

Réflexions sur les comportements et la richesse en matière de demande d'aide professionnelle en planification financière

Jodi Letkiewicz, Ph.D.^{a*}, Chris Robinson, Ph.D., CFP^{MDa},

Dale Domian, Ph.D., CFP^{MDa}

^a*School of Administrative Studies, York University, Toronto, Ontario, Canada M3J 1P3*

Résumé

La présente étude se sert d'une enquête canadienne pour étudier les décisions de demande d'aide professionnelle en planification financière. Nous constatons que les personnes qui ont recours à un planificateur financier ont plus de richesse, un stress financier subjectif moindre et une plus grande autoefficacité financière que celles qui n'utilisent pas les services d'un planificateur financier. En nous servant de l'aspect longitudinal de l'enquête, nous observons que les personnes qui ont la plus grande autoefficacité financière pendant la période $t-1$ sont plus susceptibles de demander de l'aide pendant la période t , ce qui nous amène à conclure qu'une autoefficacité élevée mène à une demande d'aide en planification financière. Nous ne trouvons pas que le stress financier subjectif mène à une demande d'aide en planification financière. Nous expliquons ensuite les répercussions pour les professionnels, les consommateurs et les décideurs politiques. © 2016 *Academy of Financial Services*. Tous droits réservés.

Classification JEL : D14 (Épargne des ménages; Finances personnelles); G20 (Institutions et services financiers; G20 : Généralités); P46 (Économie du consommateur)

Mots clés : Planification financière; Demande d'aide; Stress financier; autoefficacité

1. Introduction

Compte tenu des responsabilités plus grandes des consommateurs et des complexités du marché financier, il est devenu particulièrement pertinent au cours des dernières années de se demander si un planificateur financier peut contribuer à augmenter le bien-être. Nous nous servons du modèle transthéorique de changement de comportement (Prochaska, 1984) et des théories du stress et de l'adaptation (Lazarus, 1991) pour formuler des hypothèses qui lient l'autoefficacité, le stress et la richesse à la décision d'un consommateur de demander l'aide d'un professionnel en matière de finances personnelles. L'autoefficacité est un concept essentiel de notre recherche; en effet, elle fait référence aux convictions des personnes quant à leur capacité de produire un résultat souhaité (Bandura, 1997).

1

Nous nous servons d'une enquête importante et unique qui rassemble des données longitudinales sur trois vagues pour évaluer s'il y a une corrélation entre l'autoefficacité et le stress, et le fait d'avoir un planificateur financier, et si une autoefficacité élevée mène à la recherche d'un planificateur financier. Nous trouvons que, alors qu'il y a une corrélation négative du stress subjectif avec le recours à un planificateur financier, un stress subjectif élevé n'est pas lié de façon significative à la décision de demander l'aide d'un professionnel en matière de

¹ * Auteur correspondant Tél. 1-XXX-XXX-XXXX; téléc.: 1-XXX-XXX-XXXX.
Adresse de courriel : jodilet@yorku.ca (J. Letkiewicz)

finances personnelles. L'autoefficacité financière est corrélée avec l'utilisation des services d'un planificateur financier ainsi qu'avec la décision de demander de l'aide.

2. Contexte et examen de la documentation

La planification financière professionnelle est une option importante en vue du bien-être financier global. Les planificateurs financiers disposent d'outils et d'expertise que la population en général n'a pas et ils peuvent aider les familles vivant des circonstances complexes à prendre les décisions financières qui servent le mieux leurs intérêts. Collins (2010) dégage quatre rôles différents que peuvent jouer les planificateurs financiers : expert technique, agent transactionnel, conseiller et formateur. Compte tenu du large éventail de ces rôles, les mesures des résultats de l'utilisation d'un planificateur financier peuvent varier considérablement. Étant donné la variabilité des conseils, Zick et Mayer (2013) se demandent s'il est préférable de mesurer les résultats en dollars, en temps ou en états psychologiques. Des études existantes ont quantifié monétairement les conseils des planificateurs financiers (Hanna, 2011), tandis que d'autres les mesurent en évaluant les jalons financiers, par exemple l'établissement d'objectifs à long terme et d'un plan de retraite (Marsden, Zick, et Mayer, 2011). Blanchett et Kaplan (2013) révèlent de quelle façon les techniques de planification financière peuvent augmenter le revenu de retraite équivalent certain. Kinniry, Jaconetti, DiJoseph et Zilbering (2014) révèlent que des stratégies de planification financière pourraient ajouter 3 % par année au rendement net. Bien que Taylor, Jenkins et Sacker (2011) ne prennent pas explicitement en compte les planificateurs financiers, ils indiquent que la prise de bonnes décisions financières améliore la santé psychologique des personnes.

2.1. Le comportement de demande d'aide

La décision de demander de l'aide est pertinente dans plusieurs domaines, notamment la médecine, la santé mentale et les finances personnelles. De nombreuses recherches se concentrent

sur la question de savoir si les personnes confrontées à des problèmes financiers ou médicaux décident de demander de l'aide pour ces problèmes. La recherche dans les domaines de la santé a été plus prolifique que la recherche dans le domaine financier, mais la planification financière gagne du terrain. Grable et Joo (1999) sont parmi les premiers chercheurs qui se sont penchés sur la demande d'aide dans un contexte financier. Ces derniers conçoivent le comportement de demande d'aide comme une stratégie d'adaptation pour faire face aux problèmes financiers. Ils ont élaboré un cadre qui comprend cinq stades parmi lesquels on retrouve la reconnaissance et l'évaluation de ses propres comportements financiers dans le processus de demande d'une aide professionnelle lorsque les personnes ont reconnu les problèmes pour lesquels elles avaient besoin d'aide.

Grable et Joo (2001) ont examiné le choix d'obtenir des conseils financiers auprès de professionnels comparativement à des non professionnels. Ils ont découvert que les personnes qui ont une faible tolérance au risque financier et une faible satisfaction de leur situation financière sont plus susceptibles de demander les conseils de membres de leur famille, d'amis et de collègues de travail plutôt que de se tourner vers des ressources professionnelles. Selon Du Plessis, Lawton et Corney (2010), les obstacles à la demande d'aide pour gérer ses finances comprennent la honte et la gêne, ainsi qu'un manque de connaissances des ressources professionnelles. Dearden, Goode, Whitfield et Cox (2010) ont démontré des différences entre les sexes en matière de demande d'aide pour des problèmes d'endettement. Hanna (2011) a constaté un plus grand recours à des planificateurs financiers chez les personnes qui ont une tolérance au risque supérieure à la moyenne, des études universitaires de deuxième cycle, un revenu du ménage plus élevé et une valeur nette plus élevée. Hanna a également observé une augmentation du recours aux services de planificateurs financiers, de 21 % des ménages en 1998 à 25 % en 2007. Collins (2012) a constaté que les personnes qui ont des revenus, des niveaux de scolarité et des niveaux de littératie financière plus élevés sont plus susceptibles de recevoir des conseils financiers. Il laisse entendre que les conseils financiers servent plus souvent de complément à une

capacité financière plutôt que de substitut à celle-ci. Robb, Babiarz et Woodyard (2012) ont observé que les caractéristiques individuelles différencient le type de conseils financiers demandés par les personnes (p. ex. conseils sur l'endettement comparativement à planification des investissements). Il y a un lien positif entre les connaissances financières et la satisfaction, et l'utilisation de tout type de conseils financiers tandis qu'il y a un lien inverse entre les connaissances et la satisfaction, et le recours à des conseils sur l'endettement.

Cummings et James (2014) ont analysé les décisions de recourir à des conseillers financiers ou d'arrêter de les consulter. Les facteurs les plus importants du recours à un conseiller financier sont notamment un veuvage récent, la demande d'aide à des membres de la famille pour les décisions financières, la demande d'aide pour des problèmes émotionnels et des changements positifs aux revenus et à la valeur nette. Les personnes qui vivent un veuvage récent et celles qui connaissent une augmentation de leur valeur nette sont moins susceptibles de laisser tomber leurs conseillers financiers. Finke, Huston et Winchester (2011) ont trouvé que ceux qui paient pour des conseils financiers sont plus susceptibles d'être de sexe féminin, assez âgés et plus riches, en plus d'avoir fait des études collégiales et déclaré un faible niveau de connaissances des questions financières. Parmi toutes les personnes qui paient pour avoir de l'aide, les auteurs trouvent que celles qui choisissent une gestion financière exhaustive sont plus susceptibles d'avoir moins de 65 ans, d'être riches et de déclarer avoir un niveau élevé de connaissances des questions financières.

2.2. *Le stress financier et l'autoefficacité*

La théorie cognitive du stress et de l'adaptation définit le stress comme une certaine situation qu'une personne évalue comme étant éprouvante ou dépassant ses ressources et qui menace par conséquent son bien-être (Folkman, Schaefer et Lazarus, 1979; Lazarus et Folkman, 1984). Dans le cadre d'une approche systémique métathéorique, Lazarus (1991) voit les processus complexes des émotions (c.-à-d. le stress) comme étant composés d'antécédents de causalité, de processus médiateurs et de conséquences. Les antécédents sont des variables individuelles, par exemple les engagements ou les convictions, ou des variables environnementales, comme des exigences ou des contraintes de situation. Un processus médiateur est l'évaluation d'une situation et des stratégies personnelles d'adaptation. Les conséquences peuvent être immédiates ou à long terme et elles peuvent inclure des domaines comme le bien-être psychologique, la santé somatique et le fonctionnement social. Dans ce contexte, l'autoefficacité, ainsi que d'autres facteurs tels que le lieu de maîtrise, l'anxiété ou l'estime de soi, est envisagée comme un processus médiateur qui aide une personne à gérer des exigences situationnelles (Bandura, 1992; Jerusalem et Schwarzer, 1992). Dans une situation stressante donnée, comme des difficultés financières, l'autoefficacité peut agir comme mécanisme d'adaptation et contribuer par conséquent à amoindrir la situation stressante.

Le stress financier peut provenir de situations personnelles, familiales ou financières (Joo, 1998) et les répercussions du stress financier peuvent être d'une grande portée. Wrosch, Heckhausen, et Lachman (2000) explorent comment le stress financier modifie les perceptions de bien-être. Kim et Garman (2003) révèlent que les employés qui vivent un stress financier ont un taux d'absentéisme plus important et un engagement moins grand envers leurs entreprises. Britt, Gable, Goff et White (2009) remarquent que, chez les couples, les habitudes de dépenses du partenaire constituent un facteur essentiel qui influence la satisfaction à l'égard de la relation.

L'autoefficacité fait référence à la confiance des gens en leurs capacités à obtenir des résultats donnés (Bandura, 1997). L'autoefficacité est propre à un domaine (Bandura, 1997, 2006; Lown,

2011), ce qui signifie qu'elle n'est pas universelle dans tous les aspects de la vie d'une personne. Bandura (2006) fait une différence entre l'autoefficacité générale et l'autoefficacité propre à un domaine. Par exemple, la conviction d'une personne qu'elle est capable de courir un triathlon ne signifie pas nécessairement que cette personne croit qu'elle peut gérer l'argent avec le même sentiment de confiance. L'autoefficacité affecte tous les aspects de l'activité humaine, notamment la santé, les résultats scolaire et les finances personnelles (Grebowski *et al.*, 1993; Lent, Brown et Larkin, 1986; Lapp, 2010).

L'autoefficacité est particulièrement importante dans le contexte des décisions financières et de la demande d'aide parce qu'elle influence les changements de comportement des personnes (Bandura, 1977; Gecas, 1989). Les recherches dans les domaines de la santé et de l'exercice physique démontrent que l'autoefficacité peut être stimulée pour encourager des comportements favorables à la santé (Grebowski *et al.*, 1993). Les personnes qui ont des niveaux élevés d'autoefficacité réussissent mieux à faire face à l'adversité que les personnes qui ont une autoefficacité faible (Park et Folkman, 1997). Lapp (2010) a observé que des niveaux plus élevés d'autoefficacité sont associés à un endettement plus faible, à moins de problèmes financiers, à un stress financier plus faible, à des économies plus importantes et à un plus grand bonheur au niveau financier. Dans les études qui se sont penchées sur l'autoefficacité, la tolérance au risque, l'âge et l'instruction ont une corrélation positive avec l'autoefficacité (Lown, 2011).

Engelberg (2007) trouve que les répondants qui ont un sentiment élevé d'autoefficacité sont moins susceptibles de se percevoir à risque d'une perte de revenus, de dépenses non prévues et de placements infructueux, comparativement à ceux qui ont une autoefficacité faible. L'étude constate que les personnes qui ont une autoefficacité élevée signalent un sentiment de maîtrise financière, attachent une moins grande importance à l'argent, estiment avoir de meilleures connaissances économiques et rapportent une vision plus optimiste de leur situation financière ainsi qu'une moins grande méfiance à l'égard des questions d'argent. Le manque d'un sentiment d'autoefficacité économique est associé au stress, à des émotions négatives et, dans des cas plus

extrêmes, à de la dépression (p. ex., Burgogne, 1990; Ennis, Hobfoll et Schroeder, 2000; Krause et Baker, 1992; Mates et Allison, 1992).

Remund (2010) propose qu'une meilleure prise de décisions financières résulte de l'autoefficacité financière—la conviction qu'une personne peut gérer efficacement ses propres affaires financières personnelles. Dans le même ordre d'idées, Lapp (2010) observe que l'autoefficacité financière est le lien manquant entre les connaissances et des actions efficaces et que, si une personne est sensibilisée à une situation ou en est informée, l'autoefficacité la poussera à agir.

Parce que demander de l'aide d'un planificateur financier est une décision de consommation positive, il est donc raisonnable de s'attendre à ce que l'autoefficacité financière soit associée positivement à la décision de demander de l'aide en planification financière. Les personnes qui ont une grande autoefficacité financière pourraient croire qu'elles ont la capacité de s'occuper de leurs affaires financières et de déterminer ce qu'elles peuvent gérer et à quel moment elles ont besoin d'aide. Les personnes qui ont peu d'autoefficacité financière pourraient être moins en mesure de gérer leurs affaires financières et donc seraient incapables de déterminer à quel moment elles ont besoin d'aide. Certaines données probantes semblent indiquer que tel est le cas. Une étude de Parker *et al.* (2012) trouve qu'une corrélation positive existe entre la confiance, une qualité étroitement associée à l'autoefficacité, et la probabilité de planification de la retraite. L'auteur suggère que la confiance pourrait être nécessaire pour entamer cet énorme processus ou même pour prendre un rendez-vous avec un conseiller financier. Lim *et al.* (2014) ont découvert que les étudiants universitaires qui ont des niveaux élevés de stress financier sont généralement moins susceptibles de demander de l'aide pour gérer leurs finances, mais que cet effet est quelque peu modéré chez ceux qui ont un niveau élevé d'autoefficacité.

3. Le modèle transthéorique de changement comportemental (MTT)

Nous réunissons deux volets de recherche —le modèle transthéorique de changement comportemental (MTT; Prochaska et Velicer, 1997) et la théorie cognitive du stress et de l'adaptation (Folkman *et al.*, 1979). Nous combinons ces théories pour émettre des hypothèses sur les raisons pour lesquelles certaines personnes demandent de l'aide en planification financière et pourquoi d'autres ne le font pas.

Le MTT évalue la volonté ou la capacité d'une personne de changer un comportement et décrit des processus qui permettent d'aider cette personne à traverser toutes les phases. Le MTT vient d'une analyse comparative des principales théories en psychothérapie et en modification de comportement. Cette analyse visait à intégrer un domaine qui s'était fragmenté en plus de 300 théories de psychothérapie (Prochaska, 1984). On s'est servi du MTT dans des études qui visaient à expliquer comment des personnes arrêtent des comportements malsains et adoptent des comportements sains (Xiao *et al.*, 2004), et on a élargi le modèle pour expliquer et pour prédire les changements positifs dans les comportements financiers d'après la participation à des programmes d'éducation financière (Shockey et Seiling, 2004). Selon le MTT, lorsqu'une personne change de comportement, elle traverse cinq phases : la pré-contemplation (pas prête), la contemplation (se prépare), la préparation (prête), l'action et le maintien. Pour traverser ces phases, la personne doit être consciente que les avantages du changement surpassent les inconvénients, avoir confiance en sa capacité de réaliser et de maintenir les changements (autoefficacité) et connaître des stratégies qui l'aidera à maintenir ses nouveaux comportements.

Nous voyons le MTT comme un processus qu'il faut traverser pour adopter de bonnes habitudes. Le processus de prise de décision comporte des antécédents et, dans le cas présent, nous émettons l'hypothèse selon laquelle le stress est un antécédent et l'autoefficacité est le mécanisme d'adaptation qui pousse une personne à agir. Si une personne ressent du stress pendant les phases de pré-contemplation et de contemplation, alors l'autoefficacité peut aider cette personne à passer aux phases de préparation et d'action. Séparer la formation de bonnes habitudes en phases peut aider à expliquer pourquoi les personnes qui ont une faible

autoefficacité financière ou un grand stress financier peuvent éviter de demander de l'aide en planification financière. Il existe bien des façons de changer et d'améliorer les comportements; la présente étude se concentre sur l'aspect de la demande d'aide. La demande d'aide en planification financière est une décision positive qui peut aider une personne à résoudre ses problèmes financiers.

4. Hypothèses

La présente étude se concentre sur les quatre premières phases du MTT (pré-contemplation, contemplation, préparation et action) pour alimenter les hypothèses sur le comportement de demande d'aide. L'ensemble de données ne contient pas de renseignements qui nous permettraient d'évaluer la phase de maintien, comme la mise en œuvre d'un plan financier ou tout autre ensemble de comportements de gestion financière. Nous proposons trois séries d'hypothèses vérifiables, deux qui utilisent le MTT et une troisième relative à la nature de l'aide professionnelle qui fait l'objet de l'enquête du *Financial Planning Standards Council (FPSC)*, décrite dans la section suivante.

Hanna (2011), Hanna et Lindamood (2011) et Robb *et al.* (2012) constatent que les familles qui ont les revenus et/ou la richesse les plus élevés sont beaucoup plus susceptibles de retenir les services d'un planificateur financier. Ces familles obtiennent plus de valeur financière des conseils qu'ils reçoivent, ou elles ont la perception qu'elles en obtiendront, et elles ont les moyens de se payer les services de planification. Par conséquent, nous proposons la première hypothèse :

Hypothèse n° 1 : Il y a une corrélation positive entre demander l'aide d'un professionnel et le niveau d'actifs, les revenus et le fait d'être propriétaire ou non de son logement.

Nous concevons le stress financier comme étant un déclencheur dans les phases de *pré-contemplation* et de *contemplation* du MTT. Les personnes ou les ménages demanderont l'aide

d'un professionnel des finances comme moyen de gérer ce stress. Il est probable que le fait de vivre du stress poussera une personne à vouloir y remédier. Compte tenu des recherches sur le stress et le bien-être financier, il est probable que les personnes qui consultent un planificateur financier ont un niveau de stress moins élevé. Il est important de vérifier la corrélation entre le stress et le recours à un planificateur financier ainsi que l'aspect de la demande d'aide. Nous proposons donc :

Hypothèse n° 2a : Le stress financier présente une corrélation négative avec le fait d'avoir un planificateur financier.

Hypothèse n° 2b : Le stress financier présente une corrélation positive avec la demande d'aide.

Nous concevons l'autoefficacité financière comme étant un mécanisme d'adaptation au stress; c'est pourquoi nous la voyons comme un déclencheur qui mène vers la phase de *préparation*; la phase d'*action* du MTT est déclenchée quand il y a demande d'aide en planification financière. Nous pensons que l'autoefficacité pousse une personne à demander de l'aide, mais elle peut aussi présenter une corrélation positive avec le fait d'avoir un planificateur financier. Nous proposons donc la troisième série d'hypothèses :

Hypothèse n° 3a : L'autoefficacité présente une corrélation positive avec le fait d'avoir un planificateur financier.

Hypothèse n° 3b : L'autoefficacité présente une corrélation positive avec la demande d'aide.

5. Les données

5.1. L'enquête du FPSC

Le *Financial Planning Standards Council* (FPSC) a mené une enquête qui portait sur le recours à des conseillers financiers et plus particulièrement à ceux qui portent les titres de planificateur financier et de *Certified Financial Planners* au sein de la population générale anglophone du Canada. L'enquête excluait le Québec parce que c'est la seule province qui a réglementé l'emploi du titre « planificateur financier ».

Le FPSC a sondé trois vagues de répondants :

1. Première vague : Entre août 2009 et janvier 2010, un total de 117 467 personnes ont été sollicitées parmi lesquelles 7 383 personnes ont répondu à l'enquête, ce qui donne un taux de réponse de 6,2 %.
2. Deuxième vague : Entre février et juillet 2011, on a sollicité de nouveau les répondants de la première vague (7 383), parmi lesquels 2 471 personnes ont répondu à l'enquête, ce qui se traduit par un taux de réponse de 33 % pour la deuxième vague.
3. Troisième vague : La troisième vague, d'avril à août 2012, comprenait les 7 383 personnes des première et deuxième vagues, ainsi que 88 247 nouvelles invitations. On a obtenu des réponses de 1 045 personnes de la première et de la deuxième vague et de 7 510 nouveaux répondants, ce qui donne un taux de réponse de 8,9 %.

En ce qui a trait aux taux de réponse, une étude de l'Enquête nationale sur la participation étudiante (ENPE) (Fosnacht, Sarraf, Howe et Peck, 2013) a conclu que même des taux de réponse relativement faibles fournissaient des estimations fiables alors que dans d'autres études, le nombre total de répondants s'est révélé plus important que les taux de réponse pour assurer des estimations fiables (p. ex., Pike, 2012). Nous croyons que la taille de l'échantillon final utilisé dans cette étude est suffisante pour assurer des estimations fiables.

L'analyse comportait deux étapes et les échantillons utilisés dans chaque étape sont différents. Pour l'analyse du Modèle n° 1, nous excluons les participants à la deuxième vague et les participants à la troisième vague qui sont issus de la première vague, parce que ces répondants ne constituent pas des observations indépendantes. Après avoir retiré quelques cas de plus parce qu'il leur manquait la variable d'identification des répondants, nous combinons les données des vagues 1 (7 275) et 3 (7 502) pour créer un seul ensemble de données qui contient 14 777 observations. Au moins une variable financière manquait dans un total de 709 cas (principalement le revenu, les avoirs et l'endettement). Nous soumettons les résultats issus de la base de données sans les variables manquantes, soit 14 068 observations.

Les données du panel sont utilisées dans la deuxième étape de l'analyse. Nous incluons uniquement les données des répondants qui ont répondu aux trois vagues (1 045) de l'enquête. En tenant compte des données manquantes dans les trois vagues, la taille de l'échantillon final est réduite à 826.

L'enquête a ciblé les ménages susceptibles de demander l'aide d'un conseiller financier, avec des quotas minimums établis selon le type de conseils financiers reçus, (planification globale/intégrée, planification limitée); les qualifications des conseillers (planificateurs financiers accrédités versus conseillers non accrédités); et ceux qui consultent ou ne consultent pas un conseiller. Par conséquent, l'échantillon n'est pas représentatif à l'échelle nationale. Même si cela représente certainement une limite de l'ensemble de données, nous n'y voyons pas de parti pris qui remettrait en question son utilisation pour vérifier nos hypothèses.

Le *Financial Planning Standards Council* (2013) a publié certains résultats préliminaires de l'enquête dans *The Value of Financial Planning*. Les résultats révèlent qu'en général, les personnes qui demandent l'aide d'un professionnel en planification financière éprouvent un plus grand bien-être financier et émotionnel. L'enquête offre beaucoup plus de portée que les simples statistiques descriptives du premier rapport, et notre étude combine les données avec une base

théorique pour approfondir la question de ce qui a une incidence sur la décision de recourir aux services d'un planificateur financier.

5.2. Variables de contrôle

Les variables démographiques comprennent l'âge (variables catégorielles), le sexe, l'état civil (marié ou pas marié actuellement, ce qui inclut célibataire, veuf et séparé), le niveau de scolarité (pas de diplôme collégial, diplôme collégial ou quelques cours de niveau collégial, diplôme universitaire), la situation d'emploi (sans emploi, occupe un emploi ou retraité) et s'ils ont ou pas des enfants. On remarquera qu'au Canada, « collège » fait référence à des établissements similaires aux collèges communautaires, aux écoles techniques ou aux écoles de métiers aux États-Unis. Ces variables ont probablement un impact sur les tendances en matière de demande d'aide, mais elles ne sont pas notre préoccupation principale. Par exemple, un ménage avec enfants devra déterminer ses besoins en matière d'assurance vie ou d'épargne pour les études, ce qui peut nécessiter une assistance externe. Nous nous attendons à un signe positif pour les niveaux d'instruction plus élevés parce qu'ils sont fortement corrélés avec le revenu et la richesse, ainsi qu'à une relation positive pour le groupe d'âge de 50-64 ans parce que c'est la période du cycle de vie au cours de laquelle les personnes accumulent des actifs de placements et qu'elles ont besoin d'une planification de retraite. Il faut absolument inclure ces variables pour en supprimer l'effet avant que nous puissions déterminer la portée de nos hypothèses. Les variables financières, désignées collectivement sous le nom de variables de richesse, comprennent les avoirs totaux, les niveaux de revenus (variables catégorielles), la propriété résidentielle et la dette hors hébergement. Une variable binaire contrôle l'année de l'enquête (première vague). Cela fait en sorte que les résultats présentés à partir du Modèle n° 1 ne dépendent pas du temps.

Dans l'enquête, on pose une série de questions sur les sentiments ou les opinions du répondant au sujet de son propre bien-être financier. Nous nous servons de ces questions pour créer des

indicateurs du stress financier et de l'autoefficacité financière. Enfin, il existe deux variables que nous croyons liées au stress financier et qui sont plus objectives que les sentiments au sujet du bien-être : le montant de la dette hors hébergement et si le répondant croit qu'il est susceptible de perdre son emploi à l'avenir.

5.3. *Mesure du stress financier*

Pour mesurer le stress financier, les chercheurs se sont servis autant des mesures subjectives du stress, qui indiquent une émotion interne, que des mesures objectives du stress, qui sont des facteurs externes ou environnementaux (Britt *et al.*, 2008; Kim et Garman, 2003; Wrosch *et al.*, 2000). Les mesures subjectives dans cette étude (énoncées plus bas), sont similaires aux questions posées par d'autres chercheurs. Par exemple, Kim et Garman (2003) se servent de deux mesures, « Mon revenu est suffisant pour me permettre de payer mes dépenses mensuelles » (codification inversée) et « Le montant de mes dettes m'inquiète ». Une autre étude (Wrosch *et al.*, 2000) utilise deux mesures subjectives du stress, « J'ai assez d'argent pour répondre à mes besoins » et « J'ai de la difficulté à payer les factures mensuelles ».

Nous nous servons des trois questions suivantes pour créer des indicateurs du stress financier subjectif :

- Je m'inquiète beaucoup de ma situation financière.
- Je sens que j'arrive à peine à subvenir à mes besoins chaque mois.
- Je ne maîtrise plus mes finances.

Les réponses pour tous les éléments étaient fondées sur une échelle de Likert en 9 points (1 = *fortement en désaccord* à 9 = *fortement d'accord*). Nous nous servons de l'analyse des composantes principales pour créer la variable du stress financier subjectif (désormais, STRESS) avec une moyenne de zéro et dont un score positif indique un niveau relativement plus élevé de

stress. La construction qui en résulte a un coefficient alpha de Cronbach de 0,807, ce qui indique une bonne cohérence interne. Nous établissons une distinction entre l'autoefficacité, soit la conviction d'une personne qu'elle peut agir pour améliorer la situation, et le stress, soit la conviction ou l'impression d'une personne que sa situation a des répercussions négatives sur son bien-être.

Le stress comporte deux éléments interdépendants. La variable STRESS vise à mesurer la sensation subjective de stress de la personne. Lorsque des questions financières sont en jeu, une famille est plus susceptible de se sentir stressée quand les choses vont mal ou quand la situation est incertaine. Nous avons isolé deux questions de l'enquête qui mesurent le stress financier objectif : le montant de la dette hors hébergement et le risque de perte d'emploi. Joo (1998) a créé une liste de 24 facteurs de stress financier objectif qui sont utilisés dans plusieurs études. Ces facteurs de stress comprennent des événements tels que la perte d'un emploi, une maladie grave, un divorce, une saisie sur le salaire et la capacité de rembourser une dette. Même si l'ensemble de données utilisé dans cette étude n'est pas assez solide pour mesurer les 24 facteurs, les deux éléments objectifs que nous incluons (dette et risque de perte d'emploi) apparaissent tous les deux dans l'étude originale de Joo (1998).

Notre examen des données qui démontrent que les hypothèses 2a et 2b sont des hypothèses nulles vise à déterminer si nous pouvons rejeter les hypothèses selon lesquelles il y a une corrélation positive entre ces variables et la demande d'aide ou une corrélation négative liée à l'utilisation des services d'un planificateur financier. La plus grande preuve sera le rejet – ou non rejet - des trois variables, le STRESS et les deux mesures objectives.

5.4. Mesure de l'autoefficacité financière

L'autoefficacité est une évaluation de la capacité et un état d'esprit que nous ne pouvons pas mesurer directement. Les chercheurs la mesurent en créant des échelles à partir de questions d'enquêtes. L'échelle d'autoefficacité généralisée en 10 points de Schwarzer et Jerusalem (1995) (GSES) a été validée dans 30 pays. Comme le GSES est une mesure générale qui n'évalue pas de comportements précis, les chercheurs en économie de la consommation créent des mesures en lien avec le comportement en matière de finances personnelles.

Bandura (2006) offre des pistes pour la création d'une échelle d'autoefficacité.

L'autoefficacité est une indication des capacités perçues et, par conséquent, les éléments qui mesurent l'autoefficacité doivent être formulés en « peut faire » plutôt qu'en « fera ». Plusieurs échelles ont été utilisées pour mesurer l'autoefficacité financière (p. ex., Dietz *et al.*, 2003; Danes et Haberman, 2007; Lapp, 2010; Lown, 2011) et elles sont toutes sensiblement différentes, utilisant des questions d'enquête sensiblement différentes. Dans l'enquête du FPSC, on a identifié cinq questions (énoncées ci-dessous) pour mesurer l'autoefficacité financière. Le tableau 1 présente une comparaison des mesures du FPSC avec les mesures des quatre études mentionnées ci-dessus. Il y a davantage de similitudes que de différences entre leur travail et les mesures de la présente étude. Les questions d'enquête de ces quatre articles correspondent assez bien aux questions de l'enquête du FPSC. Nous les plaçons sur les mêmes lignes lorsque les questions sont similaires, mais le lecteur peut voir que toutes les échelles sont similaires.

Voici les cinq questions utilisées pour créer la mesure d'autoefficacité financière, élaborées à partir des pistes offertes par Bandura (2006) et d'une comparaison des mesures similaires dans le Tableau 1 :

- Je me sens préparé pour faire face à une période difficile sur le plan économique.
- J'ai amélioré ma capacité d'épargne au cours des 5 dernières années.
- Je ne sais pas quoi faire pour améliorer ma situation financière (codification inversée).

- Je me sens prêt à faire face à un imprévu financier.
- Je suis sur la bonne voie sur le plan financier.

Chacun de ces énoncés porte sur une capacité perçue. Par exemple, en inversant la codification de « Je ne sais pas quoi faire pour améliorer ma situation financière », cela indique qu'une personne sait comment améliorer sa situation financière. Les réponses pour tous les énoncés étaient formulées selon une échelle de Likert en 9 points (1 = *fortement en désaccord* à 9 = *fortement d'accord*). Nous nous servons de l'analyse des composantes principales pour créer une variable de l'autoefficacité financière (désormais, AE) avec une moyenne de zéro et un score positif qui indique un niveau relativement élevé d'autoefficacité. L'AE a un coefficient alpha de Cronbach de 0,812, ce qui indique un bon niveau de cohérence interne.

Pour déterminer les mesures du STRESS et de l'AE, nous avons commencé par 12 énoncés possibles dans l'enquête. Nous avons déterminé quel énoncé mesurait chaque concept en commençant par une base théorique, puis nous avons mené une analyse des composantes principales pour confirmer cette base théorique. Les mesures STRESS et AE entraient dans leurs classifications respectives, ce qui a confirmé l'utilisation de chaque question pour leurs mesures respectives.

Tableau 1 : Mesures de l'autoefficacité financière

Dietz <i>et al.</i> (2003)	Danes et Haberman (2007)	Lapp (2010)	Lown (2011)	Questions de l'enquête du FPSC
J'ai peu de contrôle sur les situations financières qui m'arrivent.			C'est difficile de rester fidèle à mon plan de dépenses lorsque des dépenses imprévues surviennent.	Je me sens prêt à faire face à un imprévu financier.
Je ne peux pas faire grand-chose pour changer plusieurs aspects financiers importants de ma vie.	J'ai confiance en ma capacité de prendre des décisions au sujet de l'argent.		Je manque de confiance en ma capacité de gérer mes finances.	Je ne sais pas quoi faire pour améliorer ma situation financière.
	Je crois que la façon dont je gère mon argent aura des répercussions sur mon avenir.	J'étais satisfait de ma situation financière.	C'est difficile de me rapprocher de mes objectifs financiers.	Je suis sur la bonne voie sur le plan financier.
		J'ai réussi à épargner.	Quand j'ai des dépenses imprévues, je dois habituellement les payer à crédit.	J'ai amélioré ma capacité d'épargne au cours des 5 dernières années.
Je me sens souvent impuissant à faire face aux problèmes financiers de la vie.			J'ai beaucoup de mal à trouver une solution quand je suis confronté à une difficulté financière.	Je me sens préparé pour faire face à une période difficile sur le plan économique.
		Je réussissais bien à planifier mon avenir financier.	Je m'inquiète de la possibilité de manquer d'argent pendant ma retraite.	

5.5. La variable dépendante

La question de l'enquête qui génère la variable dépendante, la demande d'aide, est la suivante :

Au cours des cinq dernières années, pour lequel des services suivants avez-vous obtenu l'aide de conseiller(s) financier(s) professionnel(s) (ce qui comprend un planificateur financier, un conseiller en assurance vie, un conseiller en placement, un conseiller en endettement, etc.)? Veuillez cocher toutes les réponses applicables. [Le texte en italiques était souligné dans le questionnaire de l'enquête.]

Le premier choix de réponse est :

Au cours des 5 dernières années, je n'ai obtenu l'aide d'un conseiller financier pour aucune des questions financières suivantes.

Si le répondant a choisi la première réponse, la variable de demande d'aide est codifiée 0. Si le répondant a plutôt choisi au moins une des activités de la liste détaillée d'activités de conseil financier, la variable de demande d'aide est codifiée 1. Les détails de quels services en particulier un répondant a utilisé dépassent la portée de notre étude.

6. Méthodologie

Nous nous sommes servis de deux modèles pour vérifier les hypothèses proposées. Le modèle n° 1 utilise une régression logistique qui a la forme générale suivante :

Demande d'aide pour gérer ses finances = f(stress objectif, STRESS, AE, contrôles)

La variable dépendante est catégorielle : elle aura la valeur « 1 » si on a demandé de l'aide au cours des cinq dernières années, ou « 0 » si on n'a pas demandé d'aide. La relation entre les

variables prédictive et réponse n'est pas une fonction linéaire; une transformation logit est plutôt utilisée pour arriver à la relation suivante :

$$\text{Logit}\left[\frac{0(x)}{1-0(x)}\right] = \alpha + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_kx_k + e_i \quad (1)$$

L'échantillon complet ($n = 14\,068$) est utilisé à cette étape de l'analyse.

Pour pousser plus loin l'étude de la relation entre l'autoefficacité financière et le recours à un planificateur financier, nous nous servons de l'aspect longitudinal de l'enquête dans le modèle n° 2. L'échantillon que nous utilisons comprend les participants qui ont terminé les trois vagues de l'enquête ($n = 1\,045$). Les cas dans lesquels des variables essentielles manquaient ou qui comportaient des réponses incohérentes pour les variables d'utilisation des services d'un planificateur financier ont été exclus de l'analyse. Par conséquent, la taille de l'échantillon a été réduite à 826 observations totales. On a effectué un logit multinomial pour comparer les changements sur le plan de l'autoefficacité entre ceux qui ont déclaré avoir consulté un planificateur financier pendant les vagues 2 ou 3 et ceux qui n'ont pas utilisé les services d'un planificateur financier pendant cette même période (ou pendant les périodes précédentes dans le cas de la vague 3). Cette comparaison vérifie si l'autoefficacité est plus élevée pendant une période précédente pour ceux qui décident de demander de l'aide pendant une période subséquente comparativement à ceux qui n'ont eu recours à un conseiller pendant aucune des deux périodes. Une régression logistique multinomiale est une méthode de classification qui généralise une régression logistique à des problèmes multi-classes, dans lesquels il y a plus de deux résultats distincts possibles. Cela nous permet de vérifier les effets directionnels du recours à un planificateur financier (c.-à-d., est-ce que l'AE pendant la période n° 1 prédit le recours à un planificateur financier pendant la période n° 2?).

La régression logistique multinomiale utilise une fonction prédictive linéaire $f(k, i)$ pour prédire la probabilité que l'observation i a pour résultat k comme le montre le modèle ci-dessous :

$$f(k, i) = \beta_k \cdot x_i \quad (2)$$

dans lequel β_k est l'ensemble de coefficients de régression associés au résultat k , et x_i est l'ensemble de variables explicatives associées à l'observation i . Dans cette analyse, nous nous servons de deux périodes de temps, t et $t-1$, de sorte que la fonction prend la forme :

$$f(k_t, i_t) = \beta_{k_{t-1}} \cdot x_{i_{t-1}} \quad (3)$$

dans laquelle $f(k_t, i_t)$ est une fonction linéaire pour prédire la probabilité que l'observation i ait le résultat k pendant la période temporelle t ; $\beta_{k_{t-1}}$ est l'ensemble de coefficients de régression qui sont associés au résultat k pendant la période précédente de collecte de données; et $x_{i_{t-1}}$ est l'ensemble de variables explicatives associées à l'observation i pendant la vague précédente de collecte de données.

7. Résultats

7.1. Résultats descriptifs

Le tableau 2 présente des statistiques résumées qui décrivent l'échantillon. L'échantillon est représentatif de la population canadienne sur le plan de la richesse, du revenu et de la propriété du logement. Par exemple, selon Statistique Canada, la valeur nette médiane en 2012 était de 243 800 \$ (Statistique Canada, 2012) et en 2011, 69 % des Canadiens étaient propriétaires de leur logement (Statistique Canada, 2011). L'échantillon de cette étude avait une valeur nette médiane de 269 000 \$ et un taux de propriété du logement de 70 %. Près de 62 % des répondants ont indiqué avoir demandé de l'aide en planification financière à un moment donné pendant les cinq années précédentes. Les femmes représentaient 58 % de l'échantillon total étudié, plus de 65 % des répondants sont mariés et environ 90 % d'entre eux avaient au moins 30 ans. Alors qu'environ 80 % de l'échantillon avaient amorcé des études postsecondaires, 25 % seulement parmi ceux qui n'ont pas demandé d'aide détenaient un diplôme universitaire, comparativement à 40 % de ceux qui ont demandé de l'aide. Plus de 60 % de l'échantillon total avaient des enfants,

les demandeurs d'aide étant plus susceptibles d'être des parents que les non demandeurs d'aide. Nous pouvons nous attendre à ce que le fait d'avoir des enfants puisse également influencer les tendances à demander de l'aide, car cela fait vivre une pression financière supplémentaire aux répondants. La propriété du logement pourrait être un autre facteur qui influence la demande d'aide puisque 79 % des demandeurs d'aide possèdent un logement au lieu de le louer, alors que c'est le cas de 56 % seulement des non demandeurs d'aide. Le montant des avoirs et des dettes est légèrement différent entre les demandeurs d'aide et les non demandeurs d'aide, les premiers ayant un montant supérieur d'avoirs et de dettes. La répartition des avoirs et des dettes est désaxée vers la droite. La plupart des personnes ont des avoirs, étant donné que 70 % d'entre elles possèdent une propriété, mais quelques personnes disposent d'importants avoirs, dont le maximum se chiffre à 81,5 millions \$. Même si les données de l'échantillon de plus petite taille ne sont pas présentées, l'analyse descriptive de cet échantillon indique des modèles similaires.

Le Tableau 2 présente des statistiques sur les cas qui n'ont pas de valeurs manquantes et nous nous servons de cet ensemble de données pour tester la plupart des hypothèses. Nous avons étudié les statistiques descriptives pour l'ensemble de données qui comprend les 709 cas ayant des valeurs manquantes ainsi que la matrice de corrélation de toutes les variables. Il n'y a pas de différences significatives entre les deux ensembles de données.

Le Tableau 3 présente les statistiques sur les composantes et les scores totaux pour les deux variables comportementales que nous avons créées à partir de l'enquête : STRESS et autoefficacité financière (AE). Les demandeurs d'aide ont des niveaux plus élevés d'AE financière et des niveaux plus faibles de STRESS que ceux qui n'ont pas demandé d'aide et ces différences sont statistiquement significatives.

Tableau 2 : Statistiques descriptives

Variable	Échantillon total <i>n</i> = 14 068		Demandeurs d'aide <i>n</i> = 8 669 (62 %)		Non demandeurs d'aide <i>n</i> = 5 399 (38 %)	
	<i>n</i>	Pourcentage	<i>n</i>	Pourcentage	<i>n</i>	Pourcentage
Sexe						
Femmes*	8 191	58,2 %	4 949	57,1 %	3 242	60 %
Hommes*	5 877	41,8 %	3 720	42,9 %	2 157	40 %
Âge						
18–29 ans*	1 584	11,3 %	795	9,2 %	789	14,6 %
30–49 ans*	5 641	40,1 %	3 329	38,4 %	2 312	42,8 %
50–64 ans*	5 089	36,2 %	3 388	39,1 %	1 701	31,5 %
65 ans et plus*	1 754	12,5 %	1 157	13,3 %	597	11,1 %
État civil						
Mariés*	9 240	65,7 %	5 989	69,1 %	3 251	60,2 %
Pas mariés*	4 828	34,3 %	2 680	30,9 %	2 148	39,8 %
Scolarité						
Pas d'études collégiales*	3 017	21,4 %	1 449	16,7 %	1 568	29 %
Diplôme collégial / certaines études collégiales*	6 141	43,7 %	3,696	42,6 %	2 445	45,3 %
Diplôme universitaire*	4 817	34,2 %	3 477	40,1 %	1 340	24,8 %
Situation d'emploi						
Sans emploi*	909	6,5 %	406	4,7 %	503	9,3 %
Occupent un emploi*	8 663	61,6 %	5,509	63,5 %	3 154	58,4 %
Retraités*	3 250	23,1 %	2,198	25,4 %	1 052	19,5 %
Ont des enfants*	9 621	68,4 %	6,148	70,9 %	3 473	64,3 %
Possèdent un logement*	9 857	70,1 %	6,833	78,8 %	3 024	56 %
Planifient un départ à la retraite durant les cinq prochaines années*	2 095	14,9 %	1 501	17,3 %	594	11 %
Risquent de perdre leur emploi*	1 715	12,2 %	1 070	12,3 %	645	11,9 %
Revenus						
Moins de 50 000 \$ *	4 589	32,6 %	2 156	24,9 %	2 433	45,1 %
Entre 50 et 100 000 \$*	5 026	35,7 %	3 346	38,6 %	1 683	31,2 %
Plus de 100 000 \$*	3 655	26 %	2 759	31,8 %	896	16,6 %
	Moyens	Médians	Moyens	Médians	Moyens	Médians
Avoirs*	551 878 \$	269 000 \$	634 454 \$	370 000 \$	419 304 \$	100 000 \$
Dette hors hébergement*	37 793 \$	5 000 \$	38 831 \$	6 000 \$	28 260 \$	5 000 \$

*Indique une différence statistiquement significative entre les demandeurs d'aide et les non demandeurs d'aide

($p < 0,05$); tests t pour les variables continues et tests χ^2 de Pearson pour les variables catégorielles.

7.2. Résultats de la régression logistique

Les résultats des régressions logistiques du modèle n° 1 qui vérifient la corrélation avec le recours aux services d'un planificateur financier sont présentés dans le Tableau 4 (Hypothèse 1, Hypothèse 2a et Hypothèse 2b). Les mesures STRESS et AE sont fortement corrélées ($-0,705$) et, même si la grande taille de l'échantillon peut atténuer certains des problèmes associés à la multicollinéarité, nous les entrons séparément dans le modèle pour vérifier l'effet de chaque mesure sur la variable dépendante. Cette étape est donc réalisée en deux stades. Dans le modèle n° 1a, on fait tout régresser sauf l'AE sur la variable de demande d'aide, alors que dans le modèle n° 1b, on fait tout régresser sauf le STRESS sur la variable de demande d'aide. Dans la deuxième colonne du tableau, on peut voir le signe anticipé, le cas échéant, et si la variable en question fait partie des variables de contrôle (C) ou d'une hypothèse (Hypothèse 1, Hypothèse 2a et Hypothèse 3a).

Comme on s'y attendait, les personnes ayant plus de scolarité et âgées entre 50 et 54 ans sont plus susceptibles de demander de l'aide en planification financière. Ces deux attentes avaient des coefficients significatifs et des rapports de cotes modérément élevés. Nous avons remarqué que le fait d'avoir des enfants était associé à la demande d'aide dans les statistiques descriptives et que cette relation apparaît également dans les régressions. Les coefficients sont pratiquement les mêmes dans les trois modèles. Nous n'avons pas d'attentes particulières quant aux autres variables de contrôle, qui sont non significatives pour la plupart.

Nous avons émis l'hypothèse que la demande d'aide serait liée positivement à la valeur des avoirs, aux catégories de revenus les plus élevés et à la propriété du logement. Les trois variables sont statistiquement significatives, avec des signes positifs et des rapports de cotes supérieurs à 1. L'interprétation est très simple et peu surprenante. Les personnes qui ont plus d'avoirs et de revenus ont la capacité de payer les conseils financiers d'un professionnel et sont susceptibles d'en retirer un bénéfice net. Cette hypothèse n'est pas le motif principal de cet article, mais il est

essentiel d'inclure les variables de richesse et de vérifier l'hypothèse pour être en mesure d'examiner les hypothèses sur le stress et l'autoefficacité en ayant également ces variables dans la régression. Les coefficients et la signification statistique sont pratiquement les mêmes dans les trois modèles.

Les résultats du modèle 1a indiquent que le stress objectif (dette hors hébergement et risque de perte d'emploi) est positif et statistiquement significatif, alors que le stress subjectif (STRESS) est négatif et significatif. Selon notre interprétation, cela signifie qu'il est possible d'atténuer la variable STRESS en ayant recours à un planificateur financier tandis que le stress objectif est un facteur externe qui pourrait ne pas être influencé par un planificateur financier (c.-à-d., une personne pourrait s'inquiéter de perdre son emploi, mais un planificateur financier pourrait être incapable d'y remédier). Cela vient donc appuyer partiellement l'hypothèse 2a selon laquelle il y a une corrélation négative entre le stress subjectif (STRESS) et le fait d'avoir un planificateur financier.

Répetons la définition de l'autoefficacité financière : la croyance d'une personne en sa propre capacité à accomplir des tâches financières. La mesure d'AE consistait à capter cet état psychologique relativement aux finances personnelles. Nous nous attendons à une corrélation positive entre le recours à un planificateur financier et l'AE — c'est-à-dire qu'une personne qui consulte un planificateur financier aura plus de confiance dans la gestion de ses finances personnelles. Le coefficient est significatif et positif dans le modèle 1b, et le rapport de cotes est assez élevé, ce qui vient appuyer l'hypothèse 3a. On remarquera que la statistique de Wald est élevée pour l'AE et que seuls le terme constant et les avoirs ont des valeurs de Wald plus élevées.

Tableau 3 : Variables comportementales

3a : Facteur d'autoefficacité financière (AE)

	Échantillon total (n = 14 068)	Demandeurs d'aide (n = 8 669)	Non demandeurs d'aide (n = 5 399)
Je me sens préparé pour faire face à une période difficile sur le plan économique	5,50	5,81	4,99
J'ai amélioré ma capacité d'épargne au cours des cinq dernières années	5,52	5,78	5,11
Je ne sais pas quoi faire pour améliorer ma situation financière (codification inversée)	5,62	5,90	5,18
Je me sens préparé en cas d'imprévu financier	5,01	5,44	4,32
Je suis sur la bonne voie sur le plan financier	6,02	6,40	5,42
Scores moyens des principales composantes de l'autoefficacité*	-0,016	0,183	-0,336

Tous les items sont sur une échelle de Likert de 1 à 9 (1 = *fortement en désaccord* à 9 = *fortement d'accord*).

Coefficient alpha de Cronbach = 0,812.

*La différence moyenne est significative lorsque la valeur $p < 0,05$.

3b : Facteur de stress financier (STRESS)

	Échantillon total (n = 14 068)	Demandeurs d'aide (n = 8 669)	Non demandeurs d'aide (n = 5 399)
Je m'inquiète beaucoup de ma situation financière	5,22	5,00	5,57
Je sens que j'arrive à peine à subvenir à mes besoins chaque mois	4,57	4,14	5,26
Je ne maîtrise plus mes finances	3,59	3,29	4,08
Scores moyens des principales composantes du stress financier*	0,018	-0,130	0,255

Tous les items sont sur une échelle de Likert de 1 à 9 (1 = *fortement en désaccord* à 9 = *fortement d'accord*).

Coefficient alpha de Cronbach = 0,807.

* La différence moyenne est significative lorsque la valeur $p < 0,05$.

Tableau 4 : Analyses de régression logistique des principales hypothèses

Nom de la variable	Signe anticipé, hypothèse (H) ou contrôle (C)	Modèle 1a			Modèle 1b		
		β	Rapport de cotes	Wald	β	Rapport de cotes	Wald
Vague n° 1	C	0,059	1,061	2,168	0,086*	1,090	4,587
Sexe							
Femmes	C	0,019	1,019	0,246	0,020	1,020	0,256
Âge (catégorie de référence : 30-49 ans)							
18-29 ans	C	0,044	1,045	0,476	-0,010	0,990	0,026
50-64 ans	+C	0,126**	C 1,134	6,104	0,156**	1,169	9,340
65 ans et +	C	-0,091	0,913	1,161	-0,067	0,935	0,634
État civil							
Pas marié	C	0,118**	1,125	6,911	0,134**	1,143	8,779
Scolarité (catégorie de référence : Diplôme collégial/certaines études collégiales)							
Moins que niveau collégial	-C	-0,348***	0,706	52,016	-0,335*	0,715	47,483
Diplôme universitaire	+C	0,294***	1,342	43,049	0,280	1,323	38,487
Situation d'emploi (catégorie de référence : Occupent un emploi)							
Sans emploi	C	-0,097	0,908	1,525	-0,049	0,952	0,368
Retraités	C	0,214**	1,239	10,873	0,131**	1,141	4,003
Planifient un départ à la retraite durant les cinq prochaines années	+C	0,322***	1,380	28,886	0,271***	1,311	20,013
Ont des enfants	+C	0,115*	1,122	6,486	0,117*	1,125	6,692
Niveau de revenu (catégorie de référence : < 50 000 \$)							
Entre 50 000 \$ et 100 000 \$	+H1	0,387***	1,473	69,120	0,357***	1,429	57,983
Plus de 100 000 \$	+H1	0,587***	1,799	99,455	0,502***	1,652	71,383
Avoirs (Ln)	+H1	0,120***	1,127	274,20	0,112***	1,118	237,22
Possèdent un logement	+H1	0,174**	1,190	10,901	0,159**	1,173	9,051
Dette hors hébergement (Ln)	+H2	0,006	1,006	1,755	0,013**	1,013	8,588
Risquent de perdre leur emploi	+H2	0,285***	1,330	22,949	0,272***	1,313	20,968
Stress financier	+H2	-0,152***	0,859	48,933			
Autoefficacité financière	+H3				0,321***	1,378	215,41
Constante		-1,607***	0,200	275,99	-1,516***	0,220	242,67
Nombre d'observations			14 068			14 068	
R ₂ Nagelkerke (vraisemblance logarithmique de -2)			0,176 (16,785,72)			0,190 (16,614,98)	
Test du rapport de vraisemblance : $X^2_{(df)}$			1,946,59 (19)***			2,210,33 (19)***	

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

7.3. Résultats de la régression multinomiale

L'étape suivante de l'analyse consiste à vérifier les hypothèses de demande d'aide —à savoir si le STRESS ou l'AE incitent une personne à demander de l'aide pour gérer ses finances (Hypothèse 2b et Hypothèse 3b). Dans cette étape, on a utilisé la portion des données de panel, expliquée précédemment. Pour évaluer l'orientation, on a divisé l'échantillon en quatre groupes : (1) ceux qui ont eu recours à un planificateur financier pendant les trois vagues; (2) ceux qui n'ont pas eu recours à un planificateur financier pendant la V1 ou la V2 mais qui ont consulté un planificateur financier pendant la V2 ou la V3, respectivement; (3) ceux qui ont eu recours à un planificateur financier pendant la V1 ou la V2, mais qui n'ont pas mentionné en avoir consulté un pendant la V2 ou la V3, respectivement; et (4) ceux qui ont indiqué ne pas avoir utilisé les services d'un planificateur financier pendant les trois vagues. Les groupes les plus intéressants sont ceux qui ont décidé de consulter un planificateur financier comparativement à ceux qui ne l'ont pas fait. Nous pouvons utiliser les mesures AE et STRESS de la période initiale pour comparer ces deux groupes. Est-ce que ceux qui ont consulté un planificateur financier pendant une période subséquente avaient des mesures AE ou STRESS plus élevées quand on les comparait à des personnes qui n'ont pas consulté de planificateur financier pendant la période subséquente?

On s'est servi d'un modèle de régression logistique multinomial pour comparer les deux groupes (ceux qui ont consulté un planificateur financier pendant une période p/r à ceux qui ne l'ont pas fait) pendant deux périodes à l'aide de la portion de panel de l'ensemble de données. Les résultats de l'analyse multinomiale sont présentés dans le Tableau 5. Les résultats indiquent que les personnes qui ont consulté un planificateur financier pendant une période t avaient une autoefficacité plus élevée pendant la période $t-1$ que les personnes qui n'ont pas consulté un planificateur financier. Les variables de contrôle dans les modèles multinomiaux sont les mêmes variables que celles utilisées dans les modèles de régression logistique. Le résultat est constant pour ceux qui ont consulté un planificateur financier pendant la V2 et la V3. Cela prouve dans

une certaine mesure qu'une plus grande autoefficacité est associée à la décision de demander de l'aide en planification financière. Nous ne pouvons donc pas rejeter l'Hypothèse 3b, qui semble être assez fortement corroborée. La même tendance n'est pas évidente pour la variable STRESS, ce qui nous amène à rejeter l'Hypothèse 2b. Même si les mesures de STRESS sont plus élevées pour ceux qui demandent de l'aide, l'effet n'est pas significatif et, par conséquent, rien n'indique que le STRESS serait un facteur de motivation pour demander de l'aide pour gérer ses finances. À cause des limites de l'ensemble de données, nous ne pouvons pas effectuer une analyse multinomiale du stress objectif. Nous pouvons seulement conclure que ceux qui ont eu recours à un planificateur financier sont plus susceptibles de montrer des signes de stress objectif.

Tableau 5 : Résultats de l'analyse logistique multinomiale pour la probabilité de consulter un planificateur financier en t selon une mesure AE donnée en $t-1$

	β	AE	Rapport de cotes	Valeur prédictive (p)
Vague n° 2 : Consulté un planificateur financier en t ($n = 41$)				
Autoefficacité $_{t-1}$	0,576	0,267	1,778	0,016
Stress $_{t-1}$	0,436	0,276	1,546	0,057
Vague no 3 : Consulté un planificateur financier en $t+1$ ($n = 48$)				
Autoefficacité $_t$	0,535	0,277	1,707	0,027
Stress $_t$	0,267	0,269	1,306	0,161

Toutes les variables des régressions logistiques ont été incluses à titre de variables de contrôle. Le groupe de référence est : *Pas de planificateur*.

La taille de l'échantillon pour *Pas de planificateur* (groupe de comparaison) était de 228 pendant la V2 et de 284 pendant la V3.

On a effectué un test de robustesse pour explorer davantage le résultat d'AE. Nous savons que l'AE a une corrélation positive avec le recours à un planificateur financier et la demande d'aide, mais le recours à un planificateur financier augmente-t-il l'AE? Pour le vérifier, on a mené une analyse de la variance (ANOVA) des mesures multivariées répétées pour évaluer les changements de l'autoefficacité parmi les sujets. Cela aidera à déterminer si l'AE change significativement

pour chaque personne pendant les trois périodes, en fonction de leur recours à un planificateur financier. Les résultats indiquent que les scores moyens d'autoefficacité n'étaient pas significativement différents dans les trois vagues pour ceux qui ont consulté un planificateur financier pendant la V2 ($F = 1,42, p = 0,245$) ou la V3 ($F = 0,002; p = 0,969$). Notre interprétation est que, même si l'AE est corrélée positivement avec la décision de chercher et d'avoir un planificateur financier, l'AE n'augmente pas nécessairement avec la consultation d'un planificateur financier.

7.4. Interprétation des résultats

Les résultats constants pour l'Hypothèse 1 et la diminution des valeurs de R^2 Nagelkerke lorsque les variables de richesse sont retirées nous rassurent considérablement sur la validité de l'Hypothèse 1. Les personnes qui ont des revenus et une richesse plus élevés sont plus susceptibles de demander des conseils financiers à un professionnel. La variable STRESS est plus faible chez les personnes qui ont recours à un planificateur financier, mais un STRESS élevé ne motive pas nécessairement une personne à demander de l'aide. La corrélation négative entre la richesse et les avoirs pourrait expliquer ce résultat ($-0,348, p < 0,001$). Il est possible que l'effet marqué de la richesse puisse supprimer l'effet de la variable STRESS sur la demande d'aide. Le fait que le STRESS est moins élevé pour ceux qui ont recours à un planificateur financier confirme que l'aide permet de réduire le stress. On a trouvé que l'AE est une variable très significative et importante dans la décision de demander de l'aide ainsi que dans le recours à un planificateur financier. Dans les deux cas, l'effet de l'AE est démontré de façon considérable. Alors que l'autoefficacité ne change pas avec le recours à un planificateur financier, on a établi une corrélation entre une autoefficacité initiale plus élevée et la décision d'avoir recours à un planificateur financier. Après un examen exhaustif des résultats, nous concluons que les personnes qui ont un sentiment plus fort d'autoefficacité financière sont plus susceptibles de

demander des conseils financiers à un professionnel quand elles en ont besoin et qu'il y a une corrélation entre le recours à un planificateur financier et un stress moins élevé.

8. Résumé et répercussions

Nos résultats, de même que la documentation de plus en plus abondante sur la finance comportementale, révèlent que, pour attirer, servir et retenir des clients, les planificateurs financiers ont besoin de plus que de simples compétences techniques et des aptitudes en marketing. Cette étude souligne l'importance de l'autoefficacité dans la décision de demander de l'aide professionnelle en planification financière. Ses résultats laissent entendre qu'une société qui a une autoefficacité élevée pourrait faire davantage appel aux services des planificateurs financiers. Bien qu'il semble plausible que le stress financier pousse à demander de l'aide, nous n'avons pas trouvé d'arguments à l'appui de cette supposition. Les résultats de cette étude ont des répercussions pour les planificateurs financiers, les institutions financières, les agences gouvernementales et les décideurs. Nous allons tout d'abord traiter de l'autoefficacité. Les effets marqués et constants de l'autoefficacité sont une contribution importante de cet article. Nous aborderons ensuite les répercussions politiques qui dérivent de nos résultats.

8.1. Augmenter l'autoefficacité

Bandura (1977) propose quatre manières d'augmenter l'autoefficacité : réalisations, expérience d'autrui, encouragement verbal et états physiologiques. Il est possible d'appliquer de diverses façons chacune de ces stratégies aux finances personnelles pour augmenter l'autoefficacité financière.

Les réalisations influencent le sentiment de maîtrise d'une personne et peuvent mener à un plus grand sentiment d'autoefficacité. Pour augmenter l'autoefficacité en se servant du concept de réalisations, on pourrait structurer les décisions financières de manière à permettre de petites

réalisations pendant l'apprentissage de nouvelles compétences. Les institutions financières et autres organismes qui traitent des questions financières des consommateurs devraient en tenir compte lorsqu'elles structurent leurs interactions avec les consommateurs. On suggère ainsi de garder un caractère simple et direct à certaines offres financières pour que les consommateurs puissent comprendre comment ces offres fonctionnent et qu'ils aient confiance en leur capacité à les gérer. Anderson (2012) suggère que les personnes établissent un objectif simple; par exemple, créer un plan pour réduire les dépenses et rembourser un solde de carte de crédit. Le plan exige certaines compétences en gestion financière et de la discipline, et il constitue un bon moyen de stimuler la confiance en soi et la motivation pour des tâches plus avancées.

Les expériences d'autrui se produisent lorsqu'une personne observe quelqu'un qui lui ressemble réussir une tâche. Les annonces publicitaires, les messages d'intérêt public et autres communications peuvent être conçus de façon à être attirants pour un auditoire varié et offrir de précieux renseignements et conseils pour commencer. L'encouragement verbal a lieu lorsqu'une personne est encouragée à entreprendre une tâche avec la conviction qu'elle peut la réussir. La rétroaction constructive est importante pour créer et maintenir un sentiment d'autoefficacité. Il est important que les conseillers financiers gardent ces stratégies en tête lorsqu'ils travaillent avec des clients, de même que les travailleurs du secteur public qui s'occupent d'une population analphabète sur le plan financier.

Enfin, la façon dont les personnes vivent, interprètent et évaluent les états émotionnels est importante pour expliquer comment elles acquièrent leurs convictions d'autoefficacité. Les personnes extrêmement nerveuses ou anxieuses ont tendance à douter d'elles-mêmes et peuvent par conséquent avoir un faible sentiment d'autoefficacité. Cela coïncide avec notre découverte que le stress peut paralyser ou motiver une personne à demander de l'aide pour gérer ses finances. Les finances du ménage peuvent être stressantes pour les familles. On peut réduire le stress et l'anxiété en établissant des règles de base et en s'engageant avec son partenaire (Anderson, 2012) et avec son planificateur financier (le cas échéant) à respecter un plan. Cela peut promouvoir un

environnement où il y a des objectifs et des principes bien établis et faciliter des communications et des comportements positifs autour d'un objectif commun, diminuant ainsi le stress et l'anxiété.

8.2. Répercussions sur le plan politique

Des efforts continus sont déployés aux États-Unis et au Canada pour améliorer la littératie financière. L'argument essentiel est le suivant : si les citoyens ont un meilleur niveau de littératie financière, ils prendront de meilleures décisions financières ce qui améliorera leur bien-être. L'efficacité de la formation financière soulève de nombreuses discussions (Willis, 2008), ce qui a mené les chercheurs à se concentrer sur des interventions comportementales. Des études menées par Fernandes, Lynch et Netemeyer (2014) et par Parker *et al.* (2012) ont démontré que la confiance est la clé de l'amélioration du bien-être financier et les résultats de cette étude appuient ces résultats. Étant donné les comportements positifs associés à l'autoefficacité et à la confiance en soi, il faut tenir compte de ces deux éléments lorsqu'on conçoit et met en œuvre des programmes de littératie financière.

L'effet de la richesse sur la décision de demander des conseils financiers ne surprendra personne, ce qui semble suggérer une orientation pour les politiques publiques. Certains des services jugés importants par la société sont offerts gratuitement ou à faible coût par les gouvernements ou autres organismes. Par exemple, au Canada, les soins de santé sont accessibles universellement sans frais supplémentaires, et aux États-Unis plus de 100 millions de personnes voient leurs dépenses médicales payées par Medicare et Medicaid. Au Canada et aux États-Unis, ceux qui ne peuvent pas se permettre les services d'un conseiller juridique ont accès à une aide juridique.

Nous savons que le stress issu de problèmes financiers peut affecter la santé mentale et physique (p. ex., Buckland, 2012; Ennis *et al.*, 2000). Cependant, ce savoir ne s'est pas traduit par une aide en gestion financière pour la plupart des citoyens. Buckland (2012) décrit la nature fragmentaire du soutien aux conseils financiers et de l'accès à des services financiers pour les

familles à faibles revenus au Canada. De nombreuses familles obtiennent leurs renseignements financiers de base des banques et des coopératives de crédit, mais 9 % des Américains, 8 % des résidents du Royaume-Uni et 3 % des Canadiens n'ont pas de compte bancaire, et les pourcentages sont beaucoup plus élevés dans le décile des revenus les plus faibles. Certains organismes donnent des conseils financiers aux familles à faibles revenus, mais ces services ne sont pas universellement accessibles. Par exemple, aux États-Unis, les collèges agricoles (*land grant colleges*) offrent des conseils financiers aux familles à faibles revenus, mais ces services ne sont pas accessibles partout et aucune pratique de ce genre n'existe au Canada. Certains services, comme les cliniques d'impôts pour les familles à faibles revenus, dépendent presque exclusivement de bénévoles. Les organismes d'aide pour personnes endettées dépendent d'un financement bénévole de la part des institutions financières, qui n'est pas garanti à long terme. Bref, l'accès à des conseils financiers n'est pas bien coordonné ni financé. Peut-être avons-nous besoin d'une politique plus globale pour régler ce problème. Il y aurait un certain mérite à examiner le principe de cliniques financières modelées sur l'accessibilité à l'aide juridique. Finalement, il pourrait être louable de mettre en place des politiques qui garantissent que tous ont un accès de base à des conseils financiers.

Remerciements

Les auteurs remercient la Fondation pour la planification financière pour son soutien généreux ainsi que Natallia Uborceva pour son soutien à la recherche.

Références

- Anderson, C. (2012). *Financial Self-Efficacy in Your Clients' Lives*. *Journal of Financial Planning Practice Management Blog*. [Online] Accessible dans <http://practicemanagementblog.onefpa.org/2012/03/20/financialself-efficacy-in-your-clients-lives/> (consulté le 23 juillet 2015).
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191–215.

- Bandura, A. (1992). Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-Efficacy: Thought Control of Action* (pp. 3–38). Washington, D.C.: Hemisphere.
- Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. New York, NY: Freeman.
- Bandura, A. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. In T. Urdan & F. Pajares (Eds.), *Self-Efficacy Beliefs of Adolescents*. Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- Blanchett, D., & Kaplan, P. (2013). Alpha, beta, and now ... gamma. *The Journal of Retirement*, 1, 29–45.
- Britt, S., Grable, J. E., Goff, B. S. N., & White, M. (2008). The influence of perceived spending behaviors on relationship satisfaction. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 19, 31–43.
- Buckland, J. (2012). *Hard Choices: Financial Exclusion, Fringe Banks and Poverty in Urban Canada*. Toronto: University of Toronto Press.
- Burgogne, C. (1990). Money in marriage: how patterns of allocation both reflect and conceal power. *Sociological Review*, 38, 634–665.
- Collins, J. M. (2010). A review of financial advice models and the take-up of financial advice. *Center for Financial Security Working Paper*, 10–5.
- Collins, J. M. (2012). Financial advice: A substitute for financial literacy? *Financial Services Review*, 21, 307–322.
- Cummings, B. F., & James, R. N. III. (2014). Factors associated with getting and dropping financial advisors among older adults. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25, 129–147.
- Danes, S. M., & Haberman, H. R. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: A gendered view. *Financial Counseling and Planning*, 18, 48–60.
- Dearden, C., Goode, J., Whitfield, G., & Cox, L. (2010). *Credit and Debt in Low-Income Families*. York, UK: Joseph Rowntree Foundation.
- Dietz, B. E., Carrozza, M., & Ritchey, P. N. (2003). Does financial self-efficacy explain gender differences in retirement saving strategies? *Journal of Women & Aging*, 15, 83–96.
- Du Plessis, K., Lawton, J., & Corney, T. (2010). Unemployed and struggling: The lack of financial help-seeking behavior exhibited by male construction workers. *The Australian Journal of Financial Planning*, 6, 1–8.
- Engelberg, E. (2007). The perception of self-efficacy in coping with economic risks among young adults: An application of psychological theory and research. *International Journal of Consumer Studies*, 31, 95–101.
- Ennis, N. E., Hobfoll, S. E., & Schroeder, K. E. E. (2000). Money doesn't talk, it swears: How economic stress and resistance resources impact inner-city women's depressive mood. *American Journal of Community Psychology*, 28, 149–173.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60, 1861–1883.
- Financial Planning Standards Council. (2013) *The Value of Financial Planning*. (accessible dans <http://www.fpssc.ca/value-financial-planning>).
- Finke, M. S., Huston, S. J., & Winchester, D. D. (2011). Financial advice: Who pays. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 18–26.
- Folkman, S., Scheaefer, C., & Lazarus, R. S. (1979). Cognitive processes as mediators of stress and coping. In V. Hamilton & D. M. Warburton (Eds.), *Human Stress and Cognition: An Information-Processing Approach*. London, UK: Wiley.
- Fosnacht, K., Sarraf, S., Howe, E., & Peck, L. (2013). *How Important Are High Response Rates*. Paper presented at the Annual Meeting of the Association for Institutional Research, Long Beach, CA.
- Gecas, V. (1989). The social psychology of self-efficacy. *Annual Review of Sociology*, 15, 291–316.
- Grable, J. E., & Joo, S. (1999). Financial help-seeking behavior: Theory and implications. *Financial Counseling and Planning*, 10, 14–25.
- Grable, J. E., & Joo, S. (2001). A further examination of financial help-seeking behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12, 55–65.
- Grembowski, D., Patrick, D., Diehr, P., Durham, M., Beresford, S., Kay, E., & Hecht, J. (1993). Self-efficacy and health behavior among older adults. *Journal of Health and Social Behavior*, 34, 89–104.
- Hanna, S. D. (2011). The demand for financial planning services. *Journal of Personal Finance*, 10, 36–62.
- Hanna, S. D., & Lindamood, S. (2010). Quantifying the economic benefits of personal financial planning. *Financial Services Review*, 19, 111–127.
- Jerusalem, M., & Schwarzer, R. (1992). Self-efficacy as a resource factor in stress appraisal processes. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-Efficacy: Thought Control of Action* (pp. 195–213). Washington, D.C.: Hemisphere.

- Joo, S. (1998). *Personal Financial Wellness and Worker Job Productivity* (Order No. 9949872). ProQuest Dissertations & Theses Global. (304467171). (extrait de http://ezproxy.library.yorku.ca/login?url_http://search.proquest.com/docview/304467171?accountid_15182).
- Kim, J., & Garman, E. T. (2003). Financial stress and absenteeism: An empirically derived model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 14, 31–42.
- Kinniry, F., Jaconetti, C., DiJoseph, M., & Zilbering, Y. (2014). *Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha*. (accessible dans <http://www.vanguard.com/pdf/ISGQVAA.pdf>).
- Krause, N. & Baker, E. (1992). Financial strain, economic values, and somatic symptoms in later life. *Psychology and Aging*, 7, 4–14.
- Lapp, W. M. (2010). *Behavior Models for Prosperity: A Statistical Assessment of Savings and Behavioral Change*. EARN Research Brief. *Earned Assets Resource Network* [en ligne]. (accessible dans https://www.earn.org/wp-content/uploads/2015/03/5_-_Behavioral_Models_for_Prosperty_-_A_Statistical_Assessment_of_Savings_and_Behavioral_Change-1.pdf).
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and Adaptation*. London: Oxford University Press.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. New York, NY: Springer.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Larkin, K. C. (1986). Self-efficacy in the prediction of academic performance and perceived career options. *Journal of Counseling Psychology*, 33, 265–269.
- Lim, H., Heckman, S. J., Montalto, C. P., & Letkiewicz, J. (2014). Financial stress, self-efficacy, and financial help-seeking behavior of college students. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 25, 148–160.
- Lown, J. M. (2011). Development and validation of a financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, 54–63.
- Marsden, M., Zick, C. D., & Mayer, R. N. (2011). The value of seeking financial advice. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 625–643.
- Mates, D., & Allison, K. R. (1992). Sources of stress and coping responses of high school students. *Adolescence*, 27, 461–474.
- Park, C. L., & Folkman, S. (1997). Meaning in the context of stress and coping. *Review of General Psychology*, 1, 115–144.
- Parker, A. M., Bruin, W. B., Yoong, J., & Willis, R. (2012). Inappropriate confidence and retirement planning: Four studies with a national sample. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25, 382–389.
- Pike, G. R. (2012). NSSE benchmarks and institutional outcomes: A note on the importance of considering the intended uses of a measure in validity studies. *Research in Higher Education*, 54, 149–170.
- Prochaska, J. O. (1984). *Systems of Psychotherapy: A Transtheoretical Analysis* (2nd ed.) New York, NY: Dorsey.
- Prochaska, J. O., & Velicer, W. F. (1997). The transtheoretical model of health behavior change. *American Journal of Health Promotion*, 12, 38–48.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44, 276–295.
- Robb, C. A., Babiarz, P., & Woodyard, A. (2012). The demand for financial professionals' advice: The role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, 21, 291–305.
- Schwarzer, R., & Jerusalem, M. (1995). Generalized self-efficacy scale. Measures in health psychology: A user's portfolio. *Causal and control beliefs*, 1, 35–37.
- Shockey, S. S., & Seiling, S. B. (2004). Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 15, 41–52.
- Statistique Canada. (2011). Homeownership and Shelter Costs in Canada. *National Household Survey, 2011*. (accessible dans <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/as-sa/99-014-x/99-014-x2011002-eng.pdf>).
- Statistique Canada. (2012). Changes in wealth across the income distribution, 1999 to 2012. *Insights on Canadian Society*. (accessible dans <http://www.statcan.gc.ca/pub/75-006-x/2015001/article/14194-eng.pdf>).
- Taylor, M., Jenkins, S., & Sacker, A. (2011). Financial capability and psychological health. *Journal of Economic Psychology*, 32, 710–723.
- Wrosch, C., Heckhausen, J., & Lachman, M. E. (2000). Primary and secondary control strategies for managing health and financial stress across adulthood. *Psychology and Aging*, 15, 387–399.
- Willis, L. E. (2008). Against financial-literacy education. *Iowa Law Review*, 94, 197–285.
- Xiao, J. J., Newman, B., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R. L., & Johnson, J. L. (2004). Applying the transtheoretical model of change to consumer debt behavior. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 15, 89–100.

Zick, C. D., & Mayer, R. N. (2013). Evaluating the impact of financial planners. In O. S. Mitchell & K. Smetters (Eds.), *The market for retirement financial advice* (pp. 153–181). Oxford: Oxford University Press.