



# LE STRESS FINANCIER ET L'AUTOEFFICACITÉ

Prédire la probabilité  
qu'une personne  
demande l'aide  
d'un professionnel  
en matière  
de finances.



# QU'EST-CE QUI AMÈNE UNE PERSONNE À DEMANDER L'AIDE D'UN PLANIFICATEUR FINANCIER?

---

La Fondation pour la planification financière a financé une étude menée par **Jodi Letkiewicz, Chris Robinson et Dale Domian**, chercheurs de l'Université York, pour examiner les aspects comportementaux de la planification financière. Nous savons que la richesse est une des principales motivations pour qu'une personne demande des conseils financiers; on le sait intuitivement et de nombreuses études l'ont également démontré. La présente étude était motivée par un intérêt pour les types de comportements, au-delà de la richesse et du revenu, qui amènent une personne à demander l'aide d'un professionnel en matière de finances.

L'étude *The Value of Financial Planning*, publiée en 2012 par le Financial Planning Standards Council (FPSC), a révélé que 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, ont une plus grande confiance en leur capacité de faire face aux imprévus, profitent mieux de la vie et ont un plus grand sentiment de bien-être. Cette étude a démontré que la planification financière a des répercussions importantes non seulement sur les aspects financiers de la vie d'une personne, mais aussi sur les aspects non financiers. Mais malgré ces résultats et d'autres résultats positifs, on ne savait toujours pas pourquoi plus de gens ne demandent pas d'aide professionnelle pour élaborer un plan financier. En comprenant mieux ces facteurs, les efforts pour augmenter le recours à une planification financière intégrée pourraient être améliorés, ce qui permettrait à un plus grand nombre de Canadiens de bénéficier des avantages révélés dans l'étude du FPSC.

C'est ce qui a poussé la Fondation pour la planification financière à financer cette nouvelle étude, menée par les chercheurs **Jodi Letkiewicz, Chris Robinson et Dale Domian** de l'Université York, dans le but d'examiner les aspects comportementaux de la planification financière. Nous savons que la richesse est une des principales motivations pour qu'une personne demande des conseils financiers; on le sait intuitivement et de nombreuses études l'ont également démontré. La présente étude était motivée par un intérêt pour les types de comportements, au-delà de la richesse et du revenu, qui amènent une personne à demander l'aide d'un professionnel en matière de finances.

Les chercheurs se sont plus particulièrement concentrés sur deux expériences ou traits comportementaux – le stress financier et l'autoefficacité – et ils ont analysé comment ces deux traits permettent de prédire la probabilité qu'une personne demande l'aide d'un planificateur financier. La recherche leur a permis de conclure que **le stress financier seul n'est pas suffisant pour qu'une personne demande de l'aide**. C'est plutôt l'autoefficacité qui est un indicateur prévisionnel uniforme et solide du comportement de demande d'aide. Autrement dit, cette étude révèle que le stress financier seul ne rend pas une personne plus susceptible de demander l'aide dont elle a besoin. En fait, sans sentiment d'autoefficacité, le stress financier a tendance à diminuer la probabilité que cette personne demande l'aide dont elle a besoin. Il suffit cependant d'ajouter des niveaux plus élevés d'autoefficacité, c'est-à-dire la conviction d'une personne en sa capacité de réussir, pour qu'elle soit plus susceptible de demander de l'aide – surtout si elle a un niveau élevé de stress financier.

Ceux qui sont convaincus qu'ils peuvent réussir sont plus susceptibles de demander l'aide dont ils ont besoin.

## Le stress financier :

Les chercheurs ont étudié deux types de stress : le stress subjectif, par exemple, « Je m'inquiète beaucoup au sujet de ma situation financière », et le stress financier objectif que ressent une personne responsable de soutenir une famille élargie, une personne qui s'attend à perdre son emploi au cours des cinq prochaines années ou une personne qui est responsable des dettes totales du ménage. Le stress objectif peut évoluer au fil du temps, selon que les circonstances s'améliorent ou se détériorent.

## L'autoefficacité :

Le concept théorique de l'autoefficacité réside dans la confiance d'une personne en sa capacité de réaliser un objectif précis. Si on est convaincu de pouvoir réussir, on sera d'autant plus motivé à atteindre cet objectif et à travailler fort à cette fin.

L'étude a permis de découvrir que l'autoefficacité est un indicateur prévisionnel uniforme et solide du comportement de demande d'aide. Quant au stress financier subjectif, il n'est pas uniforme dans les modèles. L'équipe de recherche a tout de même trouvé un effet modérateur. Cela signifie que les personnes qui ont un stress financier subjectif élevé sont moins susceptibles de demander de l'aide financière, mais si elles ont une autoefficacité élevée, elles parviennent à surmonter ce stress au point où leur autoefficacité les pousse à demander de l'aide en matière de finances.

---

On compte quatre manières d'augmenter l'autoefficacité :

### 1 LES RÉALISATIONS ANTÉRIEURES

Les réalisations influencent le sentiment de maîtrise d'une personne et peuvent mener à un plus grand sentiment d'autoefficacité. On peut utiliser le concept des réalisations antérieures pour augmenter l'autoefficacité en structurant les décisions financières d'une manière qui permet des petites réalisations pendant l'apprentissage de nouvelles compétences. Les institutions financières et les autres agences qui traitent de questions de finances des consommateurs devraient envisager ce concept lorsqu'elles interagissent avec les consommateurs. **Par exemple, on pourrait donner un style simple et direct à certaines offres financières, ce qui permettrait aux consommateurs de comprendre leur fonctionnement et d'avoir confiance en leur propre capacité de les gérer.** Pour y parvenir, on peut encourager les personnes à se donner un objectif simple, par exemple de rembourser toute dette non hypothécaire d'ici une certaine échéance. Ce plan demande une gestion du budget (pour réduire les dépenses) et une bonne dose d'autodiscipline, mais c'est un objectif réalisable au bout du compte. C'est un bon moyen d'acquérir de la confiance et de la motivation pour les tâches plus avancées.

### 2 LES EXPÉRIENCES INDIRECTES

**Une expérience indirecte se produit lorsqu'on observe une personne comme nous qui réussit une tâche.** Les annonces publicitaires, les messages d'intérêt public et autres communications peuvent présenter de brèves histoires à succès pour attirer un auditoire diversifié et donner des renseignements et des conseils précieux pour aider les gens à commencer une tâche.

### 3 LA PERSUASION VERBALE

Un planificateur financier doit encourager un client à entreprendre une tâche avec la conviction qu'il peut la réaliser. Le planificateur financier doit émettre des commentaires constructifs afin de créer et de maintenir un sentiment d'autoefficacité. Les travailleurs sociaux qui s'occupent d'une clientèle défavorisée ou très peu compétente en matière de finances trouvent cette technique efficace. La persuasion verbale va de pair avec les réalisations antérieures. **Un peu de confiance peut mener loin.**

### 4 LES ÉTATS PHYSIOLOGIQUES

En dernier lieu, la façon de vivre, d'interpréter et d'évaluer les émotions est importante pour le développement des sentiments d'autoefficacité. **Les personnes extrêmement nerveuses ou anxieuses ont tendance à douter d'elles-mêmes et peuvent donc avoir un sentiment d'autoefficacité plus faible. Cela concorde avec notre constat selon lequel le stress peut soit paralyser une personne, soit la mobiliser à demander de l'aide financière.** Les finances du ménage peuvent également être stressantes pour les familles. Selon Carol Anderson, de Money Quotient, établir des règles de base et s'engager à suivre un plan avec son partenaire, son planificateur financier ou les deux sont de bons moyens de diminuer le stress et l'anxiété. Cela peut contribuer à créer un environnement qui comprend des objectifs et des principes bien établis, en plus de faciliter une communication et des comportements positifs centrés sur un but commun, ce qui diminue le stress et l'anxiété.

## CONCLUSION

L'étude *The Value of Financial Planning* a révélé qu'avoir un plan financier entraîne des résultats positifs et peut avoir des répercussions importantes sur la vie des consommateurs. Bon nombre de ceux-ci ont besoin d'un plan financier et les planificateurs financiers peuvent les aider. **Ce que cette étude nous révèle, c'est qu'il faut plus que le besoin d'une planification financière et d'une aide professionnelle pour que la plupart des gens passent à l'action.** À lui seul, le fait de vivre des niveaux plus élevés de stress financier peut même diminuer la probabilité qu'une personne demande de l'aide pour surmonter ce stress.

*Les consommateurs convaincus qu'ils peuvent réussir ont plus tendance à consulter un planificateur financier.*



La Fondation pour la planification financière<sup>MC</sup> remercie le FPSC, l'IQPF, BMO Groupe financier, les membres du Club des fondateurs et ses donateurs individuels pour leur généreux soutien.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la Fondation pour la planification financière, ou pour soutenir des recherches importantes en matière de planification financière, nous vous invitons à communiquer avec nous au

**416-593-8587, poste 256**

ou à consulter notre site Web :

**[www.fpfoundation.ca](http://www.fpfoundation.ca)**

**Remarque :** 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 de Social Sciences Research Network ([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2666727](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2666727)).

Après la publication de l'article, un lien y donnera accès à partir du site Web de la Fondation pour la planification financière<sup>MC</sup>.

Chercheurs : Jodi Letkiewicz, Chris Robinson et Dale Domian, École d'administration, Université York, Toronto ON.