The background features a collage of mathematical and statistical elements. It includes a large bell curve, a line graph with a dashed trend line, a bar chart with values like 51.8, 39.8, 37.1, and 32.5, and various mathematical notations such as  $f(x)$ ,  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$ ,  $\theta$ ,  $t_{u2}$ , and  $\Phi(u_2)$ . There are also stylized human figures in the upper left.

# Capacité financière et compétences essentielles : une analyse exploratoire

Sophie Hébert | David Gyarmati

Date de livraison du rapport : le 28 février 2014

Commandité par : l'Agence de la consommation en matière financière du Canada

Personne-ressources de l'Agence : [info@fcac-acfc.gc.ca](mailto:info@fcac-acfc.gc.ca)

Numéro de contrat et date d'attribution : CON12-057 (le 4 septembre 2012)

**La Société de recherche sociale appliquée (SRSA)** est un organisme de recherche sans but lucratif, créé afin d'élaborer, de mettre à l'essai sur le terrain et d'évaluer rigoureusement de nouveaux programmes. Sa mission, qui comporte deux volets, consiste à aider les décideurs et les intervenants à recenser les politiques et les programmes qui améliorent le bien-être de tous les Canadiens, en se penchant particulièrement sur les incidences que ceux-ci auront sur les personnes défavorisées, et à améliorer les normes relatives aux éléments probants utilisées pour évaluer ces politiques.

Depuis qu'elle a été fondée en décembre 1991, la SRSA a réalisé plus de 200 projets et études pour différents ministères fédéraux et provinciaux, des municipalités ainsi que d'autres organismes publics et sans but lucratif. La SRSA a des bureaux à Ottawa, à Toronto et à Vancouver.

Pour des renseignements sur les publications de la SRSA, communiquez avec :

Société de recherche sociale appliquée  
55, rue Murray, bureau 400  
Ottawa (Ontario) K1N 5M3  
613-237-4311 | 1-866-896-7732  
[info@srdc.org](mailto:info@srdc.org) | [www.srdc.org](http://www.srdc.org)

*Bureau de Vancouver*  
128, rue Pender Ouest, bureau 301  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 1R8  
604-601-4070 | 604-601-4080

*Bureau de Toronto*  
481, avenue University, bureau 705  
Toronto (Ontario) M5G 2E9  
416-593-0445

Ce rapport a été réalisé sur commande de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC). La Division de la recherche de l'ACFC est chargée de la surveillance et de l'évaluation des tendances et des nouveaux enjeux qui pourraient avoir une incidence sur les consommateurs de produits et services financiers. Les opinions exprimées dans le présent document sont celles des auteurs, et elles ne doivent pas être attribuées à l'ACFC.

# Table des matières

Résumé	1
Introduction	3
Cadre conceptuel de la capacité financière	4
Domaines de la capacité financière	6
Échantillon de recherche	7
Résultats de l'analyse de régression	9
Incidences de la formation UPSKILL sur la capacité financière	24
Conclusions, incidences sur les politiques et recherche future	28
Références	30
Annexe A : Résultats pertinents du Groupe de travail sur la littératie financière	32
Annexe B : Éléments d'un cadre de capacité financière	36
Annexe C : Les facteurs caractérisant la capacité à joindre les deux bouts, selon le niveau d'utilisation des documents	37
Annexe D : Régression comparative sociodémographique	41
Annexe E : Analyse séquentielle	43
Annexe F : Scores de la capacité financière	59
Annexe G : Variables explicatives significatives et non significatives	65

## Résumé

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a établi un partenariat avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) dans le but de profiter d'une occasion unique de recherche visant à explorer le lien entre la littératie et les compétences essentielles (LCE) d'une part, et la capacité financière, d'autre part. La relation entre la littératie et la capacité financière n'est actuellement pas bien comprise. En effet, le Groupe de travail sur la littératie financière a relevé, en 2010<sup>1</sup>, un certain nombre de lacunes dans les recherches sur la littératie et la capacité financière. Parmi les recommandations du Groupe de travail, on suggère de poursuivre la recherche sur le lien entre la littératie financière et les compétences de base en littératie et en numératie, d'effectuer une évaluation plus approfondie des différences sociodémographiques dans les normes et les comportements en matière de finances et d'explorer la littératie financière dans le concept plus vaste de mesure du bien-être<sup>2</sup>. Le présent document contribue à chacun de ces objectifs en examinant la relation entre la capacité financière, la littératie et une série d'indicateurs fondamentaux sur les données sociodémographiques, les résultats psychosociaux et le bien-être.

L'analyse effectuée ici s'appuie sur un projet de recherche à grande échelle déjà en place, soit le projet de démonstration et de recherche pancanadien UPSKILL, commandé par le Bureau de l'alphabétisation et des compétences essentielles (BACE), une entité d'Emploi et Développement social Canada (EDSC). Dans le cadre du projet, on a eu recours à une méthode d'assignation au hasard pour fournir les mesures les plus fiables du rendement du capital investi et des incidences de la formation en littératie et compétences essentielles (LCE), en milieu de travail. Plus de 100 entreprises et près de 1 500 travailleurs peu spécialisés du secteur de l'hébergement ont pris part au projet, et ce, dans huit provinces<sup>3</sup>. L'échantillon utilisé pour la présente analyse se compose de 524 participants à UPSKILL qui ont fait du bénévolat pour le projet et ont rempli le module d'enquête de suivi sur la capacité financière.

L'analyse comprend deux volets principaux. Tout d'abord, une analyse de régression a été menée afin de déterminer la relation entre la capacité financière et divers facteurs individuels, dont les données sociodémographiques, les mesures de la confiance en soi et des attitudes, les compétences et les connaissances. Ensuite, une analyse des incidences a été réalisée à l'aide d'un modèle expérimental afin de mesurer les incidences de la formation UPSKILL sur les domaines de la capacité financière – joindre les deux bouts, tenir une comptabilité et prévoir pour l'avenir. Le modèle servant de guide à l'analyse de régression était fondé sur le cadre conceptuel utilisé par le Groupe de travail sur la littératie financière, de concert avec le cadre d'évaluation du projet UPSKILL et les mesures disponibles.

---

<sup>1</sup> Groupe de travail sur la littératie financière, 2010.

<sup>2</sup> Voir l'annexe A pour plus de recommandations et de constatations du Groupe de travail sur la littératie financière.

<sup>3</sup> Voir Gyarmati, D. et coll., 2014 pour plus de détails sur l'échantillon cible et le processus de recrutement. Étant donné que les résultats de cette étude s'appliquent très fortement à l'industrie du tourisme et aux professions connexes dans l'ensemble du secteur des services de détail, les conclusions relatives à la capacité financière ne peuvent être directement extrapolées à la population canadienne en général.

L'une des principales conclusions de la première analyse est que la plus grande partie de la variance des mesures de la capacité financière comprises dans cette étude est attribuée à des caractéristiques sociodémographiques et psychosociales. L'âge (plus de 35 ans) est positivement corrélé avec les trois domaines de la capacité financière. Les caractéristiques psychosociales de résilience, de motivation, d'auto-efficacité et de satisfaction à l'égard de la vie sont toutes positivement corrélées avec la capacité à joindre les deux bouts et à tenir une comptabilité. Inversement, le stress et la situation parentale (avec enfants de moins de 18 ans) sont tous deux associés négativement à la capacité à joindre les deux bouts. Le revenu du ménage (supérieur à 30 000 \$) et les réseaux sociaux sont tous deux associés positivement à la capacité de prévoir pour l'avenir.

En ce qui a trait aux compétences essentielles et à la capacité financière, l'analyse de régression a montré que les capacités de numératie et de raisonnement sont positivement corrélées avec la capacité financière. Le fait d'avoir une numératie supérieure (de niveau 3) est positivement corrélé avec la capacité à joindre les deux bouts, tandis qu'une capacité de raisonnement supérieure est positivement corrélée avec la capacité de prévoir pour l'avenir. Cependant, aucune association statistiquement significative avec l'un des trois domaines de la capacité financière n'a été observée pour l'utilisation de documents, la communication orale et le travail d'équipe. En outre, contrairement aux attentes, l'utilisation de documents s'est révélée négativement corrélée avec une des mesures de la capacité à joindre les deux bouts, à savoir le fait de payer ses factures sans difficulté.

Ces conclusions laissent à penser qu'une étude plus approfondie est justifiée pour explorer les relations de cause à effet et vérifier si la capacité financière des travailleurs de première ligne dans le secteur de l'hébergement peut être améliorée par des interventions complémentaires ciblées en littératie financière. Ces interventions devraient appuyer des ressources et des attitudes psychosociales précises (c'est-à-dire la résilience, la motivation, l'auto-efficacité, le réseau social et la gestion du stress), ainsi que des compétences essentielles en numératie et en pensée critique.

Le deuxième volet de l'analyse abordait les incidences de la formation UPSKILL sur la capacité financière des répondants. Les résultats indiquent que la formation UPSKILL semble avoir eu une incidence **négative** sur la capacité à joindre les deux bouts et que cette incidence se fait sentir chez un sous-groupe particulier de participants, soit ceux qui sont les moins susceptibles de déclarer leurs revenus. Paradoxalement, la formation a également permis d'améliorer les compétences en littératie des participants, notamment pour l'utilisation de documents, et a apporté des gains connexes pour le maintien en poste et la rémunération. En fonction de ces conclusions, nous émettons l'hypothèse que l'incidence négative sur la capacité à joindre les deux bouts peut provenir de l'augmentation des dépenses et possiblement d'un accès accru au crédit et de l'incidence de l'endettement, plutôt que d'une détérioration de la situation financière des participants. Bien que nous n'ayons pas de mesures directes des dépenses des ménages ou du niveau d'endettement, nous croyons que certains répondants qui omettent de déclarer leur revenu le font par incertitude plutôt que par refus, et que les personnes de ce groupe ont des propensions plus élevées à effectuer des dépenses *imprévues* lorsque les revenus augmentent, ce qui pourrait donner lieu à des difficultés à joindre les deux bouts.

Si l'on veut explorer davantage les résultats de cette recherche, l'on recommande de se pencher sur quatre domaines de recherches futures. Premièrement, il faudrait mener des recherches plus approfondies sur l'élaboration et l'évaluation des programmes, des outils de formation et des modèles

de prestation visant à améliorer la capacité financière des travailleurs de première ligne dans le secteur de l'hébergement. Selon nos résultats, l'on recommande de mettre l'accent sur la vérification de l'efficacité des interventions complémentaires axées sur les compétences psychosociales et essentielles pertinentes afin d'optimiser les incidences de la formation et des ressources existantes en littératie financière. Deuxièmement, il serait utile d'effectuer d'autres études intersectorielles ou dans l'industrie pour déterminer si ces résultats sont applicables à la population canadienne en général.

Troisièmement, il serait nécessaire d'effectuer une étude plus poussée de l'incidence négative observable sur la capacité à joindre les deux bouts. Les données sur les dépenses des ménages et le niveau d'endettement pourraient servir à cette analyse, en utilisant de préférence UPSKILL ou un modèle expérimental similaire. Quatrièmement, des recherches supplémentaires seraient nécessaires pour explorer la complexité de la relation entre les différentes compétences essentielles et la capacité financière. On pourrait tenter d'élaborer une « sous-échelle » de littératie financière qui saisiserait le « poids » relatif de chaque compétence essentielle. Cela pourrait servir de base à un large éventail de recherches futures sur la capacité financière.

## Introduction

Un nombre croissant de recherches ont révélé que la littératie est associée à de grandes différences en matière d'employabilité, de salaires, de revenus et de dépendance aux transferts sociaux. Les adultes qui ont des compétences plus élevées en littératie gagnent plus d'argent, ont moins recours au chômage et dépendent moins des transferts gouvernementaux que les personnes peu alphabétisées<sup>4</sup>. La littératie est également liée à une série de résultats sociaux et de santé, y compris la probabilité de tomber malade, le temps de récupération et le coût du traitement. Les personnes peu alphabétisées tombent malades plus souvent, subissent plus de blessures au travail et ont besoin de plus de temps pour se remettre<sup>5</sup>.

La relation entre la littératie et la capacité financière est moins bien comprise et a été étudiée moins fréquemment. En effet, le Groupe de travail sur la littératie financière a relevé, en 2010<sup>6</sup>, un certain nombre de lacunes dans les recherches sur la littératie et la capacité financière. Parmi les recommandations du Groupe de travail, on suggère de poursuivre la recherche sur le lien entre la littératie financière et les compétences de base en littératie et en numératie, d'effectuer une évaluation plus approfondie des différences sociodémographiques dans les normes financières et les comportements en matière de finances et d'explorer la littératie financière dans le concept plus vaste de mesure du bien-être<sup>7</sup>. Le présent document contribue à chacun de ces objectifs en examinant la

---

<sup>4</sup> Osberg, 2000; Green et Riddell, 2001; Green et Riddell, 2002; Green et Riddell, 2007; Raudenbush et Kasim, 2002; Statistique Canada et Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2005.

<sup>5</sup> Rudd, Kirsch et Yamamoto, 2004.

<sup>6</sup> Groupe de travail sur la littératie financière, 2010.

<sup>7</sup> Voir l'annexe A pour plus de recommandations et de conclusions du Groupe de travail sur la littératie financière.

relation entre la capacité financière, la littératie et une série d'indicateurs fondamentaux sur les données sociodémographiques, les résultats psychosociaux et le bien-être.

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) a établi un partenariat avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) dans le but de profiter d'une occasion unique de recherche visant à explorer le lien entre la littératie et les compétences essentielles (LCE), d'une part, et la capacité financière, d'autre part, en s'appuyant sur un projet de recherche à grande échelle déjà en place. UPSKILL, un projet de démonstration et de recherche pancanadien, a été commandé par le Bureau de l'alphabétisation et des compétences essentielles (BACE), une entité d'Emploi et Développement social Canada (EDSC). Dans le cadre du projet, on a eu recours à une méthode d'assignation au hasard pour fournir les mesures les plus fiables du rendement du capital investi et des incidences de la formation en LCE en milieu de travail. Plus de 100 entreprises et près de 1 500 travailleurs du secteur de l'hébergement ont pris part au projet, et ce, dans huit provinces<sup>8</sup>.

Une série d'évaluations et de sondages sur les compétences avant et après la formation ont été distribués aux participants à l'étude UPSKILL. En partenariat avec l'ACFC, la SRSA a élargi les sondages après la formation pour y inclure des questions sur la capacité financière dans le but d'enquêter sur son lien avec la littératie, notamment sur les cinq principales mesures de compétences essentielles : la numératie, l'utilisation de documents, la capacité de raisonnement, la communication orale et le travail d'équipe. La richesse des données correspondantes du sondage favorise également une enquête préliminaire sur la relation entre la capacité financière et une série de résultats psychosociaux et d'indicateurs de bien-être. Le modèle expérimental nous offre aussi l'occasion unique de mesurer les incidences d'une formation en compétences essentielles sur la capacité financière, même si cette formation ne portait pas précisément sur la capacité financière.

Le présent rapport est divisé en six sections. La première section présente le cadre conceptuel adopté pour ce projet, qui guide le choix des variables incluses dans la modélisation de la capacité financière. La deuxième section présente plus de détails sur les domaines précis de la capacité financière utilisés dans l'analyse. Dans la troisième section, nous présentons les caractéristiques de l'échantillon de recherche et les comparons à des études connexes de la population canadienne. Dans la quatrième section, les résultats sont exposés à partir d'une analyse de régression pour déterminer la corrélation observée entre la capacité financière, les compétences en littératie et diverses mesures sociodémographiques, psychosociales et de bien-être. La cinquième section offre des estimations des incidences de la formation en compétences essentielles sur la capacité financière des participants. Une dernière section présente en conclusion un résumé ainsi que les conséquences pour les politiques.

## Cadre conceptuel de la capacité financière

Cette recherche a pour fondement le cadre conceptuel présenté par la Financial Service Authority (FSA) et le Personal Finance Research Centre (PFRC) du Royaume-Uni, qui s'appuie sur le cadre « Adult

---

<sup>8</sup> Gyarmati, D. et coll., 2014.



Financial Capability Framework » élaboré par la FSA et la Basic Skills Agency (BSA)<sup>9</sup>. Ce cadre a servi de base pour l'élaboration de sondages sur la capacité financière au Royaume-Uni.

Ce cadre a aussi servi de base à la définition de la littératie financière adoptée par le Groupe de travail sur la littératie financière du gouvernement canadien. La littératie financière a été définie comme : « le fait de disposer des connaissances, des compétences et de la confiance en soi nécessaires pour prendre des décisions financières responsables ». À l'intérieur de cette définition, les principaux éléments suivants peuvent être définis :

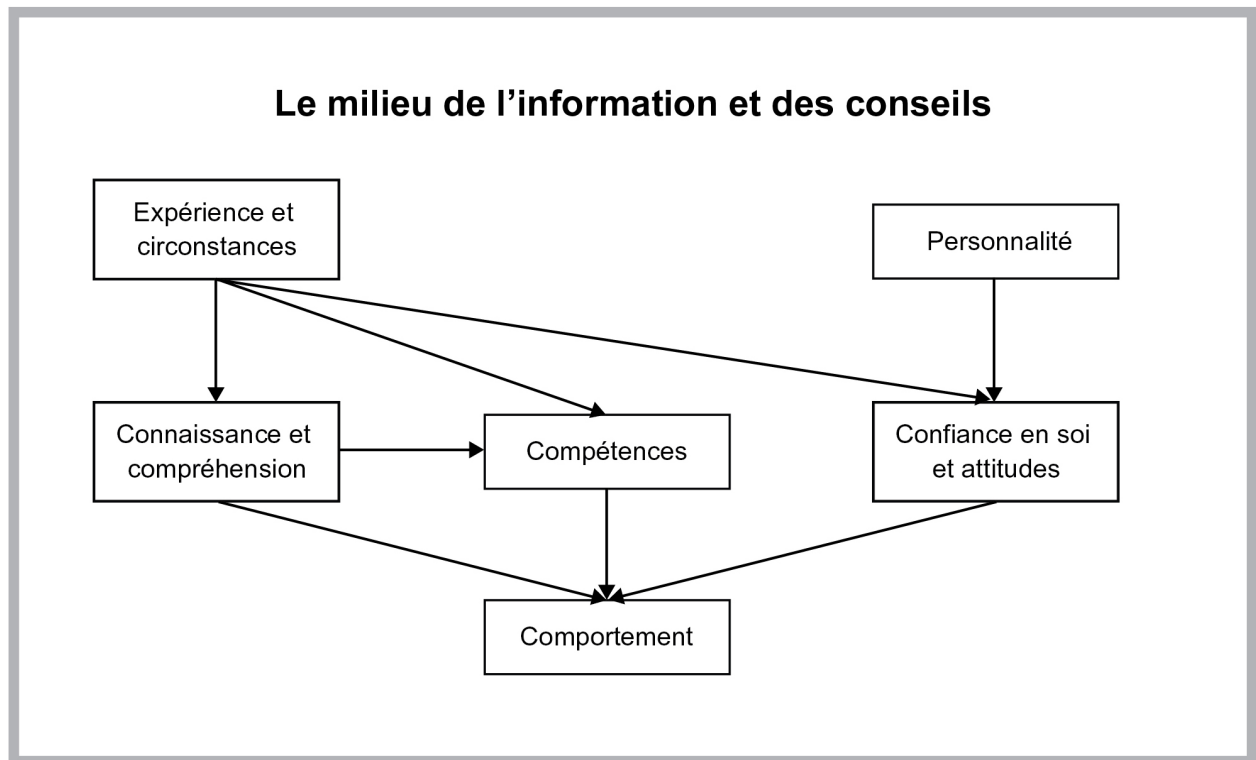
- **les connaissances** consistent en la compréhension des questions financières personnelles et de celles d'ordre plus général;
- **les compétences** consistent en la capacité d'appliquer ces connaissances financières dans la vie de tous les jours;
- **la confiance en soi** évoque l'assurance avec laquelle on prend des décisions importantes;
- **les décisions financières responsables** désignent la capacité des personnes de se servir des connaissances, des compétences et de la confiance en soi qu'elles ont acquises pour faire des choix qui conviennent à leur situation.

Ces concepts sont influencés par l'expérience, les circonstances et la personnalité des personnes. Par ailleurs, leur niveau de capacité financière peut être mesuré en examinant leur comportement. Une représentation schématique de ces relations est illustrée à la figure 2. Une description plus détaillée de la relation entre ces concepts est fournie à l'annexe B.

---

<sup>9</sup> FSA, 2005.

Figure 1 Cadre conceptuel de la capacité financière (FSA, 2005)



## Domaines de la capacité financière

La définition de la capacité financière utilisée dans la présente recherche, soutenue par le travail de Stephen McKay (2011), comprend les cinq domaines suivants : joindre les deux bouts, tenir une comptabilité, prévoir pour l'avenir, se tenir au courant et choisir des produits financiers. Ces concepts sont issus de groupes de discussion organisés par la FSA (2005) visant à déterminer ce que les gens pensaient de la capacité financière en matière de comportement, et ils ont été utilisés dans les travaux antérieurs d'élaboration de l'*Enquête canadienne sur les capacités financières* (Atkinson, 2006; Kempson et coll., 2005).

Trois de ces domaines, considérés comme les plus importants et les plus pertinents pour la population de notre projet pilote, sont utilisés dans le projet actuel : joindre les deux bouts, tenir une comptabilité et prévoir pour l'avenir, qui sont tous définis dans le tableau 1.

Il est important de souligner ici qu'aucun indicateur ni même aucun domaine ne peut mesurer à lui seul la capacité financière. Même si les domaines sont conceptuellement distincts, ce n'est qu'en les prenant tous en compte qu'il sera possible de dresser le portrait d'une personne relativement apte sur le plan financier. Il faut garder à l'esprit que les résultats sont présentés parallèlement à d'autres résultats, et ne servent pas de marqueurs absolus, comme les scores de réussite ou les scores seuils, qui justifieraient des préoccupations ou une intervention sur le plan des politiques.

**Tableau 1 Définition des domaines de la capacité financière**

Domaine	Objectifs
Joindre les deux bouts	La façon dont les gens dépensent leur argent est un aspect clé de la gestion financière. Sont-ils capables de dépenser selon leurs moyens ou s'endettent-ils? La capacité à joindre les deux bouts est donc considérée comme une composante fondamentale de la gestion financière. Dans le contexte de la cette recherche, la capacité à joindre les deux bouts s'exprime par l'autoévaluation des répondants de leur capacité à faire différents types de paiements sur une base mensuelle.
Tenir une comptabilité	Un autre aspect essentiel de la gestion financière est la stratégie que les gens adoptent pour faire le suivi de leurs finances. En particulier, dressent-ils un budget du ménage et le respectent-ils? À quelle fréquence font-ils le point sur leur situation financière?
Prévoir pour l'avenir	La capacité de prévoir pour l'avenir est une autre composante fondamentale de la capacité financière. Elle comprend un certain nombre d'éléments qui se rapportent à la planification de la retraite, au fait de prendre des assurances, à la façon de composer avec de grosses dépenses imprévues et au fait de faire un testament.

## Échantillon de recherche

L'échantillon utilisé pour cette recherche est composé de 524 participants au projet UPSKILL qui se sont portés volontaires pour remplir le module sur la capacité financière inclus dans le sondage post-formation des participants<sup>10</sup>. Les participants au projet UPSKILL étaient des travailleurs peu qualifiés de l'industrie de l'hébergement qui ont accepté de participer au programme de formation sur les compétences essentielles offert dans leur milieu de travail.

Le tableau 2 présente les caractéristiques sociodémographiques des participants au projet UPSKILL qui ont répondu au module d'enquête sur la capacité financière. L'échantillon est composé majoritairement de femmes (70 %). Près de la moitié (46 %) ont moins de 35 ans. Trois sur cinq participants sont des immigrants (59 %), environ deux sur cinq (42 %) n'ont qu'un diplôme d'études secondaires et les deux tiers (67 %) vivent dans un ménage dont le revenu annuel est inférieur à 50 000 \$.

Étant donné que le projet UPSKILL ciblait explicitement les travailleurs occupant des postes de première ligne dans le secteur de l'hébergement, notre échantillon de recherche diffère de la population canadienne par quelques caractéristiques clés. L'échantillon comprend une proportion plus élevée de femmes que la main-d'œuvre canadienne en général (70 % dans l'échantillon contre 48 % dans la main-d'œuvre canadienne). Plus de 30 % des travailleurs de la main-d'œuvre canadienne ont un diplôme universitaire, alors que seulement 16 % des travailleurs de l'échantillon de recherche en ont un. Près de

<sup>10</sup> La collecte des données s'est échelonnée de septembre 2012 à juin 2013. Pour plus de détails sur les instruments de recherche, voir le rapport final sur le projet UPSKILL, Gyarmati et coll. (2014).

60 % des travailleurs de l'échantillon de recherche sont des immigrants (nés à l'étranger), alors qu'en date de 2011, 20,6 %<sup>11</sup> de la population canadienne étaient nés à l'étranger.

**Tableau 2 Caractéristiques sociodémographiques de l'échantillon de recherche**

Caractéristique	Catégorie	Nombre	Distribution de la littératie financière de l'échantillon (%)
Sexe	Homme	157	30 %
	Femme	367	70 %
Âge	Moins de 35 ans	241	46 %
	Entre 35 et 45 ans	110	21 %
	45 ans et plus	173	33 %
Statut d'immigrant	Immigrant	309	59 %
	Non-immigrant	215	41 %
Plus haut niveau de scolarité atteint	Moins qu'un diplôme d'études secondaires	47	9 %
	Diplôme d'études secondaires	173	33 %
	Diplôme d'études professionnelles	89	17 %
	Diplôme d'études collégiales	131	25 %
	Diplôme universitaire	84	16 %
	Moins de 30 000 \$	168	32 %
Revenu annuel du ménage	Entre 30 000 \$ et 50 000 \$	183	35 %
	Plus de 50 000 \$	173	33 %
<b>Taille de l'échantillon</b>		<b>524</b>	<b>100 %</b>

**Source :** Calculs basés sur les résultats du module sur la capacité financière inclus dans le sondage auprès des participants au projet UPSKILL mené 9 mois après le projet.

<sup>11</sup> Statistique Canada, 2011. *Immigration et diversité ethnoculturelle au Canada, Enquête nationale auprès des ménages, 2011*, n° de catalogue 99-010-X2011001 [consulté le 2 juillet 2013].  
<http://www4.hrsdc.gc.ca/3ndic.1f.4r@-eng.jsp?iid=38>

## Résultats de l'analyse de régression

Dans cette section, nous présentons les résultats de l'analyse de régression complète visant à mesurer l'influence de différentes compétences essentielles, données sociodémographiques et facteurs psychosociaux sur trois domaines de la capacité financière. Le modèle théorique sur lequel repose l'analyse de régression<sup>12</sup> est le cadre conceptuel de la capacité financière décrit ci-dessus. Bien que cette section présente les résultats du modèle élargi complet, une analyse séquentielle a également été effectuée afin d'étudier chacune de ses principales composantes plus en détail. Un point particulièrement intéressant de l'analyse est une compréhension accrue de l'importance des compétences et des facteurs psychosociaux dans l'explication de la capacité financière. Les résultats de l'analyse séquentielle sont présentés à l'annexe E.

Le tableau 3 présente les résultats du modèle de régression élargi complet. Le premier constat est que notre modèle explique une proportion modeste de la variance des scores de capacité financière, comme indiqué par la statistique R<sup>2</sup> à la première colonne du tableau. Toutefois, les proportions de variance expliquées dans notre échantillon de recherche sont plus élevées pour les deux premiers domaines par rapport à McKay (2011) : 0,29 contre 0,24 pour joindre les deux bouts et 0,23 contre 0,08 pour tenir une comptabilité. Cependant, pour ce qui est de prévoir pour l'avenir, le R<sup>2</sup> ajusté de l'échantillon de recherche est considérablement plus petit que celui calculé pour la population canadienne : 0,24 contre 0,53.

Les autres résultats ont été regroupés et présentés selon les lignes des trois principaux éléments du cadre conceptuel, à savoir la connaissance et la compréhension, les compétences, la confiance en soi et les attitudes. Un tableau résumant les variables de prévision significatives et les variables de prévision non significatives par domaine de la capacité financière se trouve à l'annexe G.

### Connaissance et compréhension

Les gens ont besoin d'une base élémentaire de connaissances et de compréhension sur laquelle ils peuvent s'appuyer pour gérer leurs affaires financières. Ces connaissances s'acquièrent de différentes façons, soit par l'expérience, l'éducation et la formation, et par la réception passive d'information provenant de différentes sources comme la famille et les amis, les médias et les documents d'information produits par le secteur financier. L'étendue de cette expérience est souvent liée aux circonstances du parcours de vie des gens, qui se révèlent dans leur profil sociodémographique, notamment leur sexe, leur âge, leur statut d'immigrant, leur niveau de scolarité, le revenu du ménage et la situation parentale.

Pour estimer l'expérience des gens et les circonstances de leur parcours de vie, on a utilisé des caractéristiques sociodémographiques comportant diverses mesures du capital social, y compris les indicateurs des ressources sociales qui sont accessibles dans les réseaux sociaux. UPSKILL a mesuré plus particulièrement le capital social relationnel lié à la disponibilité de personnes-ressources qui peuvent fournir des conseils financiers, en particulier sur la capacité financière.

---

<sup>12</sup> Une analyse de régression selon la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) a été réalisée.

## Sexe

Les différences entre les sexes en matière de capacité financière ont été mises en évidence dans des recherches précédentes (McKay, 2011). Les femmes montrent généralement une plus grande habileté dans le suivi de leurs finances que les hommes. Toutefois, lorsque des variables explicatives supplémentaires, telles que les caractéristiques psychosociales associées à la confiance en soi et aux attitudes, sont ajoutées au modèle statistique, comme indiqué au tableau 3, la différence entre les sexes est éliminée. Il se peut que les femmes aient plus de capital psychosocial qui leur permet de mieux assurer le suivi de leurs finances.

## Âge

L'importance de l'âge en matière de littératie financière a également été mentionnée dans des travaux antérieurs (McKay, 2011), le concept sous-jacent étant que la base de connaissances tend à augmenter tout au long de la vie d'une personne. Le tableau 3 montre que les gens, au fil des ans, deviennent de plus en plus aptes à joindre les deux bouts (par 6,76 points), à tenir une comptabilité (par 6,80 points) et à prévoir pour l'avenir (par 8,13 points).

## Situation parentale

Être parent est une des étapes de la vie qui peut faire en sorte que des pressions soient exercées sur les finances. En effet, le tableau 3 indique que le fait d'avoir des enfants de moins de 18 ans a un effet négatif sur la capacité d'une personne à joindre les deux bouts (de -5,94 points).

## Statut d'immigrant

On pourrait s'attendre à ce que les immigrants, qui ont généralement moins de ressources dans lesquelles puiser ici au Canada, leur pays d'adoption, soient moins en mesure de prendre de bonnes décisions financières. Cependant, dans notre échantillon de recherche, aucun résultat statistiquement significatif n'a été observé en ce qui a trait à la relation entre le statut d'immigrant et la capacité financière après l'ajout au modèle des variables psychosociales (tableau 3).

## Niveau de revenu

On pourrait s'attendre également à ce que le revenu du ménage soit un facteur qui influence directement la capacité d'une personne à joindre les deux bouts et à prévoir pour l'avenir. Cela a été constaté par McKay (2011). Les résultats de notre analyse à l'aide du modèle élargi (tableau 3) indiquent que la capacité à prévoir pour l'avenir augmente de façon significative, de 5,14 points, à mesure que le revenu du ménage augmente, passant de moins de 30 000 \$ à plus de 30 000 \$ par année. Aucune corrélation significative entre le revenu du ménage et la capacité à joindre les deux bouts ne s'est dégagée avec le modèle élargi. Cela porte à croire que les autres facteurs explicatifs ci-dessous sont des moteurs encore plus importants pour la capacité à joindre les deux bouts que les revenus à eux seuls.

## Niveau de scolarité

Alors que McKay a observé dans la population canadienne une corrélation entre le niveau d'éducation et la capacité à joindre les deux bouts, à tenir une comptabilité et à prévoir pour l'avenir, aucune de ces relations n'a été détectée dans notre échantillon, ni dans le modèle de base ni dans le modèle élargi. Cela est probablement dû au fait que, à l'exception de quelques variations dans le niveau de scolarité, tous les participants qui ont été recrutés pour UPSKILL sont des travailleurs peu qualifiés de première ligne, la plupart montrant des lacunes importantes dans leurs compétences en littératie. En tant que telle, la pertinence de la scolarité préalable est limitée.

**Tableau 3 Analyse de régression linéaire de chaque score factoriel : modèle étendu**

Statistique ou variable	Catégorie	Joindre les deux bouts	Tenir une comptabilité	Prévoir pour l'avenir
<b>R au carré ajusté</b>		0,22	0,14	0,15
<b>R au carré</b>		0,29	0,22	0,23
Score moyen		73,30	55,72	49,31
<b>Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie, capital social</b>				
<b>Intersection</b>		81,96	59,26	27,18
<b>Sexe</b>	Femme	0,84	3,22	1,53
<b>Statut d'immigrant</b>	Immigrant	-3,50	-0,90	1,36
<b>Situation parentale</b>	Parents avec enfants de moins de 18 ans	-5,94 ***	-2,00	-0,03
	Moins de 35 ans	---	---	---
<b>Âge</b>	Plus de 35 ans	6,76 ***	6,80 ***	8,13 ***
	Plus de 45 ans	-2,96	0,36	2,86
	Moins de 30 000 \$ par an	---	---	---
<b>Revenu du ménage</b>	30 000 \$ et plus	1,51	-0,68	5,14 **
	Plus de 50 000 \$	2,40	0,52	2,28
	Diplôme d'études secondaires ou moins			
<b>Niveau de scolarité</b>	Diplôme d'études postsecondaires	-0,09	-0,33	-0,55
	Diplôme d'études universitaires seulement	-0,56	1,48	-0,55
<b>Compétences : littératie et compétences essentielles</b>				
	Niveau 1	---	---	---
<b>Compétences essentielles – utilisation de documents</b>	Niveau 2 et plus	-4,23	-2,22	-2,88
	Niveau 3	-2,14	-0,34	3,34
	Niveau 1	---	---	---
<b>Compétences essentielles – numératie</b>	Niveau 2 et plus	-1,88	-2,85	4,63
	Niveau 3	2,83 ***	0,60	0,51



Statistique ou variable	Catégorie	Joindre les deux bouts	Tenir une comptabilité	Prévoir pour l'avenir
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes	---	---	---
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-12,71	-3,54	7,22
	Répond aux attentes ou les dépasse	6,54	-9,07	-9,13
	Dépasse les attentes	-1,30	5,08	3,89
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Bien au-dessous des attentes	---	---	---
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-3,90	-12,02	9,73
	Répond aux attentes ou les dépasse	-2,07	5,53	-6,29
	Dépasse les attentes	-0,77	0,70	-1,99
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Bien au-dessous des attentes	---	---	---
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	0,61	-4,07	1,84
	Répond aux attentes ou les dépasse	1,01	2,56	1,38
	Dépasse les attentes	0,92	0,52	7,50 ***
<b>Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux, capital social et bien-être</b>				
Indicateurs psychosociaux	Niveau élevé d'orientation vers l'avenir	0,01	0,93	1,30
	Auto-efficacité élevée	4,16 *	6,17 ***	-0,43
	Niveau élevé de motivation et d'engagement	6,69 ***	8,06 ***	0,08
	Niveau élevé de résilience	6,69 ***	5,23 ***	-0,78
Réseaux sociaux	Réseau social étendu	-1,14	-0,35	4,54 **
Bien-être, stress	Niveau élevé de stress lié à la vie	-4,46 **	-2,15	2,22
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie	5,86 ***	6,07 ***	1,94
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)	-5,84 ***	-1,40	0,97

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du module sur la capacité financière inclus dans le sondage auprès des participants au projet UPSKILL, mené 9 mois après la fin du programme.

**Remarque :** Les niveaux de signification statistique sont indiqués ainsi : \* p < 0,10; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01.

## Compétences

Les gens doivent posséder les compétences nécessaires pour appliquer leurs connaissances et leur compréhension à la gestion de leur argent et à la prise de décisions financières judicieuses. Ces compétences comprennent entre autres des niveaux de base en littératie et en numératie, ainsi que des capacités de raisonnement qui leur permettent d'évaluer l'information et de faire des comparaisons entre les différents produits et plans d'action. Dans cette section, nous présentons les résultats de l'analyse de régression afin de montrer l'influence de la numératie et de l'utilisation de documents (comme indicateur de l'alphabétisation de base) sur la capacité financière, qui étaient au centre de la formation UPSKILL, ainsi que d'un certain nombre d'indicateurs de rendement au travail qui englobent ces compétences essentielles, telles que la communication efficace, le travail d'équipe et les capacités de raisonnement.

### Numératie

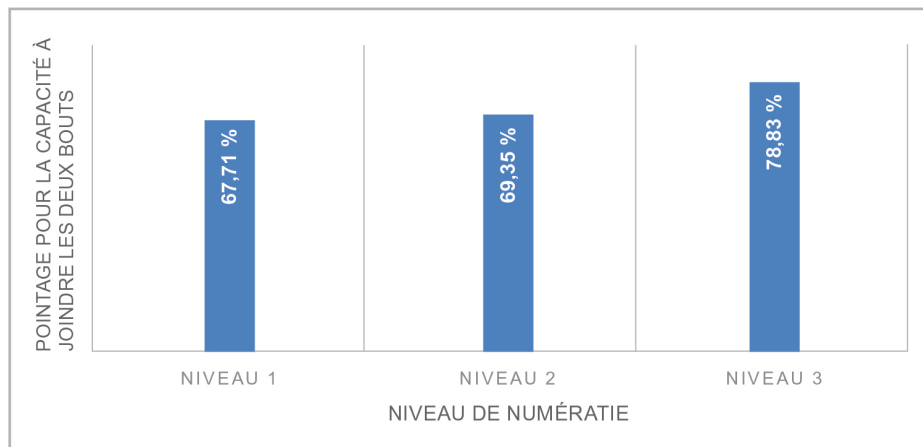
Des évaluations de la numératie<sup>13</sup> ont été menées pendant le projet UPSKILL afin de mesurer le niveau de numératie des participants. La numératie correspond à l'utilisation des nombres et à la capacité d'une personne à penser en termes quantitatifs. Compte tenu de la fréquence des calculs numériques, il s'agit d'une compétence importante pour ce qui est des comportements en matière de capacité financière.

Le tableau 3 indique qu'une augmentation de la numératie du niveau 2 au niveau 3 est associée à une amélioration de la capacité à joindre les deux bouts, par 2,83 points. Dans la figure 2, la relation entre la capacité à joindre les deux bouts et la numératie est illustrée en fonction des scores moyens. Le score moyen des participants ayant un niveau de numératie de 3 est de 78,83 points, ce qui est 16 % plus élevé que le score moyen des participants de niveau 1, qui est de 67,71 points.

---

<sup>13</sup> Les évaluations ont été effectuées à l'aide du Test de compétences essentielles dans le milieu de travail (TOWES) adapté au projet UPSKILL et administré par des évaluateurs certifiés pour le TOWES.

**Figure 2** Score pour la capacité à joindre les deux bouts, selon le niveau de numératie<sup>14</sup>



## Utilisation de documents

L'utilisation de documents se définit comme la capacité de lire ou d'interpréter, ainsi que de rédiger, de remplir ou de produire des documents. Ces deux types d'utilisation de documents ont souvent lieu dans le cadre de la même tâche. C'est le cas, par exemple, lorsqu'il s'agit de remplir un formulaire, de vérifier les points d'une liste de tâches, de reporter de l'information sur un graphique ou d'inscrire des renseignements sur un calendrier d'activités<sup>15</sup>. Selon un groupe d'experts<sup>16</sup>, puisque la gestion de l'argent exige souvent l'examen de divers documents (p. ex. les relevés bancaires, les relevés de salaire, les relevés de REER, les documents hypothécaires, les documents décrivant les services financiers, etc.) ainsi que la lecture et la compréhension de l'information fournie dans les documents financiers (p. ex. comprendre l'information sur les produits et les services financiers), il s'ensuit que l'utilisation de documents combinée à la capacité de lire un texte est étroitement liée à la littératie financière. En d'autres termes, pour être en mesure de comprendre des documents financiers, les gens doivent d'abord être capables d'examiner et de lire des documents.

Les résultats du tableau 3 n'indiquent aucune relation statistiquement significative entre la capacité d'utiliser des documents et la capacité financière. Cependant, il existe une importante différence dans les résultats pour cette relation quand on y inclut une covariable pour la participation à la formation UPSKILL, par rapport aux régressions sans la formation (tous les autres résultats résistent aux variations dans cette spécification). Dans l'échantillon complet, sans tenir compte des effets de la formation, on constate une faible corrélation négative entre les scores de la capacité d'utilisation des documents et le domaine de la capacité à joindre les deux bouts. En revanche, lorsque l'on tient compte

<sup>14</sup> Un test t bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux de numératie. Le score moyen pour la capacité à joindre les deux bouts des participants de niveau 3 est statistiquement différent du score moyen des participants de niveau 2, avec une valeur p de <0,01.

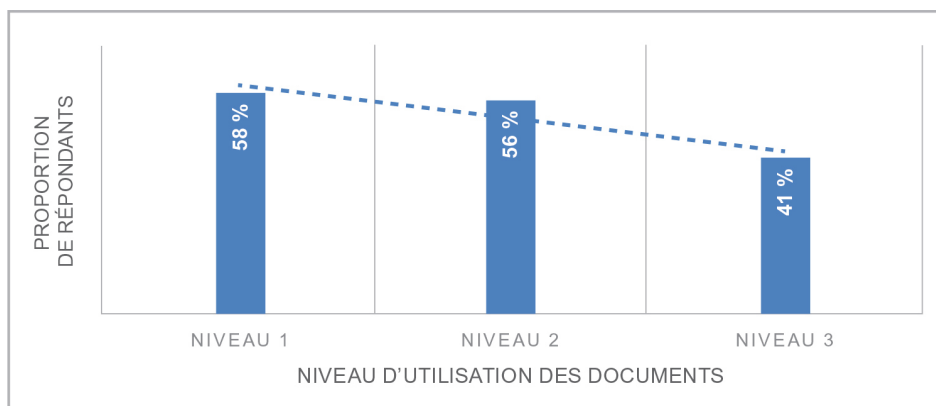
<sup>15</sup> Voir les définitions sur le site Web du Bureau de l'alphabétisation et des compétences essentielles (BACE) : <http://www.edsc.gc.ca/fra/emplois/ace/definitions/index.shtml>

<sup>16</sup> Fondation canadienne d'éducation économique (FCEE), 2012.

des effets de la formation, il n'existe plus de relation, car la participation au programme semble avoir une incidence négative sur le domaine de la capacité à joindre les deux bouts (tableau 3, ligne du bas, - 5,84).

Pour étudier plus en profondeur ce résultat inattendu, une analyse descriptive a été réalisée selon le niveau d'utilisation des documents pour chacun des facteurs sous-jacents au score du domaine de la capacité à joindre les deux bouts. Le facteur jugé le plus important en ce qui a trait à cette capacité est l'autoévaluation des participants de leur habileté à payer leurs factures et à respecter leurs autres engagements financiers (les résultats pour les autres facteurs sont présentés à l'annexe C). Les répondants avaient la possibilité de donner quatre réponses : payer les factures et respecter les engagements financiers sans difficulté; payer les factures et respecter les engagements, mais parfois avec difficulté; avoir de réels problèmes financiers et payer les factures et respecter les engagements en matière de crédit en retard; ne pas avoir de facture ou d'engagement de crédit. Comme le montre la figure 3, les participants de niveau 3 pour l'utilisation de documents sont **moins** susceptibles d'être en mesure de payer leurs factures sans difficulté que les participants de niveau inférieur pour l'utilisation de documents.

**Figure 3** Proportion de participants aptes à payer leurs factures sans difficulté, selon le niveau d'utilisation de documents<sup>17</sup>



Bien que cette relation existe dans l'échantillon complet des membres du programme et du groupe témoin, elle est largement due à l'augmentation des scores relatifs à l'utilisation de documents chez les participants au programme et à la diminution des scores dans le sous-domaine de la capacité à payer ses factures. Cette incidence négative de la formation sera étudiée plus en détail dans la section suivante du présent document.

<sup>17</sup> Un test t bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux d'utilisation de documents. La proportion de participants qui déclarent payer leurs factures sans problème est statistiquement différente entre les participants de niveau 3 et les participants de niveau 2, avec une valeur p de <0,01.

## Communication orale et travail d'équipe

D'autres compétences essentielles, outre la numératie et l'utilisation de documents, ont été associées à la littératie financière (FCEE, 2012). Il s'agit notamment des compétences en matière de communication orale et de travail d'équipe. Même s'il n'y avait pas de mesures directes de ces deux compétences dans le cadre du projet pilote UPSKILL, des mesures liées au rendement en milieu de travail peuvent être utilisées pour représenter ces deux compétences, mesurées par rapport aux attentes de l'industrie ou aux attentes en matière de certification, et ce, à quatre niveaux : bien au-dessous des attentes, sous les attentes, répond aux attentes ou dépasse les attentes.

Les compétences en matière de communication orale et de travail d'équipe n'ont pas été largement examinées dans le cadre de la littératie financière. En ce qui a trait à la communication orale, la Coalition pour l'alphabétisation du Nouveau-Brunswick (2010) a mentionné que cette compétence était importante pour qu'une personne puisse parler de ses objectifs et de ses plans à un banquier ou à un conseiller financier. D'autres experts font également valoir que la communication orale est importante pour que les membres de la famille puissent dresser un budget, épargner, prévoir pour l'avenir, etc. On pourrait aller jusqu'à dire que la plupart des activités liées à la gestion de l'argent nécessitent de travailler avec d'autres personnes.

Les mesures de rendement pertinentes découlant de la recherche sur le projet UPSKILL sont la capacité des participants à communiquer efficacement avec les clients et à travailler avec les collègues (autres). Cependant, les résultats de l'analyse indiquent que le degré auquel les personnes répondent aux attentes en milieu de travail dans ces domaines n'est pas lié de manière importante à la capacité à joindre les deux bouts, à tenir une comptabilité ou à prévoir pour l'avenir, comme il est indiqué dans le tableau 3. Cela donne à penser qu'il n'existe aucune relation entre ces deux mesures et la capacité financière.

## Capacité de raisonnement et rendement au travail

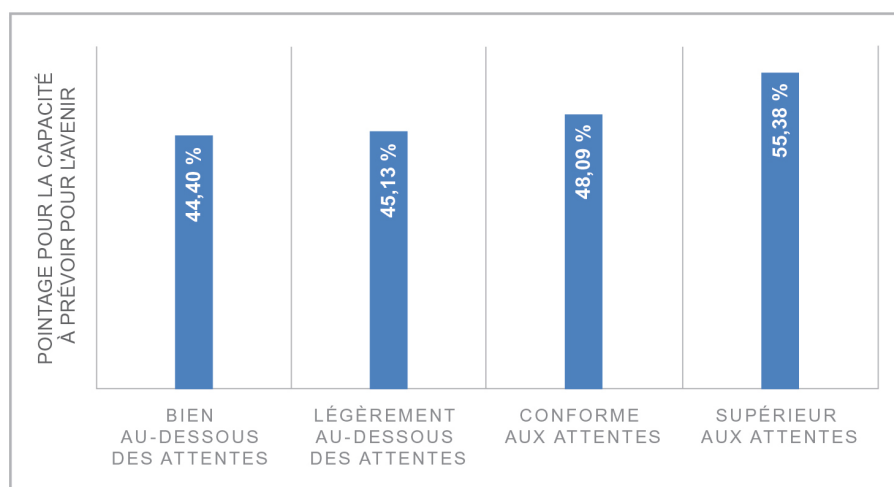
La capacité de raisonnement, souvent appelée plus généralement résolution de problèmes, est un autre ensemble de compétences qui peut être associé à la littératie financière. Du point de vue du cadre de compétences essentielles du Canada, la capacité de raisonnement comprend six éléments : la résolution de problèmes, la prise de décision, la pensée critique, la planification et l'organisation du travail, l'utilisation importante de la mémoire et la recherche d'informations. Dans le contexte de la capacité financière, il est possible d'affirmer que l'acquisition des connaissances et de la compréhension en matière financière nécessite l'utilisation importante de la mémoire. La capacité de raisonnement comprend également la capacité d'une personne à trouver de l'information et à utiliser sa pensée critique pour juger de la qualité et de la pertinence de divers produits et services financiers par rapport à ses propres besoins. Elle peut également entraîner la prise de décision relativement à la pertinence et à l'achat subséquent de produits et de services financiers.

Une des mesures disponibles pour connaître la capacité de raisonnement est le rendement global des participants en milieu de travail, car il englobe probablement les six éléments décrits plus haut. L'évaluation UPSKILL du rendement au travail tient compte de la façon dont les personnes répondent

aux normes de l'industrie au moyen d'une série de mesures de rendement pertinentes liées à leur profession.

Comme l'indique le tableau 3, le fait de dépasser les attentes en milieu de travail est positivement lié à la capacité de prévoir pour l'avenir. Le score lié à la capacité de prévoir pour l'avenir augmente de 7,50 points pour les participants qui dépassent les attentes de l'industrie par rapport à ceux qui ne répondent pas du tout aux attentes (figure 4).

**Figure 4** Score pour la capacité à prévoir pour l'avenir, selon le niveau de rendement au travail<sup>18</sup>



## Confiance en soi et attitudes

Le fait d'avoir des connaissances et des compétences n'est pas suffisant. Il faut que les gens mettent en pratique les connaissances et les compétences qu'ils ont acquises. Ainsi, ils doivent être prêts à prendre toutes les mesures nécessaires pour appliquer leurs connaissances et exercer leurs compétences. Cela requiert une bonne dose d'auto-efficacité, de motivation et de résilience. Cela exige également la capacité de prévoir pour l'avenir. On pourrait s'attendre à ce que le stress nuise à la prise de décisions financières saines, et que le fait qu'une personne soit satisfaite de sa vie ait une influence positive. Les résultats de ces variables sont présentés dans cette section. Dans le cadre de la recherche UPSKILL, un riche ensemble de variables ont été recueillies dans ce domaine, car elles ne sont pas seulement des contributeurs importants au bien-être, mais elles sont aussi susceptibles d'influencer l'effet de la formation<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Un test t bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux de rendement au travail. Le score moyen pour la capacité à prévoir pour l'avenir des participants dépassant les attentes est statistiquement différent de celui des participants qui répondent aux attentes, avec une valeur p de <0,01.

<sup>19</sup> Notons que la plupart de ces variables ont été regroupées sous la rubrique « Capital psychosocial », tandis que d'autres sont comprises dans la rubrique « Expériences et connaissances », comme le

## Capital psychologique

L'action exige de l'assurance et de la confiance en soi pour prendre de bonnes décisions, influencer les résultats et atteindre des objectifs personnels. Les gens doivent également faire preuve d'un grand sens de la résilience afin d'être prêts à prendre toutes les mesures nécessaires pour appliquer leurs connaissances et exercer leurs compétences. En outre, ils doivent être motivés pour investir le temps et les ressources nécessaires, et faire preuve d'un grand sens d'auto-efficacité afin d'être en mesure d'exercer leurs compétences et d'agir sur les résultats. Ensemble, ces traits de personnalité sont des aspects importants du capital psychologique. Le capital psychologique est un concept nouveau chez les scientifiques qui étudient le comportement organisationnel. Ce concept fait suite à la nouvelle vague de recherches en psychologie positive et est souvent utilisé pour définir les modèles d'organisation et de leadership qui recherchent des antécédents positifs correspondant à un rendement optimal au travail. Le capital psychologique se divise en quatre dimensions : l'espoir (la volonté et les moyens pour atteindre un but), l'auto-efficacité (la confiance en soi pour accomplir une tâche ou atteindre un objectif avec succès), l'optimisme (assurance personnelle d'un résultat positif) et la résilience (la capacité de surmonter l'adversité). Cette section met en évidence la relation entre la capacité financière et l'auto-efficacité, la motivation, l'engagement et la résilience.

L'auto-efficacité<sup>20</sup> est le critère de mesure de la croyance qu'a une personne en sa propre capacité à accomplir des tâches et à atteindre des objectifs. Dans ce projet, l'auto-efficacité a été mesurée en utilisant une échelle de 10 éléments fondée sur les résultats d'une série de questions demandant aux participants d'indiquer si les déclarations sont vraies oui ou non. Comme l'indique le dernier panneau du tableau 3, le fait de manifester un comportement d'auto-efficacité élevée<sup>21</sup> a un lien positif avec le domaine de la capacité à joindre les deux bouts et avec la capacité à tenir une comptabilité, avec 4,16 points et 6,17 points respectivement. Une illustration du score moyen pour tenir une comptabilité selon le niveau d'auto-efficacité (figure 5) indique que les participants ayant un niveau élevé d'efficacité sont mieux en mesure de tenir une comptabilité.

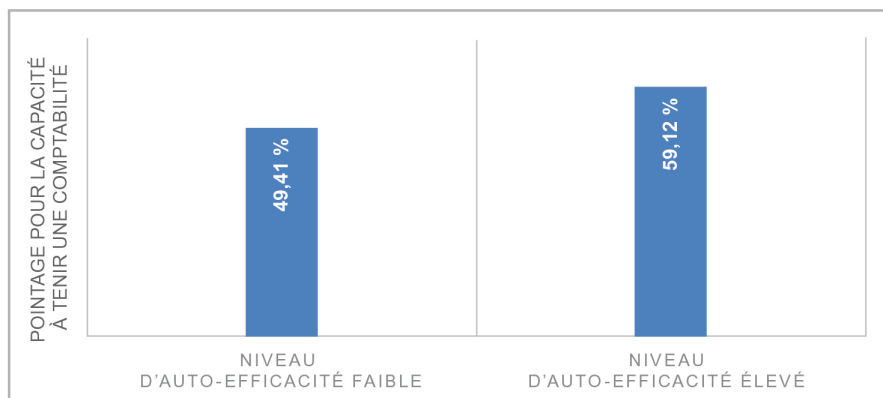
---

capital social. Voir Gyarmati et coll. (2014) pour un exposé complet du cadre de recherche pour UPSKILL.

<sup>20</sup> Ormrod, J. E. (2006).

<sup>21</sup> En moyenne, les participants ont indiqué que les déclarations étaient plutôt vraies ou très vraies (plus de 30 sur 40).

**Figure 5** Score pour la capacité à tenir une comptabilité, selon le niveau d'auto-efficacité<sup>22</sup>



La motivation ou l'engagement est une autre mesure psychologique possiblement associée à la capacité financière et a été déterminée comme moyen puissant pour prédire l'effet du transfert des connaissances et de la formation<sup>23</sup>. Une échelle composée de quatre éléments a été utilisée pour mesurer cette prédiction en fonction d'une série de questions demandant aux participants d'indiquer s'ils sont en accord ou en désaccord avec des déclarations pertinentes portant sur la motivation et l'engagement<sup>24</sup>. Démontrer un niveau élevé<sup>25</sup> de motivation et d'engagement au travail a une relation positive avec le domaine de la capacité à joindre les deux bouts et la capacité à tenir une comptabilité – 6,69 points et 8,06 points, respectivement. Un changement dans ce comportement semble être ce qui peut le plus influencer sur la capacité à tenir une comptabilité. La figure 6 montre que le score moyen de la capacité à tenir une comptabilité est plus élevé pour les personnes plus motivées et engagées.

<sup>22</sup> Un test bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux d'auto-efficacité. Le score pour la capacité à tenir une comptabilité des participants ayant un niveau élevé d'auto-efficacité est statistiquement différent du score des participants qui ont un niveau d'auto-efficacité plus faible, avec une valeur p de <0,01.

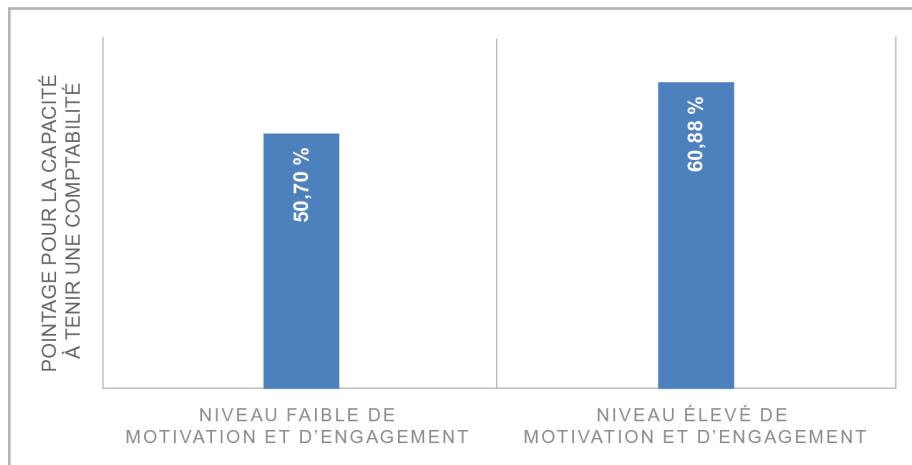
<sup>23</sup> Gyarmati, D. et coll. (2014).

<sup>24</sup> Ces déclarations sont : « J'essaie de planifier les tâches à effectuer pour mon travail »; « Au travail, j'utilise mon temps de façon productive et j'organise mon espace de travail pour travailler dans des conditions optimales »; « Je persévère même quand mon travail est difficile et éprouvant »; « Je crois que je réduis parfois mes chances de bien effectuer mon travail ».

<sup>25</sup> En moyenne, les répondants sont en accord ou fortement en accord avec toutes les déclarations (plus de 16 sur 20).



**Figure 6 Score pour le domaine de la capacité à tenir une comptabilité, selon le niveau de motivation et d'engagement<sup>26</sup>**



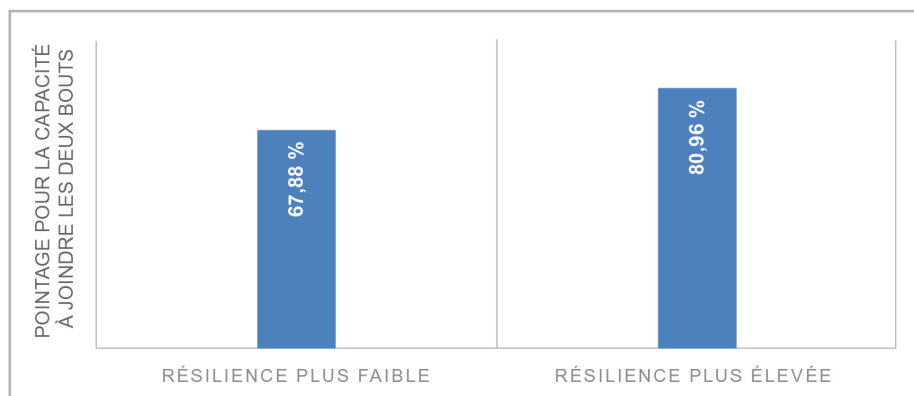
La résilience est un concept à deux dimensions sur l'exposition à l'adversité et sur les résultats positifs d'adaptation quant à cette adversité. Ce concept à deux dimensions implique deux jugements : l'un sur une « adaptation positive » et l'autre sur l'importance du risque (ou l'adversité). Une échelle à deux éléments mesure si le participant estime que les déclarations sont vraies ou non<sup>27</sup>. Une bonne résilience<sup>28</sup> a un lien positif avec la capacité à joindre les deux bouts et à tenir une comptabilité (6,69 et 5,23 points respectivement). Après l'âge, la résilience semble être le concept qui a la plus forte corrélation avec la capacité à joindre les deux bouts. La figure 7 présente une description de la différence des scores moyens pour la capacité à joindre les deux bouts selon le niveau de résilience, et montre que les personnes ayant un niveau élevé de résilience sont beaucoup plus en mesure de joindre les deux bouts que celles ayant une faible résilience.

<sup>26</sup> Un test bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux de motivation et d'engagement. Le score pour la capacité à tenir une comptabilité des participants ayant un niveau élevé de motivation et d'engagement est statistiquement différent du score des participants qui ont un niveau faible, avec une valeur p de <0,01.

<sup>27</sup> Ces déclarations sont : « Je suis capable de m'adapter au changement »; « J'ai tendance à me remettre d'une maladie ou d'une épreuve ».

<sup>28</sup> En moyenne, les répondants ont indiqué que les déclarations étaient « souvent vraies » ou « presque toujours vraies » (plus de 6 sur 8).

**Figure 7** Score pour la capacité à joindre les deux bouts, selon le niveau de résilience<sup>29</sup>



## Réseaux sociaux

Les réseaux sociaux peuvent être une source de soutien à la fois au travail et dans la société en général. En ce qui touche les caractéristiques des réseaux sociaux, leur taille (sur combien de personnes-ressources peut-on compter pour différents types de soutien), leur densité (combien de personnes-ressources se connaissent entre elles) et à leur diversité (combien de personnes-ressources proviennent de différents milieux) présentent un intérêt particulier. Les gens ont généralement avantage à avoir un réseau plus élargi, moins dense et plus diversifié puisqu'ils peuvent tirer parti d'un plus large éventail de ressources<sup>30</sup>.

Le tableau 3 montre les résultats pour un aspect des réseaux sociaux, soit leur taille, et indique que le fait d'avoir un réseau social élargi de quatre personnes ou plus a un lien positif avec la capacité de prévoir pour l'avenir (par 4,54 points). Cela signifie que les personnes sont plus susceptibles de prévoir pour l'avenir, par exemple en ce qui a trait aux assurances, aux pensions et à la préparation d'un testament, si elles connaissent plus de gens vers qui se tourner pour obtenir de l'aide ou des renseignements.

## Orientation vers l'avenir

L'orientation vers l'avenir est la tendance à penser au-delà du présent et vers l'avenir. L'orientation vers l'avenir est un élément important de la capacité financière, notamment en matière de planification et de budgétisation. Comprendre que les actions d'aujourd'hui, comme épargner ou investir un dollar, ont une incidence sur l'avenir est un concept clé de la littératie financière. Dans le projet UPSKILL, une série de cinq questions a été utilisée pour évaluer l'orientation vers l'avenir<sup>31</sup>. Cependant, comme

<sup>29</sup> Un test bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux de résilience. Le score pour la capacité à joindre les deux bouts des participants ayant un niveau élevé de résilience est statistiquement différent de celui des participants qui ont un niveau faible, avec une valeur p de <0,01.

<sup>30</sup> Gyarmati, D. et coll. (2014).

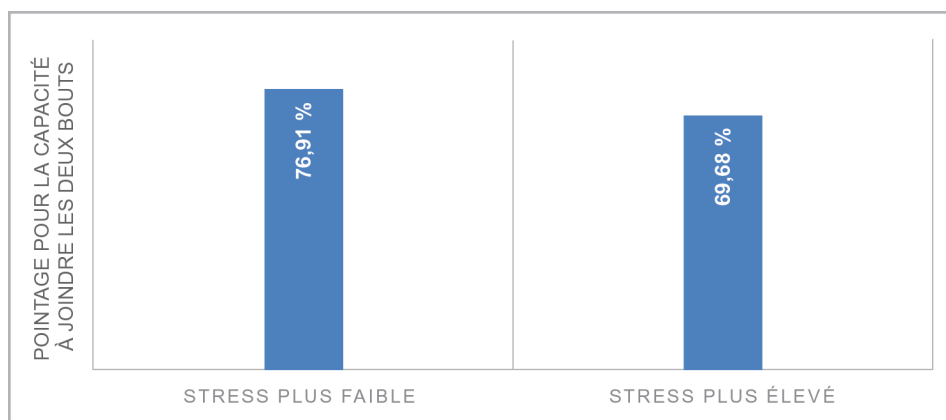
<sup>31</sup> Gyarmati et coll., 2014.

l'indiquent les résultats présentés dans le tableau 3, aucun lien prononcé n'a été trouvé entre ces mesures d'orientation vers l'avenir plus élevées<sup>32</sup> et la capacité financière.

### Bien-être : niveau de stress

Davis et coll. (2004) ont rapporté que les difficultés financières étaient un important facteur de stress pour beaucoup de gens. Les personnes aux prises avec des difficultés financières s'inquiètent souvent de ne pas pouvoir joindre les deux bouts, de subir une reprise de possession ou une saisie et de vivre avec la honte d'être incapable de faire vivre leur famille. Dans le projet UPSKILL, les participants ont été invités à penser à la quantité de stress dans leur vie et à évaluer le niveau de stress au quotidien. Les résultats présentés dans le tableau 3 montrent qu'en effet les participants qui disent vivre de façon générale un peu, assez ou extrêmement de stress au quotidien étaient nettement moins susceptibles de joindre les deux bouts (par 4,46 points). La relation inverse est également illustrée dans la figure 8, qui montre que les personnes ayant moins de stress ont un score plus élevé sur la capacité à joindre les deux bouts que ceux qui subissent un stress élevé.

**Figure 8** Score pour la capacité à joindre les deux bouts, selon le niveau de stress<sup>33</sup>



### Bien-être : satisfaction dans la vie

Des recherches ont été effectuées sur la relation entre la satisfaction dans la vie, la richesse financière et la capacité financière (Irving, 2012; Kalantarie, 2013; Taylor, 2011). Les personnes ayant une bonne capacité financière sont plus susceptibles d'avoir acquis une richesse financière, qui à son tour mène à une satisfaction plus élevée dans la vie. Ou, en inversant les choses, les personnes satisfaites de leur vie seraient plus confiantes dans la prise de décisions financières. Les résultats présentés dans le tableau 3 indiquent qu'il existe en fait une relation positive entre la capacité à joindre les deux bouts et la

<sup>32</sup> En moyenne, les répondants ont indiqué que les déclarations étaient « très vraies » (plus de 16 sur 20).

<sup>33</sup> Un test bilatéral a été appliqué à la différence entre les niveaux de stress. Le score pour la capacité à joindre les deux bouts des participants ayant un niveau élevé de stress est statistiquement différent du score des participants qui ont un niveau faible, avec une valeur p de <0,01.

satisfaction dans la vie<sup>34</sup> (5,86 points). La relation est plus forte entre la satisfaction dans la vie et la capacité à tenir une comptabilité (6,07 points). Fait intéressant, il n'y a pas de lien entre la satisfaction dans la vie et la capacité à prévoir pour l'avenir.

## Incidences de la formation UPSKILL sur la capacité financière

Dans cette section, des estimations des incidences du programme de formation en compétences essentielles UPSKILL sur la capacité financière sont présentées. Chaque participant au projet UPSKILL a été réparti au hasard dans l'un des deux groupes – le groupe du programme et le groupe témoin. Les participants du groupe du programme ont reçu une offre pour participer à la formation UPSKILL, tandis que le groupe témoin n'a pas reçu d'offre. En moyenne, environ trois participants sur quatre du groupe du programme ont accepté l'offre et ont reçu environ 20 heures de formation sur les compétences essentielles sur leur lieu de travail. La formation a porté sur diverses compétences essentielles importantes dans le secteur de l'hébergement, notamment la communication orale et l'utilisation de documents, ainsi que la numératie, la capacité de raisonnement ou la résolution de problèmes et le travail d'équipe.

Les incidences de la formation sur divers résultats, y compris la capacité financière, sont mesurées par les différences dans les niveaux de résultats après la formation entre le groupe du programme et le groupe témoin. Comme l'indique le tableau 4, le programme UPSKILL semble avoir eu une incidence négative sur l'un des trois domaines de la capacité financière, à savoir joindre les deux bouts (4,03 points, première rangée) confirmant ce qui a été présenté plus tôt dans le tableau 3. Étant donné que la formation a conduit parallèlement à l'amélioration des compétences en littératie des participants, notamment l'utilisation de documents, ainsi qu'à des gains connexes pour le maintien de l'emploi et les revenus, cette constatation est quelque peu paradoxale. Elle peut porter à croire que les incidences négatives sur la capacité à joindre les deux bouts sont liées à l'augmentation des dépenses et, éventuellement, à un recours accru au crédit et à l'accroissement de l'endettement, plutôt qu'à une détérioration de la situation financière d'une personne.

---

<sup>34</sup> On a demandé aux répondants : « Sur une échelle de 1 à 10, où 1 signifie “très insatisfait” et 10 “très satisfait”, comment vous sentez-vous en ce moment par rapport à votre vie en général? ». Dans le cadre de cette recherche, une « satisfaction élevée dans la vie » correspondait à une réponse égale ou supérieure à 8 sur 10.

**Tableau 4 Incidences rajustées du projet UPSKILL<sup>35</sup> sur les scores relatifs à la capacité financière, échantillon complet**

Résultat	Groupe du programme	Groupe témoin	Incidences	Erreur-type
Joindre les deux bouts	71,6	75,6	<b>-4,03</b> **	(2,0)
Tenir une comptabilité	55,2	56,4	<b>-1,22</b>	(1,7)
Prévoir pour l'avenir	49,8	48,7	<b>1,10</b>	(1,8)
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>301</b>	<b>223</b>	<b>524</b>	

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du module sur la capacité financière du sondage auprès des participants au projet UPSKILL, mené 9 mois après le projet.

**Remarques :** Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux estimations de la différence dans la différence d'incidence, c'est à dire la différence de changement du groupe du programme et du groupe témoin, entre les niveaux avant et après la formation.

Niveaux de signification statistique indiqués comme suit : \* p <0,10; \*\* p <0,05; \*\*\* p <0,01.

Une analyse des incidences des sous-groupes a été menée afin d'explorer plus en profondeur cet incidence négative. L'hypothèse est que l'effet négatif est principalement ressenti par un sous-groupe particulier de participants, ce qui peut révéler de nouvelles informations sur leurs difficultés. Les différences d'impact sur chaque domaine de la capacité financière ont été évaluées en fonction d'un certain nombre de caractéristiques clés, y compris le sexe, l'âge, le statut d'immigrant et le revenu.

Peu de différences statistiquement significatives dans les incidences entre les sous-groupes ont été observées. Les participants hommes et femmes, jeunes et moins jeunes, immigrants et non-immigrants, et ceux ayant des revenus plus élevés et plus faibles ont tous vécu des incidences similaires à l'égard de la capacité financière. Cependant, un sous-groupe particulier se démarque avec des différences notables : revenus non déclarés contre revenus déclarés. Le tableau 5 montre que l'incidence négative sur la capacité à joindre les deux bouts est exclusivement ressenti par ceux qui n'ont pas déclaré leurs revenus au départ. Aucun effet négatif n'a été observé parmi ceux qui ont déclaré leurs revenus, que ce soit un revenu élevé ou faible.

<sup>35</sup> Les incidences non ajustés sont calculés comme étant la différence entre les niveaux moyens des résultats du groupe du programme et du groupe témoin. Afin d'augmenter la précision de ces estimations dans de petits échantillons, les incidences « ajustés » peuvent être calculés par une régression dans laquelle le résultat est modélisé comme une fonction linéaire du groupe de recherche des répondants et une gamme de caractéristiques socio-économiques et démographiques mesurées avant l'assignation aléatoire. Même si l'assignation aléatoire assure qu'il n'y a pas de différences systématiques entre le groupe du programme et le groupe témoin, de petites différences peuvent se produire par hasard, en particulier dans les plus petits échantillons. La régression « ajuste » l'estimation de l'impact pour tenir compte de ces différences de base entre les membres du groupe du programme et du groupe témoin.

Bien que nous n'ayons pas de mesures directes des dépenses des ménages ou du niveau d'endettement disponibles aux fins de la présente étude, les participants qui sont moins conscients de leurs revenus et qui ne parviennent donc pas à les indiquer dans les sondages peuvent avoir des penchants plus prononcés pour les dépenses *imprévues* lorsque leurs revenus augmentent. Ils sont aussi potentiellement moins en mesure de tenir une comptabilité. Comme le montre le tableau 5, les participants qui ne déclarent pas leurs revenus ont des scores plus faibles dans ce domaine par rapport à ceux qui déclarent leurs revenus (en comparant la troisième et la sixième rangées : 45,1 contre 51,0 dans le groupe du programme et 40,4 contre 50,6 dans le groupe témoin). Ainsi, lorsque l'acquisition de compétences découlant du projet UPSKILL produit des gains, même modestes, dans la stabilité de l'emploi ou dans les revenus, ces participants peuvent dépasser leurs ressources disponibles. Cela peut expliquer la corrélation négative entre la capacité à payer les factures et l'utilisation de documents.

Cela peut suggérer une certaine prudence à l'égard des politiques qui visent à accroître la littératie de sous-groupes particuliers qui sont actuellement moins conscients de leur argent ou moins prudents et qui peuvent être sur le point de recevoir un crédit supplémentaire. Quand on élève leurs compétences essentielles à un niveau qui offre une sécurité d'emploi ou des gains accrus, ils peuvent engager d'autres dépenses imprévues. Cela justifierait au moins une formation complémentaire pour accompagner un programme de littératie de base, à l'appui d'une saine gestion budgétaire et financière.

**Tableau 5 Incidences du projet UPSKILL sur les concepts de littératie financière, selon l'analyse du sous-groupe avec revenus déclarés par rapport au sous-groupe avec revenus non déclarés**

Résultat	Groupe du programme	Groupe témoin	Incidences	Erreur-type	Différence de sous-groupe
<b>Revenus non déclarés (au départ)</b>					
Joindre les deux bouts	65,5	77,7	-12,3	*** (3,3)	
Tenir une comptabilité	53,2	54,2	-1,0	(3,6)	
Prévoir pour l'avenir	45,1	40,4	4,7	(4,0)	
<b>Revenus déclarés (au départ)</b>					
Joindre les deux bouts	73,0	75,1	-2,1	(1,9)	10,2 ***
Tenir une comptabilité	55,7	56,9	-1,2	(1,8)	-0,3
Prévoir pour l'avenir	51,0	50,6	0,3	(1,9)	-4,4
<b>Taille de l'échantillon</b>	<b>301</b>	<b>223</b>	<b>524</b>		

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du module sur la capacité financière du sondage auprès des participants au projet UPSKILL, mené 9 mois après le projet.

**Remarques :** La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes. Seuls les participants ayant terminé les évaluations avant et après la formation sont compris.

Deux tests t bilatéraux ont été appliqués à la différence dans la différence entre les résultats du groupe du programme et du groupe témoin.

Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : \* = 0,10; \*\* = 0,05; \*\*\* = 0,01..

## Conclusions, incidences sur les politiques et recherche future

L'objectif principal de ce rapport est d'explorer les liens qui existent entre les compétences essentielles, un certain nombre de facteurs sociodémographiques et psychosociaux et la capacité financière. À cette fin, nous avons procédé à des analyses de régression fondées sur un cadre conceptuel utilisé par le Groupe de travail sur la littératie financière et sur la documentation faisant appel aux données du projet de démonstration pancanadien UPSKILL.

L'un des résultats principaux de ces analyses est que, dans la majorité des cas, la variance des mesures de capacité financière que comporte cette étude est attribuable à des caractéristiques sociodémographiques et psychosociales. Nous avons établi une relation positive entre l'âge (plus de 35 ans) et les trois domaines de la capacité financière. Une relation positive existe également entre les caractéristiques psychosociales comme la résilience, la motivation, l'auto-efficacité, la satisfaction dans la vie et les capacités à joindre les deux bouts et à tenir une comptabilité. Par contre, les relations entre le stress et la situation parentale (avec enfants de moins de 18 ans) et la capacité à joindre les deux bouts étaient toutes deux négatives. Le revenu du ménage (supérieur à 30 000 \$) et le réseau social étaient tous deux associés positivement avec la capacité à prévoir pour l'avenir.

Concernant les compétences essentielles et la capacité financière, l'analyse a montré que la numératie et la capacité de raisonnement sont positivement reliées à la capacité financière. Il existe une corrélation positive entre le fait de posséder des compétences en numératie de niveau 3 et la capacité à joindre les deux bouts. Le fait de posséder un niveau élevé de capacité de raisonnement est aussi lié positivement à la capacité à prévoir pour l'avenir. En revanche, aucune association statistiquement significative n'est observée entre l'utilisation de documents, la communication orale, le travail d'équipe et l'un des trois domaines de la capacité financière. De plus, contre toute attente, on a constaté que l'utilisation de documents a un lien négatif avec une mesure particulière du domaine de la capacité à joindre les deux bouts, à savoir la capacité à payer les factures sans difficulté.

Ces résultats indiquent qu'il serait justifié de poursuivre l'étude afin d'explorer des relations de cause à effet et de déterminer si la capacité financière des employés de première ligne du secteur de l'hébergement peut être améliorée grâce à des interventions ciblées supplémentaires en matière de littératie financière à l'appui de ressources et d'attitudes psychosociales particulières (p. ex. la résilience, la motivation, l'auto-efficacité, le réseau social et la gestion du stress) et par les compétences essentielles en numératie et en pensée critique.

De plus, l'analyse des incidences a révélé que la formation liée au programme UPSKILL semble avoir eu une incidence **négative** sur la capacité à joindre les deux bouts et que cet effet se manifeste pour un sous-groupe particulier de participants qui sont les moins enclins à déclarer leurs revenus. Paradoxalement, la formation a aussi entraîné une amélioration de la capacité de lecture des participants, notamment concernant l'utilisation de documents, s'accompagnant de gains en matière de maintien en poste et de rémunération. À en juger par ces constatations, nous posons l'hypothèse que la relation négative existant entre cette formation et la capacité à joindre les deux bouts peut être causée par des dépenses accrues et possiblement par un accès accru au crédit et à l'accroissement de l'endettement, plutôt que par une détérioration de la situation financière des participants. Comme nous ne disposons d'aucune mesure directe des dépenses ou du niveau d'endettement des ménages, nous



supposons que certains répondants n'ayant pas déclaré leurs revenus ont agi ainsi par manque de connaissance de leur niveau de revenus. Nous supposons que ces travailleurs ont une plus grande propension aux dépenses *imprévues* lorsque leurs revenus augmentent, cette tendance entraînant des difficultés à joindre les deux bouts.

Ces hypothèses devraient faire l'objet d'autres travaux. Nous recommandons de poursuivre la recherche dans quatre domaines.

D'abord, des travaux futurs devraient permettre d'explorer l'élaboration et l'évaluation des programmes portant sur l'amélioration de la littératie et de la capacité financières, des modèles de prestation de ceux-ci et des outils supplémentaires requis. À la lumière de nos résultats, nous recommandons de mettre l'accent sur les tests d'efficacité des interventions complémentaires sur les compétences psychosociales et essentielles dans un effort visant à optimiser les incidences de la formation et des ressources existantes en matière de littératie financière.

Ensuite, afin de déterminer si les résultats sont applicables à un groupe plus grand de la population canadienne que le groupe des répondants de la présente recherche, il serait indiqué de réaliser des études supplémentaires intersectorielles ou à l'échelle de l'industrie. De même, d'autres études de la relation qui existe entre la capacité financière et la littératie financière et les compétences essentielles réalisées pour des populations de chômeurs ajouteraient à l'utilité des résultats.

Puis, il faudrait procéder à d'autres études sur les incidences négatives apparentes de certaines caractéristiques sur le domaine de la capacité à joindre les deux bouts. Il semble que la formation en matière de compétences essentielles seule a un effet négatif sur un sous-groupe particulier de la population dont les membres sont moins conscients de leurs revenus. L'hypothèse qui devrait en fait être étudiée est celle selon laquelle une amélioration des compétences essentielles jusqu'à un niveau offrant des gains en matière de sécurité d'emploi et de rémunération entraînerait d'autres dépenses imprévues et possiblement une augmentation des dettes. Si c'est le cas, il serait sans doute bénéfique d'ajouter une formation en matière de budget et de gestion financière à la formation sur les compétences essentielles, particulièrement pour les sous-groupes à risque. Des données sur les dépenses et le niveau d'endettement des ménages seraient utiles pour cette analyse, surtout dans le contexte d'une analyse de conception expérimentale. Une autre cueillette de données avec l'échantillon UPSKILL est une option, que ce soit sous la forme de sondages supplémentaires ou d'études qualitatives prenant en compte le groupe de personnes pour lesquelles les incidences se sont révélées négatives.

Finalement, d'autres études s'imposent pour explorer la complexité de la relation entre les composantes de la littératie et de la numératie et la capacité financière, plus précisément, pour déterminer les éléments de chaque compétence essentielle, que ce soit la numératie, l'utilisation de documents, la capacité de raisonnement ou la communication orale, qui contribuent vraisemblablement à la capacité financière et varient selon le contexte. On pourrait viser l'élaboration d'une « sous-échelle » de littératie financière permettant de saisir la « pondération » relative de chaque compétence de littératie. Cet outil serait des plus utiles pour un vaste éventail d'études futures sur la littératie financière.

## Références

- Atkinson, A., S. McKay, E. Kempson et S. Collard, *Levels of Financial Capability in the UK: Results of a Baseline Survey*, Londres, Financial Services Authority (FSA), 2006.
- David, C. et Mantler, J., "The consequences of Financial Stress for Individuals, Families, and Society", *Coping and Well-being*, Ottawa, Center for Research on Stress, 2004
- Green, D.A. et Riddell, W.C., *Literacy, Numeracy and Labour Market Outcomes in Canada*, Ottawa et Hull, Statistique Canada et Développement des ressources humaines Canada, 2001.
- Green, D.A. et Riddell, W.C., *Literacy and Earnings An Investigation of the Interaction of Cognitive and Unobserved Skills in Earnings Generation*, Ottawa, Statistique Canada et RHDCC, 2002.
- Green, D.A. et Riddell, C., *Littératie et marché du travail : formation de compétence et incidence sur les gains de la population de souche*, Ottawa, Statistique Canada et RHDCC, 2007.
- Gyarmati, D., Leckie, N., Dowie, M., Palameta, B., Hebert, S., Dunn E., *Establishing the Business Case for workplace Essential Skills Training*, rapport final sur le programme UPSKILL : un projet de démonstration pancanadien, Ottawa, Société de recherche sociale appliquée, 2014.
- Irving, K., "The Financial Life Well-Lived: Psychological Benefits of Financial Planning", *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 2012, volume 6, article 4.
- Kalantarie, M., "The Relation between Financial Literacy, Financial Wellbeing and Financial Concerns", *International Journal of Business and Management*, 2013, vol. 8, n°11.
- Kempson E., S. Collard, et N. Moore, *Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*, Financial Services Authority, Londres, 2005.
- Keown, L., *Les connaissances financières des Canadiens*, Ottawa, Statistique Canada, 2011.
- McKay, S., *Comprendre la capacité financière au Canada : Analyse des résultats du sondage canadien sur les capacités financières*, Ottawa, Groupe de travail sur la littératie financière, 2011.
- OCDE, *Promouvoir la formation des adultes*, Paris, OCDE, 2005. Offert sur : <http://www.oecd.org/fr/education/innovation-education/35016420.pdf> consulté le 10 janvier 2010)
- Ormrod, J. E., *Educational psychology: Developing learners* (5th ed.). Upper Saddle River, N.J., Pearson/Merrill Prentice Hall, 2006.
- Osberg, L., *Scolarité, alphabétisme et revenus personnels*, Ottawa et Hull, Statistique Canada et Développement des ressources humaines Canada, 2000.
- Rabbior, G., *Essential Skills and Financial Literacy: Exploring the correlations, compatibility and success factors*, Toronto, Fondation canadienne d'éducation économique, 2012.

- Raudenbush, S.W., et Kasim, R.M., *Adult Literacy, Social Inequality, and the Information Economy: Findings from the National Adult Literacy Survey*, Ottawa et Hull, Statistique Canada et Développement des ressources humaines Canada, 2002.
- Rudd, R., Kirsch, I. et Yamamoto, K., *Health Literacy in America*, Princeton, Educational Testing Service, 2004.
- Smith, J.P., McArdle, J.J. et Willis, R., *Financial decision making and cognition in a family context*, The Economic Journal, 120, F363-F380, The Literacy Coalition of New Brunswick, Essential skills and finances, 2010. Extrait de : [http://www.nb.literacy.ca/rsorslnk/es\\_fact\\_sheets.htm](http://www.nb.literacy.ca/rsorslnk/es_fact_sheets.htm)
- Statistique Canada et OCDE, Apprentissage et réussite : premiers résultats du sondage sur la littératie et les compétences des adultes, Ottawa et Paris. Disponible à : <http://www.oecd.org/fr/education/innovation-education/34867466.pdf> (consulté le 1<sup>er</sup> février 2011).
- Taylor, M., Jenkins, S. et Sacker, A., *Financial capability, income and psychological wellbeing*, Essex, Institute for Social and Economic Research, 2011.
- Le Groupe de travail sur la littératie financière au Canada, *Les Canadiens et leur argent : Pour bâtir un avenir financier plus prometteur – Rapport de recommandations sur la littératie financière*, 2011. Extrait de : [http://publications.gc.ca/collections/collection\\_2011/fin/F2-198-2011-fra.pdf](http://publications.gc.ca/collections/collection_2011/fin/F2-198-2011-fra.pdf)

## Annexe A : Résultats pertinents du Groupe de travail sur la littératie financière

Cette annexe présente les recommandations et les résultats pertinents du Groupe de travail sur la littératie financière (2010) qui ont des liens avec le présent rapport.

**Figure A-1 Qui a des difficultés? Qui s'en sort le mieux?**

	Joindre les deux bouts	Tenir une comptabilité	Prévoir pour l'avenir
Qui a des difficultés?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Canadiens autochtones</li> <li>Jeunes adultes</li> <li>Immigrants très récents</li> <li>Ménage à faible revenu et à faible valeur nette</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aînés</li> <li>Adultes qui laissent à d'autres le soin de prendre la plupart des principales décisions financières et courantes en leur nom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aînés</li> <li>Canadiens autochtones</li> <li>Immigrants très récents</li> <li>Jeunes adultes</li> <li>Ménage à faible revenu et à faible valeur nette</li> <li>Célibataires</li> </ul>
Qui s'en sort mieux?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aînés</li> <li>Ménages à revenu élevé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immigrants très récents</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propriétaires d'une habitation</li> </ul>

### Recommandations du Groupe de travail :

- **Recommandation 30 : Le Groupe de travail sur la littératie financière recommande que le gouvernement du Canada continue de parrainer et d'entreprendre des recherches sur la littératie financière et de faire part à tous les partenaires des résultats des travaux effectués au Canada et à l'étranger.**
  - Investissement dans la recherche : Conscient de l'ampleur du travail requis pour s'acquitter de son mandat, le Groupe de travail sur la littératie financière a déterminé des sujets qui nécessitent des recherches et des analyses plus poussées et a, ultérieurement, commandé treize études qui ont eu une influence importante sur l'élaboration de la stratégie nationale proposée mise de l'avant. De façon générale, les résultats des recherches ont montré la nécessité de mettre en place une stratégie de littératie financière qui permettrait :
    - de joindre tous les Canadiens dans l'ensemble du pays;
    - de tirer parti des expériences internationales et des leçons apprises dans le monde entier;
    - d'intégrer une dimension d'apprentissage tout au long de la vie;
    - de tenir compte des circonstances et des besoins particuliers des Canadiens autochtones, des ménages à faible revenu, des immigrants récents, des aînés et des jeunes adultes;

- d'envisager tous les modes de prestation possibles pour relever le niveau de littératie financière des Canadiens;
  - de prêter attention aux conséquences des comportements financiers des consommateurs;
  - d'être évaluée et rajustée au fil des ans afin de répondre à l'évolution des besoins des Canadiens.
- À la lumière du travail accompli au cours des 18 derniers mois, nous croyons qu'il serait avantageux que le gouvernement du Canada et les chercheurs intéressés étudient de plus près les thèmes de recherche suivants :
    - les liens qui existent entre la littératie financière et la littératie ou la numératie de base;
    - les différences culturelles en matière de normes et de comportements financiers;
    - la littératie financière dans un concept élargi de la mesure du bien-être;
    - l'effet de la littératie financière (et l'importance de cet effet) sur l'efficacité des « stratégies d'encouragement » pour lutter contre les biais comportementaux.
- **Recommandation 6** : Le Groupe de travail sur la littératie financière recommande que les employeurs intègrent l'éducation financière dans leurs programmes actuels de formation et de communications en milieu de travail. À cette fin, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux et territoriaux devraient s'assurer que les programmes de littératie financière en milieu de travail sont admissibles **à l'aide fiscale**. En leur qualité d'employeurs, les gouvernements devraient faire preuve de leadership à cet égard en instituant des programmes de littératie financière en milieu de travail destinés à aider les employés tout au long de leur carrière.
- **En milieu de travail** : Le lieu de travail est un excellent endroit pour joindre un grand nombre de Canadiens de tous les milieux. Il s'agit par ailleurs d'un cadre pertinent, car le travail en tant que tel est la principale source de revenus pour la plupart des gens. De plus, le lieu de travail est un endroit où ils peuvent être motivés à en apprendre davantage sur les questions financières. Selon les meilleures estimations disponibles, les employeurs canadiens prennent déjà en charge financièrement la majeure partie de la formation formelle et informelle que reçoivent les adultes en âge de travailler. Le plus souvent, cette formation est directement liée à l'acquisition de compétences professionnelles et au rendement au travail. Toutefois, avec l'encouragement des gouvernements, les employeurs jouent de plus en plus un rôle dans la formation axée sur les compétences de base. Des projets en cours en Alberta visant à améliorer l'alphabétisation et la numératie dans les métiers spécialisés en offrent un exemple. De nombreux employeurs canadiens, souvent de concert avec les syndicats, offrent également des programmes d'avantages sociaux destinés aux employés : services d'orientation, formation en milieu de travail, régime de retraite et ateliers de préparation à la retraite. Nous encourageons vivement les employeurs et les syndicats à joindre leurs efforts pour contribuer à l'amélioration de la littératie financière des employés et des syndiqués et de leur bien-être général. Aussi bien les employeurs que

les travailleurs ne peuvent qu'en profiter. Les recherches indiquent qu'il y a une corrélation entre le bien-être financier, d'une part, et, d'autre part, la productivité et l'engagement des travailleurs (Garman, T., « Workplace Productivity and Financial Literacy » [Productivité au travail et littératie financière]. Même si bon nombre d'entreprises offrent déjà des cours de formation financière à leurs employés, tout indique qu'il y a encore beaucoup à faire, comme en témoignent les exemples suivants :

- Selon un sondage réalisé en 2006 par Desjardins Sécurité financière, près de la moitié des Canadiens estiment qu'ils ne reçoivent pas assez d'aide de leur employeur ou de leur syndicat pour se préparer à la retraite (Desjardins Sécurité financière, *Un jardin parfait : Psychologie de la retraite*, 2006).
  - Au cours de nos consultations publiques, on nous a dit que les employeurs pourraient aider davantage les employés à gérer leurs finances, plus particulièrement dans le domaine de la planification de la retraite. Les syndicats ont exprimé leur volonté de jouer un rôle accru dans la formation offerte à cet égard en milieu de travail.
- **Recommandation 13 : Le Groupe de travail sur la littératie financière recommande que le gouvernement du Canada fournisse aux immigrants récents des renseignements financiers et des services d'éducation financière adaptés à leurs besoins, dans le cadre des services d'orientation offerts au Canada et à l'étranger, du Programme d'établissement et d'adaptation des immigrants et du Cours de langue pour les immigrants au Canada.**
- Immigrants récents : Le gouvernement du Canada dispose de nombreux programmes pour aider les immigrants récents à s'intégrer à l'économie canadienne. Ces initiatives englobent des services d'orientation offerts au Canada et à l'étranger, le Programme d'établissement et d'adaptation des immigrants et le Cours de langue pour les immigrants au Canada, qui sont parrainés par Citoyenneté et Immigration Canada et menés en partenariat avec des organismes du secteur bénévole. Bien qu'ils offrent un éventail de renseignements utiles, ces programmes n'ont qu'un contenu assez limité en ce qui a trait à l'information sur le marché canadien des services financiers ou la littératie financière. L'*Enquête canadienne sur les capacités financières* de 2009 semble indiquer qu'en comparaison avec les personnes nées au Canada ou les résidents canadiens de longue date, les immigrants récents sont moins susceptibles d'avoir accès à des services financiers de base et sont moins sûrs d'eux-mêmes lorsqu'ils prennent des décisions financières concernant des produits et des services offerts au Canada.
- **Recommandation 16 : Le Groupe de travail sur la littératie financière recommande que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et territoriaux aident les Canadiens à optimiser les bienfaits financiers qu'ils tirent des programmes publics auxquels ils sont admissibles :**
- a) en veillant à ce que ces programmes soient rédigés et structurés de façon simple et claire;
  - b) en simplifiant les procédures de demande d'aide;

**c) en intensifiant les actions de promotion afin d'amener les Canadiens à mieux connaître les programmes et leurs critères d'admissibilité.**

- Apprentissage et comportement : Il arrive que, même après avoir obtenu la bonne information et reçu la bonne formation, les gens prennent parfois de mauvaises décisions financières, ou n'en prennent aucune. On les entend dire régulièrement qu'ils veulent épargner, dépenser moins et planifier leur retraite, mais les études démontrent que, pour diverses raisons, ils ne joignent pas le geste à la parole. Pour mieux comprendre cette contradiction, le Groupe de travail sur la littératie financière s'est penché sur « l'économie comportementale », une discipline qui s'intéresse aux facteurs qui influencent le comportement financier, afin de cerner la façon dont les gens prennent des décisions à propos de leur argent. Selon la théorie économique classique, les gens se servent de toute l'information dont ils disposent pour faire des choix financiers rationnels. L'approche comportementale, par contre, reconnaît que les décisions financières personnelles sont influencées non seulement par les connaissances, mais aussi par une variété de facteurs psychologiques, sociaux et institutionnels. Par exemple :
  - la présence d'un nombre excessif d'options peut s'avérer accablante et peut dès lors fausser le processus décisionnel;
  - les décisions qui n'ont pas de retombées immédiates (la décision d'épargner en prévision de la retraite, par exemple) peuvent être reportées à plus tard malgré leur importance.

Compte tenu des limites d'une approche strictement axée sur l'éducation, il est clair que les initiatives de littératie financière ne peuvent pas être pleinement efficaces si elles sont mises au point et réalisées indépendamment de considérations qui ont une influence importante sur la prise de décision des consommateurs. Nous croyons que l'économie comportementale peut s'avérer un outil puissant et apte d'aider les décideurs et les formateurs financiers : elle éclaire le comportement des consommateurs et permet de déceler des mécanismes et des mesures incitatives susceptibles de favoriser la prise de décisions financières judicieuses. Cet éclairage a d'ailleurs déjà démontré son utilité sous la forme de stratégies pratiques « d'encouragement » que sont les mesures d'adhésion et d'indexation automatiques des régimes d'épargne retraite en milieu de travail.

## Annexe B : Éléments d'un cadre de capacité financière

La présente annexe offre un aperçu détaillé des principaux éléments du cadre conceptuel guidant l'analyse de la capacité financière.

### Connaissances et compréhension

Les gens ont besoin d'une base élémentaire de connaissances et de compréhension sur laquelle ils peuvent s'appuyer pour gérer leurs affaires financières. Ces connaissances peuvent s'acquérir de différentes manières : par l'expérience, l'éducation et la formation et, aussi, grâce à la réception passive de renseignements provenant de différentes sources comme la famille, les amis, les médias et les documents d'information produits par le secteur financier. Ces renseignements et cette compréhension de base se complètent occasionnellement par de l'information obtenue à des fins particulières. Cette information supplémentaire est assimilée et comprise dans le contexte de l'ensemble des connaissances déjà existant de la personne. Une partie de cette information sera oubliée; la part retenue viendra s'ajouter aux connaissances et à la compréhension dont dispose la personne. Il s'ensuit que l'ensemble des connaissances d'une personne aura tendance à augmenter tout au long de sa vie. Cependant, une partie de cet ensemble peut devenir redondante ou imprécise à mesure que les circonstances évoluent. Six domaines de connaissances et de compréhension ont été déterminés : les différents types d'argent ou de paiement, la création de revenus, les modes de disposition du revenu, des concepts comme le risque, l'intérêt, l'inflation et la probabilité, les établissements et les produits financiers, y compris la source d'information, et les avis et les redressements.

### Compétences

Les gens doivent aussi avoir l'habileté nécessaire pour appliquer leurs connaissances et leur compréhension à la gestion de leur argent et à la prise de décisions financières judicieuses. Cette aptitude demande un éventail de compétences particulières qui doivent s'appuyer sur une littératie et une numératie de base. Ces compétences sont les suivantes : obtention de renseignements financiers et tenue d'une comptabilité, planification financière et épargne, dépenses et établissement d'un budget, et capacité à évaluer l'information et à établir des comparaisons entre différents produits et modes d'action.

### Confiance en soi et attitudes

Les connaissances et les compétences à elles seules ne suffisent pas à assurer que les gens gèrent leurs finances convenablement. Les gens doivent être prêts à franchir toutes les étapes requises pour appliquer leurs connaissances et exercer leurs compétences. Et c'est principalement une question d'attitude. Il est possible de déterminer trois éléments caractérisant l'attitude d'une personne en ce qui concerne la capacité financière : souhaiter investir le temps et les autres ressources nécessaires pour appliquer ses connaissances et exercer ses compétences, pouvoir accéder à l'information, aux avis et aux autres ressources, avoir suffisamment de confiance en soi pour exercer ses compétences et prendre les mesures qui s'imposent à la lumière des résultats. La force de ces attitudes peut se mesurer en



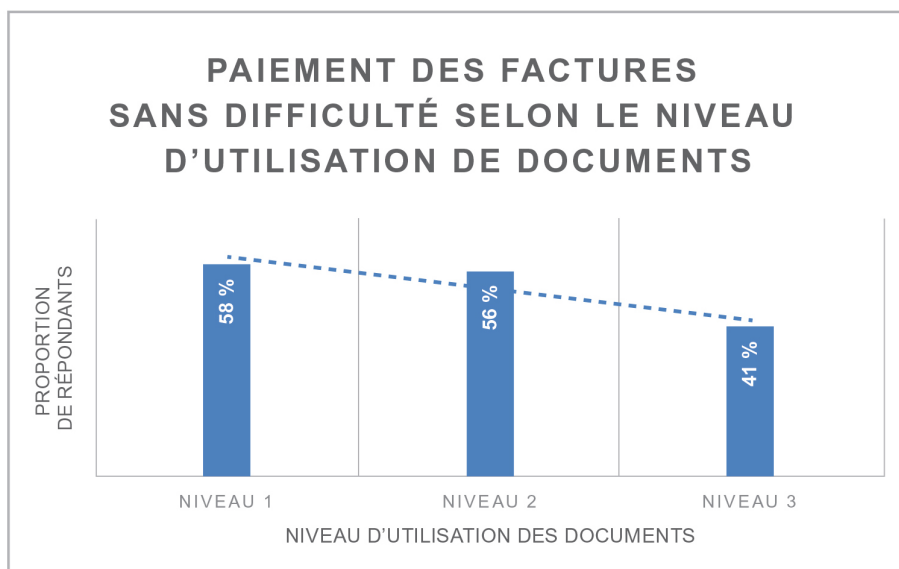
évaluant le degré selon lequel la volonté, l'habileté et la confiance en soi se reflètent dans le comportement d'une personne.

## Annexe C : Les facteurs caractérisant la capacité à joindre les deux bouts, selon le niveau d'utilisation des documents

Cette annexe présente les résultats selon le niveau d'utilisation de documents de cinq des six facteurs qui sous-tendent le domaine de la capacité financière « joindre les deux bouts », la capacité à régler les factures sans difficulté étant le premier de ces facteurs (illustré dans le corps du rapport).

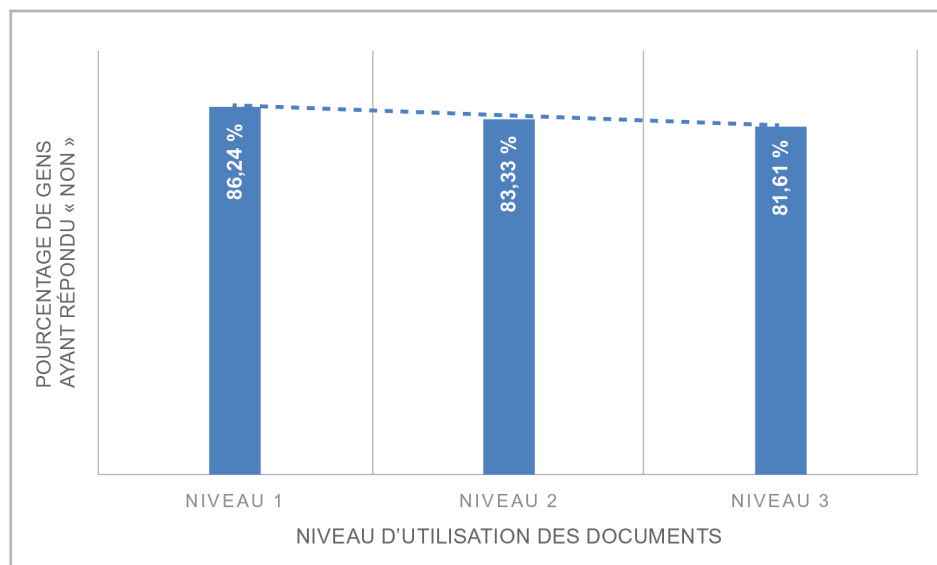
Le facteur qui s'est révélé le plus important en ce qui a trait à la capacité à joindre les deux bouts est l'autoévaluation des répondants de leur habileté à payer leurs factures et à respecter leurs autres engagements financiers. Les répondants pouvaient donner quatre réponses : payer les factures et respecter les autres engagements sans difficulté, payer les factures et respecter les autres engagements, mais parfois avec difficulté, avoir de réels problèmes financiers et payer les factures et respecter les engagements en matière de crédit en retard, ne pas avoir de facture ou d'engagement de crédit. Comme l'indique la figure C-1, plus le niveau d'utilisation de documents du répondant est élevé, moins il aura tendance à payer ses factures et à respecter ses engagements sans difficulté.

**Figure C-1** Paiement des factures sans difficulté selon le niveau d'utilisation de documents



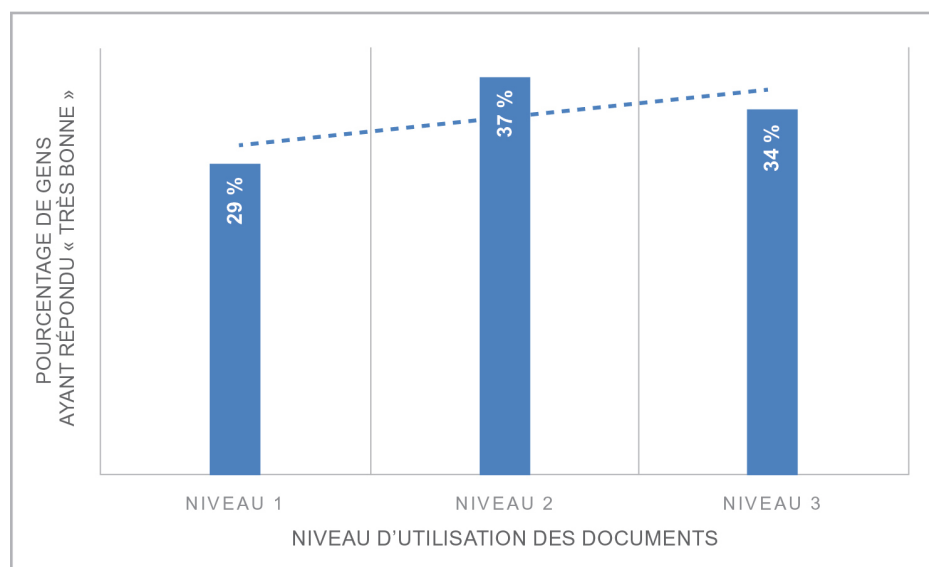
Le deuxième facteur en importance est la déclaration d'un retard de deux mois consécutifs ou plus du paiement des factures au cours des douze derniers mois. Les répondants avaient le choix de répondre oui ou non. La figure C-2 indique que plus le niveau d'utilisation de documents est élevé, moins les répondants ont tendance à répondre non à cette question (c.-à-d. ne pas payer les factures en retard).

**Figure C-2 Pas de retard de paiement selon le niveau d'utilisation de documents**



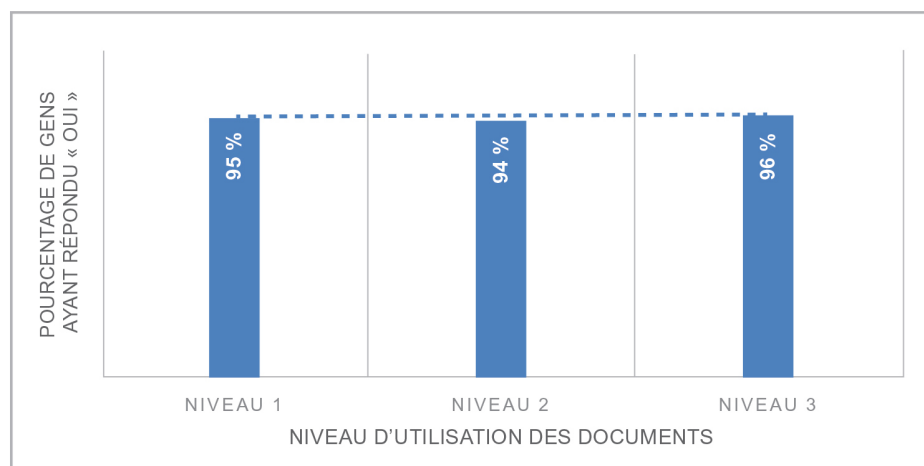
Le troisième facteur est la capacité autoévaluée à joindre les deux bouts. Les choix de réponse étaient les suivants : très bonne, bonne, passable ou pas très bonne. La tendance qu'indiquent les réponses à cette question est un peu moins nette. Cela dit, comme la figure C-3 le montre, la capacité à joindre les deux bouts augmente du niveau 1 au niveau 2 de l'utilisation de documents.

**Figure C-3 Très bonne capacité à joindre les deux bouts selon le niveau d'utilisation de documents**



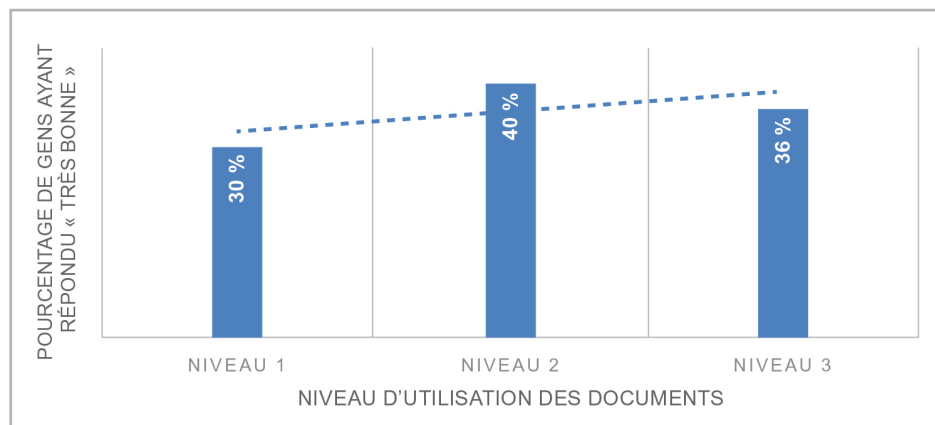
Le quatrième facteur est la déclaration d'un retard de deux mois consécutifs ou plus d'un versement lié à un emprunt au cours des douze derniers mois. Les choix de réponse étaient oui ou non. La figure C-4 indique que le niveau d'utilisation de documents ne semble pas avoir d'incidence sur le comportement en matière de remboursement de prêt.

**Figure C-4 Pas de retard de versements liés à un prêt selon le niveau d'utilisation de documents**



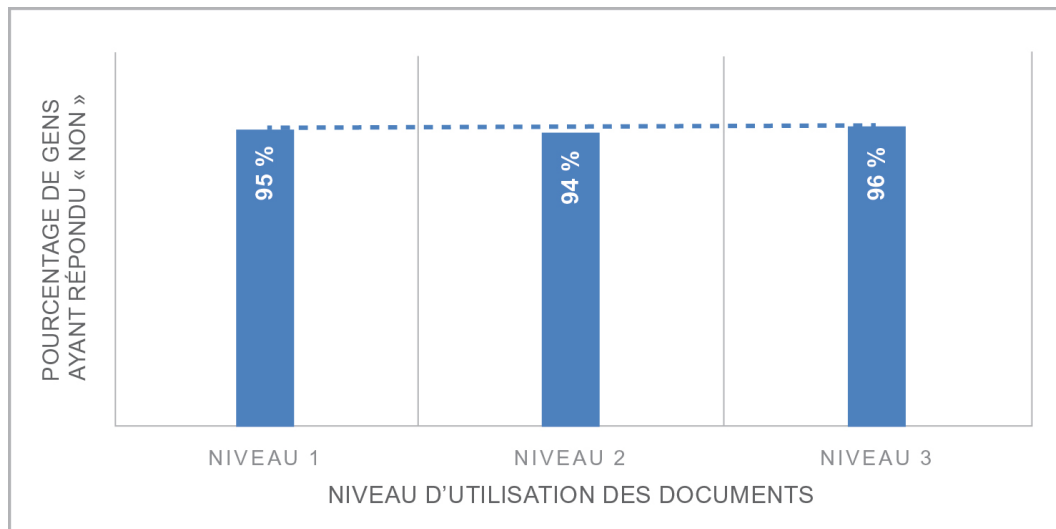
Le cinquième facteur est la capacité autoévaluée de tenir une comptabilité. Les choix de réponse étaient les suivants : très bonne, bonne, passable ou pas très bonne. La figure C-5 indique que les répondants dont la compétence d'utilisation de documents est de niveau 1 ont moins tendance à déclarer avoir une très bonne capacité à tenir une comptabilité que ceux dont la compétence est de niveau 2.

**Figure C-5 Très bonne capacité à tenir une comptabilité selon le niveau d'utilisation de documents**



Le sixième et dernier facteur est la déclaration d'un retard de deux mois consécutifs ou plus de paiement du loyer ou de remboursement d'un prêt hypothécaire. Les choix de réponse étaient oui ou non. La figure C-6 indique que le niveau de la compétence d'utilisation de documents ne semble pas avoir d'incidence sur le comportement relativement au paiement du loyer ou au remboursement d'un prêt hypothécaire.

**Figure C-6** Pas de retard de paiement du loyer selon le niveau d'utilisation de documents



## Annexe D : Régression comparative sociodémographique

Une première analyse de régression a été réalisée avec les mêmes variables sociodémographiques que celles utilisées par McKay (2001) dans le but de procéder à une vérification de la qualité de base de l'établissement des scores dans le contexte de cette étude. La première question est de savoir si les caractéristiques sociodémographiques des participants au programme UPSKILL relativement à la capacité financière s'harmonisent avec les caractéristiques sociodémographiques de la population canadienne, comme le détermine McKay (2011). Pour répondre à cette question, nous avons effectué une analyse de régression des moindres carrés ordinaire (MCO) sur l'échantillon des participants au programme UPSKILL avec un ensemble de variables sociodémographiques principales. Le tableau D-1 présente les résultats de cette analyse, qui sont les suivants (en tenant compte uniquement des résultats statistiquement significatifs affectés d'un astérisque dans le tableau) :

- Sexe : McKay (2011) a constaté que, dans la population canadienne, les femmes font généralement preuve d'une meilleure capacité que les hommes à tenir une comptabilité. L'échantillon étudié n'a pas permis de confirmer cette caractéristique, comme l'indique le tableau D-1, qui montre que les scores liés à la tenue d'une comptabilité ne permettent pas d'établir une corrélation statistiquement significative.
- Âge : Les participants au programme UPSKILL de l'échantillon étudié qui sont âgés entre 35 et 45 ans ont plus tendance à pouvoir tenir une comptabilité (par 5,25 points) et à prévoir pour l'avenir (par 7,02 points) que ceux qui sont plus jeunes, une caractéristique qui est semblable au résultat pour la population canadienne.
- Situation parentale : Selon les attentes, et comme McKay (2011) l'a constaté dans la population canadienne, les parents de l'échantillon étudié ayant des enfants de moins de 18 ans sont moins en mesure (par 7,97 points) de joindre les deux bouts que ceux qui n'ont pas d'enfants de moins de 18 ans.
- Revenu : McKay (2011) a observé une corrélation positive entre le revenu et la capacité financière dans la population canadienne. De manière similaire, dans l'échantillon étudié, on constate que les ménages dont les revenus varient entre 30 000 \$ et 50 000 \$ montrent une meilleure capacité à joindre les deux bouts (par 4,54 points) et à prévoir pour l'avenir (par 6,86 points) que ceux dont les revenus sont inférieurs à 30 000 \$. Les ménages dont les revenus sont supérieurs à 50 000 \$ sont aussi dotés d'une meilleure capacité à prévoir pour l'avenir que ceux dont les revenus sont inférieurs à 30 000 \$.
- Niveau de scolarité : Aucune tendance significative n'est observée dans notre échantillon relativement à la capacité financière. Une corrélation entre les domaines de la capacité financière et le niveau de scolarité a toutefois été détectée dans la population canadienne. La différence peut s'expliquer en partie par la plus petite taille de l'échantillon considéré et l'utilisation de différentes catégories de niveau de scolarité.

Globalement, ces résultats indiquent que la corrélation qui existe entre les différentes variables et les trois domaines de la capacité financière correspond à celle observée dans la population canadienne par McKay (2011).

**Tableau D-1 Résultats de la régression pour chaque facteur de capacité financière selon le modèle sociodémographique de base**

Statistique ou variable	Catégories	Joindre les deux bouts	Tenir une comptabilité	Prévoir pour l'avenir
R au carré ajusté		0,04	0,02	0,11
R au carré		0,06	0,04	0,13
Score moyen		73,30	55,71	49,31
<b>Variables sociodémographiques</b>				
Intersection		72,36 ***	50,24 ***	41,78 ***
Sexe	Femme ( <i>c. homme</i> )	0,02	2,95	0,52
	35 ans et moins	---	---	---
Âge	35 ans et plus	2,89	4,39 *	7,02 ***
	45 ans et plus	-0,47	1,74	1,26
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans ( <i>c. non</i> )	-7,97 ***	-2,37	-1,75
	Moins de 30 000 \$	---	---	---
Revenu annuel du ménage	30 000 \$ et plus	4,54 *	0,58	6,86 ***
	Plus de 50 000 \$	3,85	1,42	4,74 *
	Diplôme d'études secondaires ou moins	---	---	---
Niveau de scolarité	Études postsecondaires	1,01	-0,15	1,40
	Diplôme universitaire seulement	0,26	2,72	-0,90

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

**Remarque :** Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : \* = 10 %; \*\* = 5 %; \*\*\* = 1 %.

## Annexe E : Analyse séquentielle

Une série de régressions séquentielles a été réalisée afin d'explorer plus à fond l'importance des facteurs particuliers qui ont une influence sur les scores des trois domaines de la capacité financière : les scores relatifs à la capacité à joindre les deux bouts, à tenir une comptabilité et à prévoir pour l'avenir. On trouve dans l'annexe F une présentation plus détaillée de l'établissement de chaque score.

### Analyse séquentielle par score de la capacité financière

Nous avons procédé à quatre régressions séquentielles. La première régression englobe uniquement des variables sociodémographiques (modèle 1). La deuxième régression ajoute des variables de compétences au modèle sociodémographique (modèle 2). La troisième régression englobe les variables sociodémographiques, mais remplace les mesures de compétences par des variables psychosociales (modèle 3). Le quatrième modèle est celui utilisé dans le cadre de ce rapport, couvrant les variables sociodémographiques, les variables de compétences et les variables psychosociales (modèle 4). Les estimations de paramètre sont présentées côte à côte afin d'en faciliter la comparaison. Par souci de clarté, seuls les résultats de ces quatre principaux modèles de régression sont présentés. Une série de régressions a été réalisée au sein de chaque catégorie de modèle (sociodémographique, de compétence et psychosocial) en vue de déterminer l'ensemble de mesures le plus robuste. Celles-ci sont présentées plus loin dans les tableaux de E-1 à E-3 pour chaque mesure de capacité financière, respectivement dans l'ordre suivant : joindre les deux bouts, tenir une comptabilité et prévoir pour l'avenir.

#### Analyse séquentielle des scores pour la capacité à joindre les deux bouts

Comme le montre le tableau E-1, les estimations de paramètre sont plutôt stables d'un modèle à l'autre. Les différences les plus apparentes sont observées quand des variables psychosociales sont ajoutées au modèle. L'inclusion de celles-ci élimine la corrélation observée entre le statut d'immigrant et la capacité à joindre les deux bouts (modèle 3 par opposition au modèle 1). De même, les variables psychosociales modifient la relation observée entre les mesures de compétences et cet indicateur de capacité financière (modèle 4 par opposition au modèle 2). Les estimations de paramètre relativement aux scores des compétences d'utilisation de documents et de numératie sont particulièrement sensibles à l'ajout de variables psychosociales et de bien-être. Une fois l'inclusion réalisée, la corrélation négative avec les scores de la compétence d'utilisation de documents n'apparaît plus, et une corrélation positive avec la compétence en numératie s'affirme. En revanche, les estimations de paramètre relativement aux variables psychosociales ne semblent pas sensibles à l'inclusion d'autres variables de compétences (modèle 4 par opposition au modèle 3). Les relations entre divers indicateurs de capital psychologique, de capital social et de bien-être demeurent robustes après inclusion des mesures de compétences.

**Tableau E-1**      **Analyse de régression linéaire des scores de la capacité à joindre les deux bouts**  
**– séquentielle**

Statistique ou variable	Catégorie	Variables socio-démographiques seules		Variables socio-démographiques et de compétences		Variables socio-démographiques et psychosociales		Variables socio-démographiques, de compétences et psychosociales	
		Modèle 1		Modèle 2		Modèle 3		Modèle 4	
R au carré ajusté		0,08		0,10		0,22		0,23	
R au carré		0,10		0,16		0,26		0,29	
Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie									
Intersection		73,66	***	80,43	***	65,52	***	79,08	***
Sexe	Femme	-0,43		1,00		-0,13		0,87	
Statut d'immigrant	Immigrant	-8,33	***	-7,31	***	-3,00		-3,49	
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-5,95	**	-5,57	**	-5,59	**	-5,92	**
	35 ans ou moins								
Âge	35 ans ou plus	3,84		4,89	*	5,86	**	6,75	**
	45 ans ou plus	-0,59		-0,59		-2,31		-2,93	
Revenu du ménage	Moins de 30 000 \$/an								
	30 000 \$ et plus	4,16		3,40		2,25		1,53	
	Plus de 50 000 \$	3,51		3,29		1,95		2,35	
Niveau de scolarité	Diplôme d'études secondaires ou moins								
	Diplôme d'études postsecondaires	2,36		0,13		1,19		-0,06	
	Diplôme universitaire seulement	2,24		1,29		0,04		-0,53	



Compétences : littératie et compétences essentielles					
Compétences essentielles – utilisation de documents	Niveau 1				
	Niveau 2 et plus	-5,98	**	-4,17	
	Niveau 3	-3,48		-2,13	
Compétences essentielles – numératie	Niveau 1				
	Niveau 2 et plus	-0,24	***	-1,91	
	Niveau 3	3,48		2,82	***
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-10,39		-12,71	
	Répond aux attentes ou les dépasse	3,41		6,59	
	Dépasse les attentes	-0,08		-1,29	
	Bien au-dessous des attentes				
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-1,90		-3,90	
	Répond aux attentes ou les dépasse	-3,26		-2,14	
	Dépasse les attentes	2,28		-0,71	
	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	1,53		0,60	
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Répond aux attentes ou les dépasse	0,74		1,03	
	Dépasse les attentes	3,35		0,92	

Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être									
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité élevée					4,45	**	4,14	*
	Niveau élevé de motivation et d'engagement					6,75	***	6,70	***
	Niveau élevé de résilience					7,04	***	6,69	***
Bien-être, stress	Réseau social étendu					-0,74		-1,16	
	Niveau élevé de stress lié à la vie					-4,51	**	-4,47	**
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie					5,63	***	5,86	***
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)	-5,18	**	-5,67	***	-5,40	***	-5,84	***

**Sources :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

## Analyse séquentielle – Scores pour la capacité à tenir une comptabilité

Des résultats semblables sont observés à partir des régressions séquentielles faisant intervenir les scores du domaine de la capacité à tenir une comptabilité. L'inclusion des facteurs psychosociaux a une grande incidence sur les estimations de paramètres pour des éléments démographiques importants, notamment en éliminant la corrélation entre les variables « tenir une comptabilité » et « statut d'immigrant » (modèle 3 par opposition au modèle 1) et des mesures de compétences comme la communication orale (modèle 4 par opposition au modèle 2). De même que pour les résultats obtenus avec la capacité à joindre les deux bouts, la corrélation entre les variables « tenir une comptabilité » et les variables psychosociales demeure stable après inclusion de variables de compétences (modèle 4 par opposition au modèle 3).

Fait intéressant, l'ajout des variables de compétences à la régression de base (modèle 2 par opposition au modèle 1) fait en sorte que la corrélation entre les scores des variables « sexe » et « tenir une comptabilité » s'accroît, mais celle-ci devient non significative lorsque des variables psychosociales sont ajoutées (modèle 4 par opposition au modèle 2). Il importe aussi de noter l'importance accrue de l'âge pour expliquer les scores de la variable « tenir une comptabilité » à mesure que la régression se complexifie.

**Tableau E-2 Analyse de régression linéaire des scores de la capacité à tenir une comptabilité – séquentielle**

Statistique ou variable	Catégorie	Variables socio-démographiques seules Modèle 1	Variables socio-démographiques et de compétences Modèle 2	Variables socio-démographiques et psychosociales Modèle 3	Variables socio-démographiques, de compétences et psychosociales Modèle 4
R au carré ajusté		0,01	0,01	0,14	0,14
R au carré		0,04	0,08	0,18	0,21

Statistique ou variable	Catégorie	Variables socio-démographiques seules Modèle 1		Variables socio-démographiques et de compétences Modèle 2		Variables socio-démographiques et psychosociales Modèle 3		Variables socio-démographiques, de compétences et psychosociales Modèle 4	
Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie									
Intersection		50,84	***	64,25	***	41,10	***	58,33	***
Sexe	Femme	2,88		3,69	*	2,45		2,90	
Statut d'immigrant	Immigrant	-3,95	**	-4,17	*	-0,95		-1,76	
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-1,33		-1,66		-1,08		-1,92	
Âge	35 ans ou moins								
	35 ans ou plus	4,71	*	4,93	**	5,88	**	6,01	**
	45 ans ou plus	1,96		1,41		0,72		0,08	
Revenu du ménage	Moins de 30 000 \$/an								
	30 000 \$ et plus	0,51		1,00		-0,68		-0,55	
	Plus de 50 000 \$	1,14		0,81		0,40		0,57	
Études	Diplôme d'études secondaires ou moins								
	Diplôme d'études postsecondaires	0,38		0,15		-0,55		-0,21	
	Diplôme universitaire seulement	3,73		3,05		1,95		1,48	
Compétences : littératie et compétences essentielles									
Compétences essentielles – utilisation de documents	Niveau 1								
	Niveau 2 et plus			-3,12				-1,72	
	Niveau 3			-1,71				-0,14	
Compétences essentielles – numératie	Niveau 1								
	Niveau 2 et plus			-1,39				-2,74	
	Niveau 3			1,05				0,46	
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes								
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse			-4,24				-3,72	
	Répond aux attentes ou les dépasse			-8,50				-7,02	
	Dépasse les attentes			6,26	*			4,82	

Statistique ou variable	Catégorie	Variables socio-démographiques seules Modèle 1	Variables socio-démographiques et de compétences Modèle 2	Variables socio-démographiques et psychosociales Modèle 3	Variables socio-démographiques, de compétences et psychosociales Modèle 4
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse		-9,41		-11,02
	Répond aux attentes ou les dépasse		4,11		4,27
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Dépasse les attentes		2,81		0,56
	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse		-4,09		-4,59
	Répond aux attentes ou les dépasse		1,52		2,51
	Dépasse les attentes		3,15		0,95
<b>Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être</b>					
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité élevée			4,95 **	5,38 **
	Niveau élevé de motivation et d'engagement			7,90 ***	7,82 ***
	Niveau élevé de résilience			5,14 **	5,01 **
	Réseau social étendu			-1,35	-0,50
Bien-être, stress	Niveau élevé de stress lié à la vie			-1,96	-1,70
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie			5,94 ***	5,76 ***
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)	-1,18	-0,83	-1,93	-1,52

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

## Analyse séquentielle – Prévoir pour l'avenir

Des résultats semblables à ceux présentés précédemment sont observés à partir des régressions séquentielles faisant intervenir des scores du domaine de la capacité à prévoir pour l'avenir. Avec l'inclusion des variables psychosociales, plusieurs mesures démographiques et de compétences ne sont plus significatives. Toutefois, nous notons trois différences importantes. D'abord, nous constatons une forte relation positive entre l'indicateur de la capacité de raisonnement et la capacité à prévoir pour l'avenir qui s'affirme dans chaque régression – l'ajout de variables psychosociales augmente la mesure de cette relation (modèle 4 par opposition au modèle 2). Ensuite, l'ensemble de variables psychosociales qui est associé à la capacité des répondants à prévoir pour l'avenir apparaît différent. Le réseau social seul semble être corrélé à la capacité à prévoir pour l'avenir, alors que les indicateurs de capital psychologique et de bien-être ne sont plus significatifs. Enfin, en plus de l'âge, le revenu des répondants semble fortement associé à leur capacité à prévoir pour l'avenir, indépendamment de l'ajout des variables de compétences ou psychosociales.

**Tableau E-3** Analyse de régression linéaire de la variable prévoir pour l'avenir – séquentielle

Statistique ou variable	Catégorie	Variables sociodémographiques seules Modèle 1		Variables sociodémographiques et de compétences Modèle 2		Variables sociodémographiques et psychosociales Modèle 3		Variables sociodémographiques, de compétences et psychosociales Modèle 4	
R au carré ajusté		0,11		0,14		0,13		0,15	
R au carré		0,14		0,20		0,17		0,22	
Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie									
Intersection		41,73	***	28,02	***	3,79	***	27,84	***
Sexe	Femme	0,55		1,73	*	0,36		1,23	
Statut d'immigrant	Immigrant	-3,95	**	-0,18	*	-1,41		1,06	
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-0,64		0,29		-0,97		-0,38	
	35 ans ou moins								
Âge	35 ans ou plus	7,15	***	7,65	***	8,12	***	8,16	***
	45 ans ou plus	1,71		2,71		1,79		2,57	
	Moins de 30 000 \$/an								
Revenu du ménage	30 000 \$ et plus	7,00	**	6,78	**	4,96	*	5,01	*
	Plus de 50 000 \$	4,32	*	2,41		4,55	*	2,85	
Niveau de scolarité	Diplôme d'études secondaires ou								

	moins				
	Diplôme d'études postsecondaires	1,86	-0,21	0,73	-0,87
	Diplôme universitaire seulement	0,23	-0,71	0,11	-0,62
<b>Compétences : littératie et compétences essentielles</b>					
<b>Compétences essentiels – utilisation de documents</b>	Niveau 1				
	Niveau 2 et plus		-4,45 *		-3,33
	Niveau 3		3,46		3,37
<b>Compétences essentiels – numératie</b>	Niveau 1				
	Niveau 2 et plus		5,85 **		4,85
	Niveau 3		1,19		0,71
<b>Rendement en milieu de travail – communication orale</b>	Bien au- dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse		6,92		7,57
	Répond aux attentes ou les dépasse		-7,81		-9,40
	Dépasse les attentes		2,82 *		3,77

Statistique ou variable	Catégories	Variables sociodémographiques seules Modèle 1	Variables sociodémographiques et de compétences Modèle 2	Variables sociodémographiques et psychosociales Modèle 3	Variables sociodémographiques, de compétences et psychosociales Modèle 4
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse		10,80		9,38
	Répond aux attentes ou les dépasse		-6,21		-5,40
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Dépasse les attentes		-1,58		-2,60
	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse		2,20		1,91
	Répond aux attentes ou les dépasse		0,70		1,19
	Dépasse les attentes		7,65 **		7,58 **
<b>Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être</b>					
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité personnelle élevée			-0,19	-0,22
	Niveau élevé de motivation et d'engagement			0,24	0,10
	Niveau élevé de résilience			0,39	-0,71
	Réseau social étendu			5,08 **	4,92 **
	Niveau élevé de stress lié à la vie			2,56	2,38
Bien-être, stress	Niveau élevé de satisfaction dans la vie			1,96	1,89
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)	1,01	0,75	1,12	0,87

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.



## Analyse comparative par groupe d'affectation aléatoire

Le tableau E-4 présente les résultats de la régression complète englobant les variables sociodémographiques, de compétences et psychosociales (modèle 4) réalisée séparément pour le groupe du programme et le groupe témoin. La première colonne présente les résultats d'une régression qui utilise le groupe témoin de 223 participants seulement (modèle A). La deuxième colonne présente les résultats pour le groupe du programme de 301 participants seulement (modèle B). Enfin, la troisième colonne présente une régression complète utilisant le total des 524 participants (modèle C).

Le niveau de signification des estimations de paramètre diffère substantiellement entre les modèles en raison de la faible taille des échantillons du groupe du programme et du groupe témoin utilisés pour réaliser les régressions indépendantes. Cependant, les résultats en ce qui a trait au signe et à la grandeur des estimations de paramètre correspondent largement aux attentes, compte tenu de tous les contrôles de la régression qui ont été appliqués pour l'affectation des groupes de traitement, c'est-à-dire que la régression groupée englobe une variable pour le groupe du programme ou le groupe témoin.

**Tableau E-4 Analyse de régression linéaire des scores de la capacité à joindre les deux bouts selon le groupe d'affectation aléatoire**

Statistique ou Variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A	Participants du groupe du programme seulement Modèle B	Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C
R au carré ajusté		0,14	0,14	0,29
R au carré		0,32	0,27	0,23
<b>Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie, capital social</b>				
Intersection		98,68 ***	60,97 ***	81,96 ***
Sexe	Femme	-1,14	4,12	0,84
Statut d'immigrant	Immigrant	-9,46 **	-0,08	-3,50
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-3,97	-6,26 *	-5,94 **
Âge	35 ans ou moins			
	35 ans ou plus	3,69	8,89 **	6,76 **
	45 ans ou plus	-2,04	-2,33	-2,96
Revenu du ménage	Moins de 30 000 \$/an			
	30 000 \$ et plus	-2,57	5,70	1,51
	Plus de 50 000 \$	5,63	-3,51	2,40
Niveau de scolarité	Diplôme d'études secondaires ou moins			
	Diplôme d'études postsecondaires	0,50	0,55	-0,09
	Diplôme universitaire seulement	-2,94	1,79	-0,56

Compétences : littératie et compétences essentielles						
Compétences essentielles – utilisation de documents	Niveau 1					
	Niveau 2 et plus	-3,28	-7,49	*	-4,23	
	Niveau 3	-4,60	0,00		-2,14	
Compétences essentielles – numératie	Niveau 1					
	Niveau 2 et plus	-2,63	-2,52	***	-1,88	
	Niveau 3	0,12	5,00		2,83	***
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-21,48	*	9,71	-12,71	
	Répond aux attentes ou les dépasse	11,27		-7,71	6,54	
	Dépasse les attentes	-1,52		-1,96	-1,30	
Statistique ou Variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-18,33		12,12	-3,90	
	Répond aux attentes ou les dépasse	8,27		-16,52	-2,07	
	Dépasse les attentes	-1,21		0,25	-0,77	
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	6,37		-7,26	0,61	
	Répond aux attentes ou les dépasse	-7,32		10,27	**	1,01
	Dépasse les attentes	4,01		-0,81		0,92
Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être						
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité élevée	2,04		6,39	**	4,16 *
	Niveau élevé de motivation et d'engagement	6,23		6,89	**	6,69 ***
	Niveau élevé de résilience	6,63	**	5,98	**	6,69 ***
	Réseau social étendu	-0,91		-1,92		-1,14
Bien-être, stress	Niveau élevé de stress lié à la vie	-1,96		-6,66	**	-4,46 **
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie	4,94		5,83	**	5,86 ***
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)					-5,84 ***

Source : Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

**Tableau E-5**      **Analyse de régression linéaire des scores de la capacité à tenir une comptabilité selon le groupe d'affectation aléatoire**

Statistique ou variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C	
R au carré ajusté		0,01		0,14		0,14	
R au carré		0,04		0,27		0,21	
<b>Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie, capital social</b>							
Intersection		77,19	***	43,74	***	59,26	***
Sexe	Femme	-0,89		5,61	**	2,65	
Statut d'immigrant	Immigrant	-7,05	*	1,03		-1,77	
Statistique ou variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C	
Situation parentale	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-3,31		-1,11		-1,93	
Âge	35 ans ou moins						
	35 ans ou plus	4,97		7,66	**	6,03	**
	45 ans ou plus	1,26		-1,40		-0,07	
Revenu du ménage	Moins de 30 000 \$/an						
	30 000 \$ et plus	-0,63		-0,05		-0,70	
	Plus de 50 000 \$	-1,85		-0,53		0,78	
Niveau de scolarité	Diplôme d'études secondaires ou moins						
	Diplôme d'études postsecondaires	1,34		-0,85		-0,40	
	Diplôme universitaire seulement	-2,58		3,78		1,16	
<b>Compétences : littératie et compétences essentielles</b>							
Compétences essentielles – utilisation de documents	Niveau 1						
	Niveau 2 et plus	-2,84		-4,82		-2,11	
	Niveau 3	0,74		-2,19		-0,31	
Compétences essentielles – numératie	Niveau 1						
	Niveau 2 et plus	1,32		-6,25		-2,56	
	Niveau 3	-2,05		2,85		0,56	***
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes						
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-2,30		13,75		-3,79	
	Répond aux attentes ou les dépasse	-15,47		-16,91		-7,41	
	Dépasse les attentes	8,94		3,14		4,86	

<b>Rendement en milieu de travail – travail d'équipe</b>	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-28,12	**	1,41	-10,89
	Répond aux attentes ou les dépasse	10,85		-2,36	4,65
	Dépasse les attentes	3,70		0,01	0,19
<b>Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement</b>	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	-2,62		-7,68	-4,53
	Répond aux attentes ou les dépasse	-1,94		6,85	2,36
	Dépasse les attentes	4,13		0,24	0,91

---

Statistique ou Variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C	
Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être							
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité élevée	5,71	*	4,48		5,59	**
	Niveau élevé de motivation et d'engagement	10,42	***	7,51	***	7,68	***
	Niveau élevé de résilience	5,34		4,44	*	4,98	**
	Réseau social étendu	-0,67		-1,01		-0,52	
Bien-être, stress	Niveau élevé de stress lié à la vie	0,41		-2,43		-1,68	
	Niveau élevé de satisfaction dans de la vie	0,77		8,17	***	5,70	***
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)					-1,48	

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

**Tableau E-6 Analyse de régression linéaire des scores de la capacité à prévoir pour l'avenir selon le groupe d'affectation aléatoire**

Statistique ou variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C	
<b>R au carré ajusté</b>		0,16		0,18		0,15	
<b>R au carré</b>		0,33		0,30		0,23	
<b>Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie, capital social</b>							
<b>Intersection</b>		10,61		44,38	***	27,18	***
<b>Sexe</b>	Femme	-1,47		3,57		1,53	
<b>Statut d'immigrant</b>	Immigrant	4,30		-4,09		1,36	
<b>Situation parentale</b>	Parent avec enfants de moins de 18 ans	3,54		-2,41		-0,03	
<b>Âge</b>	35 ans ou moins						
	35 ans ou plus	7,62	*	7,54	**	8,13	***
	45 ans ou plus	7,50	*	0,26		2,86	
<b>Revenu du ménage</b>	Moins de 30 000 \$/an						
	30 000 \$ et plus	11,11	**	2,93		5,14	**
	Plus de 50 000 \$	-1,72		4,33		2,28	
<b>Niveau de scolarité</b>	Diplôme d'études secondaires ou moins						
	Diplôme d'études postsecondaires	-3,36		-1,48		-0,55	

	Diplôme universitaire seulement	-1,99		2,68		-0,55
Statistique ou variable	Catégorie	Participants du groupe témoin seulement Modèle A		Participants du groupe du programme seulement Modèle B		Participants du groupe du programme et du groupe témoin Modèle C
<b>Compétences : littératie et compétences essentielles</b>						
<b>Compétences essentielles – utilisation de documents</b>	Niveau 1					
	Niveau 2 et plus	-3,54		-3,33		-2,88
	Niveau 3	12,54	**	-4,33		3,34
<b>Compétences essentielles – numératie</b>	Niveau 1					
	Niveau 2 et plus	3,92		7,13	*	4,63
	Niveau 3	-0,62		1,27		0,51
<b>Rendement en milieu de travail – communication orale</b>	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	15,17		10,13		7,22
	Répond aux attentes ou les dépasse	-6,60		-17,91		-9,13
	Dépasse les attentes	-0,87		3,94		3,89
<b>Rendement en milieu de travail – travail d'équipe</b>	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	5,25		8,06		9,73
	Répond aux attentes ou les dépasse	-5,90		-2,32		-6,29
	Dépasse les attentes	1,35		-4,67		-1,99
<b>Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement</b>	Bien au-dessous des attentes					
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	6,42		-0,53		1,84
	Répond aux attentes ou les dépasse	-1,62		3,94		1,38
	Dépasse les attentes	13,91	**	2,86		7,50 **
<b>Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être</b>						
<b>Indicateurs psychosociaux</b>	Auto-efficacité élevée	-1,98		-0,73		-0,43
	Niveau élevé de motivation et d'engagement	1,45		-3,02		0,08
	Niveau élevé de résilience	0,26		-1,22		-0,78
	Réseau social étendu	5,68		5,35	*	4,54 **
<b>Bien-être, stress</b>	Niveau élevé de stress lié à la vie	5,16		0,75		2,22
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie	3,39		2,58		1,94
<b>Formation UPSKILL</b>	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)					0,97

Source : Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

## Annexe F : Scores de la capacité financière

Nous avons utilisé trois scores de littératie financière dans cette étude et les avons élaborés à partir du modèle de McKay (2011). Le professeur McKay a déterminé cinq domaines de capacité financière, soit joindre les deux bouts, tenir une comptabilité, prévoir pour l'avenir, choisir des produits financiers et se tenir au courant, qui ont généré cinq scores globaux permettant de saisir les compétences relatives des Canadiens dans ces domaines.

Comme il est mentionné précédemment, l'échelle de McKay comporte cinq domaines englobant de 8 à 14 éléments selon le domaine et donnant lieu à une échelle de 49 éléments. Étant donné que l'ajout d'une échelle de 49 éléments n'était pas possible dans le contexte de la présente étude, un groupe de chercheurs de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) a réalisé une nouvelle analyse d'échelle qui a consisté à établir une priorité entre les domaines de capacité financière, déterminant ceux qui seraient les plus pertinents par rapport à la population concernée par le programme UPSKILL et effectuant une nouvelle analyse factorielle.

Les trois domaines de capacité financière qui ont été jugés plus pertinents sont joindre les deux bouts, tenir une comptabilité et prévoir pour l'avenir. Le nombre d'éléments des échelles selon le domaine a été ramené entre 5 et 9.

Les scores ont été calculés en utilisant la même approche que celle du professeur McKay afin de permettre de les comparer avec les scores de la population canadienne. Les mêmes approches de recodage de variables, de calculs de score et de conversion de score sur une échelle de 0 à 100, ont été utilisées en vue de créer des scores comparables (voir Annexe 4 – Précisions techniques supplémentaires - McKay [2011]). Le score factoriel est une combinaison linéaire (une somme pondérée) des variables observées, p. ex.  $F_1 = L_1X_1 + L_2X_2 + L_3X_3 + \dots + L_NX_N$  où  $F_i$  – facteur,  $L_i$ ,  $M_i$  – saturation,  $X_i$  – les variables  $N$ , normalisées. Les « poids » ( $L_i$ ,  $M_i$ ) des variables ( $X_i$ ) sont fonction du coefficient de saturation des facteurs (leur corrélation avec le facteur latent).

Comme mentionné précédemment, nous avons procédé à une analyse factorielle pour réduire l'échelle; de nouveaux coefficients de « saturation » ont donc été créés pour la nouvelle échelle. Étant donné que les différences de saturation entre l'échelle McKay et celle des échelles réduites obtenues par l'équipe de recherche de l'ACFC et les différences des calculs de scores étaient minimes, nous avons utilisé les coefficients de saturation de McKay pour calculer les scores puisque cela simplifiait la comparabilité et la documentation.

Le tableau F-1 présente la comparaison entre les deux approches de saturation relativement aux scores de la capacité à prévoir pour l'avenir à titre d'exemple. Le tableau F-2 présente la comparaison entre les résultats de l'analyse de régression selon les deux approches relativement aux scores de la capacité à prévoir pour l'avenir. Nous avons réalisé des analyses semblables pour les capacités à joindre les deux bouts et à tenir une comptabilité.

**Tableau F-1 Prévoir pour l'avenir – comparaison de la saturation de facteur par élément de l'échelle**

	RP_Q01	RP_Q02	FC_Q07	RP_Q09	RP_Q08	FC_Q09	FM_Q02J	ME_Q01	FC_Q10	Score moyen
<b>ACFC</b>	0,840	-0,790	-0,555	0,461	0,404	0,387	-0,358	0,345	0,318	62,09
<b>McKay</b>	0,831	-0,778	-0,556	0,46	0,409	0,396	-0,332	0,348	0,325	60,80

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

**Tableau F-2 Analyse de régression linéaire des scores de la capacité de prévoir pour l'avenir – comparaison des approches de calcul des scores**

Statistique ou variable	Catégorie	Variables sociodémographiques, de compétences et sociales ACFC	Variables sociodémographiques, de compétences et sociales McKay
<b>R au carré ajusté</b>		0,1526	0,15
<b>R au carré</b>		0,2255	0,22
<b>Connaissances et compréhension : données démographiques sur le parcours de vie, capital social</b>			
<b>Intersection</b>		27,59	27,84
<b>Sexe</b>	Femme	1,22	1,23
<b>Statut d'immigrant</b>	Immigrant	1,13	1,06
<b>Situation parentale</b>	Parent avec enfants de moins de 18 ans	-0,43	-0,38
	35 ans ou moins		
<b>Âge</b>	35 ans ou plus	8,21	8,16
	45 ans ou plus	2,61	2,57
	Moins de 30 000 \$/an		
<b>Revenu du ménage</b>	30 000 \$ et plus	5,11	5,01
	Plus de 50 000 \$	2,89	2,85
	Diplôme d'études secondaires ou moins		
<b>Niveau de scolarité</b>	Diplôme d'études postsecondaires	-0,84	-0,87
	Diplôme universitaire seulement	-0,64	-0,62
<b>Compétences : littératie et compétences essentielles</b>			
<b>Compétences essentielle – utilisation</b>	Niveau 1		
	Niveau 2 et plus	-3,37	-3,33



**Capacité financière et compétences essentielles :  
une analyse exploratoire**

de documents	Niveau 3	3,43		3,37	
Compétences essentielles – numératie	Niveau 1				
	Niveau 2 et plus	4,88		4,85	
	Niveau 3	0,71		0,71	
Rendement en milieu de travail – communication orale	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	7,76		7,57	
	Répond aux attentes ou les dépasse	-9,55		-9,40	
	Dépasse les attentes	3,80		3,77	
Rendement en milieu de travail – travail d'équipe	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	9,60		9,38	
	Répond aux attentes ou les dépasse	-5,51		-5,40	
	Dépasse les attentes	-2,62		-2,60	
Rendement en milieu de travail – capacité de raisonnement	Bien au-dessous des attentes				
	Sous les attentes, répond aux attentes ou les dépasse	1,92		1,91	
	Répond aux attentes ou les dépasse	1,17		1,19	
	Dépasse les attentes	7,67	**	7,58	**
Statistique et variable	Catégorie	Variables sociodémographiques, de compétences et sociales ACFC		Variables sociodémographiques, de compétences et sociales McKay	
Confiance en soi et attitudes : indicateurs psychosociaux et bien-être					
Indicateurs psychosociaux	Auto-efficacité élevée	-0,19		-0,22	
	Niveau élevé de motivation et d'engagement	0,11		0,10	
	Niveau élevé de résilience	-0,67		-0,71	
Bien-être, stress	Réseau social étendu	4,99	**	4,92	**
	Niveau élevé de stress lié à la vie	2,37		2,38	
	Niveau élevé de satisfaction dans la vie	1,90		1,89	
Formation UPSKILL	Groupe du programme (par rapport au groupe témoin)	0,88		0,87	

**Source :** Calculs fondés sur les résultats du sondage auprès des employés participant au programme UPSKILL, réalisé neuf mois après la fin du programme.

## Distribution des scores

La distribution des scores de la capacité financière a été préparée en vue de la réalisation d'une vérification de base de la qualité des calculs de score.

Dans la présente section, les résultats de distribution et de moyenne pour l'échantillon des participants du programme UPSKILL sont présentés pour chacun des trois domaines de capacité financière et comparés à ceux des scores de la population canadienne, calculés par McKay (2011). Selon les attentes, les résultats confirment que l'échantillon indique une capacité financière quelque peu moindre dans chacun des domaines, étant donné que le programme UPSKILL visait principalement des travailleurs peu qualifiés.

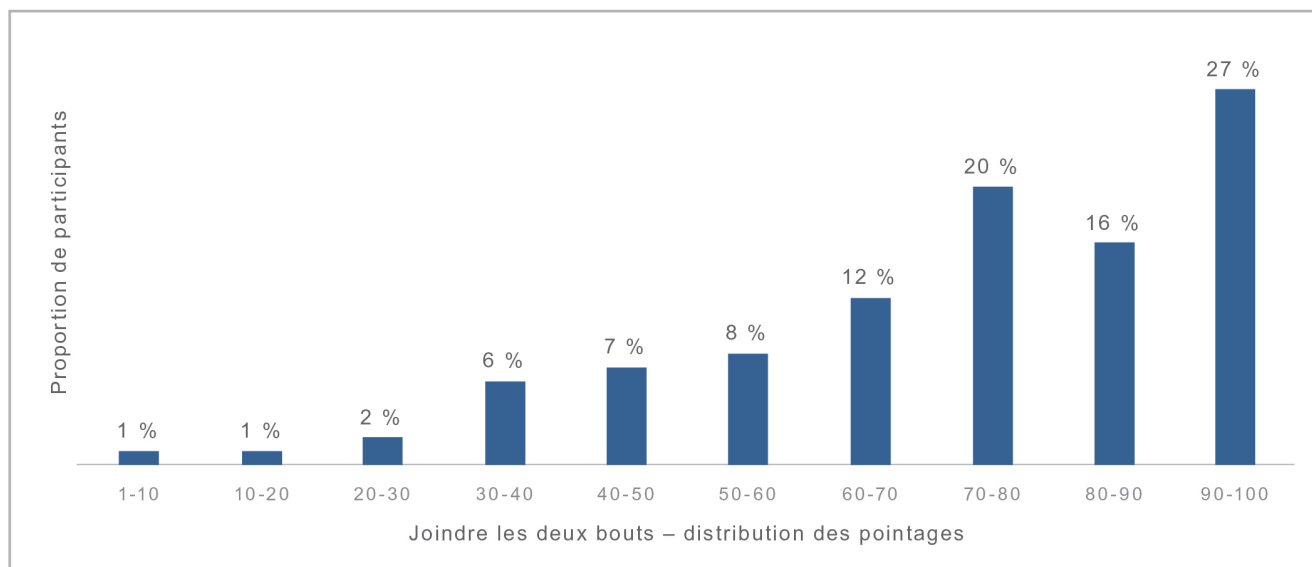
### Joindre les deux bouts

Nous avons utilisé une échelle de six éléments<sup>36</sup> pour ce projet de la mesure de la capacité à joindre les deux bouts. La distribution des scores de notre échantillon est légèrement différente de celle de la population canadienne. Le score moyen est de 73,3 points, soit 8,6 points de moins que la moyenne canadienne (81,9 points).

---

<sup>36</sup> Nous avons éliminé deux questions à la suite de l'analyse factorielle approfondie réalisée par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, soit : « Nombre total de comptes bancaires » et « Veuillez nous indiquer si vous êtes en accord ou en désaccord avec l'énoncé : J'aime m'occuper de questions financières ».

**Figure F-1 Joindre les deux bouts – distribution des scores**

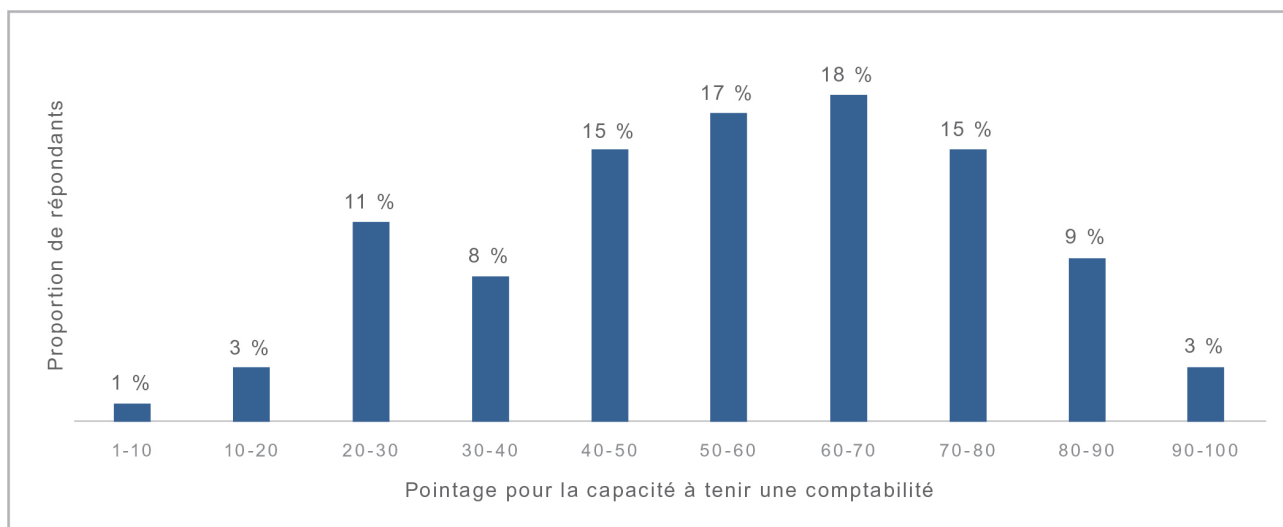


## Tenir une comptabilité

Nous avons utilisé une échelle de cinq éléments<sup>37</sup> pour mesurer la capacité des répondants à tenir une comptabilité. La distribution des scores de notre échantillon se rapproche d'une distribution normale, ce qui diffère de celle de la population canadienne qui est bimodale. La moyenne des scores est de 55,7, soit légèrement inférieure à celle de la population canadienne qui est de 65,6 points.

<sup>37</sup> Three questions were dropped after more in-depth factor analysis by the Financial Consumer Agency of Canada research team: "Total number of bank accounts", "How do you typically check the balance for your account or accounts?" and "Please tell me if you agree or disagree with the following statement: I enjoy dealing with financial matters."

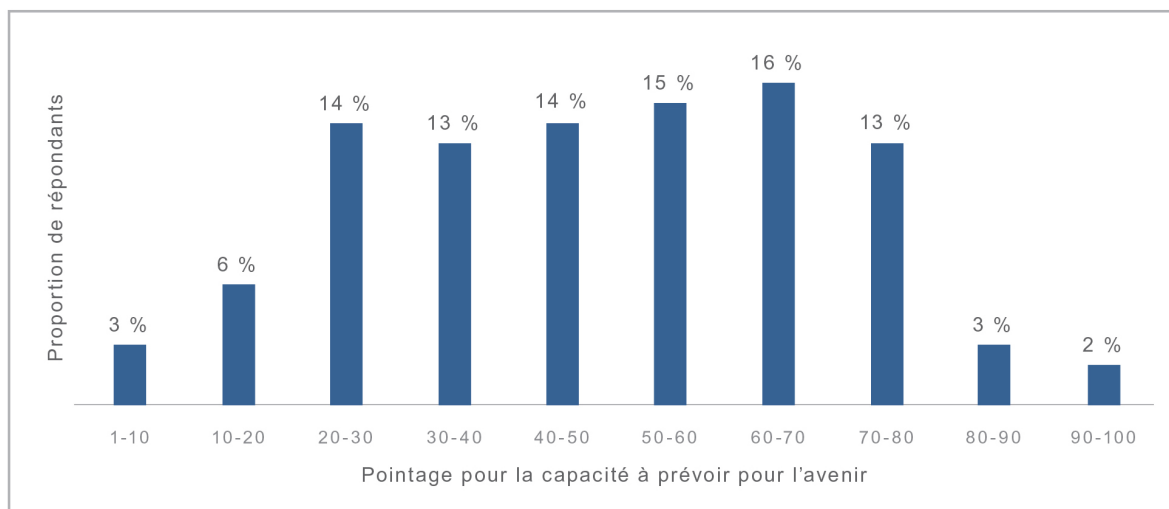
**Figure F-2 Tenir une comptabilité – distribution des scores**



## Prévoir pour l'avenir

Nous avons utilisé une échelle de neuf éléments<sup>38</sup> pour mesurer la capacité à prévoir pour l'avenir. Comme le montre le tableau 3, la distribution se rapproche de la distribution normale, et le score moyen pour ce groupe est de 49,3, différent légèrement de la moyenne de la population canadienne qui est de 60,8.

**Figure F-3 Prévoir pour l'avenir – distribution des scores**



<sup>38</sup> Nous avons éliminé une question à la suite de l'analyse factorielle approfondie réalisée par l'équipe de recherche de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada; soit : « Et si le montant de la dépense s'élevait à 5 000 \$, comment paieriez-vous cette dépense? »

## Annexe G : Variables explicatives significatives et non significatives

Afin de faciliter la communication des résultats de l'analyse selon le domaine de capacité financière, le tableau suivant présente un résumé des variables explicatives significatives et des variables explicatives non significatives fondées sur les résultats du modèle de régression (tableau 3).

**Tableau G-1 Variables explicatives significatives et variables explicatives non significatives**

Domaines de capacité financière	Variables explicatives significatives	Variables explicatives non significatives
Joindre les deux bouts	Parent avec enfants de moins de 18 ans*	Sexe
	Âge (35 ans ou plus)	Statut d'immigrant
	Numératie	Revenu du ménage
	Auto-efficacité personnelle	Niveau de scolarité
	Motivation et engagement	Utilisation de documents
	Résilience	Communication orale
	Stress lié à la vie*	Travail d'équipe
	Satisfaction dans la vie	Raisonnement
	Formation UPSKILL*	Orientation vers l'avenir
Tenir une comptabilité		Réseau social
	Âge (35 ans ou plus)	Sexe
	Auto-efficacité	Statut d'immigrant
	Motivation et engagement	Parent avec enfants de moins de 18 ans
	Résilience	Revenu du ménage
	Satisfaction dans la vie	Études
		Utilisation de documents
		Numératie
		Communication orale
		Travail d'équipe
		Raisonnement
		Orientation vers l'avenir
		Stress lié à la vie

Domaines de capacité financière	Variables explicatives significatives	Variables explicatives non significatives
		Formation UPSKILL
	Âge (35 ans ou plus)	Sexe
	Revenu du ménage ( $\geq 30\ 000$ \$)	Statut d'immigrant
	Capacité de raisonnement	Parent avec enfant de moins de 18 ans
	Réseau social	Niveau de scolarité
		Utilisation de documents
		Numératie
		Communication orale
Prévoir l'avenir		Travail d'équipe
		Orientation vers l'avenir
		Auto-efficacité
		Motivation et mobilisation
		Résilience
		Stress lié à la vie
		Satisfaction dans la vie
		Formation UPSKILL

Remarque : \* indique l'existence d'une corrélation négative significative avec le domaine de capacité financière.