

## POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

### QU'EST-CE QUI MOTIVE UNE PERSONNE À DEMANDER DES CONSEILS PROFESSIONNELS EN MATIÈRE DE FINANCES?

#### *Une nouvelle recherche financée par la Fondation pour la planification financière évalue les répercussions du stress financier et de l'autoefficacité*

Montréal, le 3 décembre 2015 – En juin dernier, l'Institut québécois de planification financière (IQPF) s'engageait à soutenir la Fondation pour la planification financière. La Fondation assure le financement et la promotion de la recherche et de l'éducation en planification financière pour le public, les planificateurs financiers, le secteur universitaire et le secteur financier. Aujourd'hui, l'IQPF est fier de présenter les résultats d'une étude financée par la Fondation.

Qu'est-ce qui motive une personne à demander des conseils professionnels en matière de finances? Au-delà de la richesse et du revenu, quel est le rôle joué par les aspects comportementaux de la planification financière comme le stress financier et l'autoefficacité (la conviction d'une personne en sa capacité de réussir)?

C'est la question que pose l'étude intitulée « Self-Efficacy, Financial Stress, and the Decision to Seek Professional Financial Planning Help », menée récemment par des chercheurs de l'Université York à Toronto. L'étude de l'Université York s'est basée sur les données d'une autre étude, [\*The Value of Financial Planning\*](#), une étude longitudinale menée pendant trois ans auprès d'environ 15 000 Canadiens et commandée par le Financial Planning Standards Council (FPSC) et la Fondation pour la planification financière, pour révéler que le stress financier seul n'est pas suffisant pour motiver une personne à demander de l'aide en matière de finances. C'est plutôt l'autoefficacité — la conviction d'une personne en sa capacité de réussir — qui est un indicateur prévisionnel uniforme et solide du comportement de demande d'aide. Plus une personne a une confiance générale élevée en sa capacité d'entreprendre une activité et de la réussir, par exemple la planification financière, plus cette personne sera susceptible de prendre des mesures pour commencer.

« Ceux qui sont convaincus de leur capacité de réussir sont plus susceptibles de demander de l'aide en matière de planification financière », a déclaré Jodi Letkiewicz, chercheuse en chef. « Même les personnes confrontées à un stress financier important étaient moins susceptibles de demander les conseils d'un professionnel si elles n'avaient pas un sentiment d'autoefficacité suffisant. »

En fait, sans autoefficacité, le stress financier avait tendance à diminuer la probabilité qu'une personne demande de l'aide. En revanche, les personnes qui ont confiance en leur capacité de réussir sont encore plus susceptibles de demander de l'aide en présence de niveaux élevés de stress financier.

« La valeur de la planification financière étant assez largement connue des Canadiens, cette recherche offre un indice important quant aux raisons qui poussent certains consommateurs à commencer à planifier leur avenir financier », précise Derek Dedman, président du comité de recherche de la Fondation pour la planification financière. « Cette recherche nous aide également à comprendre pourquoi certaines personnes ne franchissent pas cette étape, même si elles ont un besoin réel d'expertise en matière de planification financière, ce qui est tout aussi important. »

Les avantages d'une planification financière exhaustive sont bien connus. Les Canadiens qui ont un plan financier détaillé sentent que leurs finances sont sur la bonne voie, sont plus confiants par rapport à leurs plans de retraite, ont amélioré leur capacité à épargner et ont une plus grande confiance en leur capacité de faire aux événements imprévus.

La présente étude a pu être réalisée grâce au soutien de l'IQPF, du FPSC, de BMO Groupe financier et des professionnels de la planification financière de tout le pays qui ont fait un don à la Fondation pour la planification financière.

L'article complet est actuellement en cours de révision par la revue *Financial Services Review* et un document de travail est accessible dans le site Web du *Social Science Research Network* : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2666727](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2666727)

Pour de plus amples renseignements au sujet de la recherche et de la Fondation pour la planification financière, allez au [www.fpfoundation.ca](http://www.fpfoundation.ca).

- 30 -

### **À propos de la Fondation pour la planification financière**

La Fondation s'engage à élaborer et à promouvoir la recherche et l'éducation sur la planification financière, dans l'intérêt des professionnels de la finance et des domaines connexes, des intervenants en éducation et du public canadien. La Fondation pour la planification financière vise à combler la pénurie de recherches indépendantes et neutres qui portent sur bon nombre de stratégies utilisées par les professionnels de la gestion des finances pour aider leurs clients à prendre de meilleures décisions financières. Pour de plus amples renseignements, allez au [www.fpfoundation.ca](http://www.fpfoundation.ca).

**Pour toute demande d'entrevue ou de renseignements supplémentaires, communiquez avec :**

Lisa De Pieri  
Fondation pour la planification financière  
ldepieri@fpfoundation.ca  
416-593-8587, poste 256 ou 1-800-305-9886

---