

Traits de personnalité et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières

Rapport préparé par Johanna Peetz, Ph. D. (Université Carleton)
et Jennifer Robson, Ph. D. (Université Carleton)

pour Comptables professionnels agréés du Canada

2019



À PROPOS DE CPA CANADA

Comptables professionnels agréés du Canada (CPA Canada) représente la profession comptable canadienne sur les scènes nationale et internationale. Vu la grande complexité de l'écosystème comptable mondial, CPA Canada s'emploie à rassembler, à expliquer, à publier et à diffuser toute l'information utile pour faire avancer la profession. L'organisation travaille étroitement avec les ordres de CPA des provinces, des territoires et des Bermudes afin de promouvoir les pratiques exemplaires, dont bénéficient les entreprises et la société dans son ensemble. Forte de 217 000 membres, CPA Canada est l'une des plus grandes organisations comptables du monde. Elle soutient l'établissement des normes de comptabilité, d'audit et de certification, appuie le développement économique et sociétal dans l'intérêt public et élabore des documents de réflexion de pointe ainsi que des documents de recherche et d'orientation, en plus de proposer des programmes de formation. cpacanada.ca

On peut consulter cette publication en ligne à l'adresse cpacanada.ca.

© 2019 Comptables professionnels agréés du Canada

Tous droits réservés. Cette publication est protégée par des droits d'auteur et ne peut être reproduite, stockée dans un système de recherche documentaire ou transmise de quelque manière que ce soit (électroniquement, mécaniquement, par photocopie, enregistrement ou toute autre méthode) sans autorisation écrite préalable.

Table des matières

Avant-propos de CPA Canada	2
Sommaire	3
1. Introduction	5
2. Études antérieures sur les traits de personnalité et les finances personnelles	6
2.1 Traits de personnalité	6
2.2 Études sur les traits de personnalité et les comportements financiers	9
2.3 Convictions au sujet du lieu de contrôle financier	11
2.4 Études sur les convictions financières et les comportements et résultats financiers	12
3. Sources des données et méthodologie	13
3.1 Évaluation de la personnalité	14
3.2 Évaluation des convictions au sujet du lieu de contrôle financier	15
3.3 Évaluation des connaissances financières (littératie financière)	16
3.4 Évaluation des attitudes et des comportements financiers (capacités financières)	16
4. Résultats : Influences des caractéristiques démographiques sur la personnalité et les convictions	17
5. Résultats : Explication de la variance au chapitre des capacités financières et de la littératie financière	21
6. Résultats : Déterminer les traits de personnalité et les convictions relatives au lieu de contrôle financier qui permettent de prévoir les capacités financières et la littératie financière	23
7. Réflexion : Limitations et incidences possibles	26
Bibliographie	31

Avant-propos de CPA Canada

Ce dernier rapport de la série de CPA Canada sur les capacités financières présente une vue d'ensemble des liens qui existent entre les comportements financiers et les traits de personnalité. Cette série d'études dans ce nouveau champ de recherche montre, pour la première fois au Canada, que les deux vont de pair.

Comptables professionnels agréés du Canada (CPA Canada) est à l'avant-garde de la réflexion en vue de relever le défi de la promotion de bons comportements financiers. Grâce à notre expertise et à notre rôle de conseiller en finances, nous avons tout mis en œuvre pour aider les familles canadiennes et les nouveaux arrivants à comprendre l'importance des connaissances financières au moyen de nos documents de réflexion et de notre programme primé de littératie financière.

Toutefois, notre responsabilité en tant que chef de file de la littératie financière est aussi d'étudier les facteurs qui influent sur l'apprentissage des Canadiens et sur la façon dont ces derniers traduisent cet apprentissage dans leur quotidien. Les travaux que nous avons menés sur la relation entre les capacités financières et les traits de personnalité nous ont montré que le mieux-être financier est déterminé par des facteurs qui vont bien au-delà de ceux abordés dans les études existantes, et que nous devons surmonter des obstacles invisibles si nous voulons relever l'un des plus grands défis de notre époque.

Le mieux-être financier est au cœur de nombreux enjeux de société, notamment la pauvreté, la précarité du revenu et la marginalisation économique de certains groupes. Nous espérons que cette étude aidera les décideurs à élaborer des solutions pour ceux qui vivent ces situations. Le moment est critique. Assurons-nous de la pertinence de la réflexion.

Sommaire

Dans des dizaines d'études sur la littératie financière, des chercheurs se sont penchés sur les prédicteurs des capacités financières et de la littératie financière. Ces études ciblaient principalement les caractéristiques socioéconomiques comme l'âge, le sexe, la scolarité et le revenu pour jauger les niveaux de littératie financière et de capacités financières de divers groupes. Par ailleurs, des psychologues qui étudient les comportements financiers ont constaté depuis longtemps que les particularités individuelles au chapitre de la personnalité et des convictions expliquent les différences d'habitudes financières.

S'inscrivant dans la foulée de deux études déjà publiées par CPA Canada, la présente étude analyse de manière plus approfondie le rôle des facteurs psychologiques et s'intéresse tout particulièrement à l'influence des traits de personnalité et des convictions financières sur les connaissances et les capacités financières.

CPA Canada a conçu une enquête qui s'appuie sur les travaux de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et sur l'Enquête canadienne sur les capacités financières (ECCF) de Statistique Canada. Outre les attitudes, les habitudes et les connaissances financières, cette enquête traite des caractéristiques psychologiques et des convictions financières. Les données ont été obtenues en ligne en 2015 auprès d'adultes canadiens par un tiers contractuel mandaté par CPA Canada.

La présente étude montre que les variables psychologiques jouent un rôle tout aussi déterminant sur la littératie financière et les capacités financières que les variables socioéconomiques les plus étudiées. Même une fois pris en compte l'âge, le sexe, le revenu et la scolarité, nous avons constaté qu'il existe une relation étroite et significative entre, d'une part, les différences individuelles en matière de traits de personnalité et de convictions quant au contrôle des finances, et, d'autre part, les critères de littératie financière. Dans le présent rapport, la littératie est évaluée au moyen d'un test de connaissances financières objectives de 14 questions, alors que les capacités financières sont évaluées en fonction de cinq échelles différentes, selon l'ECCF.

Plus particulièrement, la conscienciosité (soit l'autodiscipline et la capacité de contrôler ses impulsions) et la conviction au sujet du lieu de contrôle interne (c'est-à-dire le fait de croire que la situation financière d'une personne est attribuable à ses efforts et à ses habiletés plutôt qu'à la chance et au destin) sont fortement et toujours associées à des niveaux plus élevés de littératie et de capacités financières.

Soulignons que ces résultats ne sont tirés que d'une seule enquête et que d'autres études devront être menées. Néanmoins, nos résultats préliminaires nous portent à croire que les politiques destinées à améliorer la littératie financière comportent des limites importantes lorsqu'elles ciblent des groupes en fonction de caractéristiques sociodémographiques. Il n'est pas vraiment possible d'orienter les politiques publiques en fonction des particularités individuelles au chapitre des caractéristiques psychologiques, mais la corrélation entre les capacités financières et la personnalité indique que les différences à cet égard entre les groupes de la population doivent être au moins prises en compte lors de la conception des programmes.

Dans l'ensemble, nos résultats ont plusieurs conséquences importantes pour les programmes d'éducation financière et les politiques publiques :

- Premièrement, les interventions financières seraient peut-être plus efficaces si elles tenaient compte des traits de personnalité et des convictions des participants. Par exemple, une personne ayant obtenu de très faibles notes sur le plan de la conscienciosité pourrait gagner plus que d'autres à acquérir une capacité d'autodiscipline (Gollwitzer, 1999).
- Deuxièmement, en plus d'agir directement sur les habitudes financières, les interventions en matière d'éducation financière seraient plus efficaces si elles comprenaient des stratégies permettant de faire délibérément évoluer les traits de personnalité et les convictions d'une personne de manière à lui faire adopter des traits et convictions mieux adaptés à la gestion des finances personnelles. Même si on considère en général que la personnalité est relativement stable, il est possible de modifier dans une certaine mesure les traits de personnalité et les caractéristiques psychologiques.

Au bout du compte, ces résultats nous donnent matière à réflexion en ce qui concerne l'évaluation des objectifs à court et même à moyen terme des programmes visant à relever les capacités financières et la littératie financière de l'ensemble de la population. D'une part, nos résultats montrent que la majorité des différences individuelles en matière de capacités financières et de littératie financière demeurent inexpliquées. D'autre part, ils indiquent que la partie des différences individuelles au chapitre des capacités financières que nous sommes en mesure d'expliquer est fortement associée à des variables sociodémographiques, mais aussi à des traits de personnalité et à des croyances. Ces variables psychologiques continueront de freiner les efforts déployés en vue d'améliorer les connaissances et les habitudes financières d'une population, ce qui est susceptible d'amenuiser les effets de toute politique ciblant le consommateur moyen. De plus, nous estimons que notre

étude et le corpus d'ouvrages dans le domaine de la psychologie économique devraient alimenter les discussions sur les politiques de consommation en matière financière et l'équilibre entre la responsabilité de chaque consommateur, des fournisseurs de services financiers et des organismes de réglementation.

1. Introduction

En 2015, Comptables professionnels agréés du Canada (CPA Canada) a commandé une enquête sur les habitudes, les attitudes et les connaissances des adultes canadiens en matière de finances. Cette enquête comportait des questions sur les finances personnelles, mais visait aussi à recueillir de l'information sur certaines caractéristiques psychologiques des répondants. Les données recueillies par CPA Canada sont uniques, en ce sens que les chercheurs ont examiné comment les caractéristiques psychologiques — comme les traits de personnalité ou les croyances concernant le contrôle de la situation financière — pouvaient être associées aux différences personnelles en matière de capacités financières et de littératie financière. Les particularités individuelles quant aux caractéristiques et aux croyances personnelles peuvent mener à de réelles différences dans nos façons de penser et d'agir dans de nombreux domaines de notre vie, y compris les finances personnelles.

Dans nos deux études précédentes, nous nous sommes servis des données de CPA Canada pour montrer que la personnalité explique en grande partie les différences superficielles entre les hommes et les femmes dans les domaines de la littératie financière et des capacités financières, et nous avons démontré l'existence d'un lien entre la volatilité du revenu mensuel et les différences dans les convictions au sujet du contrôle des finances. Dans le présent rapport, nous utilisons à nouveau les données de CPA Canada pour nous livrer à un examen approfondi du rôle que la personnalité et les convictions à l'égard du contrôle des finances jouent sur les capacités financières et la littératie financière d'une personne. Nous examinons cinq traits de personnalité et les convictions au sujet du contrôle des finances pour voir de quelle manière ils permettent de prévoir les habitudes, les attitudes et les connaissances financières. Ces variables psychologiques « subjectives » permettent-elles de mieux expliquer la littératie financière et les capacités financières que les variables démographiques « objectives » comme l'âge, le sexe, la scolarité et le revenu?

2. Études antérieures sur les traits de personnalité et les finances personnelles

Avant de commenter la présente étude, nous allons brièvement décrire les critères des traits de personnalité et des convictions financières, et passer en revue les études portant sur le rôle de la personnalité et des convictions dans le domaine des finances personnelles, en nous intéressant notamment à certaines attitudes et à certains comportements financiers ainsi qu'aux critères plus larges de la littératie financière. Les travaux de recherche sur la littératie financière et les capacités financières sont déjà bien connus de nombreux lecteurs, mais les études psychologiques ne sont pas encore bien comprises ni intégrées aux recherches, aux programmes ou aux politiques sur la littératie financière. Notre étude est la première à le faire.

2.1 Traits de personnalité

La personnalité est un ensemble de caractéristiques ou de qualités (que l'on appelle les « traits ») qui définit le caractère propre à chaque être humain. Les traits de personnalité sont un ensemble constant de sentiments, de façons de penser et de comportements qu'une personne aura dans toutes les situations (Fleeson et Gallagher, 2009). Les psychologues attribuent à une personne un trait de personnalité donné lorsque son comportement correspond le plus souvent à ce trait. Ainsi, une personne ayant un haut niveau d'agréabilité fera preuve, dans diverses situations sociales, de plus d'indulgence, d'obligeance, de confiance et de politesse dans ses sentiments, ses pensées ou ses comportements, tandis qu'une personne ayant un faible niveau d'agréabilité sera, dans diverses situations sociales, plus réservée, froide et distante ou plus susceptible de se quereller avec d'autres.

Chaque personne possède, à des degrés divers, les cinq traits de personnalité. En général, la majorité des personnes se situent dans la moyenne, et rares sont ceux qui obtiendront des notes très élevées ou très faibles. Autrement dit, la plupart des gens seront tantôt chaleureux et confiants, tantôt froids et querelleurs. La note obtenue sur une échelle de personnalité indique la facette d'un comportement qui se manifeste le plus souvent chez une personne et dans quelle mesure. Ainsi, une personne ayant un très haut niveau d'agréabilité sera presque toujours agréable, alors qu'une autre personne ayant un niveau d'agréabilité légèrement supérieur à la moyenne sera agréable la plupart du temps. La présente étude examine les notes obtenues pour les différents traits de personnalité, c'est-à-dire l'influence qu'un niveau élevé d'un trait de personnalité d'une personne exerce sur sa littératie financière et ses capacités financières, par rapport aux autres répondants au sein du même échantillon.

Le modèle des cinq facteurs de la personnalité (ou modèle des *Big Five*) permet de décrire de manière exhaustive la personnalité grâce à cinq grands traits, soit l'ouverture, la conscienciosité (caractère consciencieux), l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme. Ces cinq facteurs, croit-on, décrivent l'ensemble de la personnalité d'une personne. Autrement dit, pris conjointement, ils montrent de quoi une personne « a l'air » dans diverses situations (Goldberg, 1990, 1992).

Ce modèle a été largement étudié en psychologie et dans d'autres sphères des sciences sociales, et est une mesure de la personnalité largement utilisée dans les travaux de recherche en sciences sociales. Des centaines d'études ont montré que ces cinq traits de personnalité permettent de prévoir des éléments importants de la vie d'une personne, comme le taux de mortalité, le divorce et la réussite professionnelle (voir Roberts, Kuncel, Shiner, Caspi et Goldberg, 2007).

Les cinq facteurs de la personnalité

OUVERTURE

A trait à l'ouverture aux nouvelles expériences, à l'imagination, à la curiosité intellectuelle et à la créativité.

Par exemple :

« Je me vois comme quelqu'un qui... s'intéresse à différents sujets. »



EXTRAVERSION

Décrit une tendance à être sociable, grégaire, affirmé et extraverti.

Par exemple :

« Je me vois comme quelqu'un qui... est bavard. »



NÉVROSISME

Décrit une tendance à faire montre d'instabilité émotionnelle et à avoir des émotions négatives comme l'anxiété, la dépression et la gêne.

Par exemple :

« Je me vois comme quelqu'un qui... se tourmente beaucoup. »



CONSCIENCIOSITÉ

Englobe l'autodiscipline, les tendances à l'organisation et à la planification, ainsi que l'ardeur au travail et la capacité de contrôler ses impulsions.

Par exemple :

« Je me vois comme quelqu'un qui... travaille consciencieusement. »



AGRÉABILITÉ

S'entend de la tendance à collaborer avec les autres et à les aider, à éprouver de l'empathie et à préserver la paix sociale.

Par exemple :

« Je me vois comme quelqu'un qui... est serviable et n'est pas égoïste. »



Comme la plupart des autres variables psychologiques, les traits de personnalité sont déterminés, croit-on, à la fois par des facteurs génétiques et environnementaux. Une analyse de 145 études sur la filiation (qui examinent la variance commune entre les jumeaux et les frères et sœurs de sang ou adoptés) estime que le facteur génétique est de 31 % à 48 % pour les cinq principaux traits de personnalité (Johnson, Vernon et Feiler, 2008). Une analyse plus récente indique toutefois qu'aucun gène spécifique n'a encore été associé à un trait de personnalité donné. De plus, même une analyse d'un large éventail de gènes possibles montre que la contribution des variantes génétiques aux traits de personnalité est de l'ordre de 0 % à 21 %, celle-ci étant la plus élevée pour l'ouverture et le névrosisme et de zéro pour l'agréabilité et la conscienciosité (Penke et Jokela, 2016).

Néanmoins, des recherches antérieures ont révélé qu'il existe une relation entre les traits de personnalité et certaines variables socioéconomiques. Plus précisément :

- **Sexe** – Les femmes obtiennent en général une note plus élevée que les hommes pour l'agréabilité (Costa et coll., 2001; Feingold, 1994; Weisberg et coll., 2011) et le névrosisme (Costa et coll., 2001; Weisberg et coll., 2011).
- **Âge** – Bien que la personnalité reste généralement stable, les personnes d'âge mûr ont tendance à avoir un niveau plus élevé de conscienciosité et d'agréabilité et un niveau moins élevé de névrosisme (voir la méta-analyse de 92 études dans Roberts, Walton et Viechtbauer, 2006). Par exemple, une étude longitudinale menée auprès de 14 718 Allemands durant leur vie adulte a démontré que l'extraversion, l'ouverture, l'agréabilité et la stabilité émotionnelle (l'opposé du névrosisme) culminent entre 40 et 60 ans. Ce lien positif entre l'âge et ces variables pendant la majeure partie de la vie s'inverse uniquement à un âge très avancé (Specht, Egloff et Schmukle, 2011). La conscienciosité augmente de façon linéaire avec l'âge (Roberts et coll., 2006; Specht et coll., 2011).
- **Niveau de scolarité** – Il existe un lien positif entre la conscienciosité et l'ouverture et le nombre d'années d'études d'une personne (Goldberg, Sweeney, Merenda et Hughes, 1998). Il est important de souligner que les psychologues ont constaté une corrélation entre l'éducation et les différences de personnalité, et non une influence de l'éducation sur la personnalité. Il est également possible que les traits de personnalité soient un facteur déterminant de la persistance dans les études.
- **Revenu** – Il est établi que des niveaux élevés de conscienciosité, d'extraversion et d'ouverture sont associés à des salaires plus élevés (Heineck, 2011) et à un revenu supérieur du ménage (Boyce, Wood et

Powdthavee, 2013). La conscienciosité est également liée à une plus grande prospérité (Duckworth, Weir, Tsukayama et Kwok, 2012). À l'inverse, l'agréabilité et le névrosisme sont associés à des salaires plus bas (Heineck, 2011), à un revenu inférieur du ménage (Boyce et coll., 2013) et à une plus forte probabilité que la personne ait besoin d'une aide financière (Gillen et Kim, 2014). Encore une fois, les psychologues ne savent pas si la personnalité est à l'origine des différences de revenu ou si le revenu est à l'origine des différences de personnalité. Les chercheurs ne peuvent qu'examiner les corrélations entre ces variables et non la relation de cause à effet.

2.2 Études sur les traits de personnalité et les comportements financiers

Comme nous l'avons mentionné précédemment, pour autant que nous sachions, les chercheurs ne se sont pas encore penchés sur la relation entre les traits de personnalité et les mesures générales des capacités financières ou des connaissances financières objectives. Les recherches antérieures ont toutefois démontré un lien entre les cinq grands traits de personnalité et différentes situations financières.

- **Conscienciosité** : Le trait de personnalité le plus souvent associé aux attitudes et aux comportements à l'égard des finances personnelles est la conscienciosité. Les personnes présentant un niveau élevé de conscienciosité sont plus susceptibles de prendre des décisions financières qui cadrent avec les conseils les plus courants et elles obtiennent des résultats financiers qui sont objectivement supérieurs, selon un ensemble de critères. La conscienciosité est liée à un certain nombre de tendances en matière de prise de décisions financières qui sont généralement vues comme une indication d'une bonne compréhension conventionnelle des finances, comme préférer un gain immédiat plus faible à un gain ultérieur plus élevé (Daly, Hamon et Delaney, 2009; voir aussi Borghans, Duckworth, Heckman et Ter Weel, 2008). La conscienciosité est également associée à une bonne capacité de gestion financière autodéclarée dans un échantillon irlandais (Donnelly, Iyer et Howell, 2012). Dans une étude qui utilise les résultats de l'étude longitudinale nationale de la santé des adolescents jusqu'à l'âge adulte (*National Longitudinal Study of Adolescent to Adult Health*), les chercheurs ont constaté que les Américains ayant un niveau élevé de conscienciosité étaient beaucoup plus susceptibles de déclarer payer leur loyer ou leurs factures toujours avant l'échéance (Xu, Beller, Roberts et Brown, 2015). De fait, l'effet constaté était tellement important que les chercheurs ont indiqué qu'une augmentation d'un écart type (écart normalisé par rapport à la note moyenne d'un groupe) pour la conscienciosité réduisait de 3,8 % la probabilité de retard de paiement de

factures de services publics (Xu et coll., 2015). Dans l'enquête chilienne sur la protection sociale, les répondants qui ont obtenu une note plus élevée pour la conscienciosité étaient beaucoup plus susceptibles de déclarer avoir des économies (Kausel, Hansen et Tapia, 2016). Parmi les jeunes Américains, la conscienciosité est associée à des actifs financiers plus importants et atténue les effets de la littératie financière. Autrement dit, la conscienciosité a compensé dans une certaine mesure le faible niveau de littératie financière (Letkiewicz et Fox, 2014). Les mêmes chercheurs ne se sont toutefois pas penchés sur le lien entre la conscienciosité et les résultats obtenus à un test de connaissances financières.

- **Névrosisme** : Le névrosisme ou l'instabilité émotionnelle est toujours associé à des comportements et à des résultats financiers négatifs. Ainsi, le névrosisme est lié au syndrome d'achat compulsif (Mueller et coll., 2010), au paiement de factures en retard et au besoin d'aide sociale (Xu et coll., 2015), ainsi qu'à une faible cote de crédit (Anderson et coll., 2011). Encore là, il est important de souligner que la recherche s'est intéressée à la corrélation entre le névrosisme et les finances personnelles, mais pas à la relation de cause à effet entre les deux.
- **Extraversion** : L'extraversion est parfois associée à des expériences financières négatives : les personnes interrogées dans le cadre de l'enquête britannique auprès des ménages (*British Household Panel Survey*) qui présentaient un niveau élevé d'extraversion ont déclaré des dettes non garanties plus élevées (Brown et Taylor, 2014). Dans la même veine, des chercheurs qui ont utilisé des données néerlandaises ont constaté qu'une grande extraversion est associée à un faible niveau d'épargne (mesuré selon diverses méthodes) et à un endettement élevé (Nyhus et Webley, 2001). Cependant, il semblerait que l'extraversion peut avoir des effets positifs sur les expériences financières. Ainsi, des chercheurs américains ont observé que les personnes plus extraverties sont moins susceptibles de connaître des difficultés financières (Xu et coll., 2015).
- **Agréabilité** : Il existe peu de données sur les effets de l'agréabilité sur les comportements et les résultats financiers. La recherche basée sur les données de l'enquête néerlandaise montre que les répondants ayant un niveau élevé d'agréabilité ont moins d'économies liquides que ceux ayant un faible niveau d'agréabilité (Nyhus et Webley, 2001). Dans le même ordre d'idées, l'agréabilité dans un échantillon américain était liée à une probabilité accrue de non-paiement des factures de services publics et d'inquiétude concernant une pénurie alimentaire (Xu et coll., 2015).

- **Ouverture** : Les données sur la relation entre l'ouverture et les comportements ou les résultats financiers sont encore moins nombreuses. Seule une étude publiée a démontré un faible lien entre l'ouverture et des difficultés financières un peu plus grandes (Xu et coll., 2015).

Bien qu'il soit plausible que les traits de personnalité influent sur la gestion des finances personnelles et la littératie financière, l'inverse pourrait être tout aussi vrai. En effet, une étude qui suit un groupe d'Allemands adultes sur quatre années a montré que ceux qui ont perdu leur emploi durant cette période se sont dits moins consciencieux, moins ouverts et moins agréables plus ils restaient longtemps au chômage (Boyce, Wood, Daly et Sedikides, 2015). Ainsi, bien que la personnalité soit généralement stable d'une situation à une autre, elle peut être modifiée quelque peu par des expériences de la vie. Si l'on pousse plus loin ce raisonnement, on peut supposer que les traits de personnalité peuvent même évoluer en fonction des décisions et des habitudes financières. Par exemple, la personne qui suit un cours sur la finance (un élément de la sous-échelle « Se tenir au courant ») pourrait devenir plus consciencieuse ou plus ouverte aux nouvelles expériences.

D'après notre analyse des études publiées, notre étude est la première à s'intéresser aux liens entre les traits de personnalité et une évaluation globale des capacités financières (voir la section 3.4) et de la littératie financière. C'est aussi la première à examiner la relation entre la personnalité et les capacités financières à partir des données recueillies auprès d'un échantillon canadien.

2.3 Convictions au sujet du lieu de contrôle financier

En plus des différences de personnalité, on observe des différences entre les personnes quant au degré de contrôle qu'ils croient posséder à l'égard de leur situation financière. Le lieu de contrôle est le degré de conviction d'une personne à l'égard de sa propre capacité à exercer un contrôle sur les événements de sa vie ou, a contrario, de son incapacité d'agir en raison de forces externes indépendantes de sa volonté (Rotter, 1954). La conviction à l'égard de sa capacité d'agir et d'avoir un certain contrôle sur les conséquences de ses actes est un aspect essentiel de la maîtrise de soi qui détermine les décisions en matière de santé ainsi que le rendement professionnel et scolaire (Lefcourt, 2014).

Les personnes ont sans doute des convictions particulières quant à leur capacité d'influer ou non sur leur propre situation financière. Certains croient que leur situation financière est attribuable à des facteurs internes contrôlables, comme les habiletés et les efforts, tandis que d'autres estiment que leurs finances dépendent de facteurs externes incontrôlables, comme le destin ou la chance (Furnham, 1986).

Lieu de contrôle interne	Lieu de contrôle externe
<p>Conviction que les résultats financiers découlent principalement de nos actes et sont dépendants de notre volonté, et notamment de nos efforts et habiletés.</p> <p>Les personnes qui ont une telle conviction seraient d'accord avec les énoncés suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour devenir riche, il est essentiel d'économiser et d'investir avec prudence. • Ce sont surtout mes habiletés qui détermineront si je deviendrai riche. • À long terme, les gens qui s'occupent de leurs finances demeurent riches. • Si je deviens pauvre, ce sera généralement de ma propre faute. • Je suis généralement en mesure de protéger mes intérêts personnels. • Lorsque j'obtiens ce que je veux, c'est généralement en raison de mes efforts. • Ma vie est déterminée par mes propres actions. 	<p>Conviction que les résultats financiers découlent principalement de facteurs indépendants de notre contrôle, comme la chance ou le destin.</p> <p>Les personnes qui ont une telle conviction seraient d'accord avec les énoncés suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il y a très peu qu'on puisse faire pour éviter la pauvreté. • Devenir riche n'a rien à voir avec la chance (note inversée). • Pour ce qui est de l'argent, on ne peut pas faire grand-chose pour changer sa situation quand on est pauvre. • Il n'est pas toujours judicieux pour moi d'économiser, car la chance ou la malchance jouent souvent un grand rôle dans la façon dont les situations évoluent. • C'est surtout le destin qui décidera si je serai riche ou pauvre. • Le seul moyen de devenir riche, c'est d'hériter ou de gagner le gros lot.

2.4 Études sur les convictions financières et les comportements et résultats financiers

Il a été démontré que les personnes qui attribuent leur réussite financière à des causes internes (effort, habiletés, etc.) obtenaient des résultats financiers favorables :

- Ces personnes ont généralement une plus grande satisfaction à l'égard de leur situation financière, d'après une étude réalisée auprès de 2 510 ménages américains (Sumarwan et Hira, 1993).
- Un lien a été établi entre un lieu de contrôle financier interne et des habitudes de consommation reposant davantage sur l'organisation et la planification dans un échantillon d'étudiants canadiens (Busseri, Lefcourt et Kerton, 1998).
- Un lieu de contrôle financier interne a été également associé à des choix financiers plus rationnels (comme une meilleure évaluation des gains ou des pertes futurs) dans un échantillon d'étudiants britanniques (Plunkett et Buehner, 2007).

- Une étude portant sur près de 10 000 ménages australiens a montré que les ménages formés d'au moins une personne ayant un lieu de contrôle interne épargnaient davantage, tant en termes absolus qu'en pourcentage des gains (Cobb-Clark, Kassenboehmer et Sinning, 2016).

Les convictions quant à la capacité de contrôler les résultats financiers ont toujours été associées au niveau de revenu et à la valeur nette des ménages : par rapport aux personnes à faible revenu, celles à revenu élevé ou à valeur nette élevée sont plus susceptibles de croire que leur situation financière résulte de leurs habiletés et de leurs efforts et moins susceptibles de penser que la chance ou le destin y a joué un rôle (Cobb-Clark et coll., 2016; Furnham, 1986; Sumarwan et Hira, 1993). Encore une fois, il importe de souligner que l'étude n'indique pas qu'un lieu de contrôle financier interne se traduit par une valeur nette ou un revenu plus élevé. Il est tout aussi plausible qu'une valeur nette ou un revenu élevé entraîne une internalisation du lieu de contrôle. De fait, d'autres études laissent entendre qu'une longue période de pauvreté peut changer les façons de penser et d'agir d'une personne sur le plan des finances personnelles (Mullainathan et Shafir, 2013; Morduch et Schneider, 2017).

D'après notre analyse des études publiées, notre étude est la première à examiner la relation entre les convictions au sujet du lieu de contrôle financier et une évaluation globale des capacités financières (voir la section 3.4) et de la littératie financière. C'est aussi la première à examiner cet ensemble de variables à l'aide de données recueillies auprès d'un échantillon canadien.

3. Sources des données et méthodologie

Cette étude vise à mieux comprendre la relation entre, d'une part, les traits de personnalité et les convictions financières et, d'autre part, les capacités financières et la littératie financière.

Les données ont été obtenues en ligne en 2015 auprès d'adultes canadiens par un tiers contractuel mandaté par CPA Canada. Le questionnaire reprenait plusieurs sections de l'ECCF de Statistique Canada. Il comprenait des questions sur le comportement financier et les attitudes financières ainsi que sur les caractéristiques psychologiques et sociodémographiques, et comportait également un test de connaissances objectives de 14 questions. Des données anonymisées ont été transmises aux auteurs pour analyse. L'ensemble de données porte sur 3 502 répondants, dont 1 818 sont des femmes (52 %) et 1 684 sont des hommes (48 %). Cette répartition

correspond en gros à la répartition des sexes dans la population canadienne. La répartition géographique¹ des répondants est représentative de la population canadienne.

L'âge est mesuré en années en tant que variable continue. Le répondant le plus jeune était âgé de 18 ans et le plus vieux, de 90 ans. L'âge moyen des répondants était de 53,5 ans, soit un peu plus que l'âge moyen de la population canadienne. La littératie financière semble décrire une courbe en U inversée en fonction de l'âge; elle s'accroît pendant la vie active, mais décline de nouveau à un âge plus avancé (OCDE, 2013, 2017).

La scolarité correspond au plus haut niveau de scolarité atteint selon des catégories comme études secondaires non terminées, diplôme professionnel ou diplôme universitaire de deuxième cycle. Le plus souvent, les répondants disaient avoir fait certaines études postsecondaires (dans un collège, une école de métiers, un cégep, une université, etc.) sans toutefois avoir obtenu de diplôme. Cependant, 30 % des répondants ont dit détenir un diplôme universitaire de premier cycle ou d'un cycle supérieur. En général, scolarité avancée et littératie financière vont de pair (OCDE, 2013, 2017).

Le revenu du ménage représente le revenu déclaré par les répondants, avant impôts, pour l'ensemble des membres du ménage, selon des catégories allant de moins de 20 000 \$ à 150 000 \$ ou plus. Le revenu moyen déclaré se situait entre 60 000 \$ et 69 999 \$, ce qui est relativement près du revenu moyen au Canada, tous types de ménages confondus.

3.1 Évaluation de la personnalité

Nous utilisons un instrument d'évaluation bien établi, soit l'inventaire des cinq grands facteurs de la personnalité (*Big Five Inventory* ou BFI; John, Donahue et Kentle, 1991). Cet outil permet d'évaluer les traits de personnalité du modèle des cinq facteurs de la personnalité (Goldberg, 1990, 1992) à l'aide de 44 énoncés sur lesquels les répondants doivent se prononcer en indiquant dans quelle mesure ces énoncés s'appliquent à eux.

L'inventaire des cinq grands facteurs de la personnalité se fonde sur les perceptions des participants quant à ce qu'ils font et ressentent dans leur vie quotidienne. Les participants lisent des énoncés (p. ex., « je me vois comme quelqu'un qui est bavard ») et évaluent dans quelle mesure ils sont d'accord avec chacun d'eux. À partir de ces autoévaluations, la personnalité est résumée selon cinq grands facteurs de la personnalité. La moyenne des réponses aux énoncés

1 Ontario : 39,2 %, Québec : 24,1 %, Colombie-Britannique : 13,4 %, Alberta : 9,8 %, Manitoba : 3,6 %, Saskatchewan : 3 %, Nouvelle-Écosse : 3 %, Nouveau-Brunswick : 2,4 %, Terre-Neuve-et-Labrador : 1,1 %, Île-du-Prince-Édouard : 0,4 %.

de chaque sous-échelle est ensuite calculée. Les sous-échelles se caractérisent par une fiabilité interne (coefficient alpha de Cronbach $> 0,78$) comparable à celle des échelles dans l'échantillon de l'étude originale (John et coll., 1991).

Un participant qui dit se considérer comme quelqu'un de bavard, de plein d'énergie, d'affirmé et d'extraverti, mais *non* comme quelqu'un de tranquille, de réservé ou de timide, obtiendrait une note élevée pour le facteur extraversion. [8 éléments, coefficient alpha de Cronbach = 0,80]

Un participant qui dit se considérer comme quelqu'un de fiable et d'efficace, et qui fait des plans et les mène à bien, mais *non* comme quelqu'un de désorganisé, de négligent ou de paresseux, obtiendrait une note élevée pour le facteur conscienciosité. [9 éléments, coefficient alpha de Cronbach = 0,79]

Un participant qui dit se considérer comme quelqu'un de serviable, d'indulgent, de gentil, qui fait confiance aux autres et aime collaborer avec les autres, mais *non* comme quelqu'un d'impoli, de froid ou de distant, obtiendrait une note élevée pour le facteur agréabilité. [9 éléments, coefficient alpha de Cronbach = 0,81]

Un participant qui dit se considérer comme quelqu'un de déprimé, d'humeur changeante, de tendu, qui s'énerve facilement, mais *non* comme quelqu'un de détendu, qui gère bien le stress et reste calme dans des situations stressantes, obtiendrait une note élevée pour le facteur névrosisme. [8 éléments, coefficient alpha de Cronbach = 0,84]

Un participant qui dit se considérer comme quelqu'un qui fait preuve d'imagination et d'originalité, qui propose de nouvelles idées, et qui aime réfléchir et jongler avec des idées, mais *non* comme quelqu'un qui préfère les tâches routinières obtiendrait une note élevée pour le facteur ouverture. [10 éléments, coefficient alpha de Cronbach = 0,78]

3.2 Évaluation des convictions au sujet du lieu de contrôle financier

L'enquête conçue par CPA Canada évalue non seulement les attitudes et les comportements financiers, mais aussi les convictions des répondants au sujet du lieu de contrôle financier. Sur l'échelle élaborée par Furnham (1986), les participants ont indiqué dans quelle mesure ils sont d'accord avec sept énoncés représentatifs du lieu de contrôle interne et sept autres représentatifs du lieu de contrôle externe. Nous avons ensuite calculé la moyenne des réponses aux sept énoncés pour chaque sous-échelle. Les échelles du lieu de contrôle interne et du lieu de contrôle externe se caractérisaient par une

fiabilité interne (coefficient alpha de Cronbach = 0,81 et 0,76 respectivement) comparable à celle des échelles dans l'échantillon de l'étude originale (Furnham, 1986).

En général, les répondants ont dit croire que leur situation financière est davantage attribuable à des facteurs internes qu'à des facteurs externes, Mdifférence = 1,64 sur une échelle de 1 à 7, $t(3501) = 62,72$, $p < 0,001$.

Les lieux de contrôle interne et externe présentent une corrélation plutôt négative ($r = -0,29$, $p < 0,001$), ce qui signifie que les personnes qui croient que leur situation financière est déterminée principalement par des facteurs dépendant de leur volonté croient moins aux facteurs externes comme la chance et le destin, et vice versa.

3.3 Évaluation des connaissances financières (littératie financière)

Les connaissances financières sont évaluées à partir des bonnes réponses fournies à un test de 14 questions comprises dans l'ensemble de données de CPA Canada. Les questions reprenaient en gros celles de l'ECCF (Statistique Canada, 2008, 2014). Le test portait sur divers sujets : taux d'intérêt, assurances, inflation et placements.

3.4 Évaluation des attitudes et des comportements financiers (capacités financières)

Les capacités financières sont mesurées en tant que construit latent en fonction des cinq aspects sous-jacents ci-après, à la fois pour les comportements déclarés par les répondants et la confiance de la personne en ses propres aptitudes.

- Joindre les deux bouts : capacité d'employer les ressources financières pour subvenir aux dépenses courantes.
- Faire le suivi : aptitude à établir un budget et à surveiller ses finances personnelles.
- Planifier : aptitude à dresser des plans financiers en fonction des événements connus de la vie (p. ex., la retraite) et de dépenses imprévues.
- Choisir des produits : capacité de faire des choix parmi l'offre de produits et de services financiers.
- Se tenir au courant : aptitude à pratiquer l'apprentissage continu en matière de finances personnelles.

Cette approche a été utilisée auparavant dans des études menées au Royaume-Uni, en Irlande, en Norvège et au Canada (Kempson, Collard et Moore, 2005; Atkinson et coll., 2006; Statistique Canada, 2008 et 2014; McKay, 2011; Russia Financial Literacy and Education Trust Fund, 2013).

Les résultats correspondent aux notes obtenues sur une échelle de 5 pour les réponses à 16 questions². En ce qui a trait à l'enquête de CPA Canada, il manque une question dans chacune des échelles pour les éléments « Joindre les deux bouts » et « Planifier ». Il est alors indiqué que les échelles sont tronquées.

4. Résultats : Influences des caractéristiques démographiques sur la personnalité et les convictions

Nous avons d'abord examiné la distribution des caractéristiques socio-démographiques, des traits de personnalité et des convictions financières des personnes constituant l'échantillon de notre étude. Ces données sont résumées dans le Tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Caractéristiques sociodémographiques, traits de personnalité et convictions financières

Âge moyen	53,48 ans [de 18 à 90 ans]
Répartition selon le sexe	Masculin : 48 %; féminin : 52 %
Niveau de scolarité médian	Certaines études postsecondaires 59 % étaient diplômés d'un collège, d'une école de métiers ou d'une université
Revenu médian	De 60 000 \$ à 69 999 \$ [de moins de 20 000 \$ (12 %) à plus de 150 000 \$ (3 %)]
Échelles de personnalité	<i>sur des échelles de 1 à 5</i>
Ouverture	3,37
Conscienciosité	3,74
Extraversion	3,00
Agréabilité	3,69
Névrosisme	2,79
Échelles du lieu de contrôle financier	<i>sur des échelles de 1 à 7</i>
Lieu de contrôle interne	5,00
Lieu de contrôle externe	3,35

2 On trouvera de plus amples renseignements sur les échelles et la notation dans un rapport de Robson et Splinter (2015) intitulé A New (and Better) Way to Measure Individual Financial Capability et dans un rapport de Robson (2012) intitulé Piloting a Financial Literacy Quiz in Canada. Bon nombre des éléments et des échelles du questionnaire ont été repris dans le questionnaire d'évaluation de la littératie financière de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

Tous les traits de personnalité sont répartis normalement, ce qui signifie que l'échantillon de l'enquête était représentatif de tous les traits de personnalité observés dans la population. Bien que nous n'ayons pas pondéré l'échantillon de manière à ce qu'il soit représentatif de la population canadienne, les résultats préliminaires indiquent que les données sont de bonne qualité aux fins d'analyse.

Nous nous sommes ensuite demandé si les traits de personnalité et les convictions étaient différents selon les variables socioéconomiques d'intérêt, soit le sexe, l'âge, le revenu et la scolarité. Étant donné que l'analyse selon le sexe compare uniquement deux groupes, nous présentons des comparaisons des notes moyennes obtenues pour la personnalité et le lieu de contrôle financier. En revanche, pour analyser les différences selon l'âge, le revenu et le niveau de scolarité, nous utilisons une analyse de régression pour déterminer le degré de corrélation entre, d'une part, les variables psychologiques et, d'autre part, l'âge, le revenu et le niveau de scolarité.

- **Sexe** – Les femmes faisant partie de l'échantillon ont obtenu de meilleures notes que les hommes sur le plan de la conscienciosité, de l'agréabilité et du névrosisme. Ces résultats concordent avec ceux d'études antérieures (Costa et coll., 2001; Weisberg et coll., 2011).

Tableau 2 : Liens entre le sexe, les traits de personnalité et les convictions financières

	Femmes	Hommes	Les hommes et les femmes constituant l'échantillon diffèrent-ils de manière significative?
Échelles de personnalité	<i>Notes moyennes (sur 5)</i>		
Ouverture	3,355	3,385	Non. Les hommes et les femmes de l'échantillon se ressemblent beaucoup pour ce trait.
Conscienciosité	3,777	3,692	Oui. Les femmes sont plus susceptibles d'obtenir une note plus élevée pour ce trait.
Extraversion	2,995	3,010	Non. Les hommes et les femmes de l'échantillon se ressemblent beaucoup pour ce trait.
Agréabilité	3,736	3,649	Oui. Les femmes sont plus susceptibles d'obtenir une note plus élevée pour ce trait.
Névrosisme	2,885	2,682	Oui. Les femmes sont plus susceptibles d'obtenir une note plus élevée pour ce trait.

	Femmes	Hommes	Les hommes et les femmes constituant l'échantillon différent-ils de manière significative?
Échelles du lieu de contrôle financier	<i>Notes moyennes (sur 7)</i>		
Lieu de contrôle interne	4,95	5,04	Oui. Les hommes sont plus susceptibles d'obtenir une note plus élevée pour le lieu de contrôle interne.
Lieu de contrôle externe	3,34	3,37	Non. Les hommes et les femmes de l'échantillon se ressemblent beaucoup en ce qui concerne cette conviction.

- Âge** – Les personnes plus âgées de l'échantillon sont plus consciencieuses, moins névrosées et plus agréables que les plus jeunes (voir les coefficients de régression dans le Tableau 3). Ces résultats sont conformes à ceux des études antérieures (Roberts et coll., 2006; Specht et coll., 2011). Toutefois, les participants à notre étude sont moins ouverts aux nouvelles expériences à mesure qu'ils avancent en âge, ce qui contraste avec les résultats d'études antérieures, qui ont démontré que les adultes de 40 à 60 ans étaient plus ouverts que les jeunes adultes (Specht et coll., 2011) ou que l'âge avait des effets contrastés sur l'ouverture (Roberts et coll., 2006). L'examen des effets de l'âge dans une fonction décrivant une courbe en U (voir Specht et coll., 2011) a révélé que l'effet de l'âge sur la personnalité est différent aux extrémités inférieure et supérieure de la répartition de l'âge pour les cinq traits de personnalité. Ce résultat donne à penser qu'il s'agit d'un processus dynamique qui dure toute la vie.
- Niveau de scolarité** – Une plus grande scolarité est associée à un faible niveau d'agréabilité et de névrosisme et à un niveau élevé d'ouverture. À la différence des résultats d'une autre étude, nous n'avons pas établi de lien entre un niveau plus élevé de scolarité dans notre échantillon et une plus grande conscienciosité (Goldberg et coll., 1998). Cette divergence s'explique peut-être par la façon dont le niveau de scolarité a été mesuré : notre étude fait une distinction entre les diplômes obtenus d'un collège ou d'une école de métiers et ceux obtenus d'une université, tandis que l'étude de Goldberg et coll. a tenu compte du nombre d'années d'études, tous types de diplômes confondus.
- Revenu** – Un revenu élevé est associé à un niveau élevé de conscienciosité et d'extraversion et à un faible niveau d'agréabilité et de névrosisme. Ces résultats sont conformes à ceux des études antérieures (Boyce et coll., 2013; Duckworth et coll., 2012; Gillen et Kim, 2014; Heineck, 2011).

Tableau 3 : Liens entre les caractéristiques sociodémographiques (âge, niveau de scolarité, revenu) et les traits de personnalité

	Âge	Niveau de scolarité	Revenu
Extraversion	0,01	-0,03	0,07*
Agréabilité	0,16*	-0,11*	-0,14*
Conscienciosité	0,07*	0,03	0,11*
Névrosisme	-0,17*	-0,11*	-0,10*
Ouverture	-0,12*	0,18*	-0,02

Remarque : Les coefficients indiqués sont des coefficients de régression normalisés (r) d'une régression linéaire, les cinq traits de personnalité étant considérés comme des prédicteurs simultanés.

* Un coefficient est significatif lorsque $p < 0,01$.

Les variables socioéconomiques sont aussi liées aux convictions financières.

Les personnes ayant un revenu élevé sont plus portées à attribuer leur situation financière à leurs propres efforts. Les personnes plus âgées et celles ayant un revenu élevé sont aussi moins susceptibles d'attribuer leur situation financière à des causes externes comme la chance ou le destin. Le lien entre la conviction au sujet du lieu de contrôle interne et le revenu est corroboré par des études antérieures (Cobb-Clark et coll., 2016; Furnham, 1986; Sumarwan et Hira, 1993).

Tableau 4 : Liens entre les caractéristiques sociodémographiques (âge, niveau de scolarité et revenu) et les convictions quant au lieu de contrôle financier

	Âge	Niveau de scolarité	Revenu
Lieu de contrôle interne	0,06	0,01	0,13*
Lieu de contrôle externe	-0,19*	-0,04	-0,12*

Remarque : Les coefficients indiqués sont des coefficients de régression normalisés (r) d'une régression où les deux sous-échelles des convictions financières sont utilisées comme des prédicteurs simultanés.

* Un coefficient est significatif lorsque $p < 0,01$.

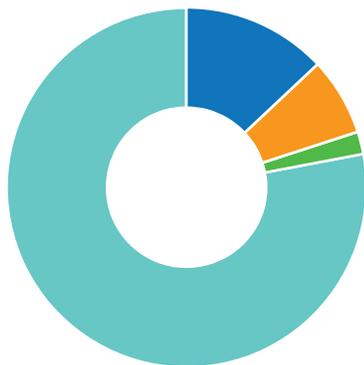
Les résultats que nous avons obtenus jusqu'ici révèlent que les traits de personnalité et les convictions financières sont liés, dans une certaine mesure, aux variables socioéconomiques que sont le sexe, l'âge, le revenu et le niveau de scolarité. Dans la section suivante, nous nous intéressons au rôle des traits de personnalité et des convictions quant au lieu de contrôle financier sur les connaissances et les capacités financières, en tenant compte de l'âge, du sexe, du niveau de scolarité et du revenu dans nos analyses. Cette démarche nous permet d'examiner l'influence des variables psychologiques sur les capacités financières et la littératie financière, sans nous restreindre aux variables socioéconomiques les plus souvent utilisées.

5. Résultats : Explication de la variance au chapitre des capacités financières et de la littératie financière

Dans un premier temps, nous avons utilisé l'analyse de régression pour vérifier dans quelle mesure certaines variables sociodémographiques étaient prédictives des capacités financières et des connaissances financières dans notre échantillon, par rapport aux variables psychologiques de la personnalité et des convictions au sujet du lieu de contrôle financier³. Les figures ci-après montrent la part de chacun des aspects des capacités financières et des connaissances financières qui peut s'expliquer par les variables socioéconomiques (âge, sexe, scolarité et revenu), les traits de personnalité (conscienciosité, extraversion, névrosisme, ouverture et agréabilité) et les convictions quant au lieu de contrôle financier (interne ou externe).

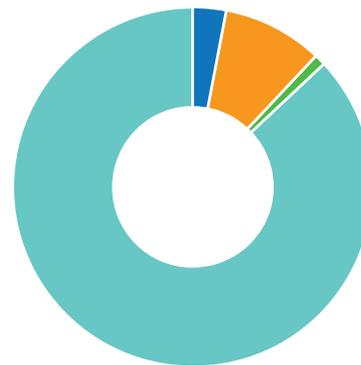
³ Nous utilisons la méthode des moindres carrés, qui permet une solide estimation des erreurs-types. Nous entrons chaque groupe de variables à différentes étapes du modèle de régression, puis nous décomposons le R^2 en variables prédictives groupées.

Figure 1 : Joindre les deux bouts
Explication (%)



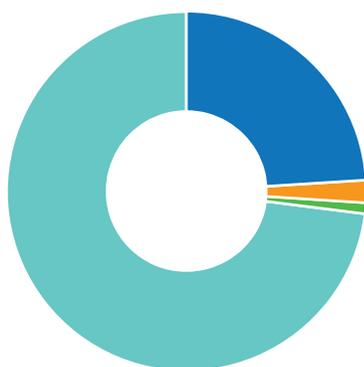
- Socioéconomique : 13 %
- Personnalité : 7 %
- Croyances : 2 %
- Sans explication : 87 %

Figure 2 : Faire le suivi
Explication (%)



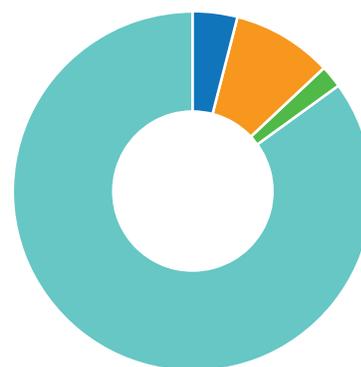
- Socioéconomique : 3 %
- Personnalité : 9 %
- Croyances : 1 %
- Sans explication : 87 %

Figure 3 : Planifier
Explication (%)

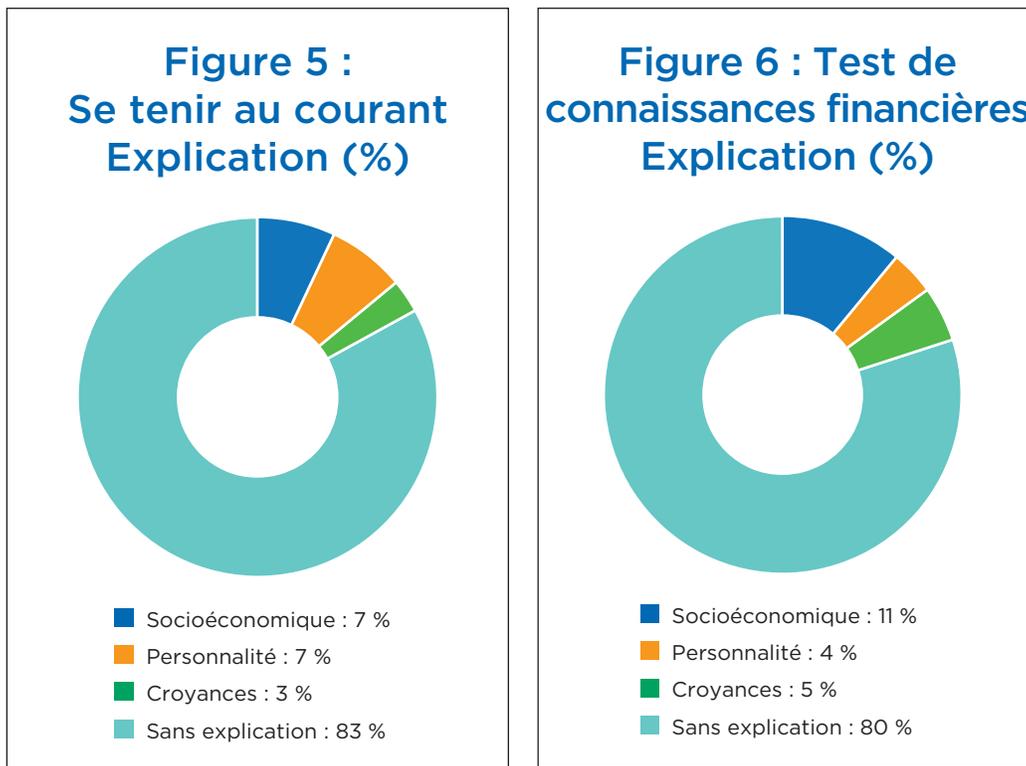


- Socioéconomique : 24 %
- Personnalité : 2 %
- Croyances : 1 %
- Sans explication : 73 %

Figure 4 : Choisir des produits
Explication (%)



- Socioéconomique : 4 %
- Personnalité : 9 %
- Croyances : 2 %
- Sans explication : 85 %

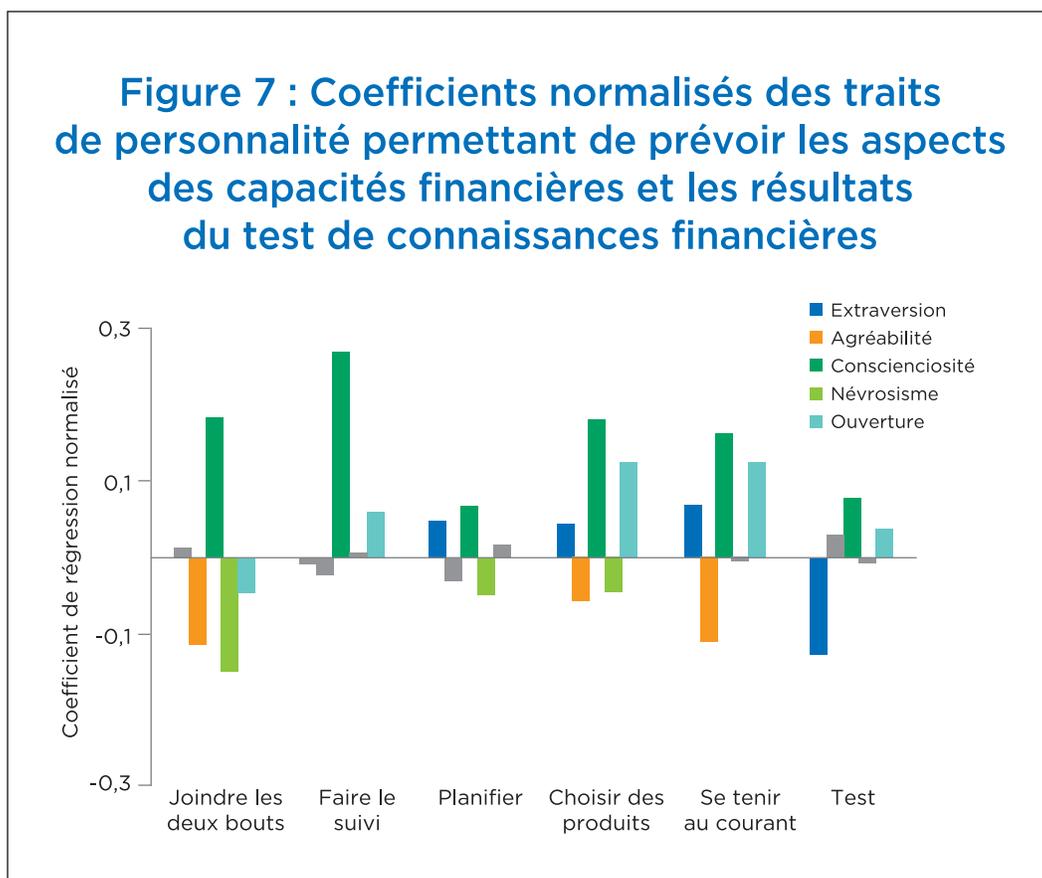


Ces résultats montrent que les variables psychologiques expliquent la variance autant, sinon plus, que les variables socioéconomiques pour quatre des cinq aspects des capacités financières (« Joindre les deux bouts », « Faire le suivi », « Choisir des produits » et « Se tenir au courant ») et expliquent la variance unique pour tous les aspects des capacités financières et des connaissances financières.

Nous analysons ensuite la personnalité et les convictions relatives au lieu de contrôle financier selon les traits de personnalité individuels et les convictions individuelles afin de déterminer *comment* chacun d'eux est lié aux capacités financières et aux connaissances financières.

6. Résultats : Déterminer les traits de personnalité et les convictions relatives au lieu de contrôle financier qui permettent de prévoir les capacités financières et la littératie financière

La Figure 7 montre l'importance (coefficient de régression normalisé) de chaque trait de personnalité comme prédicteur des différents aspects des capacités financières. Ces analyses de régression tiennent compte des variables socioéconomiques (âge, sexe, revenu et scolarité) et des convictions quant au lieu de contrôle financier. Lorsque la valeur du coefficient de régression normalisé est positive, les notes plus élevées obtenues pour un trait donné indiquent que celui-ci exerce une plus grande influence sur l'aspect des capacités financières correspondant; lorsque cette valeur est négative, les notes plus élevées obtenues pour un trait donné indiquent que celui-ci exerce moins d'influence sur l'aspect des capacités financières correspondant. Les barres grisées représentent les résultats qui n'étaient pas statistiquement significatifs ($p > 0,05$).



Une grande conscienciosité est étroitement associée aux capacités financières. Les répondants ayant obtenu des notes plus élevées pour la conscienciosité sont beaucoup plus susceptibles d'obtenir aussi de très bonnes notes pour les aspects « Joindre les deux bouts », « Faire le suivi », « Planifier », « Choisir des produits » et « Se tenir au courant » et au test de connaissances financières. La relation étroite avec l'aspect « Faire le suivi » n'a sans doute rien d'étonnant, puisque cette tâche nécessite une organisation des dossiers financiers et une attention constante aux entrées et aux sorties d'argent du ménage. De plus, ces résultats mettent en évidence et confirment le lien entre la conscienciosité et un certain nombre d'attitudes et de comportements financiers positifs (Donnelly et coll., 2012; Kausel et coll., 2016; Xu et coll., 2015).

Une grande agréabilité est liée à de faibles notes pour l'aspect « Joindre les deux bouts ». Ce résultat est semblable à celui des études antérieures qui ont montré que les personnes agréables sont plus susceptibles de payer leurs factures de services publics en retard (une particularité de « Joindre les deux bouts », Xu et coll., 2015). Les aspects « Choisir des produits » et « Se tenir au courant » sont également étroitement liés à l'agréabilité. Ces deux aspects nécessitent le plus d'interaction avec d'autres personnes et ce résultat fait ressortir un inconvénient du tempérament agréable. Rappelons que les répondants qui ont obtenu des notes élevées pour l'aspect « Choisir des produits » sont plus portés à magasiner afin d'obtenir le meilleur produit financier et sont plus confiants dans leur capacité à choisir les produits les mieux adaptés à leurs besoins; pour leur part, les répondants ayant une note élevée pour « Se tenir au courant » sont plus susceptibles de se renseigner au sujet des questions financières. Comme la confiance envers les autres est l'une des facettes de l'agréabilité (John et coll., 1991), les personnes agréables sont peut-être enclines à ne pas rechercher de renseignements qui contredisent l'information obtenue initialement (« Se tenir au courant »), ou à acheter des produits financiers auprès de courtiers sympathiques plutôt qu'avertis (« Choisir des produits »).

Un niveau élevé de névrosisme est lié à de faibles notes pour trois des cinq aspects des capacités financières (« Joindre les deux bouts », « Planifier » et « Choisir des produits »), ce qui est conforme aux résultats d'études antérieures qui ont conclu à l'existence d'une relation négative entre le névrosisme et certains comportements financiers, en particulier ceux qui relèvent de la catégorie « Joindre les deux bouts » (c.-à-d. paiement de factures en retard, Xu et coll., 2015) et « Planifier » (c.-à-d. achat compulsif, Mueller et coll., 2010). Il est important de rappeler que le névrosisme est lié à une propension à vivre des émotions négatives comme l'anxiété. Il se peut que l'anxiété sous-jacente perturbe les habitudes financières et la prise de décision (p. ex., le choix de produits et de services financiers ou l'établissement

d'objectifs financiers), mais il est aussi probable que les difficultés financières, notamment la difficulté à « Joindre les deux bouts » et à gérer des dépenses prévues et imprévues (éléments clés de l'aspect « Planifier »), augmentent l'anxiété.

Une forte extraversion est associée à des notes élevées pour trois des cinq aspects des capacités financières (« Planifier », « Choisir des produits » et « Se tenir au courant »), mais à de mauvais résultats au test des connaissances financières. Ces résultats contrastés donnent à penser que le fait d'être sociable et affirmé est largement tributaire de la situation de ses finances personnelles. Ces résultats vont dans le même sens que ceux des études antérieures (Brown et Taylor, 2014; Nyhus et Webley, 2001; Xu et coll., 2015).

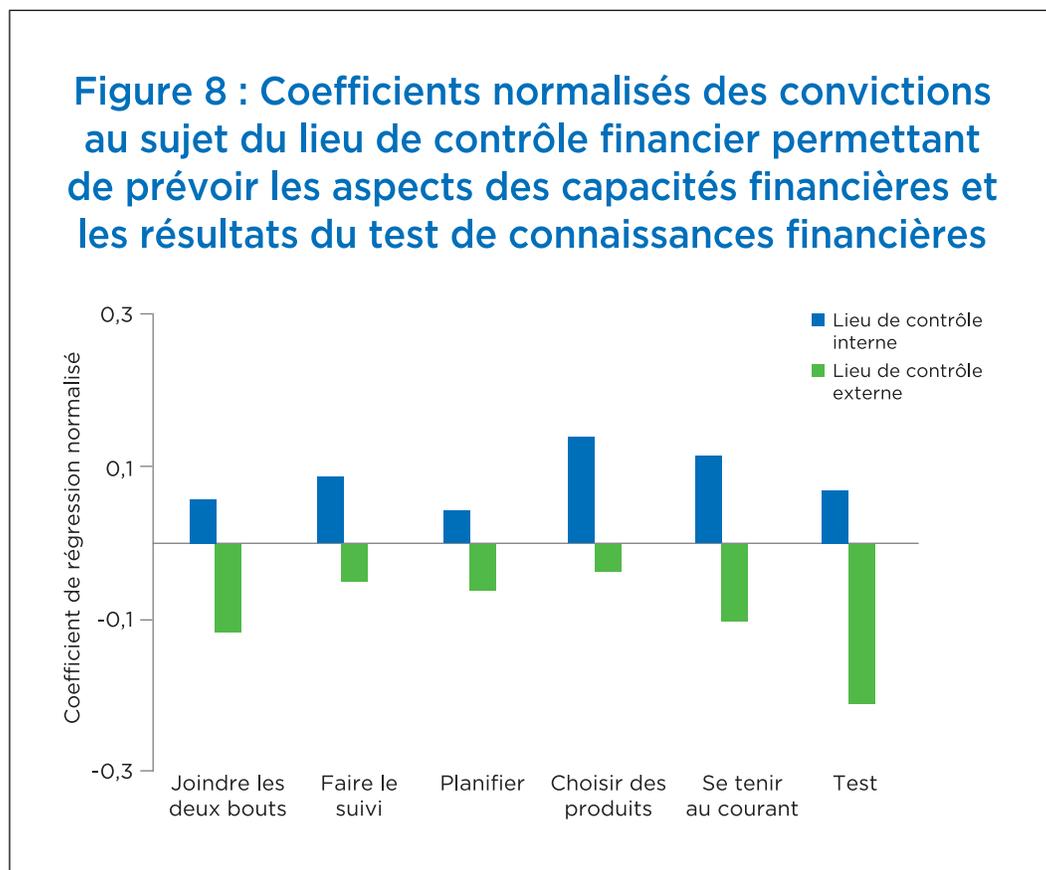
Une grande ouverture est très étroitement associée à deux aspects des capacités financières axés sur la recherche d'information sur les services financiers : « Choisir des produits » et « Se tenir au courant ». Il a aussi été établi qu'il existe un lien plus ténu entre l'ouverture et des notes élevées pour l'aspect « Faire le suivi » et de bons résultats au test de connaissances financières. Les personnes ouvertes aux nouvelles expériences ont toutefois obtenu des notes plus faibles dans la catégorie « Joindre les deux bouts », ce qui indique que l'ouverture n'a pas une incidence positive chez toutes les personnes.

Nous avons ensuite examiné le lien entre, d'une part, les convictions quant au lieu de contrôle financier et, d'autre part, les capacités financières et la littératie financière.

La Figure 8 montre l'importance des convictions quant au lieu de contrôle interne et externe dans les différents aspects des capacités financières et les résultats du test de connaissances financières. Les analyses de régression tiennent compte des variables socioéconomiques (âge, sexe, revenu, scolarité) et des traits de personnalité. Lorsque la valeur du coefficient de régression normalisé est positive, les personnes qui affichent une plus grande conviction ont obtenu des notes plus élevées pour chacun des aspects des capacités financières correspondants; lorsque cette valeur est négative, les personnes qui affichent une plus grande conviction ont obtenu de faibles notes pour chacun des aspects des capacités financières correspondants. Tous les coefficients étaient significatifs.

La conviction que les résultats financiers dépendent de la volonté de l'individu est fortement associée à des notes plus élevées dans tous les aspects des capacités financières et au test de connaissances financières. À l'inverse, la conviction que les résultats financiers échappent à la volonté de l'individu est liée à de faibles notes dans tous les aspects des capacités financières et,

en particulier, au test de connaissances financières. Là encore, cela ne signifie pas que le lieu de contrôle est un déterminant des capacités financières ou de la littératie financière, mais plutôt que les différences individuelles au chapitre du lieu de contrôle financier peuvent nous aider à mieux comprendre les particularités individuelles en matière de capacités financières et de littératie financière.



7. Réflexion : Limitations et incidences possibles

Les résultats qui précèdent proviennent d'une seule étude menée à partir d'un seul ensemble de données d'enquête. Ils doivent donc toujours être interprétés avec prudence. Nous encourageons d'autres organisations à emboîter le pas à CPA Canada en recueillant et en mettant à la disposition des chercheurs des données d'enquête sur les attitudes, les habitudes et les connaissances financières personnelles et en prenant en compte des variables psychologiques qui se sont révélées importantes ici.

La présente étude se fonde sur un vaste échantillon représentatif de la population canadienne et souligne l'importance d'examiner les variables psychologiques comme les traits de personnalité et les convictions financières dans la gestion des finances personnelles.

- Les traits de personnalité et les convictions quant à la capacité de contrôler les résultats financiers expliquent, dans une large mesure, la variance observée dans tous les aspects des capacités financières et les résultats du test de connaissances financières objectives, bien plus que les variables socioéconomiques (sexe, âge, revenu, scolarité).
- Parmi les traits de personnalité, la conscienciosité est sans contredit celui qui influe le plus sur les capacités financières et la littératie financière. Les répondants ayant un niveau élevé de conscienciosité (c.-à-d. l'auto-discipline, les tendances à l'organisation et à la planification, ainsi que l'ardeur au travail et la capacité de contrôler ses impulsions) ont obtenu des notes plus élevées pour tous les aspects des capacités financières et de meilleurs résultats au test de connaissances financières objectives que ceux qui étaient moins consciencieux, même après la prise en compte des variables socioéconomiques, des autres traits de personnalité et des convictions.
- Dans la même veine, notre étude montre clairement qu'il existe un lien étroit entre le sentiment d'avoir une grande maîtrise interne de ses finances et toutes les mesures des capacités financières et de littératie financière. Ainsi, les répondants qui croient que leur situation financière est attribuable à des causes internes ont obtenu des notes plus élevées pour tous les aspects des capacités financières ainsi qu'au test de connaissances financières objectives que ceux qui n'y croient pas ou qui croient plutôt en des causes externes (p. ex., le destin et la chance), même après la prise en compte des variables socioéconomiques et des traits de personnalité.

Répercussions sur les programmes et les politiques publiques

À notre avis, cette étude soulève de nouvelles questions sur les politiques et les programmes d'éducation financière à plusieurs égards.

- Les interventions financières seraient peut-être plus efficaces si elles tenaient compte des traits de personnalité et des convictions des participants. Par exemple, une personne ayant obtenu de très faibles notes sur le plan de la conscienciosité pourrait gagner plus que d'autres à acquérir une capacité d'autodiscipline (Gollwitzer, 1999). Il serait aussi possible d'adapter l'information et les programmes financiers en fonction de ceux qui en ont le plus besoin. Ainsi, les interventions susciteraient plus d'intérêt

de la part des extravertis qui font piètre figure au test de connaissances financières si elles mettaient l'accent sur le caractère interpersonnel et sociable de l'éducation financière (p. ex., conversation en personne avec un gestionnaire financier). De même, les interventions individuelles ou privées axées sur l'éducation financière seraient sans doute plus attrayantes et plus efficaces pour les introvertis.

- En plus d'agir directement sur les habitudes financières, les interventions en matière d'éducation financière seraient plus efficaces si elles comprenaient des stratégies permettant de faire délibérément évoluer les traits de personnalité et les convictions d'une personne de manière à lui faire adopter des traits et convictions mieux adaptés à la gestion des finances personnelles. Même si on considère en général que la personnalité est relativement stable, il est possible de modifier dans une certaine mesure les traits de personnalité et les caractéristiques psychologiques. Par exemple, il a été démontré que la maîtrise des impulsions – une facette de la conscienciosité – se développait avec la pratique (p. ex., résister à de petites tentations; Muraven, Baumeister et Tice, 1999) et qu'elle pouvait même être améliorée lorsqu'on apprenait à une personne à exploiter l'immense puissance de la volonté (Job, Dweck et Walton, 2010). À notre connaissance, il n'a été tenté dans aucune étude de modifier les convictions concernant le lieu de contrôle financier. Néanmoins, la conviction dans l'intelligence utilisée comme variable (un état d'esprit « axé sur le développement ») est un concept connexe qui suscite un vif intérêt dans le milieu universitaire (pour un aperçu, voir Dweck, 2013) et les domaines appliqués. Les conseils sur la façon d'améliorer son état d'esprit de développement (que l'on peut comparer au lieu de contrôle interne, qui met l'accent sur l'importance de l'effort) foisonnent aussi bien dans les forums de discussion destinés aux parents que dans le milieu des affaires⁴. Notre étude indique que l'efficacité des programmes visant à promouvoir le mieux-être financier passe par la prise en compte du lieu de contrôle des clients.
- Contrairement aux programmes de première ligne, sur le plan de la conception et du public cible les politiques publiques ne sont pas élaborées en fonction des différences individuelles de personnalité. Néanmoins, la présente étude aura selon nous au moins deux importantes conséquences pour les décideurs. Dans un premier temps, ces résultats nous donnent matière à réflexion en ce qui concerne l'évaluation des objectifs à court et même à moyen terme des programmes visant à relever les capacités financières et la littératie financière de la population. D'une part, nos résultats montrent que la majorité des différences individuelles en matière

4 <https://www.business2community.com/strategy/top-7-ted-talks-develop-growth-mindset-double-productivity-01731937>.

de capacités financières et de littératie financière demeurent inexplicées. D'autre part, ils indiquent que la partie des différences individuelles au chapitre des capacités financières que nous sommes en mesure d'expliquer est fortement associée à des variables sociodémographiques, mais aussi à des traits de personnalité et à des croyances. Ces variables psychologiques continueront de freiner les efforts déployés en vue d'améliorer les connaissances et les habitudes financières d'une population, ce qui est susceptible d'amenuiser les effets de toute politique ciblant le consommateur moyen.

- Dans un deuxième temps, notre étude et le corpus d'ouvrages dans le domaine de la psychologie économique devraient selon nous alimenter les discussions sur les politiques de consommation en matière financière et l'équilibre entre la responsabilité des consommateurs, celle des fournisseurs de services financiers et celle des organismes de réglementation. Les responsables de la conception et de la commercialisation des produits connaissent depuis longtemps l'importance de la psychologie du consommateur et s'en servent avec succès pour accroître les ventes de produits. Les résultats de notre étude montrent que les politiques publiques doivent mettre l'accent au moins autant sur les mesures de protection des consommateurs que sur l'amélioration de leurs connaissances, étant donné que les caractéristiques psychologiques profondes des consommateurs continueront d'atténuer les effets de l'éducation financière.

La nature corrélationnelle de la présente étude et des études réalisées antérieurement sur le lien entre la personnalité et les résultats financiers ne nous permet pas de tirer des conclusions sur la relation de cause à effet de ce lien. Toutefois, notre étude met au jour de nouveaux éléments qui mettent en évidence la nécessité de valider ces résultats et de les analyser de manière plus approfondie, surtout en ce qui concerne le lien causal entre la gestion des finances personnelles et les traits de personnalité, car ils auront des incidences majeures sur l'élaboration des politiques publiques au Canada et dans d'autres pays. Nous tenons à souligner qu'il est essentiel de tenir compte des traits de personnalité et des autres caractéristiques psychologiques pertinentes lors de la conception et de la réalisation d'études, car il s'agit d'un enjeu d'une importance capitale à l'échelle mondiale.

Bibliographie

Anderson, J., S. Burks, C. DeYoung et A. Rustichini (2011). *Toward the Integration of Personality Theory and Decision Theory in the Explanation of Economic Behavior*, document non publié présenté à un colloque de l'Institute of Labor Economics (IZA) intitulé Cognitive and Non-Cognitive Skills. [En ligne]. [http://users.econ.umn.edu/~rusti001/Research/Experiments/TT_PTDT.pdf]

Atkinson, A., S. McKay, E. Kempson et S. Collard (2006). *Levels of Financial Capability in the UK: Results of a Baseline Survey*, Financial Services Authority.

Borghans, L., A. L. Duckworth, J. J. Heckman et B. Ter Weel (2008). « The Economics and Psychology of Personality Traits », *The Journal of Human Resources*, vol. 43, n° 4, p. 972 à 1059.

Boyce, C. J., A. M. Wood, M. Daly et C. Sedikides (2015). « Personality Change Following Unemployment », *Journal of Applied Psychology*, vol. 100, n° 4, p. 991 à 1011.

Boyce, C. J., A. M. Wood et N. Powdthavee (2013). « Is Personality Fixed? Personality Changes as Much as “Variable” Economic Factors and More Strongly Predicts Changes to Life Satisfaction », *Social Indicators Research*, vol. 111, n° 1, p. 287 à 305.

Brown, S. et K. Taylor (2014). « Household Finances and the ‘Big Five’ Personality Traits », *Journal of Economic Psychology*, vol. 45, p. 197 à 212.

Busseri, M. A., H. M. Lefcourt et R. R. Kerton (1998). « Locus of Control for Consumer Outcomes: Predicting Consumer Behavior », *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 28, n° 12, p. 1067 à 1087.

Cobb-Clark, D. A., S. C. Kassenboehmer et M. G. Sinning (2016). « Locus of Control and Savings », *Journal of Banking and Finance*, vol. 73, p. 113 à 130.

Costa, P. T. Jr., A. Terracciano et R. R. McCrae (2001). « Gender Differences in Personality Traits Across Cultures: Robust and Surprising Findings », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 81, n° 2, p. 322 à 331.

Daly, M., C. P. Harmon et L. Delaney (2009). « Psychological and Biological Foundations of Time Preference », *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, n° 2-3, p. 659 à 669.

Donnelly, G., R. Iyer et R. T. Howell (2012). « The Big Five Personality Traits, Material Values, and Financial Well-Being of Self-Described Money Managers », *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, n° 6, p. 1129 à 1142.

Duckworth, A. L., D. R. Weir, E. Tsukayama et D. Kwok (2012). « Who Does Well in Life? Conscientious Adults Excel in Both Objective and Subjective Success », *Frontiers in Psychology*, vol. 3, p. 356.

Dweck, C. S. (2013). *Self-theories: Their Role in Motivation, Personality, and Development*, Psychology Press.

Eckel, C. C. et P. J. Grossman (2002). « Sex Differences and Statistical Stereotyping in Attitudes Toward Financial Risk », *Evolution and Human Behavior*, vol. 23, n° 4, p. 281 à 295.

Feingold, A. (1994). « Gender Differences in Personality: a Meta-Analysis », *Psychological Bulletin*, vol. 116, n° 3, p. 429 à 456.

Fleeson, W. et P. Gallagher (2009). « The Implications of Big-Five Standing for the Distribution of Trait Manifestation in Behavior: Fifteen Experience-Sampling Studies and a Meta-Analysis », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 97, p. 1097 à 1114.

Furnham, A. (1986). « Economic Locus of Control », *Human Relations*, vol. 39, n° 1, p. 29 à 43.

Gillen, M. et H. Kim (2014). « Older Adults' Receipt of Financial Help: Does Personality Matter? », *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 35, n° 2, p. 178 à 189.

Goldberg, L. R. (1990). « An Alternative "Description of Personality": the Big-Five Factor Structure », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 59, n° 6, p. 1216 à 1229.

Goldberg, L. R. (1992). « The Development of Markers for the Big-Five Factor Structure », *Psychological Assessment*, vol. 4, n° 1, p. 26 à 42.

Goldberg, L. R., D. Sweeney, P. F. Merenda et J. E. Hughes Jr (1998). « Demographic Variables and Personality: The Effects of Gender, Age, Education, and Ethnic/Racial Status on Self-Descriptions of Personality Attributes », *Personality and Individual Differences*, vol. 24, n° 3, p. 393 à 403.

Gollwitzer, P. M. (1999). « Implementation Intentions: Strong Effects of Simple Plans », *The American Psychologist*, vol. 54, n° 7, p. 493 à 503.

Heineck, G. (2011). « Does it Pay to be Nice? Personality and Earnings in the UK », *ILR Review*, vol. 64, n° 5, p. 1020 à 1038.

Hung, A. A., A. M. Parker et J. K. Yoong (2009). *Defining and Measuring Financial Literacy*, document de travail n° WR-708, Santa Monica (Californie), RAND Corporation.

Job, V., C. S. Dweck et G. M. Walton (2010). « Ego Depletion – Is It All in Your Head? Implicit Theories About Willpower Affect Self-Regulation », *Psychological Science*, vol. 21, n° 11, p. 1686 à 1693.

John, O. P., E. M. Donahue et R. L. Kentle (1991). *The Big Five Inventory – Versions 4a and 54*.

Johnson, A. M., P. A. Vernon et A. R. Feiler (2008). « Behavioral Genetic Studies of Personality: An Introduction and Review of the Results of 50+ Years of Research », *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment*, vol. 1, p. 145 à 173.

Kausel, E. E., E. Hansen et P. Tapia (2016). « Responsible Personal Finance: The Role of Conscientiousness in Bank and Pension Savings in Chile », *International Review of Finance*, vol. 16, n° 1, p. 161 à 167.

Kempson, E., S. Collard et N. Moore (2005). *Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*, School of Geographical Sciences, Université de Bristol, série Consumer Research, n° 37, Londres (Royaume-Uni), Financial Services Authority. [En ligne]. [<http://www.bristol.ac.uk/geography/research/pfrc/themes/fincap/measuring-fincap.html>]

Lefcourt, H. M., dir. (2014). *Locus of Control: Current Trends in Theory & Research*, Psychology Press.

Letkiewicz, J. et J. Fox (2014). « Conscientiousness, Financial Literacy, and Asset Accumulation of Young Adults », *The Journal of Consumer Affairs*, vol. 48, n° 2, p. 274 à 300.

McKay, S. (2011). *Comprendre la capacité financière au Canada : Analyse des résultats de l'Enquête canadienne sur les capacités financières*, document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur la littératie financière, Ottawa (Ontario).

Morduch, J. et R. Schneider (2017). *The Financial Diaries: How American Families Cope in a World of Uncertainty*, Princeton (New Jersey), Princeton University Press.

Mueller, A., L. Claes, J. E. Mitchell, S. A. Wonderlich, R. D. Crosby et M. De Zwaan (2010). « Personality Prototypes in Individuals With Compulsive Buying Based on the Big Five Model », *Behaviour Research and Therapy*, vol. 48, n° 9, p. 930 à 935.

Mullainathan, S. et E. Shafir (2013). *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*, New York, Time Books, Henry Holt & Company.

Muraven, M., R. F. Baumeister et D. M. Tice (1999). « Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Control Strength Through Repeated Exercise », *The Journal of Social Psychology*, vol. 139, n° 4, p. 446 à 457.

Nyhus, E. K. et P. Webley (2001). « The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behaviour », *European Journal of Personality*, vol. 15, p. S85 à S103.

OCDE (2013). *Women and Financial Education: Evidence, Policy Responses and Guidance*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

OCDE (2017). *G20/OECD INFE Report on Adult Financial Literacy in G20 Countries*, document de recherche, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

Penke, L. et M. Jokela (2016). « The Evolutionary Genetics of Personality Revisited », *Current Opinion in Psychology*, vol. 7, p. 104 à 109.

Plunkett, H. R. et M. J. Buehner (2007). « The Relation of General and Specific Locus of Control to Intertemporal Monetary Choice », *Personality and Individual Differences*, vol. 42, n° 7, p. 1233 à 1242.

Roberts, B. W., N. R. Kuncel, R. Shiner, A. Caspi et L. R. Goldberg (2007). « The Power of Personality: The Comparative Validity of Personality Traits, Socioeconomic Status, and Cognitive Ability for Predicting Important Life Outcomes », *Perspectives on Psychological Science*, vol. 2, n° 4, p. 313 à 345.

Roberts, B. W., K. E. Walton et W. Viechtbauer (2006). « Patterns of Mean-Level Change in Personality Traits Across the Life Course: a Meta-Analysis of Longitudinal Studies », *Psychological Bulletin*, vol. 132, n° 1, p. 1 à 25.

Robson, J. et D. Rothwell (2016). *Microdata on Household Vulnerability in Canada: 1999 to 2014*, document présenté lors du Congrès annuel de l'Association canadienne d'économie, Ottawa (Ontario).

Robson, J. et J. Splinter (2015). *A New (and Better) Way to Measure Individual Financial Capability*, rapport de recherche préparé pour VanCity, Ottawa, Université Carleton.

Rotter, J. B. (1954). *Social Learning and Clinical Psychology*, New York, Prentice Hall.

Russia Financial Literacy and Education Trust Fund (2013). *Women and Financial Literacy: OECD/INFE Evidence, Survey and Policy Responses*, document de recherche, Washington (D.C.), Banque mondiale.

Specht, J., B. Egloff et S. C. Schmukle (2011). « Stability and Change of Personality Across the Life Course: The Impact of Age and Major Life Events on Mean-Level and Rank-Order Stability of the Big Five », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 101, n° 4, p. 862 à 882.

Statistique Canada (2008). *Enquête canadienne sur les capacités financières*. [En ligne]. [http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&Id=53283].

Statistique Canada (2014). *Enquête canadienne sur les capacités financières*. [En ligne]. [http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=5159].

Sumarwan, U. et T. K. Hira (1993). « The Effects of Perceived Locus of Control and Perceived Income Adequacy on Satisfaction with Financial Status of Rural Households », *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 14, n° 4, p. 343 à 364.

Weisberg, Y. J., C. G. DeYoung et J. B. Hirsh (2011). « Gender Differences in Personality Across the Ten Aspects of the Big Five », *Frontiers in Psychology*, vol. 2.

Xu, Y., A. H. Beller, B. W. Roberts et J. R. Brown (2015). « Personality and Young Adult Financial Distress », *Journal of Economic Psychology*, vol. 51, p. 90 à 100.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Francis Fong, au 416-204-3235 ou à ffong@cpacanada.ca.



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA

277, RUE WELLINGTON OUEST
TORONTO (ONTARIO) CANADA M5V 3H2
TÉL. : 416 977.3222 TÉLÉC. : 416 977.8585
CPACANADA.CA

