

Les facteurs d'influence de l'épargne chez le jeune travailleur¹

Résumé

Plusieurs enquêtes révèlent que les individus n'épargnent pas suffisamment pour subvenir à leurs besoins financiers durant la retraite. Les jeunes âgés de 18 et 34 ans sont les plus touchés par cette problématique. En effet, selon une enquête PMB (2015), 40,9 % des 18-24 ans et 32,3 % des 25-34 ans ne possèdent aucune épargne. En tenant compte des difficultés entourant présentement les régimes de retraite, les résultats sont d'autant plus inquiétants (Question Retraite, 2015). En effet, les jeunes travailleurs seront confrontés aux changements suivants : le désengagement de l'État à titre de pourvoyeur des régimes de retraite (Brousseau, 2005), la transition progressive des régimes à prestations déterminées vers les régimes à cotisations déterminées s'effectue au Canada et dans les autres pays membres de l'OCDE (Broadbent, Palumbo et Woodman, 2006; Statistique Canada, 2009). De plus, ils seront dans l'obligation de surmonter les difficultés relatives au vieillissement de la population, c'est-à-dire à la réduction de la main-d'œuvre qui soutient les régimes actuels (Question Retraite, 2015).

L'objectif de la recherche est donc d'examiner comment les jeunes travailleurs qui détiennent de l'épargne se distinguent de ceux qui n'en ont pas. Ce travail porte sur les six dimensions suivantes : le revenu, la présence d'objectif, discussion avec l'entourage l'établissement d'un budget, le sexe et la promotion. Un sondage téléphonique assisté par ordinateur a été réalisé auprès des travailleurs québécois âgés de 18 et 34 ans. Parmi les hypothèses émises, quatre d'entre elles ont été confirmées. En effet, l'épargne est plus fréquente chez les travailleurs de 18-34 qui ont un revenu plus élevé (H1). La quasi-totalité des travailleurs détenant de l'épargne possède un objectif (97 %) (H3) et près de 70 % des travailleurs qui détiennent de l'épargne ont établi un budget (H4). Pour les jeunes travailleurs, il n'y aurait pas de différence entre les hommes et les femmes (H5), ni par rapport au fait de discuter ou pas avec l'entourage (H3). Les non-épargnants considèrent la rencontre avec un expert dans le cadre d'un salon ou d'une exposition comme un incitatif à l'épargne. Les épargnants sont moins nombreux à considérer cette technique promotionnelle comme un incitatif (H6).

¹ Les auteurs souhaitent remercier la Chaire RBC en management des services financiers et Question Retraite pour leur collaboration ainsi que leur «support» logistique.
Cet article est associé à un travail préliminaire au mémoire du coauteur Natacha Cognée

Introduction

Une étude sur l'épargne réalisée en 2011 par l'organisme CIRANO révèle que le taux d'épargne personnelle des ménages québécois, ontariens et canadiens partage une tendance à la baisse depuis 1982. Au Québec, le taux d'épargne personnelle des ménages passe de 17,9 % en 1981 à 2,2 % en 2008. Cette tendance est similaire au Québec et au Canada (Vaillancourt & al, 2011). Ce problème est d'autant plus présent chez les jeunes âgés de 18 et 34 ans. Au Canada, selon une enquête Print Measurement Bureau (PMB, 2015), 40,9 % des 18-24 ans et 32,3 % des 25-34 ans ne possèdent aucune épargne. Aussi, 38,3 % des 18-24 ans et 29,8 % des 25-34 ans affirment posséder un portefeuille d'épargne inférieur à 10 000\$ (PMB, 2015). Malgré le fait que plusieurs études empiriques portant sur les comportements d'épargne aient été réalisées, Xiao et Noring (1994) affirment que les recherches sur les motivations directes de l'épargne sont presque inexistantes. La revue de la littérature confirme qu'il y a encore peu d'étude (Canova et al, 2005 ; Fisher et Montalto, 2010 ; Cognée, 2016). Il est donc important d'identifier les facteurs qui peuvent avoir une influence sur l'épargne pour réussir à sensibiliser le travailleur et mieux le préparer à la retraite.

L'objectif de la recherche est donc d'examiner comment les jeunes travailleurs qui détiennent de l'épargne se distinguent de ceux qui n'en ont pas. Les prochaines pages permettront de faire un bref retour sur l'épargne et les facteurs qui peuvent l'influencer. Par la suite, la méthodologie ainsi que les résultats seront présentés. Quelques implications managériales ainsi que les avenues de recherche termineront cet article.

L'épargne

Un des premiers chercheurs à avoir approfondi le sujet de l'épargne est Keynes (1936). Il a alors identifié les huit motifs d'épargne suivants : (1) la précaution, (2) la prévoyance, (3) la spéculation, (4) l'amélioration, (5) l'indépendance, (6) l'initiative, (7) la fierté et (8) l'avarice. La théorie de l'évolution de l'épargne sur le cycle de vie donne aussi quelques explications à l'épargne. Celle-ci stipule que le revenu de l'individu est relativement faible au début de sa vie active, augmente graduellement jusqu'à la retraite et diminue graduellement dans les années suivant l'atteinte de la retraite (Modigliani et Brumberd, 1954 ; Ando et Modigliani ; 1963). En 1988, Shefrin et Thaler proposent une adaptation comportementale du même modèle. Les chercheurs complètent le modèle en ajoutant le concept du contrôle de soi et en indiquant que les individus sont tentés de dépenser leurs ressources en consommation immédiate plutôt que de les épargner pour le futur. Ainsi, le revenu en fonction du cycle de vie ne serait pas la seule variable pouvant influencer l'épargne. En se basant sur la hiérarchie des besoins de Maslow (1954), Xiao et Noring (1994) ont établi la hiérarchie des besoins financiers. Leur théorie démontre que les individus ont d'abord des besoins financiers primaires qui doivent être satisfaits

avant de pouvoir songer aux besoins supérieurs. Par exemple, l'individu doit être en mesure de satisfaire ses besoins de consommation courante avant de pouvoir commencer à épargner, et ce, car l'épargne est considérée comme un besoin supérieur (Xiao et Olson, 1993 ; Xiao et Noring, 1994). Au fil des années, de plus en plus de chercheurs se sont penchés sur l'importance des motivations ainsi que des facteurs influençant l'épargne, et ce, en permettant à de multiples motifs de coexister (Canova et al, 2005).

La littérature a ainsi permis d'identifier plusieurs facteurs, ce travail portera plus spécifiquement sur 6 dimensions (le revenu, la présence d'objectif, discussion avec les parents, l'établissement d'un budget, le sexe et l'intention). De manière générale, la proportion de non-épargnants est plus élevée chez les jeunes ménages (Katona 1949). Le niveau d'épargne des individus est souvent affecté par leurs besoins immédiats (Arrondel et Masson, 1996). La détermination d'objectif permet aussi de prédire le degré de planification en vue de la retraite (Petkoska et Earl, 2009). Locke et Latham (1990) indiquent d'ailleurs que la présence d'objectifs favorise une meilleure performance de la part de l'individu. Bien que les politiques gouvernementales peuvent avoir une influence sur le comportement de l'individu (Normandin, 1994), les résultats des analyses de la présente recherche indiquent que peu de travailleurs considèrent spontanément une augmentation des taux d'intérêt comme un incitatif à l'épargne (6 %).

Ashby, Schoon et Webley (2015) suggèrent que les parents ont une influence positive sur le comportement d'épargne des jeunes. Finalement, une étude réalisée par Glass et Kilpatrick (1998) indiquent que les femmes épargnent généralement moins que les hommes. PMB (2015) permet aussi de constater qu'au Québec, pour la population de 12 ans et plus, les femmes sont surreprésentées dans le groupe des gens ayant des épargnes de 10 000 à 25 000\$, alors que les hommes le sont dans la catégorie des 25 000 à 50 000\$.

Dans une optique sociale, la promotion contribue à attirer l'attention de l'individu et lui fournir de l'information qui peut mener à l'essai d'un produit ou service. Elle constitue en une motivation supplémentaire pour le consommateur et l'incite à s'engager dans l'acte ou le comportement (Andreasen et Kotler, 2008). La démonstration dans les salons et kiosques est fréquemment utilisée dans un contexte social et a pour principal avantage de faire connaître un produit ou service aux consommateurs (Brunet et al, 2011).

Ainsi, les jeunes qui épargnent ont des revenus personnels plus élevés (H1), indiquent avoir des objectifs (H2), discutent d'épargne avec leur entourage (H3) ou ont établi un budget (H4). L'épargne devrait aussi être plus présente chez les hommes que chez les femmes (H5). Puis, la promotion, à travers les salons ou les expositions, a-t-elle un impact différent sur les épargnants et les non-épargnants (H6).

Méthodologie

Pour répondre à l'objectif de la recherche, les données d'un sondage commandité par Question Retraite, un OBNL qui a pour mission de « sensibiliser les travailleurs québécois de moins de 45 ans à l'importance de planifier financièrement leur retraite pour atteindre la sécurité financière² » ont été utilisées. Plus spécifiquement, un sondage téléphonique a été réalisé par l'entremise de la firme de recherche SOM (grande firme de sondage au Québec). La population cible est constituée de travailleurs québécois (à temps plein ou à temps partiel) et d'individus présentement au chômage ou en situation de congé de longue durée. Deux sources ont été utilisées pour rejoindre la population cible. Une partie de l'échantillon a été recueillie en générant aléatoirement des numéros de téléphone résidentiels en usage au Québec (lignes fixes et cellulaires). La seconde partie de l'échantillon est composée de membres d'un panel de SOM. Ceux-ci ont aussi été sélectionnés aléatoirement. La présente recherche s'insère dans une autre étude qui tentait de mieux comprendre le comportement d'épargne des travailleurs québécois de 18 à 44 ans. L'échantillon comprenait un total de 1151 répondants. Pour répondre à la problématique sur les jeunes, la recherche se concentre sur les travailleurs âgés entre 18 et 34 ans ce qui totalise 702 répondants.

La présence ou non d'épargne a été mesurée en demandant aux jeunes travailleurs s'ils possédaient de l'épargne (REER, CELI, REEE, placements non enregistrés, régime collectif de l'employeur (RCR ou autre épargne personnelle et/ou avec l'employeur). Les répondants détenant au moins un produit d'épargne sont considérés comme « épargnants ».

Résultats

Trois des six hypothèses émises ont été confirmées, bien que plusieurs relations soient généralement faibles (tableau 1). Les travailleurs de 18-34 possédant de l'épargne ont des revenus supérieurs (H1). L'absence d'épargne est plus fréquente chez les travailleurs ayant un revenu plus faible. Par exemple, 45 % des répondants qui n'ont pas d'épargne possèdent un revenu annuel de 20 000\$ ou moins alors que 37 % des répondants qui ont de l'épargne ont un revenu de 40 000\$ à 60 000\$ (tableau 1). La relation (H1) est significative et peut être catégorisée de modérée (V de Cramer de 0,306).

L'étude révèle aussi que 84 % des répondants détiennent à la fois de l'épargne et un objectif. Parmi ceux qui possèdent de l'épargne, près de la totalité d'entre eux ont un objectif (97 %) (H2). Chez les détenteurs d'épargne, les objectifs d'épargne les plus fréquents sont : (1) avoir un coussin financier pour les imprévus (24,7 %) (2) acquérir une propriété (16,7 %) et (3) prévoir la retraite (15,2 %) (V de Cramer de 0,104).

² <http://www.questionretraite.qc.ca/fr/a-propos/mission/>

Plus de 60 % des épargnants (67,1 %) et des non-épargnants (61,6 %) de 18-44 ans mentionnent discuter de leurs finances avec leur père ou leur mère. La relation n'est cependant pas significative (rejet de H3).

Près de 70 % (68,6 %) des individus qui ont de l'épargne font un budget. Dans le cas des non-épargnants, le pourcentage chute à 50 %. La relation (H4) est significative, mais faible (V de Cramer à 0,146).

Aucun lien significatif n'a pu être établi entre la détention d'épargne et le sexe de l'individu chez les jeunes travailleurs (rejet de H5).

Près de 28% des jeunes travailleurs qui ne détiennent pas de produits d'épargne considèrent la rencontre avec un expert dans le cadre d'un salon ou d'une exposition comme un incitatif à l'épargne (comparativement à 16% pour l'ensemble de l'échantillon). Les détenteurs d'épargne sont moins nombreux à démontrer de l'intérêt pour la promotion. Il y a effectivement une relation significative entre la promotion et la détention de produits d'épargne. Toutefois, la relation (H6) est faible.

Tableau 1 : Synthèse des résultats

		Épargne	Sans-Épargne	statistique
H1	Revenu	43,4 % de 40 000\$ ou moins 36,6 % de 40 000\$ à 60 000\$ 12,4 % de 60 000\$ à 80 000\$ 6,1 % plus de 80 000\$	83 % de 40 000\$ ou moins 8,9 % de 40 000\$ à 60 000\$	S=0,000 V= 0,306
H2	Objectif	84,6 % des travailleurs détiennent un objectif	11,6 % des travailleurs détiennent un objectif	S=0,010 V=0,104
H3	Discussion avec parents			NS
H4	Budget	Budget : 69 % Sans budget : 50 %	31 % 50 %	S=0,001 V=0,146
H5	Sexe			NS
H6	Promotion	Surreprésentés dans la catégorie qui ne considère pas la promotion comme un incitatif (86,1% comparativement à 84% pour l'échantillon)	Surreprésentés dans la catégorie qui considère la promotion comme un incitatif (28,2% comparativement à 16% pour l'échantillon)	S=0,000 V= 0,138

S = Niveau de signification du X^2

V= Valeur du V de Cramer

Discussion/ Conclusion

L'objectif de ce papier est d'examiner comment les jeunes travailleurs qui détiennent de l'épargne se distinguent de ceux qui n'en ont pas. Pour ce premier exercice, six facteurs ont été retenus : le revenu, la présence d'objectif, discussion avec les parents, l'établissement d'un budget, le sexe et la promotion. Les prochaines lignes discutent des résultats.

Tel que vu dans la littérature, le revenu (H1) est lié à la détention d'épargne, et ce, même pour la clientèle plus jeune. Ainsi, il s'avère difficile de penser tenter de rejoindre ceux dont les revenus sont de moins de 20 000\$. Ce groupe a assurément d'autres priorités que l'épargne.

Le fait d'avoir un ou des objectifs (H2) est aussi un déclencheur. En effet, parmi les répondants qui détiennent de l'épargne, seulement 3 % ont affirmé n'épargner pour aucune raison en particulier. La majorité des travailleurs sondés avait un objectif d'épargne lorsqu'ils l'ont fait pour la première fois. L'objectif le plus fréquemment cité est l'obtention d'un coussin financier pour les imprévus (24,7 %). Malgré tout, une étude récente, auprès de la population québécoise, mentionne que « près de la moitié des Québécois (46 %) n'ont pas de coussin financier suffisant pour maintenir leur rythme de vie durant trois mois » (RCGT, 2015).

Malgré le fait « qu'une forte majorité de répondants (71 %) est d'opinion que leurs parents ont joué un rôle très (41 %) ou assez (30 %) important dans la façon de gérer leurs finances personnelles » (Laroque, 2015)³, les résultats ont permis de constater que l'absence d'influence significative sur la détention d'épargne. Ceci pourrait s'expliquer par le cycle de vie de l'épargne présenté précédemment. En effet, les jeunes travailleurs sont potentiellement plus en mode « dépense » qu'épargne. Aussi, les discussions pourraient porter, par exemple, sur les hypothèques et le financement.

En accord avec Block et Goldman (2015), les résultats ont aussi permis de noter que la réalisation d'un budget pouvait être utile pour les 18-34 dans la réalisation de l'épargne.

Les résultats des analyses démontrent qu'il y a une relation significative entre la détention de produits d'épargne et l'intérêt pour la promotion. La promotion a un impact différent sur les épargnants et les non-épargnants. En effet, les techniques promotionnelles sont plus susceptibles de rejoindre les non-épargnants.

L'étude permet de faire ressortir quelques éléments clefs pour les dirigeants des institutions financières ou pour les groupes d'aide aux consommateurs. En effet, comme

³ <http://www.questionretraite.qc.ca/fr/sondages/sondage-2015/perception-du-role-et-de-linfluence-des-parents/>

la littérature et les résultats de la recherche l'indiquent plusieurs facteurs tant psychologiques ou économiques peuvent avoir une influence sur le comportement de l'individu (Furnham & Argyle, 1998 ; Fisher et Montalto, 2010). Comme le genre (sexe) n'a pas d'influence significative sur la détention d'épargne, les deux groupes doivent également être rejoints. Les résultats de l'étude démontrent que les travailleurs qui ont de l'épargne sont plus nombreux à détenir un ou des objectifs d'épargne. L'institution financière pourrait donc d'offrir un produit adapté à la réalité du travailleur âgé entre 18-34 ans tout en tenant compte des objectifs qu'il est susceptible d'avoir. Les objectifs les plus fréquents pour cette tranche d'âge sont la détention d'un coussin financier (31%), la réalisation de projets (50%) ainsi que la retraite (18%). Malgré qu'un nombre intéressant de jeunes travailleurs aient l'intention d'épargner (28%), cette intention ne résulte pas toujours en action concrète. L'offre d'outils d'aide à l'établissement d'objectifs et de budget pourrait s'avérer très pertinente. Plusieurs institutions financières ou groupes d'aide à la gestion financière (exemple Question Retraite) en offre. Néanmoins, il faut trouver un moyen pour les faire connaître et surtout amener les jeunes à les utiliser. L'utilisation de techniques promotionnelles telles que les rencontres avec des experts dans le cadre de salons et d'exposition, les conférences et les concours peuvent s'avérer des options intéressantes pour inciter le jeune travailleur à se renseigner sur l'importance de l'épargne.

Aussi, il est pertinent de miser sur la relation entre le conseiller financier et le jeune travailleur et d'axer la communication sur l'utilité des objectifs dans l'atteinte de l'épargne puisque cela semble être un déclencheur important de l'épargne.

Limites et avenues de recherche

Cette recherche porte sur les caractéristiques des gens qui épargnent, ou non. Il serait pertinent dans le futur d'évaluer celles qui favorisent une épargne plus importante, et non pas simplement le fait d'avoir ou non de l'épargne. La présente étude s'inscrit dans une autre recherche, par conséquent cette information ainsi que celles sur certaines autres variables, comme le contrôle de soi, n'ont pu être étudiées et pourraient l'être dans une future recherche.

Nous avons constaté que certains facteurs ont une influence sur la détention d'épargne, mais aussi sur l'intention d'épargner. Par exemple, nous avons constaté que plusieurs répondants auraient l'intention d'épargner s'ils recevaient une augmentation de salaire ou même s'ils obtenaient un emploi mieux rémunéré. Cette même intention résulterait en l'adoption d'un comportement d'épargne. L'étude de l'intention pourrait donc aussi être intéressante.

La présente étude montre l'intérêt de s'attarder à la clientèle plus jeune et de poursuivre les recherches sur ce groupe.

Références

- Ando, A., et Modigliani, F. (1963). The " life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American economic review*, 55-84.
- Andreasen, A. R., & Kotler, P. (2008). *Strategic marketing for nonprofit organizations* (pp. 44-53). Upper Saddle River, NJ: Pearson/Prentice Hall.
- Arrondel, L., & Masson, A. (1996). Gestion du risque et comportements patrimoniaux. *Economie et Statistique*, 296(1), 63-89.
- Ashby, J. S., Schoon, I., & Webley, P. (2015). Save Now, Save Later?.*European psychologist*.
- Block, L., & Goldman, T. (2015). Saving for Retirement? I Just Want to Get Through the Month. *Benefits Quarterly*, 31(3), 40.
- Broadbent, J., Palumbo, M., & Woodman, E. (2006). The shift from defined benefit to defined contribution pension plans—implications for asset allocation and risk management. *Reserve Bank of Australia, Board of Governors of the Federal Reserve System and Bank of Canada*.
- Brunet, J., Colbert, F., Desormeaux, R., Gendreau, R., Legoux, R., Ouellet, J.F., (2011). Gestion du marketing. Montréal: Gaétan Morin, éditeur, [2011], 5^e édition
- Canova, L., Rattazzi, A. M., & Webley, P. (2005). *The hierarchical structure of saving motives*. *Journal Of Economic Psychology*, 26(1), 21-34.
- Cognée, Natacha (2016), Les facteurs d'influence de l'épargne chez le jeune travailleur, mémoire de maîtrise, UQAM.
- Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2010). Effect of saving motives and horizon on saving behaviors. *Journal Of Economic Psychology*, 31(1), 92-105. doi:10.1016/j.joep.2009.11.002
- Glass Jr, J. C., & Kilpatrick, B. B. (1998). Gender comparisons of baby boomers and financial preparation for retirement. *Educational Gerontology: An International Quarterly*, 24(8), 719-745
- Katona, G. (1980). *Essays on behavioral economics*. Elsevier.
- Keynes, J. M.(1936) *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York, 1936), pp. 96 and 97.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting & task performance*. Prentice-Hall, Inc.*Employment, Interest, and Money* (New York, 1936), pp. 96 and 97.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. *Franco Modigliani, 1*.
- Modigliani, F. (2005). *The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 6.MIT Press Books, 6*.

- Petkoska, J., & Earl, J. K. (2009). Understanding the influence of demographic and psychological variables on retirement planning. *Psychology and aging*, 24(1), 245.
- Print Measurement Bureau (PMB). (Automne 2015). . [Base de données]. Récupéré le 15 février de https://www-kmrsoftware-net.proxy.bibliotheques.uqam.ca:2443/netquestapp/PMBQuickReports_Fr/default.aspx
- RCGT (2016), *Habitudes financières des Québécois* , <http://informeaffaires.com/2016/03/une-nouvelle-etude-de-raymond-chabot-fait-le-point-sur-la-sante-financiere-des-quebecois/>
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Quasi Rational Economics*, 91-126.
- Statistique Canada. (2009) – *L'emploi et le revenu en perspective* (Mai 2009, vol 10, no.5), CANSIM (base de données). (Site consulté : 2016-02-16)
- Vaillancourt, F. Laberge, M. Roy-César, E. Nadeau, G. (2011) L'épargne au Québec : sa mesure et son importance, 1981-2006 – Rapport de projet. Environnement Canada. Récupéré le 22 février 2015 de <http://ec.gc.ca/indicateurs-indicators/default.asp?lang=En&n=BFB1B398-1>
- Xiao, J. J., & Olson, G. I. (1993). Mental accounting and saving behavior. *Home Economics Research Journal*, 22(1), 92-109.
- Xiao, J. J., & Noring, F. E. (1994). Perceived saving motives and hierarchical financial needs. *Financial Counseling and Planning*, 5(1), 25-44