 5M3
Téléphone : 613-237-4311
Télécopieur : 613-237-5045
Courriel : info@srdc.org

This document is also available in English.

Publié en 2010 par la Société de recherche sociale appliquée

Introduction

Soutenus par des projections sur les professions qui suggèrent que la majorité des emplois exigeront à l'avenir des études postsecondaires (ÉPS) sous une forme ou une autre, les responsables de l'élaboration des politiques continuent à appuyer l'expansion et l'élargissement de la participation aux études postsecondaires au Canada — par exemple, dans son dernier budget, le gouvernement de l'Ontario s'est donné comme objectif d'accroître le taux d'accès aux ÉPS de 62 à 70 % (ministère des Finances de l'Ontario, 2010). Toutefois, les tendances démographiques indiquent qu'il sera difficile de maintenir et, à plus forte raison, d'augmenter le nombre de diplômés de niveau postsecondaire au cours des prochaines années. Pour conserver l'offre de travailleurs qualifiés aux niveaux actuels, les taux de participation devront continuer à grimper. Étant donné que la participation est déjà relativement élevée parmi les segments de la population qui sont favorisés sur le plan économique, on s'entend de plus en plus pour dire que les meilleures possibilités de croissance se retrouvent chez les groupes actuellement sous-représentés au niveau postsecondaire, tels que les étudiants provenant de familles à faible revenu, les étudiants dont les familles ne comptent aucun diplômé de niveau postsecondaire et les étudiants autochtones.

Les groupes sous-représentés doivent surmonter une série d'obstacles complexes et interreliés qui peuvent gêner leur participation aux ÉPS. La présente étude s'attarde à l'examen d'un des types d'obstacles parmi les moins étudiés, à savoir, les obstacles financiers. Bien que le système d'aide financière aux étudiants fondé sur des prêts puisse résoudre les problèmes de capacité financière et conférer à la plupart des étudiants qualifiés la capacité de payer leurs ÉPS, leur volonté de payer est une autre question. Les régimes d'aide financière aux étudiants reposent sur l'hypothèse implicite que la plupart des étudiants qualifiés considèrent que les avantages des ÉPS l'emportent sur les coûts, mais que certains d'entre eux ne disposent pas dans l'immédiat des fonds suffisants leur permettant de poursuivre leurs études. Par conséquent, les systèmes d'aide financière aux étudiants sont principalement conçus de manière à permettre une participation en palliant ce type de liquidités insuffisantes par l'offre de prêts fondés sur les besoins.

Cependant, cet objectif peut être compromis si un nombre important d'étudiants qualifiés sont soit a) réticents à investir dans des ÉPS parce qu'ils considèrent que les coûts l'emportent sur les avantages, soit b) réticents à l'idée de financer leurs ÉPS au moyen de prêts, même s'ils considèrent que les avantages l'emportent

sur les coûts. Par conséquent, la volonté de payer met en cause deux obstacles distincts :

1. **La sensibilité au prix**, selon laquelle la comparaison des avantages des ÉPS à ses coûts possibles peut rendre certains moins susceptibles de payer un prix donné pour des ÉPS et plus sensibles à des modifications du prix.
2. **L'aversion pour les prêts**, selon laquelle certains sont hésitants à emprunter pour financer leurs ÉPS, même s'ils escomptent un rendement positif.

L'étude de recherche

Nous avons eu recours à une expérience de laboratoire à grands enjeux afin d'étudier les rôles joués par la sensibilité au prix et par l'aversion pour les prêts dans la sous-représentation de certains groupes au niveau postsecondaire. Cette approche expérimentale — proposée par le CIRANO et d'abord mentionnée dans un ouvrage de Johnson, Montmarquette et Voyer (2010) — a consisté à soumettre des étudiants de niveau secondaire à une série de décisions, dont certaines leur demandaient de faire des choix pouvant avoir des incidences importantes entre diverses combinaisons de bourses et de prêts pour financer leurs ÉPS à temps plein, et des montants d'argent moindres, mais tout de même considérables.

Principalement, l'objet de notre recherche est de déterminer dans quelle mesure la sensibilité au prix et l'aversion pour les prêts sont répandues et sont donc plus susceptibles de constituer des obstacles à une participation aux ÉPS chez les groupes sous-représentés.

Les participants

Les participants comptaient 1 248 étudiants de la dernière année de l'école secondaire ou de la première année du CÉGEP, provenant de 12 établissements participants dans quatre provinces (Québec, Ontario, Manitoba et Saskatchewan). Le tableau 1 fournit un sommaire des participants regroupés par divers groupes d'intérêt et caractéristiques choisies.

Tableau 1 Taille des échantillons des divers groupes d'intérêt

Faible revenu (revenu familial < 40 000 \$)	191
Étudiants de première génération	262
Étudiants autochtones	111
Distance à parcourir entre le domicile et l'université > 40 km	146
Déficiences physiques	239
Parents immigrants	184
Étudiants masculins	577

Les **étudiants de première génération** étaient ceux dont aucun parent ne détenait un diplôme ni un certificat d'un niveau plus élevé que les études secondaires.

Étaient définis comme **étudiants autochtones** ceux qui déclaraient une appartenance à la population autochtone, à une bande ou qui étaient des Indiens visés par un traité. Parmi eux, 60 ont déclaré une appartenance aux Métis, 39 aux Premières nations, et 12 à un autre groupe. Trente-huit ont déclaré appartenir à une bande (l'une de 32 bandes différentes). Les étudiants autochtones étaient répartis dans les diverses régions de l'échantillon : 38 fréquentaient des écoles de la Saskatchewan, 30 du Manitoba, 28 de l'Ontario et 14 du Québec.

La **distance à parcourir entre le domicile et l'université** a été calculée par la saisie du code postal du domicile (fourni par chacun des étudiants) et du code postal de l'université la plus près dans un logiciel de géocodage qui a converti les deux codes postaux en latitude et longitude; la distance a ensuite été calculée selon la méthode utilisée par Frenette (2002).

La **déficience physique** était définie selon la déclaration des étudiants qui mentionnaient que leur état physique diminuait la quantité ou le type d'activités qu'ils pouvaient pratiquer à la maison, à l'école, au travail ou dans d'autres contextes comme les loisirs ou le transport.

Les **étudiants dont les parents sont des immigrants** étaient définis comme ceux qui étaient nés hors du Canada ou au Canada, mais dont au moins un des parents était né hors du Canada.

Les décisions

Le principal attribut distinctif de la méthodologie d'abord utilisée par Johnson et al. (2010), et par la présente étude, est une méthodologie expérimentale à grands enjeux visant à mettre en évidence la demande en matière de financement des ÉPS des participants à divers niveaux de prix. On a demandé aux participants de faire un certain nombre de choix entre divers types et divers niveaux de financement d'études postsecondaires à temps plein (prêts ou bourses d'un montant jusqu'à 4 000 \$) et des montants d'argent moindres, mais tout de même importants (jusqu'à 700 \$).

La figure 1 donne des exemples des types de choix présentés aux participants.

Figure 1 Exemples de choix d'aide financière

Vous devez faire le choix A ou le choix B :

	Choix A	Choix B
		
	\$\$ dans une semaine	Études ou formation à temps plein (dépenses remboursées)
Décision 124	- 25 \$	- Bourse de 1 000 \$
Décision 126	- 300 \$	- Bourse de 1 000 \$

Quatre types d'aide financière aux études ont été offerts aux participants, tous valides pour deux ans à partir de la fin des études : bourses, prêts, combinaisons (moitié prêt, moitié bourse), et des combinaisons comprenant des remboursements en fonction du revenu (RFR) (moitié prêt remboursable en fonction du revenu, moitié bourse). Pour chaque type d'aide financière aux étudiants, on a offert aux participants un montant jusqu'au maximum indiqué — dans le cas des combinaisons, par exemple, ils pouvaient choisir n'importe quelle partie de la bourse ou du prêt offert jusqu'à concurrence du montant maximal de chacun¹

Au total, chacun des participants a pris 22 décisions de financement, comme illustré dans le tableau 2.

¹ On a dit aux étudiants que les bourses étaient non remboursables et que les prêts réguliers étaient remboursables aux mêmes conditions que celles offertes par le Programme canadien de prêts aux étudiants (c'est-à-dire sans intérêt et sans remboursement exigé dans un délai de six mois après l'obtention d'un diplôme), et que les prêts remboursables en fonction du revenu étaient identiques aux prêts réguliers à l'exception du fait que le remboursement ne serait pas exigé tant que le revenu resterait sous un certain seuil.

Tableau 2 Décisions de financement de l'éducation

Numéro de la décision	Type d'aide financière	Montant max. d'aide financière	Option en argent	Prix par \$ d'aide financière
109	Prêt	2 000 \$	25 \$	0,629
110	Prêt	2 000 \$	300 \$	0,767
111	Prêt	2 000 \$	700 \$	0,967
112	Prêt	1 000 \$	300 \$	0,917
113	Prêt	4 000 \$	300 \$	0,692
114	Combinaison	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	25 \$	0,321*
115	Combinaison	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	300 \$	0,458
116	Combinaison	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	700 \$	0,658
117	Combinaison	400 \$ B + 400 \$ P	300 \$	0,683
118	Combinaison	2 000 \$ B + 2 000 \$ P	300 \$	0,383
119	Combinaison de RFR	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	25 \$	0,321
120	Combinaison de RFR	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	300 \$	0,458
121	Combinaison de RFR	1 000 \$ B + 1 000 \$ P	700 \$	0,658
122	Combinaison de RFR	400 \$ B + 400 \$ P	300 \$	0,683
123	Combinaison de RFR	2 000 \$ B + 2 000 \$ P	300 \$	0,383
124	Bourse	1 000 \$	25 \$	0,025
125	Bourse	1 000 \$	100 \$	0,100
126	Bourse	1 000 \$	300 \$	0,300
127	Bourse	1 000 \$	700 \$	0,700
128	Bourse	500 \$	300 \$	0,600
129	Bourse	2 000 \$	300 \$	0,150
130	Bourse	4 000 \$	300 \$	0,075

*Dans le tableau, ce chiffre renvoie à la note².

Comme le montre le tableau 2, le prix des choix de financement des ÉPS était manipulé par une variation des montants d'argent auxquels les participants devaient renoncer lorsqu'ils choisissaient des prêts et des bourses de divers montants. Grâce à la variation du montant des subventions implicites inclus dans chaque type et chaque niveau de financement, nous pouvons comparer ces subventions implicites à l'option offerte en argent et déterminer un prix par dollar d'aide financière pour chaque décision. Par exemple, si les participants

choisissent une bourse de 1 000 \$ plutôt qu'un montant en argent de 25 \$ (décision 124), le prix à payer serait de 25 \$/1 000 \$, ou 2,5 cents par dollar d'aide financière. Si les participants optent pour un prêt de 1 000 \$ au lieu d'un montant en argent de 300 \$ (décision 112), le prix de l'aide financière comprendrait les 300 \$ auxquels ils ont renoncés pour obtenir le prêt, plus le remboursement du montant déprécié par l'inflation après environ 5 ans et demi, moins la valeur de l'intérêt bonifié pendant environ 5 ans et demi³.

Les séances expérimentales durant lesquelles les étudiants prenaient des décisions concernant l'aide financière ont aussi été utilisées pour recueillir des indicateurs des préférences temporelles et relatives au risque. Les préférences temporelles étaient mesurées par l'offre d'un choix entre deux versements de valeur différente à recevoir à différents moments. Le paiement le plus tardif avait toujours une plus grande valeur que le paiement précoce, et par conséquent récompensait le sujet pour l'attente d'une récompense, c.-à-d. l'épargne était récompensée. Quarante-huit décisions de ce type ont été prises, dans lesquelles les paramètres suivants étaient variables : la fondation initiale, le taux de rendement sur l'épargne, le moment du premier versement et le délai d'attente pour le dernier versement. Cela a permis d'obtenir un indicateur fiable de la volonté de chacun des sujets à délaissier des rendements limités au profit de rendements plus importants à une date ultérieure.

Les préférences quant au risque ont été évaluées par le choix donné aux participants entre des options « sûres » et « risquées » sur des enjeux monétaires. Dans certains cas, la valeur prévue de l'option risquée était plus élevée; dans d'autres cas, la valeur prévue de l'option sûre était plus élevée. Par conséquent, la tendance de chacun des participants à choisir des options risquées même si leur valeur prévue était inférieure (tendance à prendre des risques), ou des options sûres même si des options risquées avaient une valeur prévue supérieure (aversion pour le risque) a pu être mesurée.

Tout considéré, chacun des participants a pris 130 décisions (48 sur les préférences temporelles, 60 sur les préférences quant au risque et 22 sur le financement de l'éducation). Au départ, on a dit aux participants qu'une des 130 décisions qu'ils allaient prendre serait sélectionnée au hasard à la fin de la séance et que le choix qu'ils

3 Autrement dit, le prix par dollar du prêt subventionné serait [Argent comptant + valeur du prêt rajusté en fonction de l'inflation - intérêt bonifié] / montant du prêt. Dans le cas de la décision 112, le prix par dollar serait $[300 + (1\,000 - 113,86) \cdot 269,14] / 1\,000 = 0,917$ \$. En ce qui concerne les prêts, nous avons supposé un taux d'inflation de 2 %, un taux d'intérêt réel de 3 % et une bonification d'intérêts sur 5 ans et demi.

2 Les coûts des combinaisons et des combinaisons RFR sont calculés en fonction de l'hypothèse selon laquelle le montant maximal des éléments de prêt et de bourse seront choisis et que les prêts seront complètement remboursés.

auraient fait relativement à cette décision serait respecté et rémunéré en conséquence. Le fait de ne pas savoir quelle décision serait sélectionnée signifie que n'importe quelle des décisions pourrait représenter un enjeu réel (des enjeux possiblement élevés dans le cas de décisions sur le financement de l'éducation), ce qui peut inciter fortement les participants à révéler leur préférence réelle dans chacune des décisions.

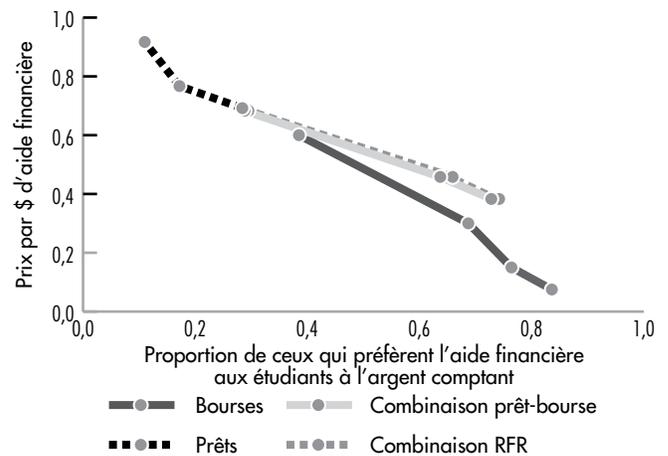
De plus, les notions de calcul des étudiants ont été évaluées après qu'ils ont pris leurs décisions. Les étudiants et leurs parents ont aussi répondu à des enquêtes permettant de faire un lien entre les préférences révélées quant à l'aide financière à divers prix (et, par extension, aux ÉPS à divers prix) et les caractéristiques individuelles et collectives, comme les caractéristiques démographiques, les aspirations et les attentes relatives à l'éducation, le niveau de scolarité et le revenu des parents, la participation scolaire, les notes, l'emploi étudiant, les avantages et les coûts perçus de différents types d'ÉPS, et tout un ensemble d'autres variables.

Résultats : Sensibilité au prix

Comme mentionné, les prix de l'aide financière aux étudiants ont été établis de manière expérimentale en variant le montant de l'argent comptant que les participants devaient délaissier lorsqu'ils choisissaient divers montants et divers types d'aide financière aux études supérieures. Le prix est défini comme le montant d'argent délaissé par 1 \$ d'aide financière. La sensibilité au prix correspond au taux selon lequel la demande en matière d'aide financière diminue avec l'augmentation du prix. Remarquez que, dans le contexte de la présente étude, on suppose que la demande en matière d'aide financière provient de la demande en ÉPS. Par conséquent, la sensibilité au prix de l'aide financière devrait refléter la sensibilité au prix des ÉPS.

En général, l'expérience a démontré que le pourcentage d'étudiants qui ont opté pour une aide financière est inversement proportionnel au prix de l'aide financière. Le document de Johnson et al. (2010) illustre ce fait par une série de diagrammes semblables à la figure 2.

Figure 2 Taux du choix de divers types et montants d'aide financière, de préférence à 300 \$ comptant



La figure 2 renferme une courbe de demande en matière d'aide financière tracée d'après les choix de l'ensemble des participants concernant des décisions offrant un montant en argent de 300 \$ et un montant d'aide financière variable. Le diagramme montre que la proportion des répondants qui préfèrent l'éducation à l'argent diminue à mesure que le prix augmente, peu importe le type d'aide financière. Johnson et al. (2010) ont aussi présenté d'autres courbes de demande construites à partir de décisions proposant un montant d'aide financière constant et un montant en argent variable. Quels que soient les choix proposés, la demande en matière d'aide financière décroît avec le prix, ce qui montre que les étudiants en général sont attentifs au prix tel que manipulé par l'expérience.

Nous abordons maintenant de manière plus détaillée une autre dimension des réponses des participants : la variation de la sensibilité au prix entre les groupes. Étant donné que la plupart des demandeurs potentiels ont la capacité de payer leurs ÉPS (grâce au système des prêts étudiants), existe-t-il néanmoins des différences entre les groupes quant à la volonté de payer, et ces différences s'amplifient-elles avec l'accroissement du prix? Notre étude vérifie si la volonté de payer pour obtenir de l'aide financière décroît plus abruptement et à un seuil moins élevé pour certains groupes.

Avant d'effectuer l'analyse de la sensibilité au prix, les critères de sélection de a) l'échantillon et b) des décisions devant servir de fondement à l'analyse ont été établis. Les étudiants qui ne prévoyaient pas poursuivre leurs études au-delà de l'école secondaire et qui ne préféraient pas l'aide financière à l'argent comptant lors d'une question préliminaire ont été considérés n'avoir aucun intérêt pour

les ÉPS, peu importe le prix, et ont été exclus des analyses subséquentes. Il est donc resté 1 208 participants (à même l'échantillon initial de 1 248 participants) qui ont été soumis à l'analyse de la sensibilité au prix.

Aussi, il a fallu considérer attentivement le choix des décisions utilisées dans l'examen des différences possibles entre les groupes quant à la sensibilité au prix étant donné qu'à certains niveaux de prix, la perspective d'un gain fortuit en argent peut masquer les préférences en matière d'éducation, et ce, de manière plus marquée pour certains groupes. En particulier, il appert que bon nombre d'étudiants provenant de familles à revenu élevé et ayant un intérêt pour des ÉPS mais nul besoin d'aide financière commencent à préférer un gain financier immédiat à une aide financière lorsque les prix dépassent un certain niveau — ce constat fait l'objet d'une plus ample discussion dans le rapport intégral.

Pour ces raisons, l'analyse de la sensibilité au prix ne s'est fondée que sur les décisions concernant les bourses non remboursables aux prix les plus bas, précisément celles dont le prix variait de 0,025 à 0,30 — un intervalle à l'intérieur duquel on pouvait s'attendre à ce que l'attrait d'un gain fortuit ait le moindre effet sur la demande en matière d'aide financière, puisque même les étudiants n'ayant pas besoin d'aide financière seraient susceptibles de choisir une bourse plutôt qu'un montant d'argent bien moindre s'ils prévoyaient poursuivre des ÉPS.

Même à l'intérieur du mince intervalle de prix à l'étude pour une aide non remboursable, la demande en matière d'aide financière a chuté avec le prix, tel que manipulé par l'expérience, et ce, de manière plus marquée pour certains groupes que pour d'autres groupes. En particulier, les étudiants issus de familles à faible revenu, ceux dont les parents sont moins éduqués, les étudiants autochtones et les étudiants masculins ont démontré une plus grande sensibilité au prix. Les étudiants d'origine immigrante étaient moins sensibles au prix que ceux dont les parents étaient nés au Canada, tandis que ceux qui vivaient à une plus grande distance d'une université ne démontraient pas une sensibilité au prix supérieure ni inférieure à ceux qui vivaient plus près d'une université. Ceux qui ont déclaré avoir une déficience physique nuisant à leurs activités quotidiennes n'étaient pas directement plus sensibles au prix, mais présentaient une demande moindre de financement des ÉPS peu importe le niveau de prix.

Ces résultats sont illustrés de manière plus détaillée dans les figures 3a et b jusqu'aux figures 9a et b. Les figures de 3a à 9a montrent les différences de groupe observées en ce qui a trait à la proportion qui a préféré

les bourses à l'argent comptant à chaque niveau de prix. Étant donné que les différences de groupe observées peuvent être attribuables à des différences relatives à diverses caractéristiques comme les notes, les préférences temporelles, la gratification à court terme, les avantages perçus des ÉPS, etc., les figures de 3b à 9b montrent quelles seraient les différences de groupe pour la demande en matière de bourses à chaque niveau de prix si toutes les autres caractéristiques étaient réparties également entre les groupes. Les probabilités prédites dérivent d'une analyse de régression, plus amplement décrite dans le rapport intégral.

Étudiants à faible revenu

Les figures 3a et b comparent les étudiants issus de familles à faible revenu (revenu familial inférieur à 40 000 \$), à ceux qui sont issus de familles à revenu élevé (revenu familial supérieur à 100 000 \$). La figure 3a montre qu'à mesure que le prix augmente de 0,025 à 0,30, l'écart de la demande en matière de bourses entre les étudiants à faible revenu et à revenu élevé s'élargit et passe d'une valeur significativement égale à zéro à 12 points de pourcentage. Ces résultats indiquent que les étudiants issus de familles à faible revenu sont plus sensibles au prix — à mesure que le prix augmente, leur demande en matière de bourses décroît plus abruptement que celle des étudiants issus de famille à revenu élevé.

Toutefois, la figure 3b montre que la différence de sensibilité au prix entre les étudiants issus de familles à revenu élevé et à faible revenu est largement attribuable aux différences observées relativement à des caractéristiques comme le niveau de scolarité des parents, les notes, la gratification à court terme et le rendement perçu des ÉPS — toutes des dimensions pour lesquelles les étudiants issus de familles à faible revenu présentent d'importants manques comparativement à leurs homologues à revenu élevé. Une fois compensées les différences de groupe observées (à l'exception du revenu), les probabilités prédites pour la préférence d'une bourse à de l'argent comptant sont les mêmes pour les étudiants à faible revenu et que pour leurs homologues à revenu élevé.

Chez les étudiants à faible revenu, quelles caractéristiques particulières sont associées à une plus grande sensibilité au prix? Une analyse plus approfondie des données sur les étudiants qui réussissent bien, qu'ils soient issus de famille à revenu faible ou élevé, montre que les notes ne sont pas en cause. Même en cas de notes élevées, la sensibilité au prix est liée au revenu — les étudiants à revenu élevé choisissent les bourses à une fréquence de 90 % ou plus à tous les niveaux de prix, tandis que les étudiants à faible revenu font ce choix dans seulement 80 % des cas à des prix au-dessus de 0,10.

Il est vraisemblable que ces différences de sensibilité au prix liées au revenu chez les étudiants performants soient attribuables à une perception différente du rendement des investissements dans les ÉPS. Bien que les étudiants performants issus de familles à revenu élevé et à faible revenu semblent accorder la même valeur aux avantages monétaires et non monétaires des ÉPS, ils ne perçoivent pas de la

même manière les coûts associés à une éducation postsecondaire — les étudiants à faible revenu sont plus préoccupés par le niveau d'endettement et les tensions occasionnées avec leur famille et leurs pairs (anxiété identitaire). En outre, les étudiants performants à faible revenu semblent plus souvent croire qu'ils ont d'autres choix que les ÉPS.

Figure 3a Proportion observée d'étudiants issus de familles à faible revenu (< 40 000 \$) et de familles à revenu élevé (> 100 000 \$) qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

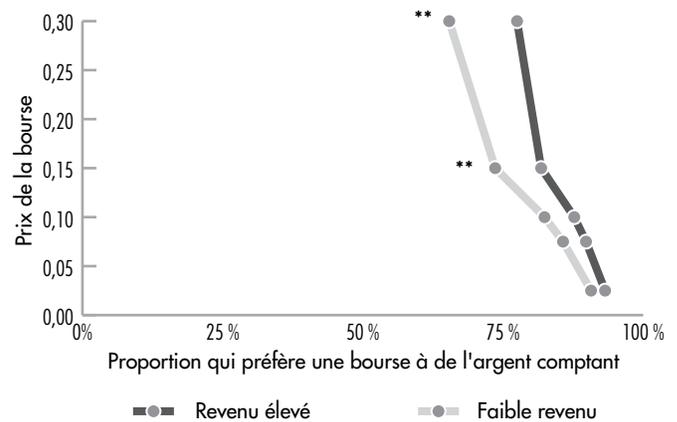
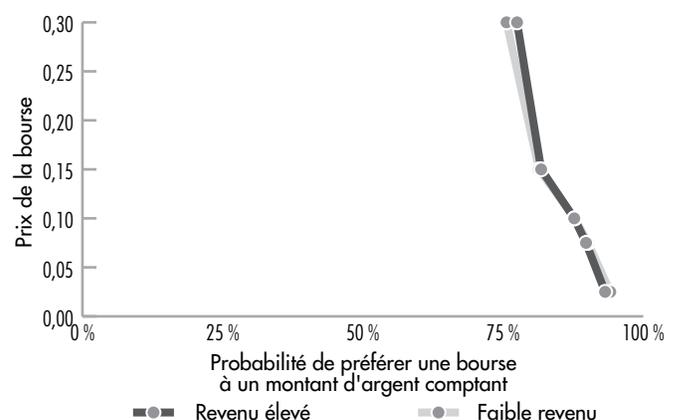


Figure 3b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf le revenu, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe à revenu élevé à :
*** P < 0,01; ** P < 0,05; ou * P < 0,10.

Figure 4a Proportion observée d'étudiants de première génération et d'étudiants dont au moins un des parents a fait des études universitaires qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

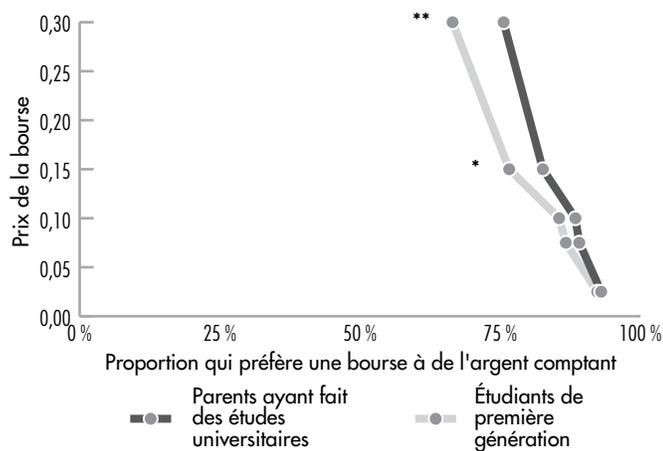
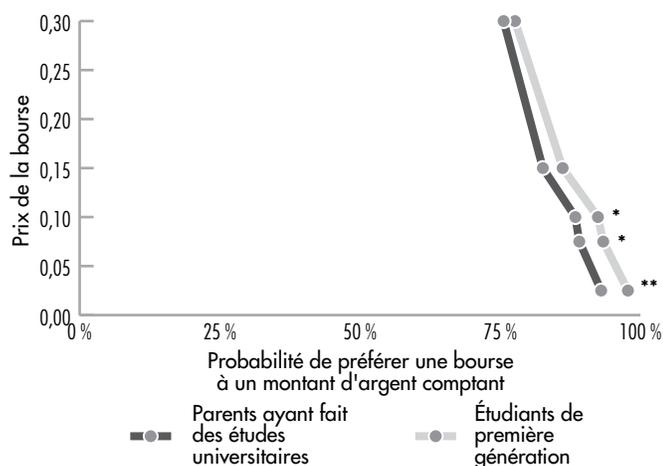


Figure 4b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf le niveau de scolarité des parents, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe à revenu élevé à :
 *** $P < 0,01$; ** $P < 0,05$; ou * $P < 0,10$.

Étudiants de première génération

Les résultats pour les étudiants de première génération sont semblables à ceux pour les étudiants à faible revenu, en ce qui a trait à l'augmentation de l'écart observé dans la proportion d'étudiants qui choisissent des bourses à mesure que le prix augmente de 0,025 à 0,30 (figure 4a) entre ceux dont les parents n'ont pas dépassé l'école secondaire et ceux dont au moins un des parents a fait des études universitaires. Une analyse plus approfondie montre que la plus grande sensibilité au prix dont font preuve les étudiants de première génération est largement attribuable à leurs notes moins élevées et à leurs perceptions relativement au rendement des ÉPS. Une fois compensé le poids des notes et d'autres caractéristiques observées, les différences dans la demande en matière de bourses disparaissent et même, dans certains cas, sont inversées (figure 4b). Par conséquent, toutes choses étant égales par ailleurs, les étudiants de première génération présentent parfois une demande en matière de bourses plus élevée que les étudiants dont les parents ont un niveau de scolarité plus élevé.

Étudiants dont les parents sont des immigrants

Fait à noter, l'association entre le faible revenu et une sensibilité au prix accrue présente une exception dans le cas des étudiants dont les parents sont des immigrants. Bien qu'il soit beaucoup plus probable que ces étudiants proviennent d'une famille à faible revenu que ceux dont les parents sont nés au Canada, ils manifestent néanmoins une demande en matière de bourses significativement plus élevée et sont moins sensibles au prix (figure 5a), vraisemblablement parce leurs parents sont plus susceptibles d'avoir une éducation universitaire que les parents d'autres étudiants à faible revenu. En réalité, les étudiants dont les parents sont des immigrants tendent à avoir de meilleures notes, un niveau plus élevé de participation scolaire et des perceptions plus favorables quant au rendement des ÉPS. Compte tenu de ces facteurs, la demande en matière de bourses et la sensibilité au prix des étudiants d'origine immigrante ne diffèrent plus significativement de celles d'autres étudiants autrement identiques dont les parents sont nés au Canada (figure 5b).

Figure 5a Proportion observée d'étudiants dont les parents sont des immigrants et d'étudiants dont les parents sont nés au Canada qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

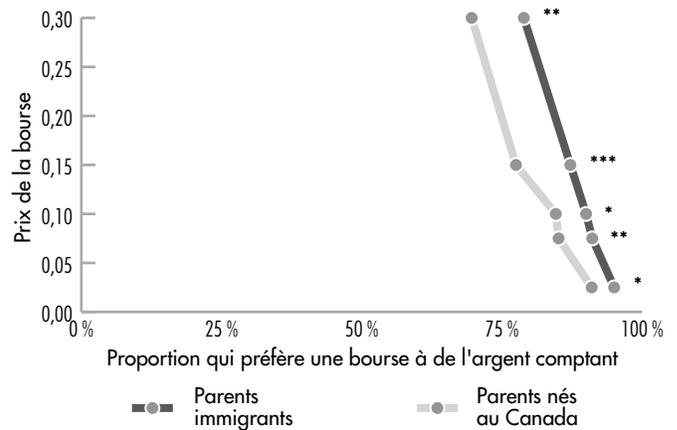
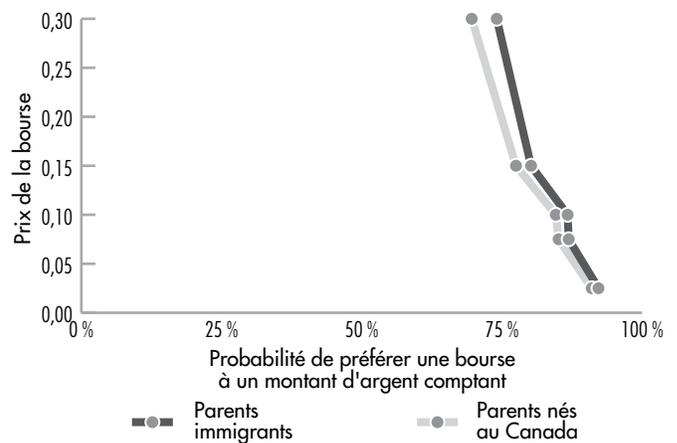


Figure 5b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf le pays de naissance des parents, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe dont les parents sont nés au Canada à :
 *** P < 0,01; ** P < 0,05; ou * P < 0,10.

Figure 6a Proportion observée d'étudiants autochtones et d'étudiants non autochtones qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

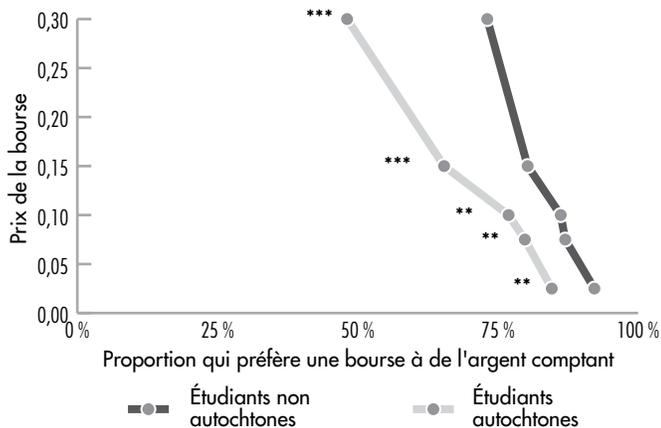
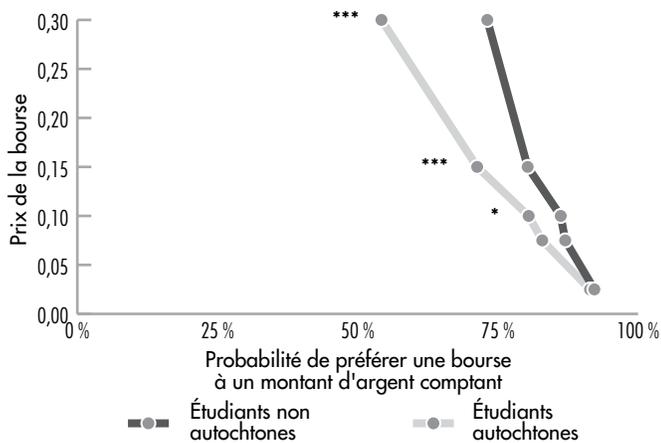


Figure 6b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf l'origine autochtone, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe des étudiants non autochtones à :
 *** $P < 0,01$; ** $P < 0,05$; ou * $P < 0,10$.

Étudiants autochtones

Chez les étudiants autochtones, la sensibilité au prix est particulièrement frappante (figure 6a). À mesure que le prix grimpe de 0,025 à 0,30 cents par dollar, l'écart de la demande en matière de bourses entre les étudiants autochtones et les étudiants non autochtones s'élargit et passe de 8 à 25 points de pourcentage. Même si on tient compte de facteurs tels que les différences de revenu, le niveau de scolarité des parents, les notes, la gratification à court terme, le rendement perçu des études universitaires et la participation scolaire, les étudiants autochtones démontrent une sensibilité au prix significativement plus grande que celle des autres étudiants. L'écart prévu de la demande en matière de bourses entre les étudiants autochtones et les étudiants présentant un ensemble de caractéristiques par ailleurs identique est de 18 points de pourcentage au niveau de prix le plus élevé (figure 6b). Le fait que le prix continue d'avoir beaucoup plus d'importance pour les étudiants autochtones que pour les étudiants non autochtones, compte tenu d'un ensemble de caractéristiques observées par ailleurs identique, suggère que des caractéristiques non mesurées par notre enquête pourraient être plus importantes pour expliquer la différence que les caractéristiques observées. Une réduction du prix diminuerait également l'écart de la demande pour le financement des ÉPS qui a été constaté entre les étudiants autochtones et les autres étudiants, mais il serait utile d'en savoir plus sur les caractéristiques non observées qui sous-tendent cet écart afin de pouvoir concevoir des mesures pouvant le réduire encore plus.

Étudiants qui ont une déficience physique

Les résultats concernant les étudiants qui ont déclaré avoir une déficience physique sont également étonnants, non pas parce qu'ils montrent une plus grande sensibilité au prix, mais parce que leur demande en matière de bourses est significativement moins élevée à tous les niveaux de prix (figure 7a), constat qui persiste dans la plupart des cas même lorsqu'on tient compte des différences dans le revenu familial, le niveau de scolarité des parents, la gratification à court terme, le rendement perçu des études universitaires et la participation scolaire (figure 7b). Ces résultats portent à croire que, pour cette population, des réductions de prix auraient un effet minimal; des recherches plus approfondies sur les caractéristiques non observées qui sous-tendent l'écart observé entre les étudiants handicapés et les autres étudiants en ce qui a trait à la demande de financement seraient d'une importance considérable dans l'élaboration d'une stratégie d'intervention.

Figure 7a Proportion observée d'étudiants handicapés et d'étudiants non handicapés qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

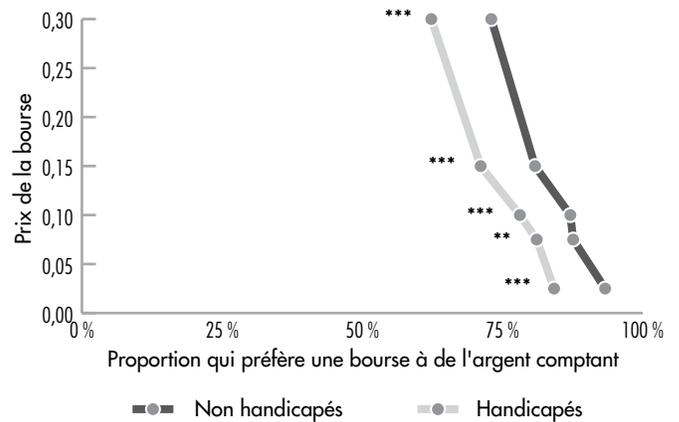
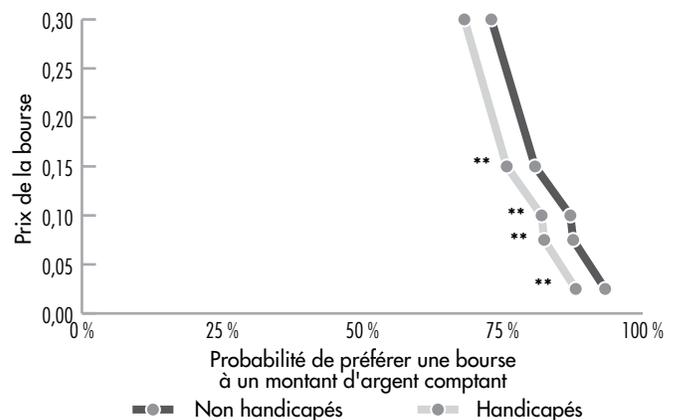


Figure 7b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf la déficience physique, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe des étudiants non handicapés :
 *** $P < 0,01$; ** $P < 0,05$; ou * $P < 0,10$.

Figure 8a Proportion observée d'étudiants et d'étudiantes qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

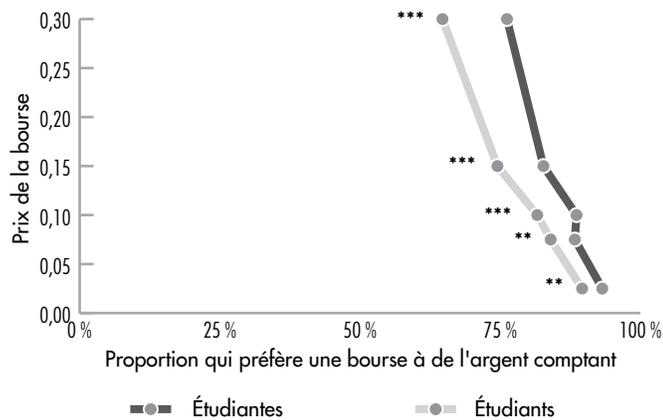
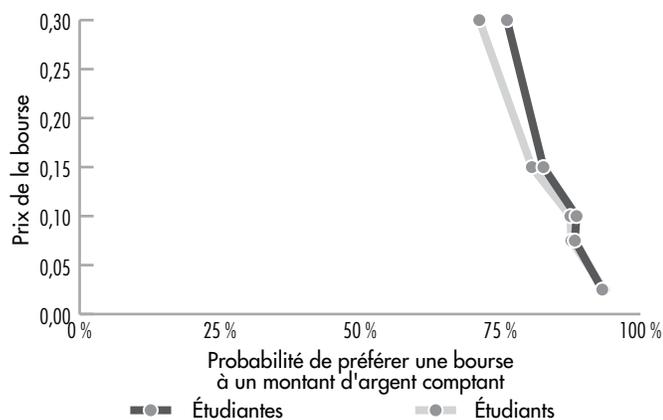


Figure 8b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf le sexe, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe des étudiantes à :
 *** $P < 0,01$; ** $P < 0,05$; ou * $P < 0,10$.

Étudiants masculins

Les différences de sexe révèlent une tendance relevée dans la documentation sur la participation aux études postsecondaires, c'est-à-dire l'observation d'une plus grande sensibilité au prix et d'une demande significativement moins élevée d'aide financière à la plupart des niveaux de prix, chez les étudiants masculins (figure 8a). Dans une certaine mesure, ces différences sont attribuables au fait que les étudiants masculins tendent à avoir des notes moins élevées, à rechercher plus souvent une gratification à court terme, à avoir une participation scolaire moins grande et des perceptions moins favorables quant au rendement des ÉPS. Toutefois, même compte tenu de ces caractéristiques observées, les étudiants masculins font encore preuve d'une plus grande sensibilité au prix et d'une demande de financement de 5 points de pourcentage moins élevée au niveau de prix le plus élevé (figure 8b).

Distance

Finalement, l'écart observé dans la demande de financement entre les étudiants n'étant pas à portée d'aller-retour quotidien de l'université (40 km) et ceux qui le sont semble croître avec l'augmentation du prix, mais n'atteint jamais une signification statistique (figure 9a). La figure 9b montre qu'une fois qu'on tient compte des différences entre les caractéristiques observables des étudiants qui vivent plus près et plus loin d'une université, la probabilité prédite qu'ils préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant est essentiellement identique à tous les niveaux de prix.

Figure 9a Proportion observée des étudiants qui vivent au-delà d'une distance de 40 km de l'université la plus près et ceux qui vivent à l'intérieur d'une distance de 40 km de l'université la plus près qui préfèrent une bourse à un montant d'argent comptant à différents niveaux de prix

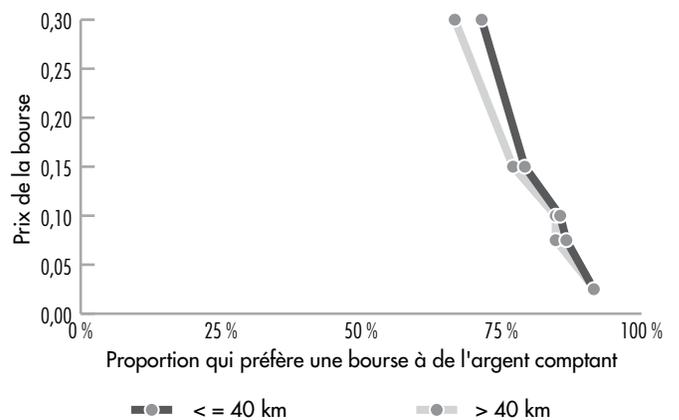
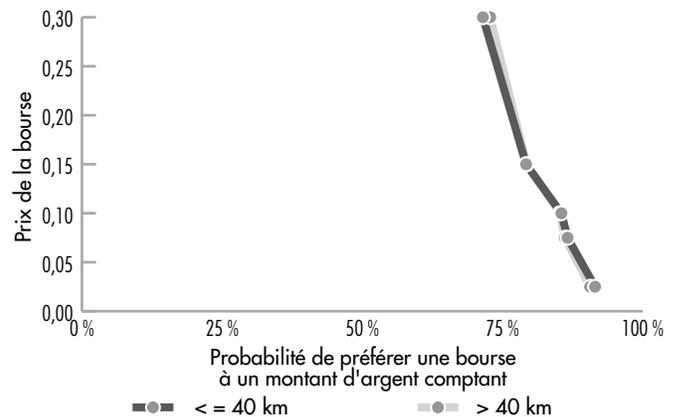


Figure 9b Probabilité prédite si toutes les caractéristiques observées, sauf la distance de l'université, étaient égales par ailleurs



Différence significative avec le groupe d'étudiants vivant à moins de 40 km de l'université la plus près à : *** P < 0,01; ** P < 0,05; ou * P < 0,10.

Résultats : Aversion pour les prêts

Ayant terminé l'examen des différences dans la sensibilité au prix entre les divers groupes d'intérêt, nous portons maintenant notre attention sur l'aversion pour les prêts. Comme nous le mentionnons dans l'introduction, l'aversion pour les prêts est probablement assez différente de la sensibilité au prix; elle peut comporter des facteurs déterminants différents et occasionner des problèmes d'accès distincts aux ÉPS. Une personne sensible au prix peut être prête à contracter un prêt afin de financer ses ÉPS, pourvu que le prix en soit suffisamment bas pour qu'il constitue un bon investissement; tandis qu'une personne qui a une aversion pour les prêts peut être disposée à payer un prix plus élevé pour ses ÉPS, mais éprouver de la réticence à le faire et donc

avoir du mal à réunir les fonds nécessaires. Cette section examine deux principales questions. Premièrement, dans quelle mesure l'aversion pour les prêts existe-t-elle? Deuxièmement, quelles sont les caractéristiques des personnes qui ont une aversion pour les prêts — les groupes sous-représentés sont-ils plus susceptibles d'avoir une aversion pour les prêts?

Nous définissons un indicateur de l'aversion pour les prêts en fonction du fait que certains choix de financement étaient présentés entièrement sous la forme de bourses, tandis que d'autres choix offraient une combinaison de prêt et de bourse (il était entendu, comme pour tous les autres choix, que l'adoption de tout élément du choix était tout à fait optionnelle). Dans la colonne

Tableau 3 Différences de groupe quant aux taux d'aversion pour les prêts, conditionnellement au choix préalable d'une bourse donnée

Décision	Revenu Global < 40 000 \$	Autochtones	Parents à la scolarité de niveau secondaire	Handicapés	Distance de l'université > 40 km	Étudiants masculins
Parmi ceux ayant préféré une bourse de 1 000 \$ à un montant d'argent de 25 \$						
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 25 \$ à une bourse et à un prêt de 1 000 \$ chacun	7,0 %	6,7 %	6,8 %	6,1 %	7,3 %	5,8 % 8,3 %
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 25 \$ à une bourse et à un PRFR de 1 000 \$ chacun	4,7 %	4,9 %	6,8 %	5,2 %	5,2 %	3,6 % 4,7 %
Parmi ceux ayant préféré une bourse de 2 000 \$ à un montant d'argent de 300 \$						
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 300 \$ à une bourse et à un prêt de 2 000 \$ chacun	9,4 %	11,2 %	17,7 %**	13,3 %**	10,5 %	10,3 % 12,7 %***
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 300 \$ à une bourse et à un PRFR de 2 000 \$ chacun	8,2 %	7,5 %	14,7 %**	11,1 %**	8,6 %	6,0 % 10,0*
Parmi ceux ayant préféré une bourse de 1 000 \$ à un montant d'argent de 300 \$						
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 300 \$ à une bourse et à un prêt de 1 000 \$ chacun	13,0 %	16,8 %**	16,0 %	13,9 %	14,8 %	17,2 % 16,1 %**
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 300 \$ à une bourse et à un PRFR de 1 000 \$ chacun	10,4 %	13,5 %	18,0 %*	10,3 %	13,4 %	10,1 % 11,3 %
Parmi ceux ayant préféré une bourse de 1 000 \$ à un montant d'argent de 700 \$						
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 700 \$ à une bourse et à un prêt de 1 000 \$ chacun	22,5 %	26,1 %	26,9 %	17,5 %	32,6 %**	26,6 % 24,2 %
▪ Pourcentage préférant un montant en argent de 700 \$ à une bourse et à un PRFR de 1 000 \$ chacun	21,7 %	27,5 %	26,9 %	21,7 %	27,9 %	28,1 % 23,1 %

test t : *** P < 0,01; ** P < 0,05; * P < 0,10.

de gauche du tableau 3 sont présentés les groupes de décisions qui ont servi à établir les taux d'aversion pour les prêts; pour chaque groupe de décisions, l'aversion pour les prêts était définie comme l'acceptation d'une bourse lorsqu'elle était offerte seule, mais non lorsqu'elle était combinée avec l'option d'un prêt ou d'un prêt remboursable en fonction du revenu (PRFR). Par exemple, ceux qui ont préféré la bourse à l'argent comptant à la décision 124, qui offrait un choix entre une bourse de 1 000 \$ et un montant en argent de 25 \$, étaient deux fois « à risque » d'une aversion pour les prêts, selon qu'ils aient refusé d'accepter la même bourse lorsqu'elle était proposée en combinaison avec un prêt optionnel (décision 114) ou avec un prêt optionnel remboursable en fonction du revenu (décision 119).

Le tableau 3 montre les taux d'aversion pour les prêts pour chacun des quatre groupes de décisions, pour l'échantillon global et pour les divers groupes sous-représentés. Comme les données l'indiquent, les groupes sous-représentés montrent une propension significativement plus élevée à l'aversion pour les prêts dans le cas de certaines décisions. Par exemple, 18 % des étudiants autochtones, 13 % des étudiants dont les parents n'ont pas dépassé l'école secondaire et 13 % des étudiants masculins qui ont préféré une bourse de 2 000 \$ à un montant en argent de 300 \$ n'ont pas choisi la même bourse lorsqu'elle était combinée à un prêt optionnel de 2 000 \$ — comparativement à 9 % dans le cas de la population générale. Il arrive aussi que les étudiants handicapés et à faible revenu atteignent des taux d'aversion pour les prêts significativement plus élevés que leurs homologues non handicapés et à revenu élevé.

Bien que certains groupes sous-représentés soient un peu plus enclins à l'aversion pour les prêts, le lien est plus faible et moins clairement défini qu'il ne l'était pour la sensibilité au prix. L'aversion pour les prêts semble plutôt liée à des notions de calcul inférieures, à une tendance à ignorer les récompenses futures et à des perceptions selon lesquelles les coûts des ÉPS sont élevés relativement à leurs avantages — compte tenu de ces facteurs, les différences de groupe quant à l'aversion pour les prêts disparaissent.

Une analyse plus détaillée présentée dans le rapport intégral montre que les étudiants qui ont fait preuve au moins une fois d'une aversion pour les prêts avaient des notions de calcul moins élevées, et démontraient des préférences temporelles ou de la patience significativement moins élevées pour notre mesure expérimentale, comparativement aux étudiants qui n'avaient jamais démontré une aversion pour les prêts. En outre, l'aversion pour les prêts est liée à la tendance au scepticisme et à

l'indécision à propos de l'université, et à la croyance que les études universitaires ont relativement peu d'avantages monétaires et non monétaires et des coûts plus élevés en raison du niveau d'endettement. Notons également que les étudiants qui ont une aversion pour les prêts, comme définie ici, ne sont pas nécessairement plus sensibles au prix que la norme. La demande pour certaines bourses est faible, mais significativement plus faible chez les étudiants qui ont une aversion pour les prêts; par contre, la mesure dans laquelle la demande diminue avec le prix ne varie pas entre ceux qui prennent au moins une décision attribuable à l'aversion pour les prêts et ceux qui ne prennent jamais de décisions de ce type. Cela renforce la conclusion présentée plus haut selon laquelle ceux qui ont une aversion pour les prêts et ceux qui sont sensibles au prix appartiennent, en dépit de certaines ressemblances, à des populations distinctes.

Parmi l'ensemble des participants, 340 des 1 120 étudiants (30,4 %) qui ont choisi au moins une bourse complète ont pris au moins une décision correspondant à l'aversion pour les prêts. La plupart des étudiants classés comme ayant une aversion pour les prêts ont pris plus d'une décision qui indiquait cette propension — en fait, 197 (ou 58 %) des 340 participants qui ont pris au moins une décision indiquant une aversion pour les prêts ont pris deux décisions semblables ou plus. Parmi ces 197 étudiants, 112 ont pris une décision indiquant une aversion pour les prêts au moins dans la moitié des cas où ils avaient l'occasion de le faire. Par conséquent, une définition plus stricte de l'aversion pour les prêts, fondée sur a) le fait de prendre une décision montrant une aversion pour les prêts au moins deux fois, et b) prendre une telle décision lors d'au moins la moitié des occasions de le faire nous conduit à un taux probant d'aversion pour les prêts de 112/1 120, ou 10 % (comparativement au taux incertain de 30 %, établi selon le nombre d'étudiants qui ont pris au moins une décision indicative de l'aversion pour les prêts).

Pourquoi certains étudiants ont-ils une aversion pour les prêts? Puisque la composante « prêt » des offres de financement combinées était optionnelle, les étudiants intéressés seulement par la bourse semblent avoir un comportement irrationnel s'ils choisissent la bourse seulement lorsqu'elle est offerte séparément. Ce phénomène peut être expliqué en partie par l'effet de présentation, c'est-à-dire que l'information extrinsèque à l'offre de bourse (c.-à-d. l'offre simultanée d'un prêt optionnel) peut avoir un impact sur l'acceptation de cette offre; en fait, la présence simultanée d'une offre de prêt peut dévaluer la bourse aux yeux de certains étudiants. Le fait que les notions de calcul semblent influencer l'aversion pour les prêts suggère que le manque

d'aptitudes dans le traitement de données numériques peut jouer un rôle dans la prise de décision. Toutefois, il est aussi possible que certains étudiants évitent les combinaisons de bourse et de prêt pour des motifs rationnels, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas assez confiance en eux-mêmes pour choisir le prêt optionnel et sont prêts à payer le prix nécessaire pour éviter la tentation.

Conclusions et répercussions stratégiques

La présente étude révèle le rôle joué par la sensibilité au prix et l'aversion pour les prêts dans le processus de planification et de décision relatif à une participation aux études postsecondaires. Les chercheurs s'intéressent de plus en plus (quoique, jusqu'à maintenant, les données empiriques soient rares) à la notion selon laquelle la sensibilité au prix et l'aversion pour les prêts sont plus répandues au sein de certains groupes, en particulier des groupes habituellement sous-représentés dans les études postsecondaires (comme les étudiants issus de familles à faible revenu, les étudiants dont les parents ont un faible niveau de scolarité, les étudiants autochtones, les étudiants handicapés, etc.).

Le présent document alimente la documentation peu abondante dans le domaine. Le prix de l'aide financière aux études supérieures a fait l'objet de manipulations expérimentales consistant à varier les montants d'argent offerts immédiatement auxquels les participants devaient renoncer afin de choisir divers montants d'aide financière. La demande en matière d'aide financière a chuté avec le prix tel que manipulé par l'expérience, et ce, de manière plus marquée pour certains groupes que pour d'autres groupes.

En particulier, les étudiants issus de familles à faible revenu, ceux dont les parents n'ont pas dépassé l'école secondaire, les étudiants autochtones et les étudiants masculins ont démontré une plus grande sensibilité au prix. Ceux qui ont déclaré avoir une déficience physique nuisant à leurs activités n'étaient pas directement plus sensibles au prix, mais étaient moins enclins à présenter une demande en matière d'aide financière aux étudiants à tous les niveaux de prix. Étant donné que l'étude portait strictement sur la demande en matière d'aide financière aux études, on ne peut affirmer dans quelle mesure la sensibilité au prix est liée à la participation réelle aux ÉPS — afin de répondre à cette question, il faudrait nécessairement faire un suivi auprès des participants qui ont permis qu'on communique avec eux ultérieurement et mettre en relation leur cheminement quant aux ÉPS avec leurs réactions au prix telles que mesurées expérimentalement. Néanmoins, on constate un chevauchement appréciable entre les groupes désignés comme à faible

participation dans d'autres études et ceux désignés comme étant particulièrement sensibles au prix dans la présente étude, ce qui suggère que ces derniers groupes peuvent être sous-représentés dans les ÉPS, au moins en partie, parce qu'ils sont plus sensibles au coût des ÉPS.

On peut alléguer qu'une justification économique sous-tend une partie des différences de groupe quant à la sensibilité au prix. Par exemple, les données dont on dispose montrent que le taux de rendement des ÉPS est plus élevé pour les étudiantes que pour les étudiants et qu'il a grimpé au fil du temps, ce qui suggère que l'écart entre les sexes quant à la participation a augmenté parce que les étudiantes avaient plus à gagner (Christofides, Hoy et Yang, 2009). Cependant, il est également possible qu'une grande partie des décisions relatives aux ÉPS chez les groupes sous-représentés se fondent sur une sous-estimation du rendement économique; en fait, des données récentes indiquent que les personnes ayant la moindre propension à faire des ÉPS sont celles qui en bénéficieraient le plus (Brand et Xie, 2010). Si c'est le cas, alors il est d'autant plus urgent de faciliter l'accès à l'éducation supérieure aux groupes sous-représentés.

Puisque la sensibilité au prix semble constituer un des facteurs qui expliquent les écarts de participation aux ÉPS, la question stratégique qui se pose devient la suivante : dans quelle mesure les initiatives envisagées devraient-elles être axées sur la réduction du prix des ÉPS ou sur les facteurs associés à une plus grande sensibilité au prix? Les résultats de la présente étude montrent que pour deux groupes — les étudiants issus de familles à faible revenu et les étudiants dont les parents n'ont pas dépassé l'école secondaire — la demande en matière d'aide financière est significativement moins élevée, mais ce, seulement à des niveaux de prix relativement hauts, ce qui suggère que des politiques de réduction du prix, comme des bourses ciblées, pourraient être efficaces dans le cas de ces groupes. Toutefois, il reste à déterminer le niveau de réduction de prix nécessaire afin de combler l'écart de participation.

Des mesures autres que des réductions de prix ne sont pas à négliger. Lorsque des facteurs tels que les notes, les perceptions des coûts et des avantages des ÉPS et la tendance à la gratification immédiate sont pris en compte, les différences de sensibilité au prix entre les étudiants à faible revenu et les étudiants à revenu élevé, et entre les étudiants dont les parents n'ont pas dépassé l'école secondaire et ceux dont les parents ont fait des études universitaires, se dissipent. Cela suggère que des initiatives ciblant certains de ces facteurs, accompagnées de réductions de prix, même légères, peuvent permettre de combler les écarts de demande encore mieux. On

suppose souvent que, parce que le fait d'être issu d'une famille à faible revenu peut avoir des effets adverses à long terme sur des facteurs d'une importance cruciale dans la réussite scolaire, comme la capacité d'apprendre, les décideurs qui souhaitent réduire les écarts d'équité en éducation doivent forcément exercer un choix entre des initiatives précoces axées sur les facteurs liés au développement cognitif et des réductions de prix. Toutefois, un faible revenu peut aussi influencer sur la participation aux ÉPS autrement qu'à travers la réussite scolaire. La présente étude a montré que la relation entre le revenu familial et la sensibilité au prix était constante, même parmi les étudiants performants. Elle pourrait vraisemblablement être liée à des perceptions différentes quant au rendement des ÉPS. Les étudiants performants, qu'ils soient issus de familles à faible revenu ou à revenu élevé semblent apprécier tout autant les avantages monétaires et non monétaires des ÉPS. Cependant, les étudiants issus de familles à faible revenu perçoivent les coûts comme étant significativement plus élevés, en association avec le niveau d'endettement envisagé et l'anxiété identitaire. Les perceptions du rendement des ÉPS se prêtent particulièrement bien à la formulation de politiques publiques. Il sera possible de prendre des mesures ciblées en fonction des contraintes liées à l'information à propos du rendement envisagé des ÉPS. Dans le contexte scolaire, ces mesures pourraient aussi contribuer à l'établissement de normes sociales et viser les préoccupations concernant les questions identitaires.

Chez certains groupes, comme les étudiants autochtones, les étudiants masculins et les étudiants qui ont une déficience physique, on observe des manques significatifs dans la demande d'aide financière qui persistent même compte tenu de facteurs observés comme les notes, les perceptions quant aux coûts et aux avantages des ÉPS, etc. Cela suggère que la culture pédagogique actuelle ne répond pas aux besoins fondamentaux de ces groupes et que des recherches plus approfondies sont nécessaires afin d'étudier des facteurs non observés jusqu'à présent qui sous-tendent les écarts de demande en ÉPS entre ces groupes et les autres groupes. Dans le cas des étudiants autochtones, il est probable que les obstacles sociaux et culturels complexes soient particulièrement importants. Les districts scolaires qui ont obtenu de meilleurs résultats que prévu avec des étudiants autochtones y sont parvenus en collaborant avec les communautés autochtones locales, en sensibilisant les étudiants aux dimensions interculturelles, en améliorant les services linguistiques et les autres services de soutien, et en incorporant des contenus autochtones au programme (Richards, Hove et Afolabi, 2008). En outre, puisque de nombreux étudiants autochtones qui font des études universitaires comptent principalement sur un

financement non remboursable assuré par les bandes, c'est-à-dire un financement provenant de programmes gérés par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, certains d'entre eux peuvent ne pas disposer des renseignements nécessaires sur d'autres options de financement (Malatest et Stonechild, 2008), même si les niveaux réels du financement accordé par les bandes ont chuté de presque 10 % depuis 1997 (Berger et Parkin, 2008).

D'autre part, en plus de traiter de la sensibilité au prix, notre étude présente également des résultats expérimentaux ayant trait à l'aversion pour les prêts, un phénomène qui n'avait antérieurement été abordé que de manière non scientifique. En outre, 30 % des étudiants de notre échantillon ont démontré avoir accepté une bourse au moins une fois pour ensuite refuser d'accepter la même bourse lorsqu'elle était offerte en combinaison avec un prêt optionnel; 10 % d'entre eux ont pris au moins deux fois une telle décision démontrant une aversion pour les prêts et démontrant cette aversion au moins dans la moitié des cas où des décisions semblables étaient offertes. Bien que les groupes désavantagés aient été légèrement plus susceptibles à ce type d'aversion pour les prêts, en général, la caractéristique semble liée plus fortement à des compétences numériques relativement faibles, à une tendance à la gratification immédiate et à un manque de conviction concernant le rendement des ÉPS, en particulier des études universitaires.

Pour que des politiques publiques ciblant la sensibilité au prix réussissent à convaincre un plus grand nombre de membres des groupes sous-représentés à investir dans des ÉPS, ces personnes ne doivent pas nécessairement s'opposer à emprunter pour ce faire. Par contre, l'incidence relativement élevée dans l'ensemble de l'aversion pour les prêts suggère l'existence d'un problème plus généralisé, c.-à-d. le nombre important de personnes qui sont autrement réceptives à des ÉPS à un prix donné mais qui sont réticentes à contracter des prêts pour financer leurs études. Conséquemment, une partie de ces étudiants peuvent avoir des difficultés à réunir les liquidités suffisantes et choisir de ne pas s'engager dans des études postsecondaires.

Évidemment, les politiques publiques doivent offrir aux étudiants un plus vaste éventail de possibilités de financement de leurs ÉPS, par exemple, des programmes « Alternance travail-études » qui leur permettent d'obtenir simultanément un revenu d'emploi et des crédits. Il est aussi possible que des mesures ciblant les contraintes liées à l'information et la formation en matière financière s'avèrent efficaces pour contrer l'aversion pour les prêts, mais des mesures ciblant

une présentation différente de l'aide financière aux étudiants sembleraient particulièrement prometteuses. Par exemple, les descriptions des prêts aux étudiants pourraient mettre en valeur leurs aspects correspondant à une bourse déguisée, c'est-à-dire l'octroi de subventions représenté par l'absence d'intérêts facturés tant que l'étudiant poursuit ses études. Les institutions financières font activement et efficacement la promotion du coût d'emprunt auprès des étudiants, alors que les programmes d'aide financière aux étudiants des gouvernements ont peu d'attrait pour bon nombre d'étudiants, dont beaucoup prévoient ou même préfèrent financer leurs études au moyen de cartes de crédit ou de prêts bancaires plutôt que de recourir aux prêts de l'État (Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2009). Le fait que moins de la moitié des étudiants issus de familles à faible revenu (moins de 25 000 \$ par année) qui poursuivent des ÉPS participent aux programmes d'aide financière aux études signifie que ces programmes n'atteignent pas de nombreux étudiants parmi ceux qui pourraient en bénéficier le plus.

Il faudrait songer à dissocier les bourses offertes du système actuel de demandes d'aide financière fondées sur les besoins, selon lequel un étudiant ne peut obtenir une bourse qu'après avoir demandé un prêt et avoir démontré son admissibilité à ce prêt (Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2009). Le fait que la première exposition au processus de demande d'aide financière d'un aspirant étudiant est, par défaut, une demande de prêt peut donner une mauvaise impression aux demandeurs (par exemple, certains peuvent croire qu'ils doivent contracter un prêt afin de devenir admissibles à une bourse, que les bourses n'arrivent qu'à la suite d'un prêt, ou que les bourses doivent aussi être remboursées éventuellement, etc.), et ce, en particulier, pour les étudiants qui ont une aversion pour les prêts ou qui tiennent à éviter de s'endetter dès le départ. Par conséquent, un nombre important d'étudiants qui autrement souhaiteraient obtenir une bourse peuvent être dissuadés de s'engager dans le processus de demande de prêt qui est actuellement obligatoire afin d'obtenir une bourse. Par contre, si on permettait aux étudiants de faire une demande de bourses distincte, ils pourraient être incités à considérer les prêts comme une source de financement complémentaire, après avoir constaté que le prix des ÉPS avait diminué. Ces concepts, entre autres, pourraient faire l'objet d'études de suivi visant à diminuer la sensibilité au prix et l'aversion pour les prêts.

Bibliographie

Berger, J. et A. Parkin. *Dix choses que vous devez savoir sur l'aide financière aux étudiants canadiens de niveau postsecondaire*, Note de recherche du millénaire n° 7, Montréal, Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2008.

Brand, J.E. et Y. Xie. « Who benefits most from college? Evidence for negative selection in heterogeneous economic returns to higher education », *American Sociological Review*, vol. 75, n° 2, p. 273-302, 2010.

Christofides, L.N., M. Hoy et L. Yang. *The Gender Imbalance in Participation in Canadian Universities (1977-2003)*, document de travail du CESifo n° 2791, 2009.

Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire. *Le prix du savoir : L'accès à l'éducation et la situation financière des étudiants au Canada*, 4^e éd., J. Berger, A. Motte et A. Parkin (édit.), Montréal, Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2009.

Frenette, M. *Trop loin pour continuer? Distance par rapport à l'établissement et inscription à l'université*, Ottawa, Statistique Canada, n° au catalogue : 11F0019MIF — n° 191, 2002.

Johnson, C., C. Montmarquette et J.P. Voyer. *Willingness to Borrow: Using Lab Experiments to Examine Loan Aversion Among Canadian High School Students*, Ottawa, Société de recherche sociale appliquée, 2010.

Malatest, R.A. & Associates Ltd. et B. Stonechild. *Facteurs déterminant le recours à l'aide financière chez les jeunes des Premières Nations*, Montréal, Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2008.

Ministère des Finances de l'Ontario. *Budget de l'Ontario 2010 : Documents budgétaires*, Toronto, Ontario, Ministère des Finances, 2010.

Richards, J., J. Hove et K. Afolabi. « Understanding the Aboriginal/Non-Aboriginal Gap in Student Performance: Lessons from British Columbia », *C. D. Howe Commentary* 276, Toronto, Institut C.D. Howe, 2008.

