

Table des matières

Sommaire	iii
Liste des tableaux.....	xiii
Liste des figures	xv
Remerciements.....	xvi
Introduction	1
Problématique	13
Problème d'endettement	14
Endettement chez les étudiants universitaires.....	15
Conséquences de l'endettement.....	16
Comportements de crédit risqués.....	17
Contexte théorique	20
Théorie du comportement planifié.....	21
Attitude.....	23
Attitude affective	24
Attitude cognitive.....	25
Attitude comportementale.....	25
Normes sociales	26
Normes injonctives	26
Normes descriptives.....	27
Motivation à se conformer aux attentes	28
Perception de contrôle (sentiment d'auto-efficacité)	30

Intention	34
Comportement.....	36
Ajout au modèle : endettement à la consommation	37
Recension des écrits	38
Relation financière avec les parents, comportements de satisfaction financière et comportements sains en finances personnelles	39
Comportements risqués avec la carte de crédit	44
Propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit	49
Dette sur carte de crédit	51
Attitude et comportements en matière financière	54
Attitude envers l'emprunt	57
Utilisation risquée de la carte de crédit.....	60
Synthèse	62
Hypothèses	70
Méthode et résultats	80
Population et collectes de données.....	82
Spécifications concernant les échantillons.....	83
Démarche d'analyses	84
Examen de la normalité de la distribution	84
Analyses descriptives.....	85
Obtention de preuves de validité.....	85
Preuves basées sur le contenu	86
Preuves basées sur les relations avec d'autres variables.....	86

Preuves basées sur la structure interne.....	87
Critères retenus pour la consistance interne	88
Critères retenus pour l'indice discrimination.....	88
Critères retenus pour l'analyse factorielle confirmatoire	88
Critères et procédure pour la vérification de l'invariance du modèle de la TCP	92
Procédure d'élaboration des instruments de mesure.....	92
Étape 1 : Définition de l'objet de mesure	93
Étape 2 : Création d'items.....	93
Items inhérents aux instruments de mesure	94
Variables sociodémographiques et économiques	101
Étape 3 : Choix de l'échelle de réponse pour les instruments de mesure	104
Étape 4 : Évaluation de la version expérimentale des instruments de mesure par un comité d'experts.....	106
Étape 5 : Inclusion d'items de validation.....	110
Étape 6 : Évaluation de la version expérimentale du questionnaire par un prétest.....	110
Étape 7 : Analyse de la structure interne de la version expérimentale des instruments.....	113
Étape 8 : Optimisation des instruments de mesure	127
Collecte des données.....	128
Caractéristiques de l'échantillon final	129
Instruments de mesure optimisés.....	140
Attitude envers l'utilisation du crédit	140

Dimension affective	140
Dimension cognitive	141
Dimension comportementale	142
Normes sociales portant sur l'utilisation du crédit	147
Normes sociales injonctives.....	147
Normes sociales descriptives	148
Motivation à se conformer	150
Sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit	153
Intention d'adopter de saines pratiques de crédit.....	156
Comportements de crédit risqués.....	157
Dettes de crédit à la consommation	159
Normalité de la distribution et données descriptives des instruments de mesure	160
Normalité de la distribution	160
Statistiques descriptives	162
Moyennes et écarts types	162
Corrélations.....	166
Résultats	174
Ajustement du modèle initial de la TCP	174
Vérification de l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire.....	180
Discussion	187
Échantillon	189

Instruments de mesure	192
Mesure de l'attitude envers l'utilisation du crédit	192
Mesure des normes sociales portant sur l'utilisation du crédit	196
Mesure du sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit.....	200
Mesure de l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit.....	203
Mesure de l'adoption de comportements de crédit risqués.....	206
Statistiques descriptives	207
Normes sociales portant sur l'utilisation du crédit	207
Normes injonctives	207
Normes descriptives.....	209
Motivation à se conformer	210
Sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit.....	210
Intention d'adopter de saines pratiques de crédit.....	212
Adoption de comportements de crédit risqués.....	212
Application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation	213
Hypothèse 1	215
Hypothèse 2	215
Hypothèse 3	219
Hypothèse 4	222
Hypothèse 5	225
Hypothèse 6	226
Hypothèse 7	228

Hypothèse 8	231
Hypothèse 9	233
Conclusion	238
Limites	241
Retombées.....	248
Pistes de recherches futures	251
Références	255
Appendice. Questionnaire électronique utilisé pour la collecte des données	267

Liste des tableaux

Tableau

1	Détails méthodologiques des études utilisant la TCP	63
2	Résultats obtenus dans les études antérieures en fonction du modèle de la TCP.....	67
3	Items retirés, modifiés et créés pour les instruments mesurant les construits de la TCP, à l'Étape 2 de la procédure d'élaboration des instruments de mesure	96
4	Échelle de réponse pour chacune des variables	105
5	Modifications apportées aux items suite à l'évaluation du comité d'experts et d'un comité composé d'étudiants.....	107
6	Statistiques descriptives de l'échantillon recueilli au prétest ($n = 76$).....	111
7	Indices d'aplatissement et d'asymétrie pour les variables à l'étude (prétest)	117
8	Moyennes et écarts types pour les variables du modèle de la TCP (prétest)	119
9	Corrélations entre les variables du modèle (prétest)	121
10	Statistiques descriptives de l'échantillon (collecte finale)	130
11	Données économiques de l'échantillon.....	135
12	Situation de travail en fonction des sessions universitaires (étudiants de 1 ^{er} cycle)	137
13	Situation de travail en fonction des sessions universitaires (étudiants de 2 ^e et 3 ^e cycles)	138
14	Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit.....	144
15	Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant les trois dimensions de l'attitude envers l'utilisation du crédit	146
16	Statistiques d'ajustement pour la vérification des instruments mesurant les normes sociales portant sur l'utilisation du crédit.....	152

Tableau

17	Statistiques d'ajustement pour l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité.....	155
18	Statistiques d'ajustement pour l'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit.....	158
19	Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués.....	159
20	Montant des dettes à la consommation en fonction de l'échantillon	160
21	Indices d'aplatissement et d'asymétrie pour les variables à l'étude	161
22	Moyennes et écarts types pour les variables du modèle de la TCP.....	163
23	Corrélations entre les variables du modèle	168
24	Statistiques d'ajustement pour le modèle de la TCP.....	175
25	Statistiques d'ajustement pour la vérification du modèle de la TCP, selon le cycle universitaire	181
26	Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'invariance du modèle de la TCP, selon le cycle universitaire	185

Liste des figures

Figure

1	Modèle conceptuel de la théorie du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 2010).....	22
2	Résultats obtenus par Shim et al. (2010).....	43
3	Résultats obtenus par Xiao et al. (2011).....	48
4	Résultats obtenus par Serido et al. (2015).....	56
5	Hypothèses et liens à l'étude pour le modèle de la théorie de comportement planifié.....	71
6	Histogramme présentant le nombre de répondants selon leur domaine d'étude, pour les étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle.....	133
7	Histogramme présentant le nombre de répondants selon leur domaine d'étude, pour les étudiants universitaires de 2 ^e et 3 ^e cycles.....	133
8	Histogramme présentant le nombre de répondants ayant vécu une situation pouvant avoir induit une perte ou un gain de revenu, pour les étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle.....	139
9	Histogramme présentant le nombre de répondants ayant vécu une situation pouvant avoir induit une perte ou un gain de revenu, pour les étudiants universitaires de 2 ^e et 3 ^e cycles.....	139
10	Modèle d'équations structurelles pour le modèle initial de la TCP.....	175
11	Modèle d'équations structurelles optimisé pour le modèle de la TCP de l'échantillon d'étudiants universitaires du 1 ^{er} cycle.....	183
12	Modèle d'équations structurelles optimisé pour le modèle de la TCP de l'échantillon d'étudiants universitaires des 2 ^e et 3 ^e cycles.....	183

Remerciements

Quand j'ai décidé de faire mon doctorat, j'avais un objectif bien précis : devenir professeure en sciences de la consommation à l'Université Laval. Plusieurs personnes qui ont croisé mon chemin tout au long de mes études m'ont encouragée à poursuivre cet objectif. Je dois souligner le support moral, académique, psychologique (et autres mots finissant en -ique!) de mes collègues au département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation. Je suis plus que reconnaissante de l'aide qu'ils m'ont apportée au courant de toutes ces années.

J'aimerais aussi remercier mon directeur de thèse, Marc, qui, malgré des moments difficiles, a su prendre le temps de m'indiquer la voie à prendre (ou à éviter!) dans mon parcours. Ses conseils, qui me fâchaient parfois, ont su me faire grandir. Dès le départ, il m'avait imposé (il n'a pas eu à me tordre un bras...) de prendre Éric dans le comité de thèse. Je l'en remercie, car avec ses exigences élevées, il m'a appris toute la rigueur sous-jacente aux analyses qui est inévitable quand on a une bonne conscience professionnelle et scientifique. J'aimerais aussi remercier les membres du comité et du jury pour le temps qu'ils ont pris à me partager leurs connaissances et expériences.

Pour terminer, je tiens à remercier ma famille et mes amis qui ont su me supporter tous à leur façon. Je crois qu'un réseau social bien varié et de confiance est essentiel pour passer à travers les hauts et les bas de cette aventure *doctoresque*.

Clicours.COM

Introduction

Au Canada, l'ensemble de l'encours de crédit à la consommation n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années. Il est passé de 490,9 milliards de dollars en 2011 à 541,5 milliards de dollars en 2015 (Statistique Canada, 2016a). De 2013 à 2014, l'utilisation des ventes à crédit ainsi que des cartes de crédit a augmenté respectivement de 11 % et de 5,9 % (Equifax, 2014). Ceci illustre bien combien le crédit à la consommation fait partie intégrante des pratiques en finances personnelles.

Un document publié par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE, 2005) contient quelques définitions de ce qu'est le crédit à la consommation. Par exemple, le crédit est défini comme étant ce qui inclut la plupart des crédits à court et moyen termes individuels, excluant les prêts garantis par hypothèque. Toujours dans le même document, cette définition est précisée en listant plusieurs produits de crédit : cartes de crédit, prêt de devises étrangères, prêt sur salaire, divers prêts à versements (incluant les emprunts pour l'éducation et pouvant être considérés comme un investissement en capital humain), achat à crédit, facilités de découvert, crédit variable (exemple : marge de crédit), locations financières (prêt d'équipement, de véhicule ou de logiciel que l'emprunteur peut décider d'acheter au terme du contrat) et les autres types (par exemple, prêt pour automobile ou pour des biens durables) (OCDE, 2005).

L'utilisation de ces produits de crédit peut amener certains frais supplémentaires : frais de retard, frais de dépassement de limite, frais de chèque sans provision. Des frais additionnels peuvent s'ajouter pour des services supplémentaires : frais annuels, frais d'avance de fonds, frais de demande d'arrêt de paiement, frais pour une copie d'état de compte et de carte de remplacement, frais de taux de change, frais de commodité pour appel téléphonique, frais de virement bancaire et frais de transfert de solde (Bar-Gill & Warren, 2008).

Dans le but d'éviter le surendettement chez les consommateurs, une loi a été créée dans la province de Québec afin de les protéger (Légis Québec, 2016). Cette loi propose, par exemple, que le consommateur a deux jours pour revenir sur sa décision à la suite de la signature d'un contrat de crédit, ou encore, que le montant total payé (incluant tous les frais de crédit) doit être indiqué au contrat. D'autres spécifications existent tel le fait que les paiements par versements doivent être égaux et toute modification au contrat entraîne la signature d'un nouveau contrat. Dans le cas où le consommateur est incapable de payer, son cas peut être jugé devant le tribunal en tenant compte de sa situation d'endettement, sa capacité de payer et la raison du surendettement (L'Heureux, 2000). Ce ne sont que quelques exemples qui illustrent comment la Loi sur la protection du consommateur peut protéger celui-ci en matière d'utilisation de crédit à la consommation. D'ailleurs, la Loi sur la protection du consommateur, adoptée en 1971, ne s'applique pas uniquement au crédit, elle s'applique en fait à tous contrats conclus entre un consommateur et un commerçant dans le cours des activités de son commerce

et ayant pour objet un bien ou un service (LPC, P40.1, art. 2). En plus de régir ce type de contrats, cette loi prévoit une garantie de base sur tous les biens et les services, prévoit des protections particulières pour différents types de contrats (crédit, commerce itinérant, vente à distance, etc.), détermine les domaines où des permis doivent être octroyés, encadre la publicité ciblant les jeunes de moins de 13 ans et interdit les pratiques commerciales trompeuses (Office de la protection du consommateur, 2016).

Les produits de crédit sont un type de contrat reconnu légalement. Au Québec, la Loi de la protection du consommateur (LPC, P40.1) reconnaît trois variétés de contrats de crédit pour lesquels elle prévoit des règles générales et quelques particularités pour chacune des variétés : prêt d'argent, crédit variable et contrats assortis d'un crédit. Les contrats de crédit garanti par hypothèque présentent plusieurs exceptions, ce qui en fait des contrats de crédit distincts ne faisant pas partie de ces trois variétés (Légis Québec, 2016).

La première variété de contrats de crédit est ce que le Code civil du Québec définit comme un simple prêt, c'est-à-dire le prêt d'argent (LPC, P40.1, art. 73). Il s'agit d'un contrat où un prêteur remet de l'argent à un emprunteur qui s'engage à rembourser la totalité du prêt (L'Heureux, 2000). En d'autres termes, il s'agit d'un prêt personnel de type conventionnel, où un consommateur qui désire se procurer des biens ou des services fait affaire avec une entité détenant un permis pour prêter de l'argent, tel que les banques.

La seconde variété est le crédit variable, dont la forme la plus commune est la carte de crédit. Les marges de crédit font aussi partie de cette variété (LPC, P40.1, art. 118). Quelques avantages sont offerts par cette variété de crédit, tels que la disponibilité de fonds pour utilisation future, la possibilité de mettre fin au contrat au moment désiré et le fait que tous les achats représentant plusieurs dettes sont réunis sous une seule dette, simplifiant ainsi le remboursement (L'Heureux, 2000).

La troisième variété de crédit est constituée des contrats assortis d'un crédit qui comportent des spécificités propres (LPC, P40.1, art. 132). Par exemple, lorsqu'un consommateur se procure un bien en contractant une vente à tempérament, telle que de louer avec option d'achat, il ne devient propriétaire que lorsque tous les paiements sont effectués. Cette variété de contrats de crédit inclut aussi la vente ou la location de biens et services et la fourniture de services pour lesquels un commerçant accorde un crédit (L'Heureux, 2000).

Force est de constater que le crédit à la consommation prend plusieurs formes, ce qui le rend très complexe. Une telle complexité peut avoir pour conséquences que des personnes, possédant peu d'expériences en gestion des finances personnelles, puissent ne pas adopter les meilleures pratiques quant à l'utilisation du crédit. Ce qui peut être le cas de jeunes adultes, plus particulièrement d'étudiants universitaires. En effet, à leur entrée dans l'âge adulte, il faut noter que la plupart des étudiants universitaires en sont à leurs premières expériences en matière de crédit (Xiao, Serido, & Shim, 2012). Aussi, il

n'est pas rare d'observer que plusieurs d'entre eux adoptent certaines pratiques risquées, c'est-à-dire des pratiques conduisant à l'accroissement de l'endettement, par exemple : ne pas rembourser le total dû à la date d'échéance, atteindre la limite de crédit permise, faire des paiements en retard ou faire défaut de paiement.

Il est intéressant de se pencher sur la population étudiante universitaire, car elle constitue un groupe financièrement vulnérable. En effet, la présente génération d'étudiants est ouverte à s'endetter puisqu'elle a grandi dans une culture d'endettement (Roberts & Jones, 2001). De plus, elle perçoit que de s'endetter lors de ses études est, en quelque sorte, un investissement en capital humain (Davies & Lea, 1995). Leur situation d'étudiants est propice à l'endettement puisqu'en étant aux études, le nombre d'heures libres pour occuper un emploi à temps plein est diminué. En présence d'un faible revenu, ils peuvent devoir avoir recours au crédit pour se procurer des biens et services, pouvant résulter en des problèmes d'endettement (Sotiropoulos & D'Astous, 2013). De ces problèmes d'endettement chez les étudiants universitaires découlent, entre autres, un niveau de stress élevé pouvant conduire à une baisse de concentration au cours des études et même l'abandon des études (Hancock, Jorgensen, & Swanson, 2012; Jones, 2005; Norvilitis et al., 2006). Ainsi, il devient pertinent de se questionner sur les facteurs pouvant influencer les jeunes à adopter des comportements de crédit risqués les menant à l'endettement. Il est important de noter que toutes les études consultées portent uniquement sur les étudiants universitaires de 1^{er} cycle. En l'absence de données sur les

étudiants universitaires des cycles supérieurs, il devient nécessaire de documenter la situation des étudiants de 2^e et 3^e cycles.

Pour étudier cette question, le modèle de la théorie du comportement planifié (TCP) d'Ajzen (1985, 1988, 1991) est tout indiqué. Ce modèle est constitué des variables attitude, normes sociales (injonctives, descriptives et motivation à se conformer) et perception de contrôle pouvant prédire l'intention envers un objet d'étude. L'intention et la perception de contrôle sont utilisées pour prédire un comportement, dans ce cas-ci l'adoption de comportements de crédit risqués. L'un des avantages majeurs d'utiliser ce modèle est de pouvoir expliquer le phénomène à l'étude en combinant des facteurs psychologiques (l'attitude et la perception de contrôle) et des facteurs sociaux (normes sociales). De plus, il est possible de bonifier le modèle en ajoutant des variables, par exemple, l'endettement qui peut découler de l'adoption de comportements de crédit risqués. Toutefois, le modèle prenant déjà en compte plusieurs variables, il n'est pas suggéré d'ajouter un trop grand nombre de nouvelles variables. En effet, plus le nombre de variables à mesurer est élevé, plus le questionnaire devient long, augmentant le risque d'abandon des répondants (Fishbein & Ajzen, 2010).

Il est pertinent d'utiliser la TCP pour expliquer l'adoption de comportements de crédit chez les étudiants universitaires puisqu'à ce jour, seulement neuf études portant sur les finances personnelles et utilisant la TCP ont été trouvées (Chudry et al., 2011; Erdem, 2008; Kennedy, 2013; Rutherford & DeVaney, 2009; Sari & Rofaida, 2012;

Serido et al., 2015; Shim, Barber, Card, Xiao, & Serido, 2010; Sotiropoulos & D'Astous, 2013; Xiao, Tang, Serido, & Shim, 2011). Deux de ces études portent sur une population adulte active et non sur les étudiants universitaires, résultant en sept études ayant utilisé la TCP sur un échantillon d'étudiants universitaires. Parmi ces études, deux seulement ont pris en compte l'intention alors qu'il s'agit d'une variable importante expliquant l'adoption d'un comportement (Fishbein & Ajzen, 2010). De plus, seulement deux d'entre elles tiennent compte de la motivation à se conformer pour pondérer l'effet des normes sociales. Parmi ces études, cinq portent sur les cartes de crédit chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle et aucune ne porte ni sur le crédit à la consommation, ni sur les étudiants des cycles supérieurs, ni sur un échantillon de Québécois. Il devient alors important de se pencher sur la situation des étudiants universitaires québécois de tous les cycles, et ce, dans le but d'augmenter le corpus de connaissances en matière d'utilisation du crédit à la consommation.

Bien qu'il existe plusieurs études portant sur le crédit à la consommation, un très faible nombre mentionne le cadre théorique sur lequel elles s'appuient. Afin de pouvoir comparer les résultats entre les études précédentes et la présente étude, il convenait de s'appuyer sur un modèle théorique déjà éprouvé, c'est-à-dire la TCP. De plus, il est pertinent de s'appuyer sur un modèle connu, et ce, dans le but d'obtenir des preuves de validité des inférences découlant des instruments qui devront être élaborés en français. En effet, une des preuves de validité qu'il est possible d'obtenir porte sur la relation entre les variables (Laveault & Grégoire, 2014; Messick, 1995). Connaissant le modèle

et les relations attendues, il sera possible de faire des comparaisons. Les paragraphes suivants présentent les résultats descriptifs obtenus pour les variables attitude, normes sociales, perception de contrôle et intention en lien avec le crédit à la consommation. La situation d'endettement et les conséquences qui en découlent sont présentées dans la problématique.

La majorité des études mesurant l'attitude envers le crédit porte spécifiquement sur les cartes de crédit et non sur le crédit à la consommation en général. Ces études rapportent des résultats différents où l'attitude envers le crédit est soit hautement favorable (Warwick & Mansfield, 2000; Xiao et al., 1995), légèrement favorable (Kennedy, 2013) ou négative (Moore, 2004). Il faut toutefois noter que l'échantillon présentant une attitude négative incluait des personnes ne possédant pas de carte de crédit (Moore, 2004). Il semble d'ailleurs que les étudiants ne possédant pas de carte de crédit sont plus susceptibles d'avoir une attitude négative envers les cartes de crédit (Hayhoe et al., 1999). Il faut souligner que parmi ces chercheurs, seuls Xiao et ses collègues (1995) ont ventilé l'attitude en trois dimensions (affective, cognitive, comportementale), utilisant ainsi la vision tripartite proposée par (Ajzen, 1989).

En matière de normes sociales, plusieurs études ont montré que l'influence des parents joue un rôle prédominant dans l'utilisation saine ou malsaine du crédit pouvant conduire au surendettement. Ils sont d'ailleurs la source la plus étudiée (Jorgensen & Savla, 2010; Moore, 2004; Norvilitis & MacLean, 2010). Ils peuvent être une source

d'influence en enseignant directement à leurs enfants comment fonctionnent les finances personnelles (Norvilitis & Mendes-Da-Silva, 2013; Shim et al., 2010). Certains de ces apprentissages perdurent même lorsque les enfants sont aux études universitaires. Par exemple, selon une étude effectuée aux États-Unis, les étudiants universitaires prennent des décisions sur leurs finances personnelles en fonction de ce que leurs parents faisaient dans ce domaine (Shim et al., 2010). De même, lorsque certains étudiants universitaires ont acquis leur première carte de crédit, plus de la moitié d'entre eux rapportent que les parents ont été la principale source d'influence pour en faire l'acquisition (Moore, 2004).

Une autre façon d'influencer les étudiants est en discutant de finances personnelles. Quelques études menées auprès d'étudiants universitaires américains rapportent que les parents discutent à ce sujet avec leurs enfants assez fréquemment (Jorgensen & Savla, 2010; Mae, 2009; Shim et al., 2010). Les parents peuvent aussi enseigner à leurs enfants indirectement en jouant le rôle d'un modèle que les jeunes observent et imitent. C'est ce que Kennedy (2013) a trouvé dans son étude effectuée auprès d'étudiants universitaires américains. Force est de constater que les parents jouent un rôle important en matière de finances personnelles dans la vie de leurs enfants, même lorsque ceux-ci sont de jeunes adultes. Il devient alors important d'étudier l'influence de ces personnes de référence puisqu'elles jouent un rôle central chez les étudiants universitaires.

Les parents ne sont pas les seuls à avoir de l'influence en matière de finances personnelles. Au Canada, une étude effectuée auprès d'étudiants universitaires rapporte que plus de la moitié d'entre eux se renseignent en priorité sur les prêts étudiants auprès de leurs amis, puis auprès de leurs parents (Kramer, Rogers, & Kaznowska, 2010). Aux États-Unis, deux études de Sotiropoulos et D'Astous (2012, 2013) effectuées auprès d'étudiants universitaires rapportent que plus ces derniers perçoivent que leurs amis sont endettés et qu'ils semblent utiliser de façon irresponsable la carte de crédit, plus ils ont tendance à dépenser plus souvent avec la carte de crédit. Ces résultats, peu nombreux, montrent l'importance d'étudier l'influence que peuvent avoir les amis dans la vie des jeunes étudiants universitaires afin de bonifier les connaissances à ce propos. Il importe de souligner que la motivation à se conformer est une variable qui a rarement été utilisée dans les études portant sur les finances personnelles. À ce jour, trois ont été répertoriées (Chudry et al., 2011; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011).

La troisième variable du modèle de la TCP est la perception de contrôle. Dans les études, la perception de contrôle est mesurée de différentes façons : sentiment d'auto-efficacité (Sari & Rofaida, 2012; Sotiropoulos & D'Astous, 2013; Xiao et al., 2011), contrôlabilité (Sari & Rofaida, 2012; Xiao et al., 2011), habileté à gérer son endettement (Chudry et al., 2011) ou facilité à suivre ses plans financiers (Shim et al., 2010). En général, les étudiants universitaires se montrent confiants de leur gestion des finances personnelles. Par exemple, une étude rapporte que des étudiants universitaires américains (plus de la moitié de l'échantillon) sont confiants que s'ils ont accumulé plus

de 10 000 \$ de dettes, ils paieraient ce qu'ils sont capables durant leurs études et rembourseraient la totalité après leur diplomation (Norvilitis et al., 2006). De même, les étudiants universitaires américains trouvent facile de suivre leur plan de gestion de leurs finances personnelles (Shim et al., 2010). Toutefois, dans une étude de Mae (2009), les étudiants universitaires américains sont près du quart à se sentir hautement anxieux de leur capacité à payer les factures mensuelles. Finalement, une étude menée auprès d'étudiants universitaires américains rapporte qu'ils se sentent en contrôle de l'utilisation de leur carte de crédit (Kennedy, 2013). Règle générale, il semble que les étudiants universitaires soient confiants dans leur gestion des finances personnelles, plus précisément l'utilisation du crédit. Il devient alors pertinent de vérifier si ce niveau de confiance peut influencer leur propension à utiliser adéquatement le crédit.

Ces trois variables (attitude, normes sociales et perception de contrôle) concourent à prédire l'intention d'adopter un comportement et l'intention (de même que la perception de contrôle) est utilisée pour prédire ce comportement. Rares sont les études, dans le domaine du crédit, qui ont utilisé cette variable. Elle est parfois utilisée comme variable à prédire, sans prédire de comportement (Chudry et al., 2011; Erdem, 2008; Sotiropoulos & D'Astous, 2013) et parfois pour prédire l'endettement (Kennedy, 2013). Deux études l'ont mesurée pour vérifier si l'intention prédisait le comportement. La première étude porte sur l'intention d'adopter trois pratiques financières (épargne, budget, crédit) en lien avec l'adoption de comportements de crédit risqués dans un échantillon d'étudiants universitaires américains (Xiao et al., 2011). La seconde étude

porte sur l'intention d'utiliser la carte de crédit pour prédire la propension à utiliser la carte de crédit de façon risquée chez des étudiants universitaires indonésiens (Sari & Rofaida, 2012). Dans les deux cas, l'intention aide à prédire le comportement.

Le but de la présente thèse est d'étudier les facteurs (attitude, normes sociales, perception de contrôle et intention) qui influencent l'adoption de comportements de crédit risqués ainsi que l'endettement à la consommation chez les étudiants universitaires québécois des trois cycles en utilisant le modèle de la TCP ainsi que de vérifier l'invariance de ce modèle selon le cycle universitaire. Pour commencer, la problématique présente les données inhérentes à la situation d'endettement chez les étudiants universitaires. Par la suite, le contexte théorique présente le modèle de la TCP ainsi que les définitions des variables à l'étude, suivis par la recension des études antérieures. La présentation de la méthode et des résultats suit cette section en présentant la démarche d'analyse, la procédure d'élaboration du questionnaire, la composition dudit questionnaire, la constitution de l'échantillon et finalement les résultats. La discussion des résultats est présentée par la suite. La thèse se termine par la conclusion où les limites de la recherche et des suggestions de recherches futures sont présentées.

Problématique

Le problème étudié dans la présente thèse est celui de l'endettement à la consommation chez les étudiants universitaires québécois des trois cycles d'étude. En premier lieu sont présentées les données concernant l'endettement général chez les

adultes canadiens puis québécois. Par la suite, la situation d'endettement, les conséquences de l'endettement et les comportements de crédit risqués des étudiants universitaires américains est présentés. Aucune étude portant spécifiquement sur les étudiants universitaires québécois n'a été trouvée.

Problème d'endettement

Au Canada, le niveau d'endettement des ménages adultes (c'est-à-dire le ratio de la dette des ménages contractée sur le marché du crédit selon le revenu disponible) a atteint 167,6 % en 2015 (Statistique Canada, 2016b). Il faut toutefois noter que cet endettement ne résulte pas uniquement de l'utilisation du crédit à la consommation, mais aussi de prêts hypothécaires.

Au Québec, le taux d'endettement à la consommation (c'est-à-dire le rapport en pourcentage observé entre la taille du crédit à la consommation et celle du revenu personnel disponible) est passé de 15,7 % en 1981 à 39,2 % en 2010 (Institut de recherche et d'informations socioéconomiques, 2013). Le montant moyen pour une dette à la consommation au deuxième trimestre de 2015 est de 17 758 \$, une augmentation de 3,8 % par rapport au même trimestre de 2014 (Equifax, 2015). Dans une étude effectuée auprès de jeunes adultes québécois (18 à 29 ans), le montant moyen des dettes à la consommation se chiffrait à 3 676 \$ (Lachance, Beaudoin, & Robitaille, 2006).

Dans un rapport publié par l'Institut de la Statistique du Québec (ISQ, 2014a), il apparaît que la situation financière des ménages québécois s'est quelque peu améliorée sauf pour les jeunes adultes de moins de 30 ans. En effet, la taille de leurs dettes par rapport à la valeur de leur avoir net a augmenté, passant de 61 % en 1999 à 67 % en 2005 (ISQ, 2014a). Les paragraphes qui suivent présentent la situation propre aux étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle, puisque les étudiants universitaires québécois et les étudiants des cycles supérieurs n'ont pas été étudiés.

Endettement chez les étudiants universitaires

Chez les étudiants universitaires américains, les chercheurs rapportent des moyennes de dette sur carte de crédit variant entre 200 et 1200 \$, en incluant les étudiants qui n'ont aucune dette (Jones, 2005; Joo, Grable, & Bagwell, 2003; Kennedy, 2013; Norvilitis & MacLean, 2010; Norvilitis & Mendes-Da-Silva, 2013; Pinto, Parente, & Palmer, 2000; Robb & Sharpe, 2009; Xiao et al., 2012). En conservant uniquement les étudiants qui ont une dette sur carte de crédit, la moyenne varie entre 1000 et 3200 \$ (Borden, Lee, Serido, & Collins, 2008; Jones, 2005; Joo et al., 2003; Mae, 2009; Norvilitis & MacLean, 2010; Norvilitis & Mao, 2012; Norvilitis et al., 2006; Robb & Sharpe, 2009). Et parmi ces étudiants universitaires américains, entre 7 et 9 % ont un solde dû moyen de plus de 3000 \$ (Lyons, 2004, 2008; Mae, 2009; Robb & Sharpe, 2009), et 2,7 %, un solde dû moyen de plus de 5000 \$ (Hancock et al., 2012).

Les cartes de crédit ne sont pas le seul moyen de s'endetter. Toujours chez les étudiants universitaires américains, la dette moyenne des prêts se situe à 2483 \$ en incluant les étudiants n'ayant aucune dette et 4876 \$ en conservant uniquement ceux qui ont des dettes (Jones, 2005). Ces montants incluent des prêts pour automobile, pour de l'argent liquide et pour les études. Dans une autre étude ayant pour sujets des étudiants universitaires américains, Moore (2004) rapporte que 63 % ont 1000 \$ ou moins de dettes à la consommation (tous types de prêts, excluant les prêts étudiants et l'hypothèque) et 23 % ont 7000 \$ ou plus.

Conséquences de l'endettement

Une situation d'endettement peut avoir des répercussions sur la vie sociale des gens. Par exemple, chez de jeunes adultes américains, 29 % ont dû prolonger ou quitter les études pour pouvoir rembourser une dette et 22 % ont dû se trouver un deuxième emploi qu'ils n'auraient pas cherché si ce n'était de leur endettement (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010). Une étude menée auprès de 96 personnes venues consulter les associations de consommateurs dans huit régions du Québec pour des problèmes d'endettement rapporte que ces problèmes ont engendré des situations problématiques sur plusieurs plans (Coalition des associations de consommateurs du Québec; CACQ, 2008). Parmi ces situations se trouvent : conflits familiaux, de couple ainsi que de travail, en plus d'études ou activités sociales affectées (CACQ, 2008). Ces derniers résultats ne concernent pas uniquement les étudiants universitaires, bien que certains d'entre eux puissent avoir vécu ce type de situations.

Une des conséquences psychologiques découlant d'une situation d'endettement la plus rapportée dans les études est le stress. Chez de jeunes adultes américains, 30 % ont rapporté être préoccupés fréquemment par des questions de dettes (Lusardi et al., 2010). La quasi-totalité (98 %) des Québécois vivant des problèmes financiers qui ont été interrogés par les associations de consommateurs ont rapporté vivre des situations de haut stress lié à leur endettement (CACQ, 2008). Près du tiers d'entre eux font le lien entre leurs idées suicidaires et leur endettement. Plusieurs autres effets psychologiques négatifs ont été rapportés : sentiment de dévalorisation et d'incompétence, découragement, envie de pleurer, dépression, troubles de sommeil, isolement et repli sur soi (CACQ, 2008).

Ces conséquences, tant financières que sociologiques ou psychologiques, découlent de mauvaises pratiques dans la gestion du crédit. Il est fort à parier que les étudiants universitaires ne vivraient pas de telles situations problématiques s'ils évitaient d'adopter certains comportements de crédit risqués. La section suivante lève le voile sur les comportements de crédit qui sont adoptés par les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

Comportements de crédit risqués

L'une des pratiques pouvant conduire au surendettement est de ne pas payer entièrement le solde dû sur la carte de crédit. En général, les études rapportent des taux relativement élevés d'étudiants universitaires américains qui conservent un solde impayé sur leur carte de crédit, taux allant de 31 à 78 % (Borden et al., 2008; Hayhoe et

al., 1999; Jones, 2005; Moore, 2004; Norvilitis & Mao, 2012; Pinto et al., 2000; Robb & Sharpe, 2009).

Conserver un solde impayé sur la carte de crédit est un moindre mal comparativement au défaut de paiement. En effet, tant que le paiement minimal dû est effectué à la date d'échéance, il n'y aura pas de mauvaises notes au dossier de crédit, ce qui n'est pas le cas si une personne omet de faire un paiement. En effet, des retards de paiement affectent le pointage de crédit, c'est-à-dire le niveau de risque qu'une personne représente pour les prêteurs (Bureau de la consommation, 2011). Dans deux études, Lyons (2004, 2008) a constaté que moins de 10 % des étudiants universitaires américains avaient eu des retards de paiement de deux mois ou plus, soit 7,5 % en 2004 et 6,2 % en 2008.

Bien que certains étudiants remboursent à l'échéance et en entier le solde dû sur carte de crédit, certains d'entre eux vont tout de même utiliser la carte de crédit jusqu'à la limite. Cette pratique demeure malsaine, car si l'étudiant vit un imprévu, il aura de la difficulté à rembourser la totalité du solde dû. Chez des étudiants universitaires américains, ils sont entre 15 et 17 % à utiliser leur carte de crédit jusqu'à la limite (Hayhoe et al., 1999; Lyons, 2004, 2008).

D'autres comportements de crédit risqués existent, mais ont été moins étudiés. Par exemple, Roberts et Jones (2001) ont créé un instrument mesurant l'utilisation des cartes

de crédit composé de 12 items. Parmi ces items se trouvent des pratiques non mentionnées plus haut telles que faire des avances de fonds, être moins concerné par le prix des biens et services, être plus impulsif et dépenser davantage quand la carte de crédit est utilisée. En effet, une personne qui utilise une carte de crédit peut ne pas être attentive au prix et peut dépenser sans compter.

L'adoption de comportements de crédit risqués de même que les conséquences financières, sociologiques et psychologiques qui en découlent amènent à regarder de plus près la situation d'endettement que vivent les étudiants universitaires. Il s'agit d'un problème réel qui mérite d'être étudié, d'autant plus qu'aucun chercheur ne s'est penché sur la situation des étudiants universitaires de tous les cycles d'étude, et encore moins sur la situation au Québec. De plus, la majorité des études porte sur les cartes de crédit, sans tenir compte des autres produits de crédit à la consommation qui sont pourtant accessibles aux étudiants universitaires. C'est pourquoi, en utilisant la TCP, la présente thèse a pour but de répondre à deux questions. La première étant : quels sont les facteurs sociologiques et psychologiques influençant les étudiants universitaires québécois des 1^{er}, 2^e et 3^e cycles à adopter des comportements de crédit risqués? La seconde question étant : est-ce que le modèle de la TCP varie selon le cycle universitaire?

Contexte théorique

Le présent chapitre débute par la description de la théorie du comportement planifié (TCP; Ajzen, 1985, 1988, 1991), incluant les définitions des variables propres au domaine du crédit à la consommation. Par la suite, les études ayant utilisé la TCP dans le domaine du crédit sont présentées, pour terminer avec les hypothèses.

Théorie du comportement planifié

La TCP (Fishbein & Ajzen, 2010) est un modèle conceptuel aidant à prédire ou à comprendre différents comportements. Il s'agit d'une extension de la théorie de l'action raisonnée présentée par Fishbein et Ajzen (1975) qui est centré sur l'intention qui permet de prédire le comportement. Ainsi, une personne ayant l'intention d'adopter un comportement est plus susceptible d'effectivement agir de la sorte. Deux types de variables influencent l'intention d'une personne dans la théorie de l'action raisonnée. Le premier concerne une variable d'ordre psychologique : l'attitude envers le comportement. Le second est d'ordre sociologique : les normes sociales en regard du même comportement. Ces deux variables peuvent présenter une corrélation entre elles. Selon le comportement à l'étude, le poids de l'influence de l'une peut être plus grand que l'autre. En effet, des variables situationnelles telles que des préférences et caractéristiques personnelles (revenu, genre, etc.) ainsi que le caractère observable du comportement peuvent faire en sorte que les attitudes ou les normes sociales peuvent

avoir davantage d'influence sur l'intention comparativement à des comportements privés (Fishbein & Ajzen, 1975).

La TCP ajoute de la précision au modèle de l'action raisonnée en y intégrant un second facteur psychologique : la perception de contrôle de la personne (Ajzen, 1985, 1988, 1991). Cette dernière variable influence non seulement l'intention d'adopter ou non un comportement, mais influence aussi directement le comportement (voir Figure 1). Dans cette figure, des liens relient les trois variables de gauche (l'attitude envers le comportement, les normes sociales et la perception de contrôle) à l'intention d'adopter le comportement qui est directement liée audit comportement. La perception de contrôle est elle aussi directement reliée au comportement. De plus, les trois variables de gauche présentent des corrélations entre chacune d'entre elles. Parmi ces trois variables, seule la perception de contrôle est liée directement au comportement.

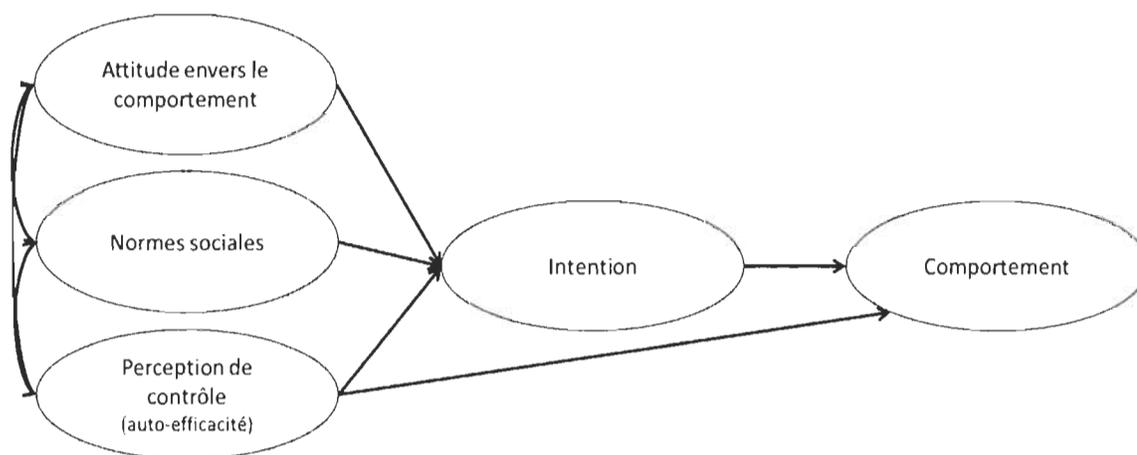


Figure 1. Modèle conceptuel de la théorie du comportement planifié (Fishbein & Ajzen, 2010).

Attitude

L'attitude est une disposition à répondre favorablement ou défavorablement envers un objet, une personne, une institution ou un événement (Ajzen, 1988). Elle se forme à partir d'un cumul de croyances. Selon Fishbein et Ajzen (1975), des croyances se forment lorsqu'une personne suppose une relation entre l'objet d'intérêt (une personne, un concept, un comportement) et un autre objet (ou valeur, ou concept, ou attribut). De nouvelles croyances peuvent modifier l'attitude. Par exemple, si une personne croit que d'utiliser le crédit est une mauvaise pratique, elle développerait une attitude défavorable envers l'utilisation du crédit. Toutefois, si cette personne développe la croyance que le crédit permet de se procurer des biens apportant du plaisir, son attitude pourrait tendre à être plus favorable. Et au fur et à mesure que cette personne cumule des croyances pour ou contre l'utilisation du crédit, son attitude pourrait varier en fonction des nouvelles croyances acquises.

Cette définition de l'attitude, c'est-à-dire une disposition générale à répondre (dé)favorablement envers un objet, une personne, une institution ou un événement, présente l'attitude comme étant unidimensionnelle. Certains chercheurs dans le domaine du crédit se sont appuyés sur cette définition de l'attitude. Par exemple, Rutherford et DeVaney (2009) définissent l'attitude envers le crédit selon si le répondant le considère bon ou mauvais. Ou en matière de finances personnelles, Xiao et ses collègues (2011) mesure l'attitude financière, c'est-à-dire comment le répondant se sent envers trois activités financières : budget, crédit et épargne.

Par contre, d'autres chercheurs utilisent plusieurs dimensions pour définir et mesurer l'attitude. C'est le cas de Chudry et ses collègues (2011) qui ont mesuré l'attitude envers le fait d'emprunter, en fonction de quatre dimensions : l'aversion envers les dettes, le confort avec les dettes, la perception de soi et la gestion financière. Sari et Rofaida (2012) mesure l'attitude envers les cartes de crédit en s'appuyant sur trois dimensions : utilité, risque et amusement.

Finalement, quelques études (i.e. Hayhoe, Leach, Allen et Edwards, 2005; Kennedy & Wated, 2011) ont opté pour la définition de Xiao et ses collègues (1995). Ces derniers se sont appuyés de la vision tripartite de l'attitude et mesurent l'attitude envers les cartes de crédit. Cette vision tripartite suppose que l'attitude peut être inférée à partir de trois dimensions: affective, cognitive et comportementale (Ajzen, 1989; Rosenberg, Hovland, McGuire, Abelson, & Brehm, 1960).

Attitude affective

Les réponses affectives sont influencées par les sentiments et les émotions (Argyriou & Melewar, 2011). Par exemple, il serait possible d'inférer qu'une personne a une attitude favorable envers un objet si celle-ci mentionne qu'elle aime bien cet objet (Ajzen, 1989). Les réponses affectives sont contextuelles et peuvent être influencées par les objectifs de la personne ou son état affectif, par exemple être de bonne humeur (Argyriou & Melewar, 2011).

Attitude cognitive

Les réponses cognitives incluent les perceptions, conceptions et croyances sur l'objet d'attitude et sont habituellement observées lorsque la personne exprime verbalement des croyances concernant l'objet d'attitude ou lorsqu'elle produit des réactions perceptibles (Ajzen, 1989; Rosenberg et al., 1960). Il importe de souligner la nature évaluative de l'attitude cognitive, évaluation dirigée sur une cible bien précise. Cette évaluation peut se faire à partir d'attitudes mémorisées qui sont activées pour aider à faire un choix (Argyriou & Melewar, 2011). La personne se forme une attitude sur la base d'anciennes attitudes qui ont déjà été formées dans le passé, mais aussi en évaluant les conséquences associées à l'objet sur lequel porte l'attitude, ce qui lui permet de poser un jugement.

Attitude comportementale

Les réponses comportementales peuvent être inférées à partir de la réaction d'une personne quand elle est confrontée à l'objet d'attitude, mais aussi à partir de ce que cette personne dit qu'elle fera en regard de cet objet (Ajzen, 1989; Rosenberg et al., 1960). Une attitude serait définitive quand une personne répond à l'objet d'attitude sur une base explicite. Ceci est appelé une disposition comportementale acquise, c'est-à-dire que l'état d'une personne (par exemple son attitude) existe sur la base d'une transaction avec l'environnement (Argyriou & Melewar, 2011).

La présente thèse s'inspire des travaux de Xiao et ses collègues (1995) pour définir l'attitude. Ainsi, le concept d'intérêt est l'attitude envers l'utilisation du crédit à la consommation. L'attitude affective se définit comme étant les sentiments en regard des dettes et du crédit, tels que la peur ou les préférences. L'attitude cognitive constitue un jugement critique de l'utilisation du crédit à la consommation. Finalement, l'attitude comportementale concerne des réactions lorsqu'une personne est confrontée à l'utilisation du crédit à la consommation.

Normes sociales

Les normes sociales représentent la perception qu'une personne a de la pression sociale à exercer ou non un comportement en particulier ainsi que la motivation à se conformer à cette pression (Ajzen, 1988). Selon Fishbein et Ajzen (2010), les normes sociales contiennent trois aspects : les normes injonctives, les normes descriptives et la motivation à se conformer aux attentes d'une personne ou d'un groupe de référence.

Normes injonctives

Les normes injonctives réfèrent à la perception de la pression de personnes de référence sur ce qui devrait être fait par rapport à un comportement en particulier (Fishbein & Ajzen, 2010). Il faut noter qu'il s'agit d'une perception et non de la pression réelle que des personnes de référence exercent sur la personne. Par exemple, une personne pourrait croire que ses parents s'attendent à ce qu'elle rembourse sa carte de crédit entièrement tous les mois. Ainsi, cette personne serait plus susceptible de

rembourser le solde total de sa carte mensuellement qu'une personne n'ayant pas ce type de croyance.

Dans le domaine du crédit, Chudry et ses collègues (2011) ont défini les normes sociales injonctives comme étant la perception de l'opinion des autres concernant leur performance. La définition utilisée dans la présente thèse n'est pas bien différente : perception de la pression exercée par des personnes de référence à utiliser sainement le crédit.

Normes descriptives

Les normes descriptives renvoient à la perception de ce que les autres font (Fishbein & Ajzen, 2010). Initialement, le concept de normes sociales faisait référence uniquement aux normes injonctives (Ajzen, 1988). Toutefois, le simple fait de vouloir être comme une personne ou un groupe de référence peut amener une personne à agir comme ceux-ci, sans nécessairement percevoir une pression de leur part. C'est pourquoi les auteurs de la TCP ajoutent la dimension descriptive aux normes sociales. Par exemple, une personne pourrait croire ou observer que ses parents remboursent leur carte de crédit tous les mois et elle serait portée à vouloir suivre leur exemple. En bref, tandis que les normes injonctives impliquent une pression perçue par une personne, les normes descriptives, pour leur part, impliquent une possibilité de vouloir imiter une personne de référence.

Dans le domaine du crédit, Kennedy (2013) définit les normes sociales descriptives comme une pression à agir comme ses pairs. Dans la présente thèse, les normes descriptives constituent la perception que les répondants ont envers l'utilisation du crédit que font des personnes de références.

Motivation à se conformer aux attentes

La motivation à se conformer consiste en la tendance d'une personne à accepter les directives de personnes de référence (Fishbein & Ajzen, 2010). Par exemple, une personne pourrait croire que puisque ses amis utilisent leur carte de crédit régulièrement, ils encouragent ce comportement. S'il est important pour cette personne de bien paraître aux yeux de ses amis, elle aurait davantage l'intention d'utiliser sa propre carte de crédit. Plus la personne ou le groupe de référence sont importants dans la vie de la personne, plus l'influence est grande. C'est du moins ce qui a été observé sur l'influence des amis à dépenser beaucoup sur la carte de crédit (Sotiropoulos & D'Astous, 2012). Tout comme le décrivent Fishbein et Ajzen (2010), dans le présent cadre, la motivation à se conformer constitue le désir du répondant à répondre aux attentes des personnes de référence.

La motivation à se conformer peut s'évaluer de deux façons. Il peut s'agir de la tendance à se conformer à la personne ou au groupe de référence uniquement concernant le comportement à l'étude ou encore la tendance générale d'une personne à se conformer (Fishbein & Ajzen, 1975). Dans les trois études s'appuyant sur la TCP dans le domaine

du crédit et ayant pris en compte la motivation à se conformer, cette mesure est spécifique au crédit (Chudry et al., 2011; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011). Toutefois, dans leur plus récent ouvrage, Fishbein et Ajzen (2010) recommandent de mesurer cette motivation à un niveau général. Ils argumentent que puisque la mesure des normes sociales est spécifique au comportement à l'étude, il serait redondant de mesurer la motivation à se conformer concernant le même comportement à l'étude.

Si différentes personnes ou différents groupes de référence peuvent influencer une personne, il faut mesurer l'effet de chacun. C'est ce qui sera fait dans la présente thèse, puisque l'influence des parents et des amis sera mesurée indépendamment les uns des autres. Ces personnes de références ont été retenues puisqu'elles sont reconnues pour constituer des personnes proches des étudiants qui peuvent avoir de l'influence en matière d'utilisation du crédit à la consommation (Chudry et al., 2011; Shim et al., 2010; Sotiropoulos & D'Astous, 2012; Xiao et al., 2011).

Fishbein et Ajzen (2010) suggèrent de pondérer le résultat obtenu aux items portant sur les normes injonctives et descriptives en le multipliant par le score obtenu à une question portant sur la motivation à se conformer aux attentes. Ce calcul a pour but de s'assurer de donner le bon poids à l'influence que peuvent avoir certaines personnes de références (Fishbein & Ajzen, 2010). Ce score apporte de l'information plus complète en regard de l'influence des personnes de référence. Par exemple, même si un répondant croit que ses parents s'attendent à ce qu'il doive agir sainement en matière de finances

personnelles, mais que ce répondant n'a pas l'habitude de se conformer à ce type de pression, l'influence des parents en sera diminuée. Les chercheurs indiquent toutefois que bien que la notion de motivation à se conformer soit théoriquement intéressante, elle contribue peu à l'explication du modèle (Fishbein & Ajzen, 2010). Il sera néanmoins intéressant d'en tenir compte dans un échantillon d'étudiants universitaires québécois pour en observer l'effet.

Perception de contrôle (sentiment d'auto-efficacité)

Cette variable se définit comme la croyance qu'une personne a concernant sa capacité à exécuter un comportement ainsi que le contrôle perçu qu'elle-même exerce sur l'exécution de ce comportement (Fishbein & Ajzen, 2010). Il ne s'agit pas du réel contrôle existant, mais bel et bien de la perception que la personne entretient à propos du contrôle qu'elle exerce sur la performance d'un comportement.

La perception de contrôle prend en compte deux éléments : la capacité, c'est-à-dire la croyance que la personne peut effectuer un comportement, et l'autonomie, c'est-à-dire la croyance que le contrôle perçu est entre les mains de la personne (Fishbein & Ajzen, 2010). Ces deux concepts sont très près du concept d'auto-efficacité de Bandura (1977, 1982, 1993), qui se définit comme étant la perception qu'une personne a de sa capacité à exécuter avec succès un comportement nécessaire pour produire un résultat. Ainsi, dans cette définition se trouve la notion de capacité : la perception qu'une personne a de sa capacité à exécuter un comportement. Alors que pour la notion d'autonomie, elle est

plutôt implicite. En fait, le fait de se croire capable d'exécuter un comportement sous-entend que c'est la personne elle-même qui en est capable, donc de façon autonome. Par exemple, dans le domaine de l'utilisation du crédit, la notion d'autonomie fait référence à un choix délibéré, de façon autonome, de faire usage du crédit plutôt que d'utiliser l'argent comptant ou de patienter avant de se procurer un bien ou un service. D'ailleurs, dans leur plus récent ouvrage, Fishbein et Ajzen (2010) font eux-mêmes référence au sentiment d'auto-efficacité quand ils traitent de la perception de contrôle.

Le concept du sentiment d'auto-efficacité se base sur la théorie de l'apprentissage social, plus précisément sur une conception de l'interaction basée sur une réciprocité triadique (Bandura, 2004, 2007). Dans cette conception, les facteurs comportementaux, cognitifs (et autres facteurs personnels) et environnementaux sont des déterminants qui s'influencent les uns les autres. Le jugement qu'une personne effectue sur son propre niveau d'efficacité influence, entre autres, ses pensées et réactions émotionnelles dans l'anticipation et aussi lors de la transaction avec l'environnement (Bandura, 2004).

Plusieurs sources influencent la perception d'une personne envers son niveau d'auto-efficacité : l'expérience de maîtrise, l'expérience vicariante, la persuasion verbale et l'état physiologique et émotionnel (Bandura, 1977, 1995, 2004). Ainsi, une personne réussissant à accomplir une performance ou qui expérimente la maîtrise d'un comportement, son sentiment d'auto-efficacité augmente et ce sentiment peut être transféré à d'autres situations (Bandura, 1977, 1995). En effet, en ayant agi de façon à ce

que le sentiment d'auto-efficacité augmente, la personne acquiert une habileté générale pour faire face avec succès à des situations stressantes, pour passer par-dessus ses peurs quotidiennes (Bandura, 1977, 1995).

En observant les autres, une personne peut être motivée à réussir elle-même ce que les autres réussissent. C'est ce que constitue l'expérience vicariante. Toutefois, cet apprentissage est le plus susceptible de ne pas perdurer (Bandura, 1977, 1995).

Il est aussi possible d'augmenter le sentiment d'auto-efficacité par persuasion verbale. Cette source est peu efficace, car elle n'est basée sur aucune expérience directe. De plus, il suffit d'une mauvaise expérience pour décourager la personne quand il n'y a pas eu de transactions antérieures avec l'objet du contrôle (Bandura, 1977, 1995).

Finalement, l'état physiologique et émotionnel est un indicateur d'anxiété et de vulnérabilité qui, lorsqu'il diminue, amène la personne à ne plus éviter de faire un comportement (par exemple, une personne qui utilise peu le crédit se sent plus stressée d'effectuer un paiement par carte de crédit qu'une personne l'utilisant souvent). Ce faisant, puisqu'elle se sent moins anxieuse ou vulnérable devant une situation, son sentiment d'auto-efficacité s'améliore (Bandura, 1977, 1995).

Le sentiment d'auto-efficacité peut aider à prédire un comportement par l'action médiatrice de l'intention ou directement (voir Figure 1). Ce sont les croyances en regard

du contrôle, plus précisément de sa propre capacité, qui jettent les bases pour le développement de la perception de contrôle d'une personne. De même, si la personne perçoit des contraintes externes, son sentiment d'auto-efficacité s'en verra diminué. Ainsi, une personne pourrait éviter le crédit, si celle-ci se croit incapable de rembourser la dette encourue ou qu'elle ne perçoit pas la possibilité d'augmenter son revenu.

La perception de contrôle présente différentes définitions dans les études précédentes portant sur le crédit à la consommation et ce ne sont pas toutes les études qui utilisent le sentiment d'auto-efficacité pour mesurer ce concept. Dans une étude de Xiao et ses collègues (2011), la perception de contrôle est mesurée selon deux dimensions : la perception d'habileté interne et la perception de contraintes externes. Similairement, Sari et Rofaida (2012) ont mesuré la perception de contrôle en fonction de deux construits : la croyance qu'une personne a en son habileté pour accomplir un comportement et la croyance du contrôle que la personne croit avoir sur ses comportements.

D'autres chercheurs ont utilisé uniquement une dimension. Par exemple, Erdem (2008) présente la perception de contrôle comme étant la confiance à rembourser les dettes sur carte de crédit avec facilité. Shim et ses collègues (2010) définissent la perception de contrôle comme étant la difficulté (ou facilité) à respecter leur budget. Dans la présente thèse, la définition de la perception de contrôle s'approche davantage de la définition du sentiment d'auto-efficacité de Bandura (1977, 1982, 1993) : croyance

qu'une personne a en sa capacité et sur le contrôle qu'elle exerce concernant l'utilisation du crédit à la consommation.

Intention

L'intention représente une probabilité subjective qu'une personne adopte ou non un comportement (Fishbein & Ajzen, 1975). Il s'agit d'un indicateur de la quantité d'efforts qu'une personne est prête à investir dans le but d'effectuer un comportement donné. Selon les auteurs de la théorie, seules l'attitude, les normes sociales et la perception de contrôle peuvent influencer l'intention. Si d'autres variables sont susceptibles d'influencer l'intention, elles seraient reliées à l'une ou l'autre de ces trois variables d'abord. Par exemple, si le genre ou le revenu influencent le niveau d'endettement, ce sera mis en évidence via leur lien avec l'attitude envers le crédit, les normes sociales et la perception de contrôle. Au final, une attitude favorable, des normes sociales favorables et une perception de contrôle (telle que mesurée par le sentiment d'auto-efficacité) positive pourraient conduire une personne à avoir l'intention d'adopter des comportements positifs et inversement.

L'intention est utilisée pour prédire un comportement. La relation entre intention et comportement peut être influencée par la spécificité, la stabilité de l'intention dans le temps ainsi que par des facteurs internes ou externes (Ajzen & Fishbein, 1977). La spécificité de l'intention varie selon quatre éléments : le comportement, l'objet ciblé par le comportement, la situation et le moment où se produira le comportement (Fishbein &

Ajzen, 1975). Par exemple, avoir l'intention de rembourser sa carte de crédit est moins spécifique que d'avoir l'intention de rembourser sa carte de crédit à tous les mois à partir du prochain paiement.

Les intentions peuvent être instables (Fishbein & Ajzen, 1975). Par exemple, une personne peut avoir l'intention de rembourser ses dettes à un moment précis, mais vivre une perte d'emploi. Son intention de rembourser serait alors ébranlée et ses priorités ne seraient plus le remboursement des dettes, mais le paiement permettant de répondre à des besoins de base comme se nourrir et se loger. L'intention est donc modifiée dans le temps selon divers facteurs.

Certains facteurs internes peuvent modifier les intentions (Fishbein & Ajzen, 1975). Par exemple, une personne peut vouloir adopter des comportements sains en matière de crédit, mais se rendre compte qu'elle manque d'habiletés pour y parvenir ou bien elle peut être paralysée par le stress et ne rien faire. Les facteurs externes peuvent être de l'ordre d'un manque d'opportunité pour agir ou de la dépendance d'autres personnes ou d'événements préalables et nécessaires pour agir. Par exemple, si une personne attend après le remboursement d'impôt pour rembourser son prêt automobile, mais qu'il y a du retard dans le traitement des déclarations fiscales, même si elle a de bonnes intentions, il ne lui est pas possible d'effectuer le remboursement.

Dans leur étude, Chudry et ses collègues (2011) mesurent l'intention du répondant d'emprunter au cours des deux prochaines semaines. Pour leur part, Xiao et ses collègues (2011) définissent l'intention comme étant le niveau du répondant à s'engager dans trois pratiques financières (crédit, budget, épargne). Dans la présente thèse, l'intention se définit comme étant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit au cours des 12 prochains mois.

Comportement

La variable dépendante du modèle de la TCP est le comportement que l'on cherche à prédire. Fishbein et Ajzen (2010) ne prétendent pas que les gens agissent de façon rationnelle. Leur théorie se base sur les croyances que les gens se créent au cours des expériences, croyances qui sont parfois conformes à la réalité et parfois non. Il est possible de prédire une grande gamme de comportements, que ce soit des comportements demandant un certain effort cognitif ou d'autres comportements plus spontanés. Il y a toutefois certains comportements qui peuvent être plus difficilement expliqués par la TCP, c'est le cas des comportements d'addiction tel que l'alcoolisme (Fishbein & Ajzen, 2010).

Il est possible d'observer le comportement de différentes façons : une seule observation d'un seul comportement, des observations répétées d'un seul comportement et une seule ou plusieurs observations de différents comportements. Un exemple illustrant l'observation d'un seul comportement serait de demander au répondant la

façon dont il utilise le crédit à la consommation dans une situation spécifique. Ce qui est plutôt réducteur comparativement à une observation répétée d'un même comportement. Dans ce dernier cas, il serait demandé au répondant d'indiquer, par exemple, son comportement de remboursement des soldes dus pour différents produits de crédit (cartes, marges, prêts, etc.). Finalement, une seule ou plusieurs observations de différents comportements constitue une mesure plus complète, du moins dans le domaine du crédit à la consommation. Dans un cas comme celui-ci, il serait demandé au répondant d'indiquer le comportement d'utilisation du crédit à la consommation dans différentes situations : lors de ses achats ou lors du remboursement des comptes de crédit, et ce, pour différents produits de crédit (cartes, marges, prêts, etc.). Ainsi, le comportement étudié dans la présente thèse constitue plusieurs observations de différents comportements et se définit comme étant la propension à adopter des comportements de crédit risqués.

Ajout au modèle : endettement à la consommation

L'endettement à la consommation est l'une des conséquences découlant de l'adoption de comportements de crédit risqués. Il ne s'agit donc pas d'un comportement, mais plutôt du résultat suite à l'adoption de comportements précis. Dans leur étude portant sur 2 098 étudiants universitaires américains, Xiao et ses collègues (2011) ont utilisé le modèle de la TCP dans le domaine de l'utilisation de la carte de crédit, en y ajoutant l'endettement sur carte de crédit. Ils ont mis en évidence l'influence des variables propres à la TCP sur l'intention d'adopter des comportements risqués, ces

comportements influençant l'endettement sur carte de crédit. Leur étude portait uniquement sur la carte de crédit, alors que dans la présente thèse, l'endettement à la consommation constitue tous les montants dus sur carte de crédit, marges de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de la famille, d'un ami ou d'un collègue. L'endettement à la consommation exclut les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

Recension des écrits

À notre connaissance, sept études ont utilisé la théorie du comportement planifié afin d'expliquer différents comportements dans le domaine des finances personnelles, par exemple adopter de bonnes pratiques de gestion des finances personnelles, s'endetter et utiliser la carte de crédit. Le Tableau 1, dans la synthèse suivant la présentation des écrits (à la fin de cette section), présente les détails méthodologiques de ces études, lorsque ces détails sont disponibles : population, nombre de personnes échantillonnées, taux de réponse, instruments utilisés pour mesurer les variables à l'étude (variable dépendante, attitude, normes sociales, perception de contrôle et intention), les indices psychométriques de ces instruments, les échelles de mesure et les statistiques des tests effectués (par exemple, la statistique F ou les indices d'ajustement). Pour éviter toute redondance, plusieurs de ces détails sont présentés uniquement dans le tableau et non dans le texte. La consultation de ces études permettra d'identifier dans quelle mesure chacune des variables propres au modèle de la TCP (Ajzen, 1985, 1988, 1991) influence

les comportements en matière de différentes utilisations du crédit. De même, il sera possible d'identifier les mesures des divers construits utilisées pour tester ces liens, aidant ainsi à créer des instruments adaptés au milieu franco-québécois.

Chacune des sept études trouvées est présentée selon la structure suivante : auteurs, but de l'étude, mode de collecte de données, variables dépendantes (le sous-titre en faisant mention) et indépendantes, autre modèle théorique utilisé (le cas échéant), type d'analyses et résultats. Lorsque les auteurs ont présenté une figure résumant les résultats, celle-ci est ajoutée. Le dernier paragraphe de chaque section comporte une critique de l'article dont il est question.

Relation financière avec les parents, comportements de satisfaction financière et comportements sains en finances personnelles

Shim et al. (2010) avaient pour but de développer et de tester un modèle conceptuel de la socialisation financière, inspiré du modèle de socialisation à la consommation de Moschis et Churchill (1978), combiné au modèle de la théorie du comportement planifié de Fishbein et Ajzen (2010). Des étudiants universitaires de première année ont été approchés par courriel, via les médias du campus, avec des dépliants ou par des annonces en classe et ils étaient invités à remplir un sondage en ligne ou en version papier (Femmes : 1301, Hommes : 597).

Les chercheurs ont combiné ces deux modèles dans le but d'expliquer trois variables : relation financière avec les parents, comportements de satisfaction financière

et comportements sains en finances personnelles. La relation financière avec les parents représentait les conflits et stress possibles que les étudiants pouvaient avoir eus avec leurs parents et qui étaient en lien avec l'argent et les dépenses. Les comportements de satisfaction financière étaient un indicateur résultant du niveau de satisfaction envers les problèmes de finances personnelles. Les comportements sains en finances personnelles constituaient des pratiques positives en matière de finances personnelles : faire un suivi des dépenses mensuelles, dépenser en respectant le budget, rembourser totalement le compte de carte de crédit mensuellement, épargner tous les mois pour l'avenir et apprendre sur la gestion des finances personnelles régulièrement.

Ces mêmes cinq comportements ont été réutilisés pour mesurer certaines variables indépendantes propres à la TCP : l'attitude des étudiants envers le fait d'accomplir ces comportements, les normes injonctives parentales et le niveau d'influence que les parents ont sur l'adoption de ces comportements par les étudiants (s'apparentant à la motivation à se conformer). Concernant l'attitude, il était demandé aux répondants d'indiquer à quel point ils sont favorables à chacun des cinq comportements.

La mesure des normes injonctives consistait à demander à l'étudiant d'indiquer dans quelle mesure ses parents croyaient qu'il devait effectuer les cinq comportements sains en finances personnelles. Ensuite, afin d'obtenir un score total de normes sociales, les chercheurs ont utilisé la méthode suggérée par Ajzen (1991). C'est-à-dire qu'ils ont multiplié les réponses aux cinq items portant sur les attentes des parents concernant les

comportements par la réponse obtenue à l'item mesurant la motivation à se conformer aux attentes des parents. Finalement, la perception de contrôle a été mesurée avec un seul item portant sur la facilité à suivre ses plans pour gérer son argent, sans se référer à l'un ou l'autre des cinq comportements à l'étude.

Le modèle de socialisation financière découle du modèle de socialisation à la consommation de Moschis et Churchill (1978). La théorie de la socialisation à la consommation stipule qu'une personne acquiert différentes habiletés dans le domaine de la consommation (par exemple, un comportement, une attitude ou des connaissances en lien avec la consommation de biens ou de services) en subissant l'influence de deux catégories de variables : des variables sociostructurelles (par exemple, l'âge, le niveau de scolarité ou le genre) et des agents (des personnes ou des institutions avec lesquelles une personne est en contact).

Les variables indépendantes propres au modèle de socialisation à la consommation comportaient trois agents de socialisation, c'est-à-dire des personnes ou institutions influençant le jeune, et trois processus de socialisation, c'est-à-dire les moyens par lesquels les jeunes acquièrent leurs apprentissages. Le premier agent de socialisation était représenté par les parents, soit leur statut socioéconomique et la perception que l'étudiant a de l'adoption par ses parents de pratiques saines en finances personnelles. Le second agent de socialisation est personnifié par l'expérience de travail durant les études secondaires, c'est-à-dire si l'étudiant occupait ou non un emploi durant les études ou

seulement l'été. Le troisième et dernier agent de socialisation constitue l'enseignement en finances personnelles à l'école secondaire, c'est-à-dire le nombre de cours portant sur les finances que l'étudiant a suivi au cours de ses études secondaires.

En ce qui a trait aux processus de socialisation, les deux premiers concernent uniquement les parents : l'imitation, c'est-à-dire la propension de l'étudiant à imiter les comportements financiers de ses parents, et l'enseignement direct, c'est-à-dire la perception de l'étudiant sur l'emploi de six méthodes d'enseignement que ses parents auraient pu utiliser (par exemple, discuter des finances de la famille avec lui ou enseigner à bien utiliser une carte de crédit). Finalement, les chercheurs ont mesuré les connaissances objectives et subjectives des étudiants. Les connaissances objectives étaient mesurées avec 15 questions de type vrai ou faux portant sur les finances personnelles, par exemple : avec l'intérêt composé, vous gagnez des intérêts sur vos intérêts et aussi sur le capital. Le score total représentait le nombre de bonnes réponses. Les connaissances subjectives étaient mesurées à l'aide d'une seule question : comment évaluez-vous votre niveau de connaissance global sur les concepts de la gestion de l'argent?

Shim et ses collaborateurs (2010) ont effectué une analyse par équations structurelles pour vérifier les liens entre les variables définies par la combinaison du modèle de socialisation financière à celui de la théorie du comportement planifié. La Figure 2 présente ces résultats. Ceux-ci indiquent que la relation financière entre

l'étudiant et ses parents est meilleure lorsque la perception de contrôle ($\beta = 0,30$) et l'attitude ($\beta = 0,17$) sont plus élevées. De plus, l'étudiant aura davantage tendance à présenter des comportements dénotant sa satisfaction financière lorsque sa perception de contrôle ($\beta = 0,29$) et que le statut socioéconomique de ses parents ($\beta = 0,33$) sont élevés. De même, sa propension à adopter des comportements sains en matière de finances personnelles augmente lorsque la perception de contrôle ($\beta = 0,21$), l'attitude ($\beta = 0,38$) et le niveau de connaissances objectives et subjectives ($\beta = 0,41$) sont moyennement élevés. Un lien positif et faible a aussi été observé entre la propension à adopter des comportements sains en matière de finances personnelles et les normes injonctives parentales ($\beta = 0,09$). Il est à noter que des covariances existent entre la perception de contrôle et l'attitude et les normes injonctives parentales (force des liens non rapportée).

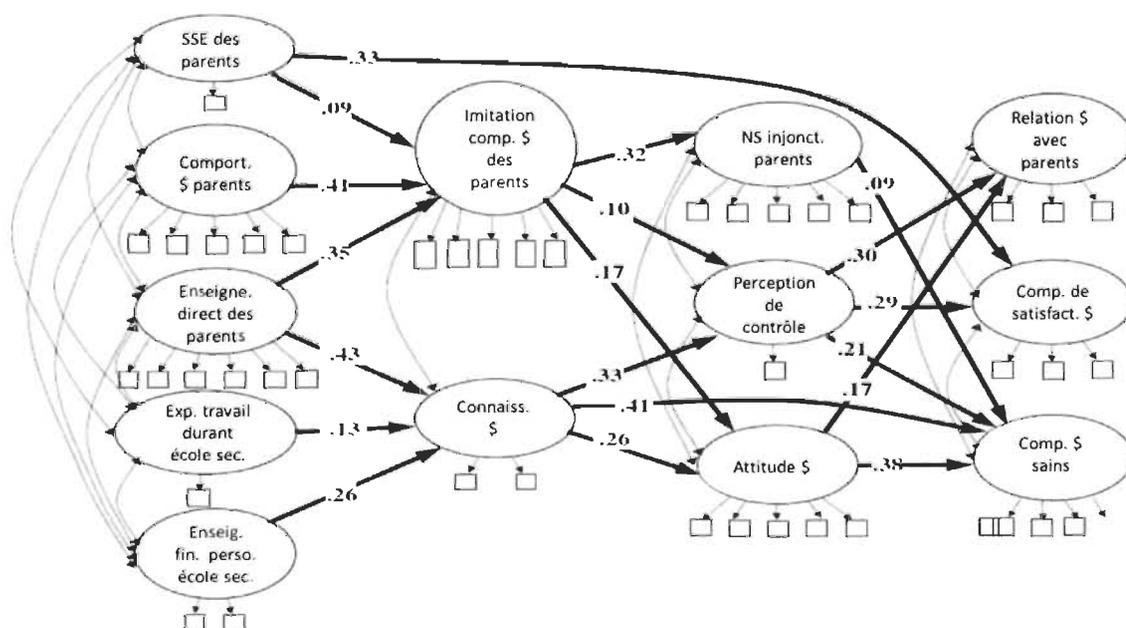


Figure 2. Résultats obtenus par Shim et al. (2010).

L'apport majeur de cette étude est la combinaison du modèle de la socialisation à la consommation à la théorie du comportement planifié. Cette combinaison permet d'avoir de l'information plus complète sur ce qui influence le développement des jeunes adultes dans le domaine des finances personnelles. De plus, Shim et ses collègues (2010) ont pris en compte les normes injonctives ainsi que la motivation à se conformer à ces normes, ce qui leur a probablement permis d'obtenir un résultat significatif entre les normes sociales injonctives parentales et l'adoption de comportements financiers sains, contrairement à leurs précédents collègues. Bien que statistiquement significatif, la valeur est tout de même très faible. Il faut toutefois souligner que les indices d'ajustement sont acceptables ($CFI = 0,94$ et $RMSEA = 0,07$). En effet, selon Weston et Gore (2006), une valeur de CFI se situant entre 0,90 et 0,95 et une valeur de RMSEA se situant entre 0,05 et 0,10 sont acceptables. De plus, cette étude pourrait gagner en précision en s'attardant uniquement sur une des cinq pratiques financières mesurées. En s'attardant à une seule pratique, celle-ci pourra être plus détaillée, ce qui permettrait d'augmenter la précision de la mesure.

Comportements risqués avec la carte de crédit

Xiao et ses collègues (2011) ont examiné les processus psychologiques sous-jacents aux comportements risqués avec la carte de crédit ainsi que le rôle des parents et des connaissances dans les comportements de finances personnelles chez les étudiants universitaires américains (Femmes : 745, Hommes : 497). Au modèle de la TCP, ils ont ajouté des variables illustrant la situation financière dans le but d'expliquer les

comportements risqués en utilisant la carte de crédit, qui eux expliquent la dette sur carte de crédit. Ils ont recruté leurs participants parmi les étudiants de premier cycle d'une grande université d'état qui possédaient au moins une carte de crédit.

Le comportement à prédire par le modèle de la TCP était constitué de comportements risqués qui comportaient deux dimensions : deux comportements risqués de remboursement et trois comportements risqués d'emprunt. La dette sur carte de crédit, découlant des comportements risqués, a été mesurée à partir du montant restant à rembourser sur le dernier compte de la carte de crédit rapporté par les répondants.

L'attitude envers les finances a été mesurée à l'aide du sentiment que les étudiants ont à propos de trois pratiques financières (budget, épargne, crédit). Les normes sociales résultaient en la multiplication entre les réponses sur les attentes des parents envers les étudiants en regard de l'adoption des trois mêmes pratiques financières et la motivation à se conformer à ces attentes. La même procédure a été utilisée pour les normes sociales par rapport aux amis. La perception de contrôle a été mesurée avec deux items : le degré de confiance que le répondant a en ses habilités à gérer ses propres finances (efficacité financière) et la perception de contraintes externes (contrôlabilité financière). Pour l'intention, le répondant devait indiquer son intention d'adopter les trois pratiques financières mentionnées plus haut au cours des 12 prochains mois.

Trois variables ont été utilisées pour illustrer la situation financière de l'étudiant : le statut socioéconomique des parents, c'est-à-dire les niveaux d'éducation du père et de la mère ainsi que le revenu des parents, puis le niveau de connaissances objectives et subjectives. Les connaissances objectives ont été mesurées à l'aide de huit questions provenant d'un instrument créé par Hilgert, Hogarth et Beverly (2003). Les connaissances subjectives ont été mesurées selon la comparaison du niveau de connaissance que les répondants croient avoir à celui de leurs amis proches et ils devaient évaluer leur propre niveau de connaissance.

Xiao et ses collègues (2011) ont effectué des analyses par équations structurelles pour vérifier les liens entre les variables du modèle de la TCP. Les résultats (voir Figure 3) indiquent que l'intention d'adopter trois pratiques financières saines est positivement et fortement influencée par une attitude favorable à l'adoption de ces comportements ($\beta = 0,53$), moyennement influencée par l'influence des normes parentales ($\beta = 0,23$), et faiblement influencée par l'efficacité financière ($\beta = 0,10$) et la contrôlabilité financière ($\beta = 0,13$). Une intention d'adopter les trois pratiques financières saines influence négativement et fortement la propension à adopter des comportements risqués de paiement ($\beta = -0,67$) et moyennement la propension à adopter des comportements risqués d'emprunt ($\beta = -0,28$). Le fait d'adopter des comportements risqués de paiement ($\beta = 0,14$) et d'emprunt ($\beta = 0,17$) augmente significativement, mais faiblement, l'endettement sur carte de crédit alors que l'intention d'adopter trois bonnes pratiques financières le diminue faiblement ($\beta = -0,13$). En ce qui

a trait à la situation financière de l'étudiant, les résultats indiquent qu'un statut socioéconomique parental élevé influence positivement et faiblement l'attitude ($\beta = 0,16$), et moyennement l'influence des normes parentales ($\beta = 0,31$) et celles des amis ($\beta = 0,32$). De même, le statut socioéconomique parental influence négativement et faiblement l'endettement sur carte de crédit ($\beta = - 0,12$). Le fait que les étudiants ont la perception que leur niveau de connaissance est élevé influence positivement et faiblement leur attitude ($\beta = 0,17$), fortement leur sentiment d'efficacité financière ($\beta = 0,76$) et moyennement leur sentiment de contrôlabilité financière ($\beta = 0,34$) et augmente faiblement l'influence des normes parentales ($\beta = 0,16$) ainsi que l'endettement sur carte de crédit ($\beta = 0,11$). Finalement, le niveau de connaissance réel influence positivement et faiblement l'attitude ($\beta = 0,15$) ainsi que l'endettement sur carte de crédit ($\beta = 0,07$).

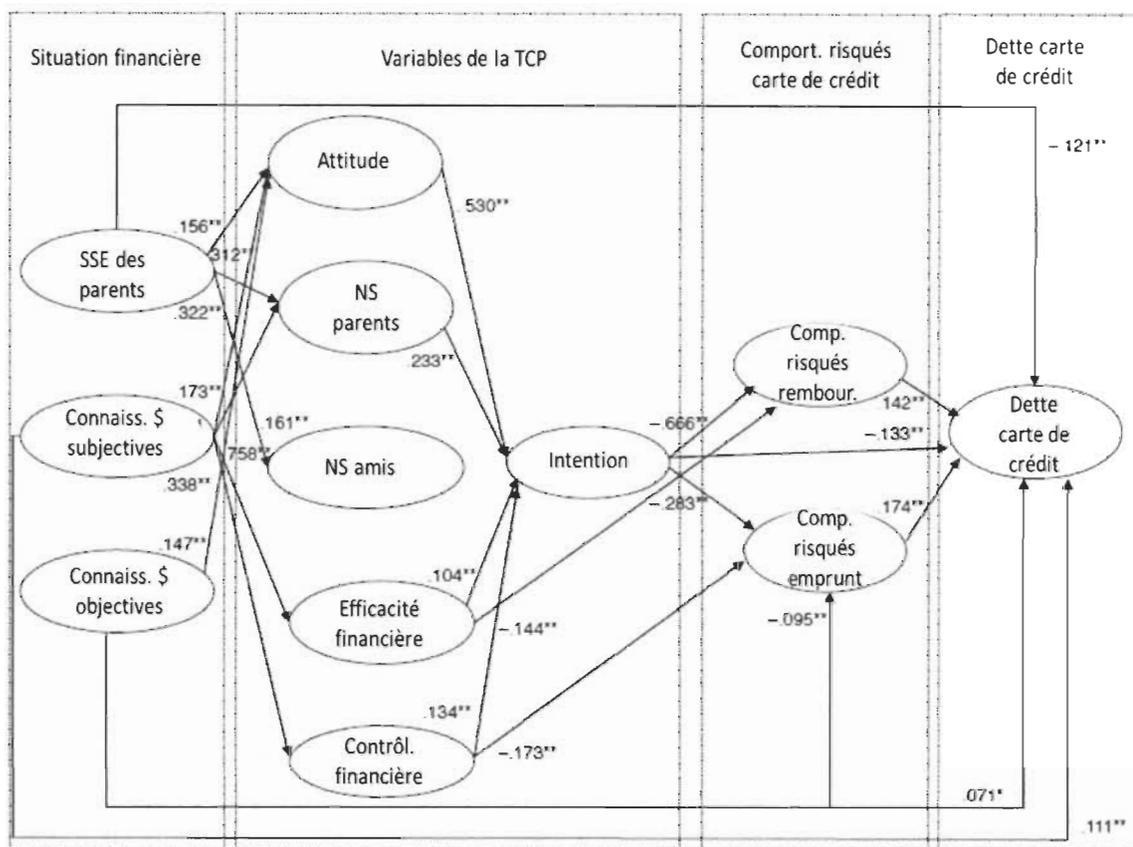


Figure 3. Résultats obtenus par Xiao et al. (2011).

Le modèle de la théorie du comportement planifié a été bonifié par l'ajout de la variable connaissances (subjectives et objectives). Toutefois, la complexité des liens observés semble indiquer qu'il s'agit d'un couteau à double tranchant. En effet, les personnes qui croient avoir un bon niveau de connaissances en finances personnelles se perçoivent davantage en contrôle, mais présentent un niveau d'endettement plus élevé. De même, un niveau de connaissances objectives (réelles) plus élevé résulte tout de même en un endettement plus élevé alors que l'on pourrait s'attendre à la relation inverse. De plus, Xiao et ses collègues (2011) ont mesuré les normes sociales à partir des normes injonctives et de la motivation à se conformer à ces normes, mais en ne tenant

pas compte des normes descriptives. Ils ont trouvé un lien significatif, mais faible, c'est-à-dire que les parents influenceraient favorablement l'adoption de bonnes pratiques financières chez les étudiants. Face à ces résultats, il faut demeurer critique, car certains paramètres ont une faible valeur et les indices d'ajustement sont de niveau acceptable, indiquant que le modèle pourrait s'ajuster mieux aux données (Weston & Gore, 2006). Finalement, plusieurs construits sont mesurés uniquement à l'aide de deux ou trois items, diminuant la précision de la mesure.

Propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit

Sotiropoulos et D'Astous (2013) ont utilisé la TCP dans le but de tester l'importance et l'influence des amis sur la propension à dépenser beaucoup (*overspend*) avec la carte de crédit. Seuls les étudiants en administration de premier cycle ont été approchés, sans mentionner le moyen de communication (Femmes : 91, Hommes : 137). Le questionnaire a été distribué en deux phases, à deux semaines d'intervalle, afin d'éviter un effet potentiel d'apprentissage en répondant aux questions liées aux normes sociales et à celles liées à la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit. Ainsi, à la première phase, le questionnaire comportait des questions sur l'âge, le nombre de cartes de crédit que le répondant possède et les normes sociales. Alors qu'à la deuxième phase, les questions portaient sur l'attitude, l'auto-efficacité, la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit et des variables sociodémographiques.

La variable à expliquer, c'est-à-dire la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit, a été mesurée à l'aide de quatre pratiques, par exemple : *Je dépense davantage quand j'utilise ma carte de crédit*. Ensuite, l'attitude envers le fait de dépenser beaucoup sur la carte de crédit a été mesurée à l'aide de questions portant sur l'opinion du répondant envers le crédit (bon/mauvais, positif/négatif, favorable/défavorable). Les normes sociales ont été mesurées par la perception de l'opinion et des comportements que les amis ont envers les cartes de crédit (normes descriptives). La perception de contrôle a été mesurée à l'aide d'un instrument mesurant l'auto-efficacité en regard du fait de dépenser beaucoup sur les cartes de crédit.

Les chercheurs ont procédé à des analyses confirmatoires utilisant des modèles d'équations structurelles. Bien que les indices indiquent un ajustement très faible du modèle de la théorie du comportement planifié, les chercheurs ont rapporté et discuté les résultats. Aucun lien significatif n'a été trouvé entre l'attitude et la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit. Toutefois, cette propension augmente faiblement lorsque les étudiants perçoivent que leurs amis utilisent leur carte de crédit à mauvais escient ($\beta = 0,22$). Ils auraient tendance à ajuster leurs dépenses en fonction de celles de leurs amis, et ce, surtout s'ils entretiennent des liens étroits avec ces amis (Sotiropoulos & D'Astous, 2012). À l'inverse, cette propension diminue faiblement lorsque le sentiment d'auto-efficacité est élevé ($\beta = - 0,23$).

Contrairement aux études précédentes, les chercheurs ont obtenu un lien significatif, bien que faible, entre les normes sociales et l'intention, et ce, même s'ils n'ont pas pris en compte la motivation à se conformer aux attentes, tel que recommandé par Fishbein et Ajzen (2010). Ils expliquent ce lien statistiquement significatif par le fait qu'ils ont utilisé des normes descriptives plutôt qu'injonctives pour mesurer les normes sociales et ils recommandent d'ailleurs de faire des études comparant l'effet des normes injonctives et descriptives sur l'intention. Il faut toutefois demeurer prudent envers l'interprétation de ces résultats puisque les indices d'ajustement révèlent un très faible ajustement du modèle aux données. D'ailleurs, contrairement à beaucoup d'études, l'attitude ne présente aucun lien significatif avec l'intention. De plus, il faut souligner que l'expression *overspend* peut porter à interprétation pour les répondants, car le fait de dépenser beaucoup sur une carte de crédit peut ne pas représenter le même montant pour une personne comparativement à une autre personne. Par exemple, pour une personne très économe, dépenser 20 \$ sur une carte de crédit peut représenter beaucoup et à l'inverse, une personne, disons, plus impulsive peut considérer que 1000 \$ pour un voyage sur une carte de crédit n'est pas synonyme de dépenser beaucoup. Finalement, bien que les variables sociodémographiques aient fait partie du questionnaire, aucun lien entre celles-ci et les variables du modèle de la TCP n'a été présenté.

Dette sur carte de crédit

À partir d'un échantillon d'étudiants universitaires américains de premier cycle, l'étude de Kennedy (2013) avait pour but de prédire la dette sur carte de crédit en

ajoutant la variable de littératie financière au modèle de la TCP (Femmes : 108, Hommes : 35). Les répondants ont été recrutés à partir d'un bassin de participants en ligne composé uniquement d'étudiants universitaires.

L'endettement sur la carte de crédit a été mesuré en utilisant la valeur médiane des catégories offertes aux répondants afin qu'ils indiquent le montant dû sur leur carte de crédit. L'attitude envers les cartes de crédit a été mesurée à l'aide d'un instrument modifié de Xiao et al. (1995) qui comportait trois dimensions : affective, cognitive et comportementale (instrument présenté dans le cadre conceptuel). Les normes sociales sont de type descriptif et l'instrument inclue simultanément des items sur les parents, les amis, la plupart des étudiants et des personnes importantes pour le répondant (sans spécifier lesquelles). La perception de contrôle porte sur l'utilisation de la carte de crédit et l'accumulation de dette sur une carte de crédit. L'intention est mesurée en demandant aux répondants d'utiliser leur carte de crédit au cours des six prochains mois. La littératie financière a été mesurée à l'aide d'un questionnaire, le *JumpStart Coalition for Personal Financial Literacy Among College Students Survey* (Mandell, 2008). Ce questionnaire contenait 31 questions à choix multiples et mesurait des connaissances sur les cartes de crédit, l'investissement, l'assurance et autres sujets liés aux finances personnelles.

Les résultats obtenus aux analyses de régression indiquent que l'intention d'utiliser la carte de crédit est positivement et moyennement influencée par une attitude favorable

($\beta = 0,26$) et négativement et moyennement influencée par la perception de contrôle ($\beta = - 0,31$). Pour leur part, les normes sociales en regard des personnes importantes pour le répondant n'influencent pas l'intention d'utiliser la carte de crédit ($\beta = 0,11$). Lorsque la littératie financière était ajoutée à ce modèle de régression, la variation de la proportion de variance expliquée (R^2) n'augmentait pas significativement, ce qui indique que cette variable n'ajoute aucune explication au modèle examinant l'intention d'utiliser la carte de crédit ($\Delta R^2 = 0,01$, ns). Les résultats d'une seconde régression indiquent que l'intention d'utiliser la carte de crédit ($\beta = 0,26$) influence positivement et moyennement la dette sur carte de crédit, alors que la perception de contrôle n'a pas d'influence significative ($\beta = 0,23$), du moins selon le niveau de signification à $p \leq 0,05$.

Kennedy (2013) est le premier à utiliser l'instrument de Xiao et al. (1995) dans un modèle utilisant la TCP pour expliquer un comportement de crédit. Cet instrument possède l'avantage de mesurer l'attitude selon trois dimensions : affective, cognitive et comportementale. Cependant, les résultats rapportés ne permettent pas de savoir laquelle des dimensions a le plus d'influence sur l'intention. Contrairement à Sotiropoulos et D'Astous (2013), le chercheur, bien que mesurant les normes sociales à l'aide de normes descriptives, n'obtient pas de lien significatif avec l'intention. Il est possible que cela soit dû au fait que la façon de mesurer les normes sociales ne soit pas assez précise. En effet, les items portant sur les parents, les amis, la plupart des étudiants et les personnes importantes pour le répondant ont été rassemblés ensemble pour constituer une seule mesure des normes sociales, alors qu'il pourrait y en avoir quatre, une pour chaque

personne de référence. De plus, les comportements de crédit utilisés pour créer les items concernant les parents ne sont pas toujours les mêmes que ceux utilisés pour créer les items concernant les amis, la plupart des étudiants ou les personnes importantes. La quantité d'items pour chacune des personnes de référence n'est pas la même, soit : six items pour les parents, trois pour les amis, trois pour la plupart des étudiants et deux pour les personnes importantes. Ceci peut faire en sorte que l'importance donnée aux parents dans l'instrument peut influencer l'apport que les autres personnes de référence (des amis, la plupart des étudiants ou des personnes importantes) peuvent avoir sur le comportement du répondant.

Attitude et comportements en matière financière

Dans une étude récente, Serido et ses collègues (2015) avaient pour but de mesurer l'influence des parents et des conjoints sur les comportements en matière financière d'étudiants universitaires américains de premier cycle (Femmes : 492, Hommes : 201). Tout comme Shim et al. (2010), ils ont combiné des variables du modèle de la théorie du comportement planifié à un modèle de socialisation à la consommation (Moschis, 1987). Les données proviennent d'une étude plus large qui comportait 2098 répondants qui ont été approché de différentes façons : courriel universitaire, médias universitaires, prospectus et annonces en classe. Les chercheurs ont retenu uniquement les candidats ayant un conjoint.

Les comportements financiers incluent les cinq pratiques suivantes : faire un suivi des dépenses mensuelles, dépenser en respectant le budget, rembourser mensuellement le compte de carte de crédit au complet, épargner tous les mois pour l'avenir et apprendre régulièrement sur la gestion des finances personnelles. L'attitude et les normes sociales sont les seules variables qui ont été utilisées parmi les variables propres à la théorie du comportement planifié (ce qui veut dire que la perception de contrôle et l'intention n'ont pas été prises en compte). L'attitude financière a été mesurée à l'aide d'un instrument créé par Shim et ses collègues (2010) où les répondants devaient indiquer à quel point ils étaient favorables en regard des cinq comportements financiers mentionnés plus haut. Les normes sociales sont de type descriptif, c'est-à-dire que la perception du répondant sur la performance des parents et du conjoint du répondant en regard des cinq comportements mentionnés plus haut est mesurée. Ces variables sont comme étant propres au modèle de socialisation à la consommation selon Serido et ses collègues (2015).

Les chercheurs ont effectué des analyses par équations structurelles pour tester les liens entre les variables. Les résultats (voir Figure 4) indiquent que l'attitude financière des étudiants est positivement et faiblement influencée par les comportements financiers de leur conjoint ($\beta = 0,14$) alors que l'influence des comportements des parents n'est pas significative. Pour leur part, les comportements financiers des étudiants sont influencés positivement et faiblement par ceux des parents ($\beta = 0,12$) et ceux du conjoint

($\beta = 0,10$), et influencés positivement et fortement par une attitude financière favorable ($\beta = 0,45$).

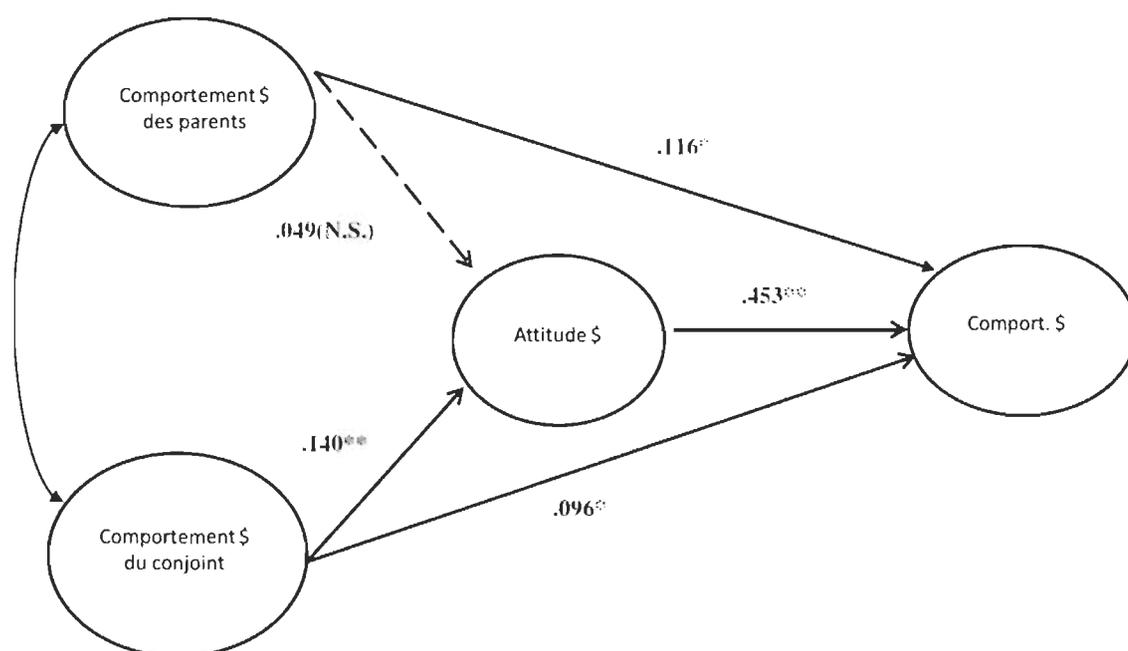


Figure 4. Résultats obtenus par Serido et al. (2015).

Les chercheurs ont étudié l'influence du conjoint sur les comportements financiers des étudiants, ce qui constitue un nouvel apport aux connaissances. Selon les chercheurs, le fait que les conjoints influencent l'attitude alors que ce n'est pas le cas des parents ferait en sorte que les conjoints exerceraient une plus forte influence à adopter de bonnes pratiques financières chez les étudiants. Ils indiquent qu'il serait intéressant de contrôler pour la durée de la relation. Bien que Serido et ses collègues (2015) aient annoncé qu'ils utilisent la théorie du comportement planifié combinée au modèle de socialisation à la consommation, dans les faits, ils ne tiennent pas compte de la perception de contrôle ni de l'intention. De plus, il est difficile de départager si la mesure de l'influence des

parents et des conjoints est une variable propre au modèle de socialisation à la consommation ou s'il s'agit de la mesure des normes sociales provenant de la théorie du comportement planifié.

Attitude envers l'emprunt

Chudry et ses collègues (2011) ont mis en évidence l'application de la TCP en y incluant les styles d'engagement (Zaichkowsky, 1994) et de prise de décision (Kirton, 1976) dans le but de prédire l'intention d'emprunter chez des étudiants universitaires anglais. Les données ont été récoltées en classe auprès d'étudiants de premier cycle en administration et en éducation dans deux universités anglaises différentes (Femmes : 186, Hommes : 119).

La variable dépendante était mesurée en demandant au répondant s'il avait l'intention d'emprunter au cours des deux prochaines semaines. L'attitude envers l'emprunt a été mesurée par les chercheurs en utilisant quatre dimensions différentes de celles proposées par Ajzen (1989) : l'aversion envers les dettes, la perception de soi, se sentir à l'aise avec les dettes et la gestion financière. Les normes sociales injonctives en regard de l'emprunt ont été mesurées avec quatre items dans le cas des parents et un seul item pour les amis. La motivation à se conformer aux attentes des parents et des amis a été mesurée selon l'importance accordée à l'opinion des parents ou des amis sur les dettes et emprunts. La perception de contrôle a été mesurée à partir des connaissances

subjectives (c'est-à-dire le niveau de connaissance que le répondant croit avoir) et sur l'habileté à gérer l'endettement.

Chudry et ses collègues (2011) ont mis en évidence la corrélation entre le comportement passé (c'est-à-dire si la personne avait déjà emprunté auparavant) et l'intention d'emprunter dans les deux prochaines semaines et ils ont obtenu une corrélation forte de 0,63. Afin de connaître les facteurs prédisant l'intention, ils ont effectué une régression. Les résultats indiquent que la dimension de gestion financière de l'attitude ($\beta = 0,16$), les connaissances subjectives ($\beta = 0,19$) augmente faiblement l'intention d'emprunter alors que le comportement passé ($\beta = 0,49$) augmente fortement l'intention d'emprunter. L'influence des parents ($\beta = -0,18$) a un effet négatif et faible sur l'intention d'emprunter.

De plus, les chercheurs ont mis en évidence l'effet médiateur de l'implication des répondants dans leurs finances personnelles (plus / moins impliqués) et du degré d'innovation en tant que consommateur (innovateur ou adaptateur) sur l'intention d'emprunter. Ainsi, chez les adaptateurs qui sont moins impliqués dans leurs finances personnelles, l'intention d'emprunter augmente fortement si ceux-ci ont déjà emprunté ($\beta = 0,60$) et diminue moyennement s'ils croient en leur habileté à contrôler leurs dettes ($\beta = -0,28$). Chez les adaptateurs qui sont davantage impliqués dans leurs finances personnelles, l'intention d'emprunter augmente moyennement s'ils ont déjà emprunté ($\beta = 0,28$), s'ils sont soumis à l'influence de leurs parents ($\beta = 0,25$) et s'ils ont une

attitude d'aversion envers l'endettement ($\beta = 0,31$). Chez les innovateurs qui sont peu impliqués dans leurs finances personnelles, l'intention d'emprunter augmente moyennement si ceux-ci ont déjà emprunté ($\beta = 0,34$) et s'ils ont une attitude favorable envers le fait de gérer ses propres finances ($\beta = 0,32$). Finalement, chez les innovateurs qui sont davantage impliqués dans leurs finances personnelles, l'intention d'emprunter augmente fortement si ceux-ci ont déjà emprunté ($\beta = 0,59$) et moyennement s'ils croient en leur habileté à contrôler leur endettement ($\beta = 0,35$).

Cette étude apporte un regard nouveau en analysant les données selon que les répondants sont plus ou moins impliqués dans leurs finances personnelles et s'ils sont du type innovateur ou adaptateur. Selon les chercheurs, les résultats sont en lien avec ce que Kirton (1976) avance. En effet, il semble que les innovateurs qui sont très impliqués dans leurs finances personnelles montrent moins de doute sur eux-mêmes, c'est-à-dire une meilleure perception de contrôle. À l'inverse, les adaptateurs qui sont très impliqués dans leurs finances personnelles sont plus vulnérables à la pression sociale que les innovateurs qui sont peu impliqués dans leurs finances personnelles. Les normes sociales ont été mesurées à l'aide de normes injonctives et sont mises en relation avec la motivation à se conformer aux normes. Par contre, les normes descriptives n'ont pas été mesurées, ce qui pourrait expliquer que cette variable ne contribue pas à l'explication de l'intention d'emprunter. D'ailleurs, il faut noter que l'influence des amis n'a été mesurée qu'à partir d'un seul item.

Utilisation risquée de la carte de crédit

Sari et Rofaida (2012) avaient pour but de mesurer quels facteurs influencent l'utilisation risquée de la carte de crédit. Leur étude a été effectuée auprès d'étudiants universitaires de premier cycle indonésiens, sans mentionner comment ils ont été approchés (Femmes : 52, Hommes : 48).

L'utilisation risquée de la carte de crédit consiste en l'achat de produits de luxe que le répondant est incapable de payer comptant. L'attitude envers l'utilisation de la carte de crédit comportait trois dimensions différentes de celles proposées par Ajzen (1989): la croyance qu'utiliser la carte de crédit rapporte des bénéfices, l'incertitude et les conséquences imprévisibles découlant de l'utilisation de la carte de crédit et, finalement, le plaisir d'effectuer une transaction avec la carte de crédit autre que la valeur de la technologie. Les normes sociales se déclinaient sous deux aspects : la perception et l'adéquation de l'information que les utilisateurs de carte de crédit reçoivent ainsi que la croyance que les gens importants pour la personne et les intervenants externes devraient supporter les personnes qui utilisent une carte de crédit. La perception de contrôle comportait deux indicateurs : l'auto-efficacité et la contrôlabilité. L'auto-efficacité est la perception d'une personne sur la facilité ou la difficulté d'accomplir un comportement ou la croyance en son habileté pour accomplir un comportement. La contrôlabilité est le contrôle sur le comportement ou la croyance d'un certain niveau de contrôle sur le comportement que la personne a elle-même. L'intention d'utiliser la carte de crédit était constituée des comportements suivants : utiliser la carte pour les dépenses de routine,

continuer à utiliser la carte, augmenter la valeur nominale des transactions par carte et augmenter la fréquence d'utilisation de la carte.

Les chercheurs ont effectué des analyses de régression pour tester les liens entre les variables. Ainsi, l'intention d'utiliser la carte de crédit est influencée positivement et moyennement par l'attitude ($\beta = 0,38$), et faiblement par les normes sociales ($\beta = 0,20$) et la perception de contrôle ($\beta = 0,22$). Pour sa part, l'intention influence positivement et fortement la propension à utiliser de façon risquée la carte de crédit ($\beta = 0,74$).

Cette étude contribue aux connaissances sur le crédit chez les Indonésiens. Il est difficile de juger la qualité des résultats puisqu'aucun indice psychométrique, aucune échelle ou aucun item n'ont été rapportés. Toutefois, les définitions des construits sont présentées et certaines d'entre elles peuvent être critiquées. Par exemple, le comportement risqué avec les cartes de crédit est mesuré à partir du fait d'acheter des produits de luxe avec la carte de crédit parce qu'on ne peut pas les payer comptant, ce qui est réducteur. Les normes sociales sont mesurées à l'aide de la perception de l'information reçue sur le crédit ainsi que la croyance que les utilisateurs de carte de crédit devraient être supportés par des personnes plus expérimentées. Ceci est plutôt loin de la définition d'Ajzen (1985, 1991, 2011), c'est-à-dire les attentes perçues en regard d'un groupe de référence envers le répondant ainsi que la motivation de celui-ci à se conformer à ces attentes.

Synthèse

Le Tableau 1 présente certains détails méthodologiques des sept études (en ordre alphabétique) portant sur les finances personnelles et ayant utilisé la TCP d'Ajzen (1985, 1991, 2011). Ceci permet de consigner les détails en un seul endroit pour trouver plus facilement l'information et comparer les données. Les études utilisant cette théorie proposent des analyses de régression logistique et linéaire ou des analyses acheminatoires basées sur les équations structurelles dans le but de répondre à leurs hypothèses. Ces dernières analyses sont d'ailleurs recommandées pour tester les liens d'un tel modèle (Tabachnick & Fidell, 2012). Malheureusement, certaines études ne rapportent pas les indices d'ajustement obtenus lors de telles analyses, ou encore ces indices indiquent que l'ajustement n'est pas toujours appréciable. De plus, aucune de ces études ne rapporte de résultats examinant la normalité des données, ou ne mentionne si des indices robustes ont été utilisés dans le cas d'une non-normalité.

Tableau 1

Détails méthodologiques des études utilisant la TCP

Chercheurs	Population (échantillon) (taux de rép.)	Variable dépend. (α)	Attitude (α)	Normes sociales (α)	Perception de contrôle (α)	Intention (α)	Échelle	Analyses
Chudry et al. (2011)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, Angleterre (F = 186, H = 119) (n.d.)	Intention d'emprunter au cours des deux prochaines semaines 1 item	Attitude emprunt : <ul style="list-style-type: none"> • Aversion – dettes, 4 items ($\alpha = 0,78$); • Perc. soi 3 items ($\alpha = 0,80$); • Aisance avec les dettes 3 items ($\alpha = 0,71$); • Gestion financière 3 items ($\alpha = 0,63$). 	Normes sociales injonctives en regard de l'emprunt : <ul style="list-style-type: none"> • Parents 5 items ($\alpha = 0,93$); • Amis 1 item. 	<ul style="list-style-type: none"> • Connais. Subjectives 4 items ($\alpha = 0,85$); • Habileté à gérer endettement 2 items ($r = - 0,31$) 	Intention d'emprunter au cours des deux prochaines semaines 1 item	Likert en sept points allant de (1) <i>Fortement en désaccord</i> à (7) <i>Fortement en accord</i>	Régression $F(9, 283) = 23,54$, $p < 0,001$

Tableau 1

Détails méthodologiques des études utilisant la TCP (suite)

Chercheurs	Pop. / échantillon	Variable dépend. (α)	Attitude (α)	Normes sociales (α)	Perception de contrôle (α)	Intention (α)	Échelle	Analyses
Kennedy (2013)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, États-Unis (F = 108, H = 35) (n.d.)	Dette sur carte de crédit 1 item, variable continue	Attitude envers les cartes de crédit Dimensions : • Affective 4 items ($\alpha = 0,83$); • Cognitive 4 items ($\alpha = 0,77$); • Comport. 4 items ($\alpha = 0,81$).	Normes sociales descriptives des parents, des amis, d'autres étudiants et des pers. importantes pour le répondant 6 items (14 au départ) ($\alpha = 0,77$)	Perception de contrôle sur l'utilisation de la carte de crédit et l'accumul. de dette sur une carte de crédit 4 items ($\alpha = 0,83$)	Intention d'utiliser la carte de crédit au cours des six prochains mois 6 items ($\alpha = 0,68$)	Likert en cinq points allant de (1) <i>Fortement en désaccord</i> à (5) <i>Fortement en accord</i>	Régression Att, NS, PC en lien avec intention : $F(5, 137) = 13,03$, $p < 0,001$ Intention en lien avec var. dépendante : $F(4, 138) = 2,59$, $p < 0,05$
Sari et Rofaida (2012)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, Indonésie (F = 52, H = 48) (n.d.)	Utilisation risquée de la carte de crédit 1 item (n.d.)	Attitude envers l'utilisation de la carte de crédit 3 items (n.d.)	Normes sociales : • Adéquation de l'info. 1 item; • Support des personnes import. 1 item (n.d.)	• Auto- efficacité 1 item; • Contrôlab. 1 item (n.d.)	Intention d'utiliser la carte de crédit 1 item (n.d.)	n.d.	Régressions Att, NS, PC en lien avec intention : $F(3, 99) = 23,3$ $p < 0,001$ Intention en lien avec var. dépendante : F non rapporté

Tableau 1

Détails méthodologiques des études utilisant la TCP (suite)

Chercheurs	Pop. / échantillon	Variable dépend. (α)	Attitude (α)	Normes sociales (α)	Perception de contrôle (α)	Intention (α)	Échelle	Analyses
Serido et al. (2015)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, États-Unis (F = 492, H = 201) (n.d.)	<ul style="list-style-type: none"> Comport. en matière financière 4 items ($\alpha = 0,83$) 	Attitude envers cinq pratiques financières 5 items ($\alpha = 0,78$)	Normes sociales descriptives en regard de cinq comport. financiers : <ul style="list-style-type: none"> Parents 5 items ($\alpha = 0,87$); Conjoint 5 items ($\alpha = 0,82$) 	n.d.	n.d.	Cinq points allant de (1) <i>Fortement défavorable</i> à (5) <i>Fortement favorable</i> pour l'attitude et (1) <i>Jamais</i> à (5) <i>Toujours</i> pour les comportements	Équations structurelles CFI = 0,97 RMSEA = 0,04
Shim et al. (2010)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, États-Unis (F = 1301, H = 597) (n.d.)	<ul style="list-style-type: none"> Relation financière avec les parents 3 items ($\alpha = 0,78$) Comp. de satisfaction financière 3 items ($\alpha = 0,86$) Comp. sains en finances person. 4 items ($\alpha = 0,65$) 	Attitude envers le fait d'accomplir cinq pratiques positives en finances personnelles 5 items ($\alpha = 0,86$)	<ul style="list-style-type: none"> Normes descript. parentales 5 items ($\alpha = 0,88$) Normes injonctives parentales 5 items ($\alpha = 0,94$) 	Facilité à suivre ses plans pour gérer son argent (1 item, échelle Likert en sept points allant de (1) <i>Difficile</i> à (7) <i>Facile</i>)	n.d.	Likert en cinq points allant de (1) <i>Fortement en désaccord</i> à (5) <i>Fortement en accord</i>	Équations structurelles CFI 0,94 RMSEA = 0,07

Tableau 1

Détails méthodologiques des études utilisant la TCP (suite)

Chercheurs	Pop. / échantillon	Variable dépend. (α)	Attitude (α)	Normes sociales (α)	Perception de contrôle (α)	Intention (α)	Échelle	Analyses
Sotiropoulos et D'Astous (2013)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, États-Unis (F = 91, H = 137) (53 %)	Propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit 4 items ($\alpha = 0,84$)	Attitude envers le fait de dépenser beaucoup sur la carte de crédit 3 items ($\alpha = 0,89$)	Normes sociales descriptives des amis 5 items ($\alpha = 0,68$)	Auto- efficacité en regard du fait de dépenser beaucoup sur les cartes de crédit 5 items ($\alpha = 0,89$)	n.d.	Likert en sept points allant de (1) <i>Fortement en désaccord</i> à (7) <i>Fortement en accord</i> (sauf pour la variable attitude, voir précisions dans le texte)	Équations structurelles GFI = 0,89 PNFI = 0,65 RMSEA = 0,06
Xiao et al. (2011)	Étudiants universitaires de 1 ^{er} cycle, États-Unis (F = 745, H = 497) (n.d.)	Comport. risqués avec la carte de crédit : • Paiement 2 items ($r = 0,57$) • Emprunt 3 items ($\alpha = 0,61$) Dette sur carte de crédit 1 item, variable continue	Attitude envers les finances 3 items ($\alpha = 0,80$)	Normes injonctives : • Parents 3 items ($\alpha = 0,93$); • Amis 3 items ($\alpha = 0,91$).	• Efficacité financière 1 item; • Contrôlab. Financière 1 item (n.d.)	Intention d'adopter trois pratiques financières au cours des 12 prochains mois 3 items ($\alpha = 0,73$)	n.d.	Équations structurelles CFI = 0,93 NFI = 0,92 RMSEA = 0,07

Les bêtas obtenus pour chacun des liens soumis aux analyses divergent d'une étude à l'autre. Afin de pouvoir les comparer aux hypothèses qui seront testées dans la présente thèse, ces résultats sont consignés dans le Tableau 2. Aucune corrélation n'est présentée au tableau puisqu'une seule étude consultée a rapporté qu'il y avait des corrélations entre la perception de contrôle et les normes injonctives parentales, sans mentionner l'amplitude (Shim et al., 2010).

Tableau 2

Résultats obtenus dans les études antérieures en fonction du modèle de la TCP

Lien	Bêtas	Référence
Attitude → intention		
Attitude envers l'adoption de comportements financiers sains → intention d'adopter des comportements financiers sains	0,53	Xiao et al. (2011)
Attitude envers la carte de crédit → intention d'utiliser la carte de crédit	0,26	Kennedy (2013)
Attitude envers l'emprunt (dimension gestion financière) → intention d'emprunter	0,16	Chudry et al. (2011)
Attitude envers la carte de crédit → intention d'utiliser la carte de crédit	0,38	Sari et Rofaida (2012)
Normes sociales (parents) → intention		
NS injonctives → intention d'adopter des comportements financiers sains	0,09	Xiao et al. (2011)
NS injonctives → intention d'emprunter	0,18	Chudry et al. (2011)
Perception de contrôle → intention		
Efficacité financière → intention d'adopter des comportements financiers sains	0,10	Xiao et al. (2011)

Tableau 2

Résultats obtenus dans les études antérieures en fonction du modèle de la TCP (suite)

Lien	Bêtas	Référence
Contrôlabilité financière → intention d'adopter des comportements financiers sains	0,13	Xiao et al. (2011)
Perception de contrôle → intention d'utiliser la carte de crédit	-0,31	Kennedy (2013)
Auto-efficacité → intention d'utiliser la carte crédit	0,22	Sari et Rofaida (2012)
Intention → comportement		
Intention d'adopter des comportements financiers sains → adoption de comportements de paiement risqués	-0,67	Xiao et al. (2011)
Intention d'adopter des comportements financiers sains → adoption de comportements d'emprunt risqués	-0,28	Xiao et al. (2011)
Intention d'utiliser la carte de crédit → utilisation risquée de la carte de crédit	0,74	Sari et Rofaida (2012)
Perception de contrôle → comportement		
Perception de contrôle → adoption de comportements financiers sains	0,21	Shim et al. (2010)
Auto-efficacité → Dépenser beaucoup sur la carte de crédit	-0,23	Sotiropoulos et D'Astous (2013)
Efficacité financière → adoption de comportements de paiement risqués	-0,14	Xiao et al. (2011)
Contrôlabilité financière → adoption de comportements d'emprunt risqués	-0,17	Xiao et al. (2011)
Comportement → dette		
Adoption de comportements de paiement risqués → dette sur carte de crédit	0,14	Xiao et al. (2011)
Adoption de comportements d'emprunt risqués → dette sur carte de crédit	0,17	Xiao et al. (2011)

Diverses façons ont été utilisées pour mesurer les concepts propres à la TCP: l'attitude, les normes sociales, la perception de contrôle, l'intention ainsi que le comportement d'intérêt. Parfois, certains chercheurs n'ont pas pris en compte toutes ces variables dans leur modèle. Certaines études utilisent un à trois items pour mesurer les concepts, d'autres utilisent des instruments maison qu'ils ont validés (parfois il semble que non) et d'autres encore ont utilisé des instruments empruntés à d'autres chercheurs. Ce manque d'uniformité rend les études difficilement comparables. Parce que les chercheurs n'ont pas toujours rapporté d'indices de de preuves de validité de la structure factorielle et de fidélité, il est possible de douter de la précision et de la validité des résultats découlant de certains de ces instruments.

De plus, certaines mesures des concepts sont discutables. Par exemple, la mesure des normes sociales diffère grandement d'une étude à l'autre. Deux études présentent des mesures dont il est possible de douter de la ressemblance avec le concept des normes sociales tel que décrit par Ajzen (1985, 1991, 2011). Par exemple, dans l'étude de Sari et Rofaida (2012), les normes sociales sont mesurées à l'aide de la perception des informations reçues et du support qui devraient être promulgués aux personnes utilisant le crédit. Tout comme pour l'attitude, plusieurs mesures ont été effectuées à partir d'un à trois items. Trois études ont pris en compte la motivation à se conformer aux attentes des autres, mais seulement deux l'ont utilisée pour pondérer les normes sociales alors que la troisième étude l'a additionnée aux normes sociales. Rares sont les études ayant spécifiquement souligné la différence entre les normes injonctives et descriptives.

De même, la perception de contrôle a été mesurée en utilisant différents concepts. Par exemple, deux études utilisent le concept d'auto-efficacité pour mesurer la perception de contrôle et de ces deux études, les recommandations de Bandura (2006) ne sont pas nécessairement suivies. Les autres études mesurent la perception de contrôle avec un à trois items ou utilisent des variables discutables. C'est le cas de Chudry et ses collègues (2011) qui considèrent que le niveau de connaissances subjectives des répondants est équivalent à la perception de contrôle. Serido et ses collègues (2015) n'ont pas inclus le concept de perception de contrôle dans leur modèle.

Il faut aussi noter que rares sont les instruments francophones. La majorité des études portent sur des populations anglophones, de premiers cycles et majoritairement des États-Unis. Ainsi, aucune étude ne s'est penchée sur la situation d'endettement des étudiants universitaires canadiens, plus précisément québécois, alors que la situation de ces étudiants n'est probablement pas moins problématique vu les statistiques sur les faillites. Ajoutons à cela qu'aucune étude ne s'est penchée sur la situation des étudiants universitaires des cycles supérieurs.

Hypothèses

Le but de cette thèse est de comprendre les facteurs influençant l'adoption de comportements de crédit risqués et conséquemment l'endettement à la consommation chez les étudiants universitaires des trois cycles en utilisant les variables suivantes : attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit,

sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et intention d'adopter de saines pratiques de crédit. En regard des études antérieures, il est possible de supposer les hypothèses suivantes pour chacune de ces variables propres au modèle de la TCP. La Figure 5 présente les liens soumis aux huit premières hypothèses.

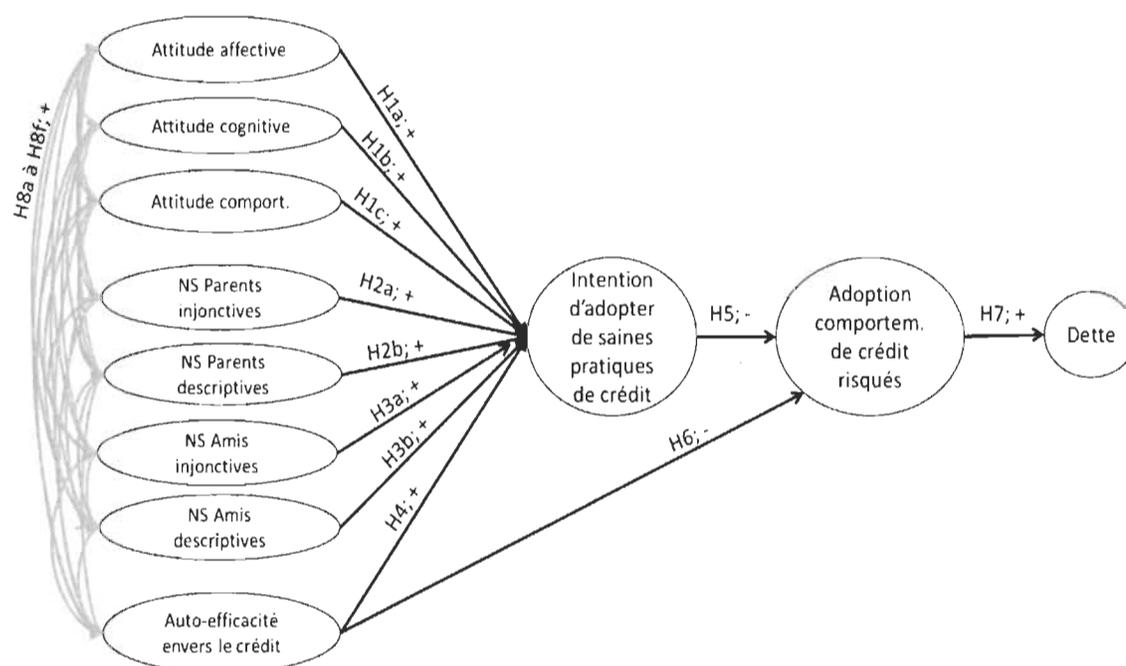


Figure 5. Hypothèses et liens à l'étude pour le modèle de la théorie de comportement planifié.

Il semble que les personnes ayant une attitude positive envers l'adoption de comportements sains, elles ont davantage l'intention d'agir dans le même sens que les personnes ayant une attitude défavorable. Dans les études ayant utilisé le modèle de la TCP, une attitude positive envers l'adoption de saines pratiques financières est associée à l'adoption desdites pratiques (Serido et al., 2015; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2012). Deux de ces trois études présentent des liens forts, alors que la 3^e étude présente un lien

de force moyenne. De même, une attitude positive envers l'emprunt est faiblement associée à l'intention d'emprunter (Chudry et al., 2011). Finalement, une attitude positive envers le crédit est positivement associée à l'intention d'utiliser la carte de crédit (Kennedy, 2013; Sari & Rofaida, 2012). De ces deux études, un lien est faible alors que l'autre lien est moyen. Aucune des études consultées ne présente de résultats pour chaque dimension de l'attitude. Toutefois, ces trois dimensions sont interreliées et devraient réagir dans le même sens que le concept global d'attitude. C'est pourquoi la première hypothèse pourrait se décliner de la façon suivante :

Hypothèse 1a : Les étudiants universitaires ayant une attitude affective positive envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant une attitude défavorable. Selon les liens obtenus dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur moyenne.

Hypothèse 1b : Les étudiants universitaires ayant une attitude cognitive positive envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant une attitude défavorable. Selon les liens obtenus dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur moyenne.

Hypothèse 1c : Les étudiants universitaires ayant une attitude comportementale positive envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir

l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant une attitude défavorable. Selon les liens obtenus dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur moyenne.

De même, lorsque les parents s'impliquent auprès de leurs jeunes, ceux-ci adoptent davantage de saines pratiques. Plus particulièrement, les étudiants universitaires percevant une pression de la part de leur parent sont plus susceptibles d'adopter de bonnes pratiques financières (Xiao et al., 2011) et sont moins susceptibles de faire des emprunts (Chudry et al., 2011). Ce qui permet de proposer les deux hypothèses suivantes :

Hypothèse 2a : Les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales injonctives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs parents. Selon les liens obtenus dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

Hypothèse 2b : Les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales descriptives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs parents. Selon les liens obtenus

dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

Une seule étude a rapporté un lien significatif sur les amis et les résultats indiquent que de percevoir que leurs amis dépensent beaucoup sur la carte de crédit influencerait les étudiants universitaires à en faire de même (Sotiropoulos & D'Astous, 2013). Il serait donc possible que l'inverse soit vrai et donc que les amis puissent influencer les étudiants universitaires à adopter de saines pratiques.

Hypothèse 3a : Les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales injonctives en regard de leurs amis sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs amis. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

Hypothèse 3b : Les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales descriptives en regard de leurs amis sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs amis. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

En ce qui a trait au sentiment d'auto-efficacité, plus les étudiants sentent qu'ils ont le contrôle sur leurs finances personnelles, plus ils adoptent des pratiques saines en finances personnelles (Xiao et al., 2011). De même, les étudiants se sentant en contrôle de l'utilisation de leur carte de crédit sont moins susceptibles de l'utiliser (Kennedy, 2013). Une étude rapporte toutefois un résultat contraire, et ce, chez les étudiants universitaires indonésiens (Sari & Rofaida, 2012). La quatrième hypothèse formulée est donc :

Hypothèse 4 : Les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

La TCP suppose que l'intention est le meilleur prédicteur de l'adoption d'un comportement. Ainsi, dans le modèle de la présente thèse, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit à la consommation pourrait prédire le fait d'adopter ou non des comportements de crédit risqués. D'ailleurs, Xiao et al. (2011) ont trouvé que l'intention d'adopter trois saines pratiques financières est négativement et fortement associée à l'adoption de comportements risqués de paiement de la carte de crédit et moyennement associée à l'adoption de comportements risqués d'emprunt. Il est logique de poser l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5 : Les étudiants universitaires ayant l'intention d'adopter de bonnes pratiques en matière de crédit à la consommation sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants n'en ayant pas l'intention. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur forte.

Dans le modèle de la théorie du comportement planifié, un lien direct existe entre le sentiment d'auto-efficacité et le comportement à prédire. Dans les études portant sur le crédit à la consommation, parmi les trois études ayant mis en évidence ce lien, une seule a trouvé un lien positif entre une perception de contrôle élevé et l'adoption de comportements sains en finances personnelles (Shim et al., 2010). Ce lien n'est pas significatif lorsque la perception de contrôle est en lien avec l'endettement (Kennedy, 2013) ou le fait de dépenser beaucoup sur la carte de crédit (Sotiropoulos & D'Astous, 2013). Ainsi, il est possible d'émettre l'hypothèse suivante :

Hypothèse 6 : Les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

Au modèle de la TCP, il a été décidé d'ajouter la variable endettement à la consommation. En effet, les étudiants qui adoptent des comportements de crédit risqués présentent un niveau d'endettement plus élevé. C'est ce qui a été trouvé dans l'étude de Xiao et al. (2011).

Hypothèse 7 : Les étudiants universitaires qui adoptent des comportements de crédit risqués sont plus susceptibles d'avoir un niveau d'endettement à la consommation plus élevé que les étudiants qui n'adoptent pas des comportements de crédit risqués. Selon ce qui a été obtenu dans les études antérieures, il est possible de croire que ce lien sera de valeur faible.

La théorie du modèle de la TCP indique que l'attitude, les normes sociales et la perception de contrôle (telle que mesurée par le sentiment d'auto-efficacité) sont positivement corrélées entre elles. En l'absence d'études rapportant les corrélations entre les variables de la TCP, il est possible de s'appuyer uniquement sur la théorie pour postuler les hypothèses. Ainsi, les hypothèses sont les suivantes :

Hypothèse 8a : Les étudiants universitaires qui présentent une attitude (affective, cognitive et comportementale) favorable envers l'utilisation du crédit sont tout autant influencés par leurs parents (normes injonctives et descriptives).

Hypothèse 8b : Les étudiants universitaires qui présentent une attitude (affective, cognitive et comportementale) favorable envers l'utilisation du

crédit sont tout autant influencés par leurs amis (normes injonctives et descriptives).

Hypothèse 8c : Les étudiants universitaires qui présentent une attitude (affective, cognitive et comportementale) favorable envers l'utilisation du crédit ont tout autant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit.

Hypothèse 8d : Les étudiants universitaires qui sont influencés par leurs parents (normes injonctives et descriptives) sont tout autant influencés par leurs amis (normes injonctives et descriptives).

Hypothèse 8e : Les étudiants universitaires qui sont influencés par leurs parents (normes injonctives et descriptives) ont tout autant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit.

Hypothèse 8f : Les étudiants universitaires qui sont influencés par leurs amis (normes injonctives et descriptives) ont tout autant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit.

Finalement, il semble que les données portant sur les étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles et leur utilisation du crédit à la consommation soient jusqu'à maintenant inexistantes. En l'absence de données sur lesquelles s'appuyer, l'hypothèse suivante est proposée :

Hypothèse 9 : Le modèle de la TCP est invariant selon le cycle d'études

universitaires.

Clicours.COM

Ce chapitre a permis de faire connaître les définitions des variables à l'étude en les présentant dans le contexte théorique guidant les analyses. D'ailleurs, le modèle théorique utilisé, la TCP, est bonifié par une variable supplémentaire et incontournable dans le domaine du crédit : l'endettement à la consommation. La recension des écrits a mis en lumière certaines lacunes des études précédentes : preuves de validité de la structure factorielle et de fidélité qui ne sont pas toujours rapportés, un à trois items pour mesurer des concepts latents, adaptation du modèle de la TCP discutable, pour ne mentionner que celles-ci. Afin de tester les hypothèses énoncées à la fin du présent chapitre, des instruments de mesure ont dû être créés. Le chapitre suivant présente donc la procédure d'élaboration des instruments mesurant les concepts de la TCP appliqués au domaine du crédit à la consommation : attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués. Le même chapitre présente la méthode utilisée pour tester l'application du modèle de la TCP dans le domaine du crédit ainsi que la vérification de l'invariance selon le cycle universitaire. Les résultats terminent ce chapitre.

Méthode et résultats

Ce chapitre se subdivise en quatre sections. Dans la première section, la population à l'étude ainsi que la méthode de collecte de données sont présentées. Dans la deuxième section, sont décrits les critères retenus et la démarche d'analyses qui sera effectuée soit lors de la procédure d'élaboration des instruments de mesure¹, soit lors de l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation. Dans la troisième section, sont présentées les étapes de la procédure d'élaboration des instruments mesurant les construits de la TCP: attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués. Dans cette section sont aussi décrits les échantillons recueillis au prétest ainsi qu'à la collecte de données finale. Finalement, la quatrième section présente les résultats inhérents à l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation ainsi qu'à la vérification de l'invariance de ce modèle selon le cycle universitaire.

¹ Notez que pour éviter toute confusion, l'expression *instrument de mesure* désigne une combinaison d'items dont le score composite permet de révéler le niveau de présence d'un attribut non observable directement (DeVellis, 2012). Alors que l'expression *échelle de réponse* désigne le type de réponse où la personne se situe sur un continuum (Nunally, 1967). De même, on entend par *questionnaire* ce qui est distribué aux répondants contenant les différents instruments de mesure ainsi que les questions portant sur les variables sociodémographiques.

Population et collectes de données

La population visée par l'étude est constituée d'étudiants universitaires des 1^{er}, 2^e et 3^e cycles. Deux collectes de données ont eu lieu. La première étant nécessaire pour le prétest effectué sur les instruments de mesure créés et la seconde étant nécessaire pour tester l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation et pour vérifier l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire.

La première collecte de données, pour le prétest, a été effectuée auprès d'étudiants au baccalauréat en sciences de la consommation de l'Université Laval. Ils ont été contactés via le portail Web de leurs cours. Ils ont complété la version expérimentale du questionnaire sur une version électronique en ligne, en-dehors des heures de classe, sur une base volontaire.

La seconde collecte de données a eu lieu à deux universités : l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR) et l'Université Laval. Un courriel de sollicitation a été envoyé aux étudiants des trois cycles via la banque de courriels institutionnelle de chaque université et un rappel a été effectué neuf jours après le premier envoi. Le courriel explique les objectifs de la recherche. Les étudiants doivent cliquer sur un lien pour remplir le questionnaire en ligne, leur consentement étant implicite par leur acceptation de répondre. Les données récoltées sont conservées sur un serveur sécurisé de l'UQTR. Le projet a été approuvé par le comité d'éthique de l'UQTR (CER-15-211-07.15) et celui de l'Université Laval (2016-185 / 07-06-2016).

Spécifications concernant les échantillons

Selon les analyses qui seront conduites, le nombre de répondants à obtenir ne sera pas le même. Pour effectuer un prétest, DeVellis (2012, 2017) indique que la taille de l'échantillon ainsi que sa composition sont deux éléments importants à considérer. Concernant la taille de l'échantillon, il est généralement recommandé d'avoir un échantillon de 300 personnes (DeVellis, 2012, 2017; Tabachnick & Fidell, 2012). Toutefois, pour certaines analyses effectuées lors du prétest et portant sur la structure interne, c'est-à-dire le calcul de la consistance interne et de l'indice de discrimination, il est acceptable d'avoir de cinq à dix sujets par item présent dans l'instrument (Nunnally, 1967). Il n'est donc pas rare que, pour le prétest, des échantillons d'environ 100 personnes soient utilisés. De plus, il est important que l'échantillon soit composé de personnes qui ont des caractéristiques communes à la population ciblée par l'instrument de mesure (DeVellis, 2012, 2017).

La seconde collecte de données a pour but de recueillir les données qui permettront de tester les structures factorielles, de tester l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation ainsi que de vérifier l'invariance du modèle selon le cycle universitaire. Dans ce cas, les spécifications pour la taille de l'échantillon ne sont pas les mêmes puisque des analyses factorielles confirmatoires utilisant les équations structurelles seront effectuées. Suite à une analyse critique de ces spécifications, Weston et Gore (2006) recommandent un échantillon d'au moins 200 personnes. Le nombre de paramètres à estimer est aussi un facteur dans la

détermination du nombre de répondants. Kline (2016) indique qu'il est préférable d'avoir entre 10 et 20 répondants par paramètre à estimer.

Démarche d'analyses

Les prochains paragraphes présentent les analyses effectuées lors de la procédure d'élaboration des instruments de mesure, de l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation ainsi que la vérification de l'invariance selon le cycle universitaire. Ainsi, les informations concernant l'examen de la normalité de la distribution, les analyses descriptives, l'obtention de preuves de validité ainsi que les critères inhérents aux analyses par équations structurelles sont présentées.

Examen de la normalité de la distribution

Pour vérifier que la distribution suit une courbe normale, les indices d'aplatissement (*kurtosis*) et d'asymétrie (*skewness*) sont calculés. Il est attendu que des valeurs s'approchant de zéro sont optimales pour les analyses. Field (2013) recommande de diviser ces indices par leur erreur standard pour définir si la courbe est normale ou non. Si cette valeur est plus grande ou égale à 2,56, la distribution n'est pas considérée normale (Field, 2013). L'examen de la normalité de distribution sera effectué autant au prétest que suite à la collecte de données finale.

Analyses descriptives

La moyenne et l'écart type de chaque construit de la TCP sont calculés et présentés. Le calcul de la moyenne est précédé par l'inversion des items négatifs pour s'assurer que le score total reflète bien le niveau de présence du construit chez le répondant. Aucune norme n'existe pour l'interprétation de ces scores. Ils sont toutefois comparés avec les scores obtenus aux instruments utilisant des items semblables et provenant d'études précédentes, le cas échéant. L'analyse descriptive sera effectuée autant au prétest que suite à la collecte de données finale.

Obtention de preuves de validité

Selon Bertrand et Blais (2004), la validité consiste en un jugement basé sur des preuves empiriques et sur une argumentation de nature théorique qui vise à justifier l'interprétation des scores obtenus à la suite de l'administration d'un test dans un contexte donné. On ne parle donc pas d'un test valide, mais plutôt de validité des inférences des scores découlant d'un test (Downing, 2003; Laveault & Grégoire, 2014; Messick, 1995). Selon Messick (1995), la validation d'un instrument est un processus continu par lequel on accumule cinq types de preuves de validité basées sur : le contenu, les processus de réponse, la structure interne, les relations avec d'autres variables ou les conséquences du *testing*. Dans la procédure utilisée dans la présente thèse, des preuves de validité basées sur le contenu, sur les relations avec d'autres variables ainsi que sur la structure interne permettront de vérifier la validité des inférences découlant des instruments de mesure.

Preuves basées sur le contenu

Les preuves basées sur le contenu seront obtenues aux Étapes 1 et 4 de l'élaboration des instruments. À l'Étape 1, les définitions des construits permettront de déterminer ce qui est mesuré, précisant ainsi le contenu attendu. À l'Étape 4, des experts évalueront les caractéristiques des items en référence au construit défini (Downing, 2003; Laveault & Grégoire, 2014). Tel que conseillé par Vallerand (1989), la consigne donnée aux experts est d'indiquer si chacun des items est clair, c'est-à-dire facile à comprendre. Dans le cas où ils jugent qu'un item n'est pas clair, il leur est demandé de nommer le mot ou l'expression ambiguë et de suggérer une modification. De même, les participants des deux comités doivent indiquer si les items semblent bien mesurer le concept en particulier (attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués).

Preuves basées sur les relations avec d'autres variables

Les preuves basées sur les relations avec d'autres variables seront présentées à l'Étape 5 de la procédure d'élaboration et vérifiées lors de l'analyse descriptive des différents construits. Selon Messick (1995), ce type de preuve réfère aux relations entre les construits telles que spécifiées par la théorie à l'étude. Ces relations sont de type corrélationnel (Downing, 2003), ainsi la corrélation entre les construits du modèle de la TCP sera calculée. Ces corrélations sont interprétées en fonction des seuils de Cohen (1988). Elles sont aussi comparées avec ce qui est recensé dans la littérature afin de

vérifier si cela est conforme à ce qui a été trouvé. Une corrélation se situant autour de 0,10 est considérée faible, autour de 0,30, moyenne et autour de 0,50, forte. L'analyse des corrélations sera effectuée autant au prétest que suite à la collecte de données finale.

Preuves basées sur la structure interne

Les preuves basées sur la structure interne seront obtenues aux Étapes 6, 7 et 8 de la procédure d'élaboration. Ce type de preuve constitue une évaluation du degré de relation entre les items et les composantes du test définies par le modèle théorique (Downing, 2003; Laveault & Grégoire, 2014). Pour vérifier la structure interne des instruments, les tests statistiques suivants seront utilisés : calcul de la consistance interne, calcul de l'indice de discrimination, ajustement du modèle aux données et vérification de l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire. Le calcul de la consistance interne ainsi que le calcul de l'indice de discrimination seront effectués autant au prétest que suite à la collecte de données finale. Il est important de noter que l'analyse factorielle confirmatoire sera utilisée pour vérifier la structure factorielle des instruments élaborés dans le cadre de cette thèse ainsi que pour tester l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation. Les équations structurelles seront aussi utilisées pour vérifier l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire.

Critères retenus pour la consistance interne. La consistance interne des instruments a été mesurée en calculant l'alpha de Cronbach. Selon Vallerand (1989), une valeur trop élevée (c'est-à-dire plus de 0,90) indique que tous les items de l'instrument sont trop fortement corrélés, signalant que des items sont fort probablement redondants. Une valeur idéale se situe autour de 0,80 alors que le seuil minimal acceptable est de 0,60 (Murphy & Davidshofer, 2005; Robinson, Shaver, & Wrightsman, 1991).

Critères retenus pour l'indice discrimination. L'indice de discrimination utilisé est la corrélation item-total. Cet indice permet d'examiner la relation entre un item et les autres items constituant le même instrument. Selon Robinson et ses collègues (1991), un item présentant une corrélation item-total de moins de 0,20 devrait être retiré puisqu'il n'est pas corrélé avec les autres items et n'est donc pas corrélé avec le construit mesuré.

Critères retenus pour l'analyse factorielle confirmatoire. L'analyse factorielle confirmatoire est utilisée pour vérifier la structure factorielle d'instruments de mesure ainsi que pour tester l'application d'une théorie dans une population en particulier. Elle permettra aussi de vérifier l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire. Elle s'appuie sur des analyses utilisant les équations structurelles. Dans la présente thèse, le logiciel EQS 6.1 (Bentler & Wu, 2006) est utilisé pour effectuer ce type d'analyse.

La méthode d'estimation est choisie en fonction de la taille de l'échantillon et de la normalité multivariée (ou non) des données. Avec un échantillon moyen ou large, le maximum de vraisemblance (*maximum likelihood*; ML) ou le moindre carré généralisé (*generalized least square*; GLS) peuvent être un bon choix. ML est la méthode la plus utilisée (Tabachnick & Fidell, 2012) et c'est celle qui est utilisée dans la présente thèse. Et puisque la distribution de certaines variables ne respecte pas la condition de normalité et des échelles de type Likert sont utilisées, l'option *Robust* est retenue. Bien que des échelles de type Likert ait été utilisées, l'option catégorielle n'a pas été retenue dans les analyses¹.

Pour tester si un modèle s'ajuste bien aux données, plusieurs statistiques d'ajustement peuvent être utilisées. Tabachnick et Fidell (2012) indiquent que quatre indices sont très souvent rapportés dans les études : le RMSEA, le CFI, le NNFI ainsi que le $S-B\chi^2/dl$. À ces indices s'ajoute deux analyses complémentaires, le *Wald Test* et le *LM Test*, qui indiquent si des liens doivent être ajoutés ou retirés, permettant d'optimiser le modèle. Finalement, le $S-B\chi^2$ est utilisé pour comparer les modèles optimisés aux modèles initiaux, le cas échéant.

Le *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA) estime l'ajustement comparativement à un modèle parfait ou saturé (Tabachnick & Fidell, 2012). Une valeur

¹ Le logiciel EQS 6.1 n'autorisait pas l'utilisation de l'option catégorielle lorsque les variables indépendantes étaient catégorielles lors de la vérification du modèle de la TCP. Toutefois, lors de la vérification de la structure factorielle de chaque construit, il a été possible d'utiliser l'option catégorielle.

de 0,06 ou moins indique un bon ajustement alors qu'une valeur plus élevée que 0,10 indique un ajustement faible (Browne & Cudeck, 1993; Hu & Bentler, 1999).

Le *comparative fit index* (CFI) teste l'ajustement d'un modèle en comparant avec un modèle nul où il n'y a aucune relation entre les variables (Tabachnick & Fidell, 2012). Une valeur de CFI se situant entre 0,90 et 0,95 représente un ajustement acceptable et une valeur supérieure à 0,95 représente un ajustement appréciable (Hu & Bentler, 1999). Hu et Bentler (1999) suggèrent aussi de rapporter le *non-normed fit index* (NNFI). Le NNFI est un indice relatif tout comme le CFI et utilise les mêmes critères d'interprétation.

Le ratio entre le *Satorra-Bentler chi-square* ($S-B\chi^2$) et les degrés de liberté permet de vérifier si le modèle s'ajuste bien aux données, et ce, dans le cas de non-normalité multivariée des données (Byrne, 2006; Marsh & Hocevar, 1985). Selon Marsh et Hocevar (1985), une valeur de ce ratio se situant entre 2 et 5 indiquent un ajustement acceptable du modèle.

Dans le but de vérifier si des liens peuvent être ajoutés ou retirés, deux analyses complémentaires sont utilisées : Le *Wald Test* et le *Lagrange Multiplier Test* (*LM Test*). Le *Wald Test* (Chou & Bentler, 1990; Wald, 1943) indique si des liens spécifiés dans le modèle de départ doivent être retirés. Quant au *LM Test* (Chou & Bentler, 1990;

Silvey, 1959), il indique si des liens non définis dans le modèle spécifié au départ doivent être ajoutés.

Le *Satorra-Bentler chi-square* ($S-B\chi^2$) permet de vérifier si l'ajout ou le retrait de liens lors de l'optimisation d'un modèle contribue significativement à l'ajustement du modèle (Byrne, 2006; Tabachnick & Fidell, 2012). Pour ce faire, il faut que l'augmentation du $S-B\chi^2$ soit significative entre les deux modèles. Ce calcul doit d'abord être corrigé (Tabachnick & Fidell, 2012). En effet, dans le cadre de la présente thèse, la méthode d'estimation utilisée est ML, avec la correction *Robust*. Cela signifie que le $S-B\chi^2$ n'est pas distribué tel un χ^2 , ce qui nécessite une correction (Byrne, 2006; Tabachnick & Fidell, 2012). La différence entre les deux $S-B\chi^2$ est divisée par la valeur obtenue suite au calcul de cette correction (Équation 1). Le résultat est comparé, dans une table de valeur critique du χ^2 , en fonction du nombre de degrés de liberté afin de déterminer si l'augmentation du $S-B\chi^2$ est significative (Byrne, 2006; Tabachnick & Fidell, 2012).

$$\text{Correction} = \frac{(df_{\text{Modèle 2}}) \left(\frac{\chi^2_{ML \text{ Modèle 2}}}{\chi^2_{S-B \text{ Modèle 2}}} \right) - (df_{\text{Modèle 1}}) \left(\frac{\chi^2_{ML \text{ Modèle 1}}}{\chi^2_{S-B \text{ Modèle 1}}} \right)}{(df_{\text{Modèle 2}}) - (df_{\text{Modèle 1}})} \quad (1)$$

Critères et procédure pour la vérification de l'invariance du modèle de la TCP.

Pour vérifier si le modèle varie selon le cycle universitaire, il y aura vérification de l'invariance à l'aide des équations structurelles. Pour ce faire, la méthode de Byrne (2006) est suivie : (1) optimisation du modèle de la TCP dans chacun des échantillons (1^{er} cycle comparé aux 2^e et 3^e cycles); (2) vérification de l'invariance globale; (3) vérification de l'invariance des paramètres; et (4) vérification de l'invariance des corrélations. Ainsi, aux Étapes 3 et 4, tous les paramètres et les corrélations communs aux deux modèles sont contraints à l'égalité. Les résultats au *LM test* des contraintes d'égalité qui sont significatifs indiquent qu'il n'y a pas invariance, c'est-à-dire que les paramètres ou les corrélations varient, dans ce cas-ci, en fonction du cycle universitaire.

Il existe deux critères sur lesquels s'appuyer pour soutenir qu'il y a invariance : 1) le modèle des deux échantillons montre un ajustement acceptable; et 2) la valeur de la variation du CFI (ΔCFI) est négligeable entre chacune des étapes (Byrne, 2006). Byrne (2006) indique qu'une valeur négligeable du ΔCFI ne doit pas excéder 0,05, voire 0,01 pour être davantage conservateur.

Procédure d'élaboration des instruments de mesure

La procédure pour élaborer les instruments de mesure utilisée est celle de DeVellis (2012, 2017). Les étapes suivantes ont été suivies : 1) définition de l'objet de mesure; 2) création d'items; 3) choix de l'échelle de réponse pour les instruments de mesure; 4) évaluation de la version expérimentale des instruments de mesure par un groupe

d'experts; 5) inclusion d'items de validation; 6) évaluation de la version expérimentale du questionnaire par un prétest; 7) analyse de la structure interne de la version expérimentale des instruments; et 8) optimisation des instruments de mesure.

Étape 1 : Définition de l'objet de mesure

Au départ, il est essentiel de bien définir les construits à mesurer. Pour ce faire, une recension des écrits sur chaque construit doit être effectuée. Ainsi, lors de la rédaction des items, il sera nécessaire de s'assurer que chaque item correspond bien à la définition du construit mesuré par l'instrument. Les définitions des construits mesurés dans le cadre de cette thèse se trouvent au chapitre décrivant le cadre théorique et sont tirées de la littérature.

Étape 2 : Création d'items

L'objectif de la seconde étape est de créer des items pour chacun des construits à mesurer dans le cadre de la TCP. Cette étape a été réalisée entièrement par la chercheure. En premier lieu, les items utilisés dans différents questionnaires présents dans la littérature et portant sur des domaines similaires sont recensés. Par la suite, des items sont créés afin de s'assurer de respecter la définition des construits présentés dans le cadre théorique (DeVellis, 2012, 2017). Les items recensés sont traduits et adaptés, le cas échéant, au contexte du crédit à la consommation.

Afin de dresser le profil des répondants, des questions portant sur des variables sociodémographiques leur sont demandées : le genre, l'âge, la nationalité, la situation de vie, la situation d'études et le programme d'études. Concernant la question portant sur le programme d'études, des exemples de réponses ont été présentés afin que le répondant précise le niveau d'étude ainsi que le programme (par exemple, baccalauréat en sciences de la consommation, diplôme de deuxième cycle en éducation, doctorat en biotechnologies). De plus, des questions portant sur des variables économiques leur sont demandées : le revenu, le nombre de cartes de crédit, les attentes en regard d'un changement de revenu pour la prochaine année, la situation de travail, le fait de vivre certaines situations imprévues pouvant influencer le revenu et, finalement, l'endettement à la consommation. Cette dernière variable constitue un ajout au modèle de la TCP.

Items inhérents aux instruments de mesure. Le Tableau 3 présente le nombre d'items de l'instrument original, puis ceux qui ont été retirés, modifiés ou créés. Les items ont été retirés selon les critères suivants : redondants et non pertinents. Étaient jugés redondants les items qui soit utilisaient le même énoncé avec une personne de référence différente (un item, normes sociales injonctives), soit se trouvaient dans un autre instrument portant sur le même construit (cinq items, sentiment d'auto-efficacité), soit répétaient la même pratique de crédit (quatre items, comportements de crédit risqués). Concernant les pratiques redondantes, Roberts et Jones (2001) avaient utilisés des items inversés, par exemple : *Je rembourse entièrement mes cartes de crédit à la fin du mois* et *Je fais uniquement le paiement minimum à chaque mois*. Étaient considérés

non pertinents les items non spécifiques au construit. Par exemple, dans l'échelle des normes sociales descriptives de Kennedy (2013), les neuf items jugés non pertinents ne portaient pas sur les parents ou les amis. Ou encore, dans l'échelle de Roberts et Jones, les deux items jugés non pertinents portaient sur l'inquiétude à rembourser ou sur le fait de se sentir concerné par le prix, ce qui ne constitue pas des comportements de crédit risqués, mais plutôt des sentiments. Tous les items qui ont été modifiés l'ont été afin que les items ne portent pas uniquement sur les cartes crédit, mais bien sur le crédit à la consommation.

Afin de s'assurer de respecter la définition des construits et de s'assurer d'une bonne consistance interne, certains items ont dû être créés (DeVellis, 2012, 2017). De plus, il fallait prévoir que certains items pouvaient être retirés lors de l'analyse de la structure interne (DeVellis, 2012, 2017). Dans le cas des normes sociales injonctives, un item a été créé et pour les normes sociales descriptives, deux items ont été créés. Dans le cas des normes sociales injonctives, la définition de Fishbein et Ajzen (2010) inclut le concept de la perception de la pression exercée par les personnes de référence. Dans les items utilisés par Chudry et ses collègues (2011), aucun item ne porte sur la perception de pression. Ainsi l'item suivant a été ajouté : *Mes parents/amis me mettent de la pression pour que j'utilise le crédit de façon appropriée.*

Tableau 3

*Items retirés, modifiés et créés pour les instruments mesurant les construits de la TCP,
à l'Étape 2 de la procédure d'élaboration des instruments de mesure*

Construits	Nombre d'items (échelle originale)	Nombre d'items retirés		Nombre d'items modifiés	Nombre d'items créés	Nombre d'items analysés
		Redondants	Non pertinents			
Attitude affective						
Xiao et al. (1995)	15	0	0	7	0	15
Attitude cognitive						
Xiao et al. (1995)	9	0	0	4	0	9
Attitude comportementale						
Xiao et al. (1995)	11	0	0	5	0	11
Normes sociales injonctives						
Chudry et al. (2011)	5	1	0	3	1	5
Normes sociales descriptives						
Kennedy (2013)	14	0	9	3	2	7
Motivation à se conformer						
Chudry et al. (2011)	2	1	0	0	0	1

Tableau 3

Items retirés, modifiés et créés pour les instruments mesurant les construits de la TCP, à l'Étape 2 de la procédure d'élaboration des instruments de mesure (suite)

Construits	Nombre d'items (échelle originale)	Nombre d'items retirés		Nombre d'items modifiés	Nombre d'items créés	Nombre d'items analysés
		Redondants	Non pertinents			
Auto-efficacité						
Kennedy (2013)	4	2	0	2		
Sotiropoulos et D'Astous (2013)	5	3	0	0	7	11
Intention						
Inspiré de Roberts et Jones (2001)	12	0	0	12	1	13
Comportements de crédit risqués						
Roberts et Jones (2001)	12	4	2	4	0	6

Dans le cas des normes descriptives, les items déjà présents portaient sur des comportements de crédit précis (rembourser les prêts, contrôler les dépenses à crédit, posséder plusieurs cartes de crédit). Il a été jugé opportun d'ajouter des items portant sur les pratiques en général : ne pas avoir de problèmes avec le crédit ou utiliser sainement le crédit. Ces modifications concordent avec la définition des normes descriptives qui constituent la perception que les répondants ont envers l'utilisation du crédit que font les personnes de référence.

Pour mesurer le construit des normes sociales, il faut tenir compte de la motivation à se conformer. Puisqu'elle constitue une variable observable et non un construit, elle est habituellement mesurée par un seul item. Fishbein et Ajzen (2010) recommandent de mesurer ce construit à un niveau général d'influence de la personne de référence. Cet item a été créé pour concorder avec cette directive : *il est important pour moi de me conformer aux attentes de mes parents/amis*.

Toutefois, tous les autres instruments de la thèse ont été élaborés pour porter précisément sur le crédit à la consommation, ce qui entre en contradiction avec cette directive de Fishbein et Ajzen (2010). D'ailleurs, il est possible qu'une personne veuille se conformer aux attentes de ses parents ou amis dans un domaine précis et ne pas se conformer dans d'autres domaines. C'est pourquoi un second item spécifique au crédit et concernant la motivation à se confirmer a été élaboré. Dans les trois études ayant utilisé la motivation à se conformer, celle-ci porte spécifiquement sur le crédit (Chudry et

al., 2011; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011). L'item qui a été créé s'inspire de celui utilisé par Chudry et ses collègues (2011) : *L'opinion de mes parents/amis concernant l'endettement et le crédit est importante pour moi.*

Rappelons que la motivation à se conformer est utilisée pour pondérer l'effet des normes sociales injonctives et descriptives. Ainsi, un modèle sera testé en utilisant la multiplication des normes sociales avec la motivation à se conformer en général, puis un second modèle sera testé en utilisant la multiplication des normes sociales avec la motivation à se conformer spécifiquement en matière de crédit à la consommation. Toutefois, par soucis de parcimonie, les résultats ne présentent que la multiplication des normes sociales avec la motivation à se conformer en général. C'est d'ailleurs ce type de motivation que Fishbein et Ajzen (2010) recommandent.

Dans le cas de l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité, sept items ont été créés, puisque plusieurs pratiques liées au crédit à la consommation n'étaient pas incluses dans les items répertoriés (par exemple, faire les paiements à tous les mois sur les prêts, faire une avance de fonds, refuser les sollicitations pour l'obtention de nouvelles cartes de crédit, etc.). Les items ont été construits en respectant les règles préconisées par Bandura (2006) pour l'élaboration d'un instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité : être propre au domaine étudié, porter sur plusieurs facettes du comportement, porter sur la capacité à effectuer le comportement et non sur l'intention et, finalement, évaluer la capacité au moment présent. Ainsi, tous les items

débutent par : *En ce moment* (moment présent), *je crois que je peux* (capacité). Dans sa version expérimentale, l'instrument comporte 11 items différents portant sur plusieurs facettes propres à l'utilisation du crédit à la consommation.

Dans le cas de l'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, une seule pratique a été jugée manquante et a été ajoutée : refuser toutes les sollicitations de crédit. L'intention doit être spécifique en termes d'action, de cible, de contexte et de temps (Ajzen & Fishbein, 1977). Ainsi, l'intention d'adopter des pratiques saines (action) en matière de crédit (cible) dans les 12 prochains mois (temps) respecte cette exigence du modèle. Seul le contexte n'a pas été spécifié, car le crédit peut être utilisé dans une diversité de contextes et ce n'est pas l'intérêt de cette thèse que de distinguer les contextes. La spécification du temps (12 prochains mois) a été choisie en fonction des autres études ayant mesuré l'intention (Xiao et al., 2011) ou les expériences passées (Britt, Cumbie, & Bell, 2013; Robb & Woodyard, 2011) dans le domaine du crédit.

Les items anglophones conservés ont été traduits et adaptés pour chacun des instruments par la chercheuse en utilisant la méthode du comité (Vallerand, 1989). Ainsi, pour s'assurer que la traduction de l'instrument n'a pas affecté le sens des items, un comité formé de spécialistes (deux professeurs en sciences de la consommation, dont un qui est bilingue, ainsi qu'une personne membre du conseil d'administration de l'Office de la protection du consommateur) s'est rencontré pour discuter des items. À cette étape

du processus, il leur a été demandé de comparer les items rédigés en anglais à ceux rédigés en français et d'identifier les items dont la traduction ne permettait pas de capturer le même sens que l'item original. À cette étape de la procédure, il n'a pas semblé opportun au comité de modifier les items traduits.

Variables sociodémographiques et économiques. Les premières questions portent sur le genre, l'âge puis la nationalité (Canadienne ou autre). Les répondants indiquent leur âge, sans choix de réponses. Concernant la nationalité, ceux qui cochent le choix Autre peuvent écrire quelle est leur nationalité dans une case. De plus, il est demandé aux étudiants d'indiquer leur situation de vie parmi les choix suivants : je vis seul, je vis avec mes parents, je vis avec un ou des colocataires (pas en couple), je vis en couple. Ils ont la possibilité d'écrire une situation qui ne se trouve pas dans cette liste s'ils cochent le choix Autre. À cette question, aucun répondant n'a coché le choix Autre.

Concernant leur situation d'études, il est demandé aux étudiants d'indiquer leur situation au cours des 12 derniers mois parmi les choix suivants : études à temps plein (12 crédits ou plus) ou études à temps partiel (moins de 12 crédits). Ils ont la possibilité d'écrire une situation qui ne se trouve pas dans cette liste s'ils cochent le choix Autre. Puisqu'un grand nombre de répondants (lors de la collecte finale) ont indiqué avoir effectué une session à temps plein et une autre session à temps partiel, il a été opportun d'ajouter cette catégorie. Ils devaient aussi inscrire le programme d'études universitaires auquel ils sont inscrits, en mentionnant le diplôme visé et le domaine d'études.

Concernant le revenu, il est demandé aux répondants d'indiquer approximativement leur revenu annuel brut en 2015 (avant impôts et déductions, mais excluant les prêts étudiants s'il y a lieu). Dans la version expérimentale (prétest), des choix de réponse étaient offerts, puisqu'il est habituel d'offrir des catégories de réponses pour une variable sensible telle que le revenu. Dans la version finale, afin d'obtenir une variable de type proportionnelle, il a été demandé aux répondants d'indiquer le montant approximatif, sans choix de réponse. Toutefois, il y avait des scores extrêmes qui influençaient lors des analyses. Ainsi, les résultats finaux sont présentés en catégories. De plus, il est demandé aux répondants s'ils prévoient un changement majeur de leur revenu personnel pour 2016-2017 selon les choix suivants : une hausse, une baisse, aucun changement ou ne sais pas.

Il est demandé aux répondants d'indiquer combien ils possèdent de cartes de crédit personnelles bancaires (par exemple : Visa, Master Card, Master C Ultramar, American Express, MBNA ou autres du même type) et de cartes de crédit personnelles de magasins ou de pétrolières (par exemple : Sears, Déco Découverte, Canadian Tire, Petro Canada, Réno Dépôt, Simons ou autres du même type). Aucun choix de réponse n'a été proposé.

Il est demandé aux étudiants d'indiquer le choix décrivant le mieux leur situation de travail au cours des sessions d'automne 2015, d'hiver 2016 et d'été 2016. Ils pouvaient cocher l'un des choix suivants : je n'occupais pas d'emploi rémunéré à cette période, je

travaillais entre 1 et 10 heures par semaine, je travaillais entre 11 et 20 heures par semaine, je travaillais entre 21 et 30 heures par semaine, je travaillais plus de 30 heures par semaine.

Dans un menu déroulant, le répondant peut indiquer s'il a vécu, au cours des 12 derniers mois, l'une des 60 situations proposées. Il était possible de cocher plus d'une situation. Voici quelques exemples des choix proposés : la mort d'une personne proche, la perte d'un emploi, un changement d'emploi, une maladie, une détention en prison, etc. Il s'agit d'une liste exhaustive qui s'inspire d'une liste provenant d'une étude de Sarason, Johnson et Siegel (1978) et ayant été utilisée auprès d'étudiants universitaires (Davies & Lea, 1995).

Une variable a été ajoutée au modèle de la TCP : le montant des dettes de crédit à la consommation. En effet, l'une des conséquences directes d'utiliser le crédit de façon risquée est l'endettement (Kennedy, 2013; Xiao et al., 2011). Dans le questionnaire, il est demandé à la personne d'indiquer le montant total approximatif de toutes ses dettes incluant les montants dus sur : cartes et marges de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, prêt pour des appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de sa famille, d'un ami ou d'un collègue. Il est mentionné que ce montant exclut les prêts étudiants et les prêts hypothécaires puisqu'il ne s'agit pas de produits de crédit à la consommation. Une note leur rappelle qu'il s'agit d'une donnée essentielle pour l'étude et que toutes leurs

réponses demeureront confidentielles et anonymes. Dans la version expérimentale, des choix de réponse étaient offerts, alors que dans la version finale, il leur est demandé d'indiquer le montant approximatif, sans choix de réponse et a été catégorisé suite aux résultats obtenus.

Étape 3 : Choix de l'échelle de réponse pour les instruments de mesure

Dans le but de pouvoir comparer les mesures obtenues dans la présente thèse à celles obtenues dans les études antérieures, il a été décidé d'utiliser la même échelle de réponse que celle utilisée dans les études desquelles s'inspirent les items, c'est-à-dire des échelles d'accord de type Likert. Concernant le sentiment d'auto-efficacité, les deux études trouvées utilisaient des échelles de Likert différentes, soit l'une comportant sept points (Sotiropoulos & D'Astous, 2013) et l'autre cinq points (Kennedy, 2013). Afin de conserver l'attention du répondant et d'éviter qu'ils ne répondent de façon automatique sans internaliser la question (Krosnick & Presser, 2010), il a été décidé d'utiliser l'échelle de mesure en sept points plutôt qu'en cinq points. En effet, l'échelle en cinq points est utilisée pour quatre des six construits¹ (c'est-à-dire attitude, normes sociales descriptives, intention et comportements de crédit risqués). Le Tableau 4 présente quelle échelle a été utilisée pour chaque variable.

¹ Bien que le Tableau 4 présente sept variables, il n'y a que six construits. En effet, la motivation à se conformer n'est pas un construit puisqu'un seul item est utilisé pour pondérer l'effet des normes sociales.

Tableau 4

Échelle de réponse pour chacune des variables

Variables	Échelle de réponse
Attitude (affective, cognitive et comportementale)	
Xiao et al. (2011)	Likert en 5 points
Normes sociales injonctives	
Chudry et al. (2011)	Likert en 7 points
Normes sociales descriptives	
Kennedy (2013)	Likert en 5 points
Motivation à se conformer	
Chudry et al. (2011)	Likert en 7 points
Auto-efficacité	
Kennedy (2013)	Likert en 7 points
Sotiropoulos et D'Astous (2013)	
Intention	
Roberts et Jones (2001)	Likert en 5 points
Comportements de crédit risqués	
Roberts et Jones (2001)	Likert en 5 points

À l'exception de l'instrument mesurant les comportements de crédit risqués, toutes les échelles utilisent un niveau d'accord. Dans le cas de l'échelle en cinq points, les points vont de (1) *Fortement en désaccord* à (5) *Fortement en accord*, alors que pour l'échelle en sept points, les points vont de (1) *Fortement en désaccord* à (7) *Fortement*

en accord. Puisque les échelles ont toutes un nombre impair de points, cela signifie qu'il y a un point-milieu, c'est-à-dire neutre. Dans le questionnaire, la signification de chaque point de l'échelle est précisée.

Plutôt que d'utiliser une échelle d'accord en cinq points comme l'ont fait les auteurs de l'instrument mesurant les comportements de crédit risqués, il a été décidé d'utiliser une échelle de fréquence allant de (1) *Jamais* à (5) *Très souvent*. En effet, des échelles semblables avaient été utilisés dans des études portant sur des comportements de finances personnelles risqués (Lyons, 2004, 2008; Xiao et al., 2011, 2012).

Étape 4 : Évaluation de la version expérimentale des instruments de mesure par un comité d'experts

L'évaluation des items constituant les instruments de mesure a été effectuée par le même comité d'experts qui a vérifié la traduction à l'Étape 2 ainsi qu'auprès d'un comité composé d'un échantillon de six étudiants universitaires (deux au 1^{er} cycle et quatre au 2^e cycle) de l'Université Laval. Cette étape a été effectuée sous forme de groupe de discussion pour les deux comités. Ce qui signifie que les répondants n'ont pas complété une échelle mesurant leur perception de la clarté des items, donc aucun accord inter-juges n'a pu être calculé. Le Tableau 5 présente les 10 items qui ont été modifiés suite à cette étape ainsi que leur version originale.

Tableau 5

*Modifications apportées aux items suite à l'évaluation du comité d'experts
et d'un comité composé d'étudiants*

Construits	Item original	Item modifié
Attitude affective	Emprunter peut porter malchance.	Emprunter est très souvent problématique.
	Si je possédais un grand nombre de prêts, je me sentirais mal.	Si mes prêts totalisaient une grosse somme d'argent, je me sentirais vraiment stressé.
	J'aime que des compagnies offrant des cartes de crédit viennent sur le campus.	J'aime qu'il y ait de la sollicitation de la part des compagnies offrant des services financiers sur le campus.
Attitude cognitive	La carte de crédit est utile pour conserver une trace des dépenses.	La carte de crédit est très utile pour conserver une trace des dépenses.
Attitude comportementale	Un taux d'intérêt moindre qui est réservé aux étudiants peut facilement me convaincre d'emprunter.	Un taux d'intérêt préférentiel ciblant les étudiants de l'université pourrait facilement me convaincre d'emprunter.
Normes sociales injonctives	Mes parents/amis considèrent que je devrais payer ma carte de crédit en entier à tous les mois.	Selon moi, mes parents/amis approuveraient la façon dont j'utilise le crédit.
	Mes parents/amis considèrent que je devrais éviter d'atteindre la limite de crédit qu'on m'a autorisée.	Mes parents/amis m'encouragent à ne pas avoir de dettes.
Auto-efficacité	Refuser toutes les offres de crédit.	Refuser systématiquement toutes les sollicitations pour l'obtention d'une nouvelle carte de crédit.
Intention	Rembourser toujours au complet ma carte de crédit à la date d'échéance.	Rembourser toujours au complet le solde de ma carte de crédit.
	Éviter de dépenser plus quand j'utilise le crédit.	Restreindre le montant des achats portés au crédit.

Le comité d'experts a proposé quatre modifications majeures pour l'instrument mesurant l'attitude, alors que le comité d'étudiants y a proposé une seule modification. Concernant les items : *Emprunter peut porter malchance* et *La carte de crédit est utile pour conserver une trace des dépenses*, il a été jugé qu'ils seraient peu discriminants. Dans le premier cas, peu de personnes endosseraient l'item et dans le deuxième cas, une majorité de personnes endosseraient l'item. Les modifications proposées ont donc pour but d'augmenter cette discrimination. Cependant, il faut demeurer conscient que ces modifications peuvent influencer la mesure du construit, car des éléments sont retirés et remplacés par des items différents, affectant ainsi la validité de construit et de contenu. Concernant l'item : *Si je possédais un grand nombre de prêts, je me sentirais mal*, il a été jugé que si une personne possède plusieurs prêts, mais dont le montant est minime, cela ne provoquerait pas de malaise. De plus, l'expression : *je me sentirais mal*, ne semblait pas assez précise pour les personnes du comité. C'est pourquoi le nouvel item porte sur le montant total des prêts et sur le stress. Concernant l'item : *Un taux d'intérêt moindre qui est réservé aux étudiants peut facilement me convaincre d'emprunter*, le comité d'experts a jugé qu'il fallait le préciser en spécifiant que le taux est préférentiel et réservé aux étudiants universitaires. Le comité d'étudiants a proposé une modification concernant l'item : *J'aime que des compagnies offrant des cartes de crédit viennent sur le campus*. Il a été souligné que ce serait plus précis de mentionner qu'il s'agit de compagnies offrant des services financiers et non seulement des cartes de crédit.

Deux modifications pour l'instrument portant sur les normes sociales injonctives parentales (ces mêmes modifications sont apportées dans le cas des amis) ont été proposées par le comité d'experts. Dans les deux cas, les membres du comité ont questionné le fait que des parents ou des amis conseillaient des étudiants sur des pratiques précises. Ils ont plutôt suggéré que leur influence s'exercerait avec des commentaires sur l'utilisation du crédit à la consommation en général et non sur une pratique précise.

La modification pour l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité a été suggérée par le comité d'experts dans le but de spécifier davantage l'item et le rendre plus près de la réalité. Il est plus commun d'obtenir des sollicitations pour des cartes de crédit (par la poste ou dans un magasin à grandes surfaces) que pour des prêts d'un autre type.

Finalement, deux modifications pour l'instrument portant sur l'intention ont été proposées par le comité d'experts. Concernant l'item : *Rembourser toujours au complet ma carte de crédit à la date d'échéance*, il s'est avéré qu'il contenait deux pratiques (remboursement complet et respect de la date d'échéance). De plus, la formulation de l'item ne convenait pas. On ne rembourse pas une carte de crédit, on en rembourse le solde. Il en est de même pour l'item : *Éviter de dépenser plus quand j'utilise le crédit*. Sa formulation devait être revue puisque l'expression *Éviter de dépenser plus* est

ambiguë. Il est à noter qu'aucune modification n'a été proposée pour les instruments mesurant les normes sociales descriptives et les comportements de crédit risqués.

Étape 5 : Inclusion d'items de validation

À cette étape, DeVellis (2012, 2017) suggère d'inclure des items ou d'autres instruments de mesure permettant d'effectuer une validité de construit. En l'absence d'instruments francophones mesurant des construits similaires, il n'était pas possible d'inclure de tels instruments de mesure dans le questionnaire. DeVellis (2012, 2017) suggère de mesurer la désirabilité sociale à cette étape, ce qui n'a pas été fait dans le cadre de la présente thèse. Toutefois, l'inclusion de plusieurs construits faisant partie du modèle de la TCP permet de tester la validité en fonction des relations attendues avec d'autres variables (Downing, 2003; Messick, 1995).

Étape 6 : Évaluation de la version expérimentale du questionnaire par un prétest

Le prétest a été effectué auprès de 76 étudiants universitaires. Le Tableau 6 présente les caractéristiques sociodémographiques de ces répondants. Suite au prétest, des observations ont été effectuées sur trois variables économiques. En premier lieu, le taux de réponse pour la question sur le revenu annuel brut étant de 100 %, il semblait que les étudiants ne soient pas mal à l'aise de dévoiler leur revenu. Ainsi, afin d'obtenir une variable de type proportionnel, il a été décidé de demander le revenu annuel brut sans offrir de choix de réponses. De même, il s'est avéré que les choix de réponse proposés pour la question portant sur l'endettement à la consommation n'étaient pas assez précis.

En effet, plus de 50 % des répondants se situaient dans la catégorie *Moins de 1000 \$*. Il a alors été suggéré de demander aux répondants de rapporter leur endettement à la consommation sans proposer de catégories. Le revenu annuel brut et l'endettement à la consommation sont tout de même présentés en catégories suite à la collecte de données finale, car des scores extrêmes venaient poser problèmes lors des analyses. Finalement, il a été oublié de demander le programme d'études du répondant, une question a donc été ajoutée à ce propos. Ces modifications ont été apportées au questionnaire final.

Tableau 6

Statistiques descriptives de l'échantillon recueilli au prétest (n = 76)

Variables	Fréquences	Pourcentages
Genre		
Femme	52	68,4
Homme	23	30,3
Sans réponse	1	1,3
Âge		
20 ans et moins	5	6,6
21 à 25 ans	50	65,8
26 à 30 ans	13	17,1
31 à 35 ans	4	5,3
36 à 40 ans	3	3,9
41 ans et plus	1	1,3
Nationalité		
Canadienne	73	96,1
Autre	2	2,6
Sans réponse	1	1,3

Tableau 6

Statistiques descriptives de l'échantillon recueilli au prétest (n = 76) (suite)

Variables	Fréquences	Pourcentages
Situation de vie		
Seul	10	13,2
Avec les parents	32	42,1
Colocataire (pas en couple)	7	9,2
En couple	26	34,2
Sans réponse	1	1,3
Situation d'études		
Études à temps plein	63	82,9
Études à temps partiel	9	11,8
Autre	4	5,3
Revenu annuel brut		
Moins de 10 000 \$	4	5,3
10 000 à 19 999 \$	36	47,4
20 000 à 29 999 \$	25	32,9
30 000 à 39 999 \$	7	9,2
40 000 à 49 999 \$	2	2,6
50 000 et plus	2	2,6
Nombre de carte de crédit		
Aucune carte	1	1,3
1 à 2	71	93,4
3 à 4	3	3,9
5 ou plus	1	1,3

Tableau 6

Statistiques descriptives de l'échantillon recueilli au prétest (n = 76) (suite)

Variables	Fréquences	Pourcentages
Changement de revenu 2017		
Hausse du revenu	39	51,3
Baisse du revenu	12	15,8
Aucun changement	16	21,1
Ne sais pas	8	10,5
Sans réponse	1	1,3
Dette à la consommation		
Moins de 1000 \$	41	53,9
1000 à 1999 \$	3	3,9
2000 à 2999 \$	5	6,3
3000 à 3999 \$	0	0,0
4000 à 4999 \$	2	2,6
5000 à 5999 \$	0	0,0
6000 à 6999 \$	3	3,9
7000 à 7999 \$	1	1,3
8000 à 8999 \$	2	2,6
9000 à 9999 \$	0	0,0
10 000 et plus	19	25,0

Étape 7 : Analyse de la structure interne de la version expérimentale des instruments

Les données collectées au prétest sont analysées à l'aide des analyses statistiques suivantes : calcul de la consistance interne et calcul de l'indice de discrimination. Par la

suite, les statistiques inhérentes à la distribution des variables ainsi que les données descriptives sont présentées.

Concernant l'instrument mesurant l'attitude affective envers l'utilisation du crédit, le niveau de consistance interne donne un alpha de Cronbach de 0,77 et aucun des 15 items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20. L'instrument mesurant l'attitude cognitive envers l'utilisation du crédit donne un alpha de Cronbach de 0,62. Deux items sur les neuf présentent une corrélation item-total de moins de 0,20 : *N'avoir aucune dette à la consommation est bizarre* ($r = 0,01$) et *Mon endettement augmente tous les jours parce que j'utilise une carte de crédit* ($r = 0,08$). Le premier item étant formulé à la négative, il a été remplacé par : *Il est tout à fait normal d'avoir des dettes à la consommation*. Le second item ressemblant davantage à un fait plutôt qu'à une opinion, il a été remplacé par : *Utiliser une carte de crédit a toujours pour conséquences de trop endetter les gens*. Ces modifications peuvent influencer la validité de contenu puisque les items problématiques ont été remplacés par des items quelque peu différents. L'instrument mesurant l'attitude comportementale envers l'utilisation du crédit donne un alpha de Cronbach de 0,69. Aucun des 11 items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20.

L'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales présente un alpha de Cronbach de 0,70 et aucun des cinq items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20. L'instrument mesurant les normes sociales injonctives des amis donne un

alpha de Cronbach de 0,51 et présente un item parmi les sept dont la corrélation item-total est en-deçà de 0,20 : *Selon moi, mes amis approuveraient la façon dont j'utilise le crédit* ($r = 0,03$). En retirant cet item, la valeur de l'alpha de Cronbach augmenterait à 0,59. Malgré que la consistance interne de cet instrument soit faible, cet item est conservé dans le but de conserver une mesure comparable pour les normes sociales parentales et celles des amis. D'ailleurs, il se peut que dans un échantillon plus grand, cet item ne pose plus problème.

L'instrument mesurant les normes sociales descriptives parentales donne un alpha de Cronbach de 0,80 et aucun des sept items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20. L'instrument mesurant les normes sociales descriptives des amis donne un alpha de Cronbach de 0,80. Un item parmi les cinq présente une corrélation item-total négative : *Mes amis ont au moins trois cartes de crédit* (-0,02). Il a été reformulé ainsi : *Je crois que mes amis ont plus de deux cartes de crédit*. La modification est apportée à l'instrument concernant les parents afin d'avoir une mesure comparable pour les deux groupes de référence.

L'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit donne un alpha de Cronbach de 0,81 et aucun des 11 items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20. L'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit donne un alpha de Cronbach de 0,62. Deux des 13 items présentent une corrélation item-total de moins de 0,20 : *Surveiller si je fais plus d'achats*

impulsivement quand j'utilise la carte de crédit ($r = 0,10$) et *Éviter d'être en retard quand je rembourse mes prêts* ($r = 0,00$). La formulation des deux items a été revue pour les rendre plus clairs et précis : *Contrôler le nombre d'achats que je porte sur ma carte de crédit* et *Rembourser mes prêts à la date d'échéance*. L'instrument mesurant les comportements de crédit risqués donne un alpha de Cronbach de 0,62 et aucun des six items ne présente une corrélation item-total en-deçà de 0,20.

Le Tableau 7 présente les indices d'aplatissement et d'asymétrie pour les instruments mesurant les variables utilisées dans le modèle de la TCP. La distribution des normes sociales parentales (injonctives et descriptives) et la multiplication des normes sociales des amis (injonctives et descriptives) par la motivation à se conformer ne suivent pas la courbe normale puisque l'indice d'aplatissement et d'asymétrie, divisé par son erreur standard, est plus élevé que 2,56 (Field, 2013). D'autres variables ont une distribution ne suivant pas la courbe normale parce que l'un des deux indices, divisé par son erreur standard, a une valeur plus élevée que 2,56 : normes sociales des amis (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général), sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit. La motivation à se conformer aux parents en général ainsi que la multiplication des normes sociales parentales (injonctives et descriptives) par la motivation à se conformer sont les trois seules variables qui ont une distribution suivant la courbe normale.

Tableau 7

Indices d'aplatissement et d'asymétrie pour les variables à l'étude (prétest)

Variables	S / erreur standard	K / erreur standard
Attitude		
Affective	1,58	0,28
Cognitive	1,47	0,41
Comportementale	1,11	1,14
Normes sociales – Parents		
Injonctives	-5,82	5,67
Descriptives	-5,62	6,28
Mot. à se conf. génér.	-2,32	-0,07
NS inj. * mot. à se conf.	0,78	-0,39
NS des. * mot. à se conf.	0,99	-0,40
Normes sociales – Amis		
Injonctives	-1,42	3,68
Descriptives	-3,89	2,43
Mot. à se conf. génér.	2,78	-0,17
NS inj. * mot. à se conf.	4,98	3,19
NS des. * mot. à se conf.	4,64	2,68
Auto-efficacité	-4,21	1,36
Intention	-3,51	1,22
Comportements risqués	2,86	0,66

Le Tableau 8 présente les moyennes et écart types obtenus aux instruments mesurant les différentes variables du modèle de la TCP. Les moyennes obtenues à

l'attitude affective et l'attitude cognitive indiquent que les répondants ne sont ni en accord ni en désaccord avec les énoncés proposant un sentiment ou un jugement favorable à l'utilisation du crédit. Ceci peut indiquer que des problèmes de points milieux surviendront lors des analyses. Concernant l'attitude comportementale, les répondants ont indiqué être en désaccord avec les énoncés proposant des comportements favorables à l'utilisation du crédit.

Dans le cas des normes sociales parentales, les répondants ont indiqué être un peu en accord avec les énoncés portant sur la pression perçue à bien utiliser le crédit. Ils ne sont toutefois ni en accord, ni en désaccord avec les énoncés portant sur l'adoption par leurs parents de bonnes pratiques de crédit. Ceci peut indiquer que des problèmes de points milieux surviendront lors des analyses. Concernant leur motivation à se conformer, ils ne sont ni en accord, ni en désaccord à se conformer à leurs parents en général.

Concernant les amis, les répondants ont indiqué être ni en accord ni en désaccord sur la pression perçue à utiliser sainement le crédit. Il en est de même en ce qui concerne la perception que leurs amis adoptent de saines pratiques de crédit. Ceci peut indiquer que des problèmes de points milieux surviendront lors des analyses. Concernant leur motivation à se conformer, ils sont plutôt en désaccord à se conformer à leurs amis en général.

Tableau 8

Moyennes et écarts types pour les variables du modèle de la TCP (prétest)

Variables	Moyennes	É. T.
Attitude		
Affective (max. possible 5)	3,28	0,53
Cognitive (max. possible 5)	3,36	0,54
Comport. (max. possible 5)	2,20	0,54
Normes sociales (parents)		
Injonctives (max. possible 7)	5,09	1,58
Descriptives (max. possible 5)	3,69	1,02
Mot. à se conf. génér. (max. 7)	4,47	1,84
NS inj. * mot. à se conf. (max. 49)	25,19	11,16
NS des. * mot. à se conf. (max. 35)	17,82	7,70
Normes sociales (amis)		
Injonctives (max. possible 7)	4,02	1,13
Descriptives (max. possible 5)	2,95	1,02
Mot. à se conf. génér. (max. 7)	2,68	1,74
NS inj. * mot. à se conf. (max. 49)	12,19	9,55
NS des. * mot. à se conf. (max. 35)	9,21	7,19
Auto-efficacité (max. possible 7)	6,05	0,91
Intention (max. possible 5)	4,50	0,42
Comportements risqués (max. possible 5)	2,01	0,77

En comparant le score multiplicatif des normes sociales avec la motivation à se conformer obtenu pour les parents puis pour les amis, force est de constater que

l'influence des parents est plus élevée que celle des amis. En effet, autant pour les normes injonctives que descriptives, le score est plus élevé pour les parents que pour les amis. En ce qui a trait au sentiment d'auto-efficacité, les répondants semblent plutôt en accord avec leur capacité à utiliser sainement le crédit. Les répondants ont aussi indiqué être en accord à propos de leur intention à adopter de saines pratiques de crédit au cours des 12 prochains mois. Finalement, ils semblent rarement adopter des comportements de crédit risqués.

Le Tableau 9 présente les corrélations entre les différentes variables de la TCP. Les corrélations considérées comme étant statistiquement significatives ont une valeur supérieure à 0,24 et sont identifiées par une étoile. L'attitude affective corrèle positivement et fortement avec les deux autres dimensions de l'attitude (cognitive et comportementale), et moyennement avec les normes sociales concernant les amis (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général) ainsi qu'avec la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer. Elle ne corrèle pas significativement avec les normes sociales parentales (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général), la multiplication des normes sociales parentales (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

Tableau 9

Corrélations entre les variables du modèle (prétest)

	Attitude		Normes sociales										AE	Int.	Comp.	Dette	
	Cog.	Comp.	Parents					Amis									
			Inj.	Des.	Mot.	Inj.*M	Des.*M	Inj.	Des.	Mot.	Inj.*M	Des.*M					
Attitude																	
Affective	0,53*	0,47*	0,07	0,00	0,16	0,15	0,12	0,29*	0,38*	0,30*	0,39*	0,45*	0,18	0,03	-0,06	-0,02	
Cognitive		0,18	0,10	0,03	0,12	0,09	0,16	0,06	0,30*	0,10	0,11	0,20	0,10	0,12	-0,13	-0,22	
Comport.			0,04	-0,12	0,04	-0,04	-0,14	0,03	0,35*	0,02	0,14	0,20	-0,30*	-0,22	0,26*	0,15	
Normes sociales (Parents)																	
Injonctives				0,26*	0,50*	0,66*	0,22	0,37*	0,07	0,09	0,19	0,07	0,05	0,03	-0,13	-0,10	
Descriptives					0,27*	0,07	0,54*	0,13	0,18	0,12	0,13	0,09	0,09	-0,17	-0,25*	-0,30*	
Motiv. à se conformer (gén.)						0,86*	0,85*	0,14	0,09	0,16	0,25*	0,23	0,15	0,08	-0,17	-0,22	
NS inj. * mot. à se conf.							0,76*	0,38*	-0,14	0,12	0,26*	0,14	0,14	0,15	-0,15	-0,04	
NS des * mot. à se conf.								0,19	-0,20	0,12	0,21	0,17	0,12	0,06	-0,20	-0,18	
Normes sociales (Amis)																	
Injonctives									0,34*	0,45*	0,67*	0,45*	0,11	0,12	-0,02	0,13	
Descriptives										0,47*	0,43*	0,63*	0,06	-0,07	-0,07	-0,13	
Motiv. à se conformer (gén.)											0,93*	0,95*	-0,01	-0,14	0,01	-0,12	
NS inj. * mot. à se conf.												0,90*	0,08	-0,11	0,02	-0,11	
NS des * mot. à se conf.													0,10	-0,09	-0,08	-0,17	
Sentiment d'auto-efficacité														0,45*	-0,58*	-0,17	
Intention															-0,24*	0,08	
Comportements risqués																0,26*	

* Corrélations significatives à $p < 0,05$.

L'attitude cognitive corrèle positivement et moyennement avec les normes sociales descriptives des amis. Elle ne corrèle pas significativement avec la dimension comportementale de l'attitude envers l'utilisation du crédit, les normes sociales parentales (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général), la multiplication des normes sociales parentales (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, les normes sociales (injonctives et motivation à se conformer) des amis, la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La dimension comportementale de l'attitude envers l'utilisation du crédit corrèle positivement et moyennement avec les normes sociales descriptives des amis et l'adoption de comportements de crédit risqués. Elle corrèle négativement et moyennement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. Elle ne corrèle pas significativement avec les normes sociales injonctives et la motivation à se conformer en général (parents et amis), la multiplication des normes sociales parentales (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, les normes sociales descriptives parentales, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et l'endettement à la consommation.

Pour leur part, les normes sociales injonctives parentales corrélaient positivement et fortement avec la motivation à se conformer en général et la multiplication des normes sociales injonctives parentales avec la motivation à se conformer. Elles corrélaient positivement et moyennement avec les normes sociales descriptives parentales et les normes sociales injonctives des amis. Elles ne corrélaient pas significativement avec la multiplication des normes sociales descriptives parentales avec la motivation à se conformer, les normes sociales (descriptives et motivation à se conformer en général) des amis, la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

Les normes sociales descriptives parentales corrélaient positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives parentales avec la motivation à se conformer et moyennement avec la motivation à se conformer aux attentes des parents en général. Elles corrélaient négativement et moyennement avec l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation. Elles ne corrélaient pas significativement avec les normes sociales des amis (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général), la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit.

La motivation à se conformer aux attentes des parents en général corrèle positivement et fortement avec la multiplication des normes injonctives parentales avec la motivation à se conformer et moyennement avec la multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Elle ne corrèle pas significativement avec les normes sociales (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général) concernant les amis, la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La multiplication des normes sociales injonctives parentales avec la motivation à se conformer corrèle positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives parentales avec la motivation à se conformer, et moyennement avec les normes sociales injonctives concernant les amis ainsi que la multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Ce score ne corrèle pas significativement avec les normes sociales (descriptives et motivation à se conformer en général) concernant les amis, la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La multiplication des normes sociales descriptives parentales avec la motivation à se conformer ne corrèle pas significativement avec les normes sociales (injonctives, descriptives et motivation à se conformer en général) concernant les amis, la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

Les normes sociales injonctives des amis corréleront positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer, et moyennement avec les normes sociales (descriptives et motivation à se conformer en général) des amis ainsi que la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Elles ne corréleront pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'endettement à la consommation et l'adoption de comportements de crédit risqués.

Les normes sociales descriptives des amis corréleront positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, et moyennement avec la motivation à se conformer aux amis en général ainsi que la multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Elles ne corréleront pas significativement avec le sentiment

d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La motivation à se conformer aux amis en général corrèle positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales concernant les amis (injonctives et descriptives) avec la motivation à se conformer. Elle ne corrèle pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer corrèle fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Ce score ne corrèle pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

La multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer ne corrèle pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de

crédit, l'adoption de comportement de crédit risqués et l'endettement à la consommation.

Le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit corrèle positivement et fortement avec l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Il corrèle négativement et fortement avec l'adoption de comportements de crédit risqués, et non significativement avec l'endettement à la consommation.

L'intention d'adopter de saines pratiques de crédit ne corrèle significativement avec aucun construit. Finalement, l'adoption de comportements de crédit risqués corrèle positivement et moyennement avec l'endettement à la consommation.

À l'observation des statistiques descriptives, force est de constater que peu de construits se distribuent normalement, que certaines variables ont une moyenne au point-milieu et que peu de corrélations significatives permettent d'appuyer le modèle.

Étape 8 : Optimisation des instruments de mesure

Suite au prétest, le questionnaire final a été envoyé à l'ensemble des étudiants universitaires des 1^{er}, 2^e et 3^e cycles de deux universités, selon la méthode de collecte de données décrite au début du présent chapitre. La version finale des instruments de mesure est présentée à la suite des prochains paragraphes. Avant de présenter ces versions finales, il est nécessaire de dévoiler les caractéristiques de l'échantillon final.

Collecte des données. À l'UQTR, 14 210 courriels ont été envoyés aux étudiants universitaires (tous programmes et tous cycles confondus) et 1 381 questionnaires ont été reçus. À l'Université Laval, 55 000 courriels ont été envoyés aux étudiants universitaires (tous programmes et tous cycles confondus) et 925 questionnaires ont été reçus. Puisque l'échantillon a été constitué par des personnes qui ont volontairement accepté de remplir le questionnaire suite à une annonce, il s'agit d'un échantillon de convenance (Laveault & Grégoire, 2014). Les questionnaires des étudiants des deux universités sont utilisés pour les analyses. Sur les 2 306 questionnaires reçus, 792 étaient non complétés, c'est-à-dire qu'aucune réponse n'avait été enregistrée (UQTR = 483, Université Laval = 309), 182 n'avaient pas répondu à au moins la moitié des échelles¹ (UQTR = 111, Université Laval = 71) et neuf présentaient des caractéristiques aberrantes (résultats extrêmes aux échelles, données sociodémographiques aberrantes²; UQTR = 3, Université Laval = 6) résultant en un échantillon de 784 répondants à l'UQTR (taux de réponse = 6,3 %) et 539 répondants à l'Université Laval (taux de réponse = 1,1 %).

¹ Un test de Mann-Whitney a été effectué sur les variables sociodémographiques catégorielles suivantes : genre, âge, nationalité, situation de vie, université du répondant, situation d'études, revenu, nombre de cartes et endettement à la consommation pour déterminer s'il y avait des différences entre les sujets retirés et les sujets conservés. Les répondants n'ayant pas indiqué de réponse ont été exclus des analyses. Une seule variable présente une différence statistiquement significative : la nationalité.

² Un test de données manquantes a été effectué sur SPSS suite au retrait des 191 répondants. Puisqu'il y a moins de 5 % de données manquantes sur les instruments utilisés dans l'analyse et que les variables manquantes ont un patron qui ne diverge pas d'un patron aléatoire (test MCAR de Little, $p = 0,881$), il n'est pas nécessaire d'effectuer un traitement des données manquantes sur les échelles (Tabachnick & Fidell, 2012).

Caractéristiques de l'échantillon final. Le Tableau 10 montre les statistiques décrivant l'échantillon, et ce, en comparant les étudiants universitaires de 1^{er} cycle à ceux des 2^e et 3^e cycles. Dans les deux échantillons, il y a davantage de femmes que d'hommes. Un test de Mann-Whitney a été conduit afin de vérifier si la distribution des variables est semblable dans chaque échantillon. Les résultats à ce test indiquent que la proportion de femmes est statistiquement plus élevée dans l'échantillon regroupant les étudiants universitaires du 1^{er} cycle que pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($U = 136\,695,00$, $p \leq 0,05$). Les répondants n'ayant pas indiqué de réponse ont été exclus de cette analyse.

Autant pour les étudiants de 1^{er} cycle que ceux des 2^e et 3^e cycles, la tranche d'âge où il y a le plus de répondants est celle des 21 à 25 ans, la majorité des étudiants étant âgée de moins de 30 ans. Le test de Mann-Whitney indique qu'il y a des différences dans la distribution des groupes d'âge ($U = 105\,695,50$, $p \leq 0,05$).

Tableau 10

Statistiques descriptives de l'échantillon (collecte finale)

Variables	1 ^{er} cycle (n = 1006)		2 ^e et 3 ^e cycles (n = 317)	
	Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Genre				
Femme	775	77,0	206	65,0
Homme	220	21,9	105	33,1
Sans réponse	11	1,1	6	1,9
Âge				
20 ans et moins	202	20,1	8	2,5
21 à 25 ans	456	45,3	115	36,3
26 à 30 ans	177	17,6	89	28,1
31 à 35 ans	82	8,2	52	16,4
36 à 40 ans	52	5,2	31	9,8
41 ans et plus	37	3,7	22	6,9
Nationalité				
Canadienne	945	93,9	297	93,7
Autre	54	5,4	20	6,3
Sans réponse	7	0,7	0	0,0
Situation de vie				
Seul	150	14,9	72	22,7
Avec les parents	246	24,5	32	10,1
Colocataires (pas en couple)	199	19,8	36	11,5
En couple	400	39,8	173	54,6
Sans réponse	11	1,1	0	0,0
Université du répondant				
UQTR	567	56,4	217	68,5
Université Laval	439	43,6	100	31,5

Tableau 10

Statistiques descriptives de l'échantillon (collecte finale) (suite)

Variables	1 ^{er} cycle ($n = 1006$)		2 ^e et 3 ^e cycles ($n = 317$)	
	Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Situation d'études				
Études à temps plein	749	74,5	231	72,9
Études à temps partiel	207	20,6	69	21,8
Études à t. plein et partiel	12	1,2	4	1,3
Sans réponse	38	3,8	13	4,1

Dans les deux échantillons, la majorité des répondants est de nationalité canadienne. Il n'y a pas de différence dans la distribution des deux échantillons ($U = 156\,910,50$, $p = 0,54$). Les répondants n'ayant pas indiqué de réponse ont été exclus de cette analyse.

La majorité des étudiants des deux échantillons vit en couple, alors que les autres répondants vivent soit avec leurs parents, soit avec un ou des colocataires sans être en couple, soit seuls. Le test de Mann-Whitney indique qu'il y a des différences dans la distribution des deux échantillons ($U = 141\,926,00$, $p \leq 0,05$). Les répondants n'ayant pas indiqué de réponse ont été exclus de cette analyse.

Dans les deux échantillons, un plus grand nombre de répondants provient de l'UQTR que de l'Université Laval. Le test de Mann-Whitney indique qu'il y a davantage d'étudiants de l'UQTR dans l'échantillon des étudiants universitaires de 2^e et 3^e cycles que pour ceux du 1^{er} cycle ($U = 140\,169,50$, $p \leq 0,05$).

De même, toujours pour les deux échantillons, les étudiants inscrits à temps plein sont plus nombreux que ceux inscrits à temps partiel. Quelques-uns étaient à temps plein une partie de l'année et à temps partiel l'autre partie de l'année. Il n'y a pas de différence dans la distribution des trois catégories des deux échantillons ($U = 146\,699,50$, $p = 0,92$). Les répondants n'ayant pas indiqué de réponse ont été exclus de cette analyse.

Les Figures 6 et 7 présentent les différents programmes d'études des étudiants universitaires de 1^{er} cycle et des 2^e et 3^e cycles, respectivement. Au 1^{er} cycle, les programmes où il y a un plus grand nombre de répondants sont, en ordre croissant : les sciences de l'administration (incluant, entre autres, la gestion des ressources humaine et les sciences comptables), les sciences de l'éducation et les sciences sociales (incluant, entre autres, études en psychologie ou en service social). Aux 2^e et 3^e cycles, les programmes où il y a un plus grand nombre de répondants sont, en ordre décroissant : les sciences de la santé, les sciences de l'administration et les sciences sociales.

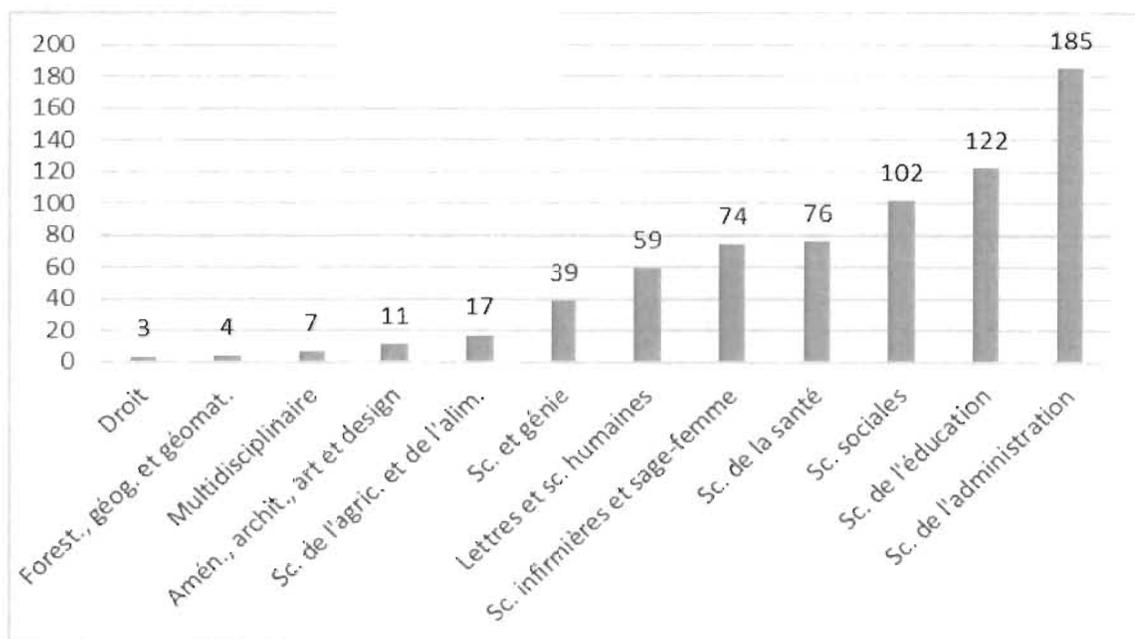


Figure 6. Histogramme présentant le nombre de répondants selon leur domaine d'étude, pour les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

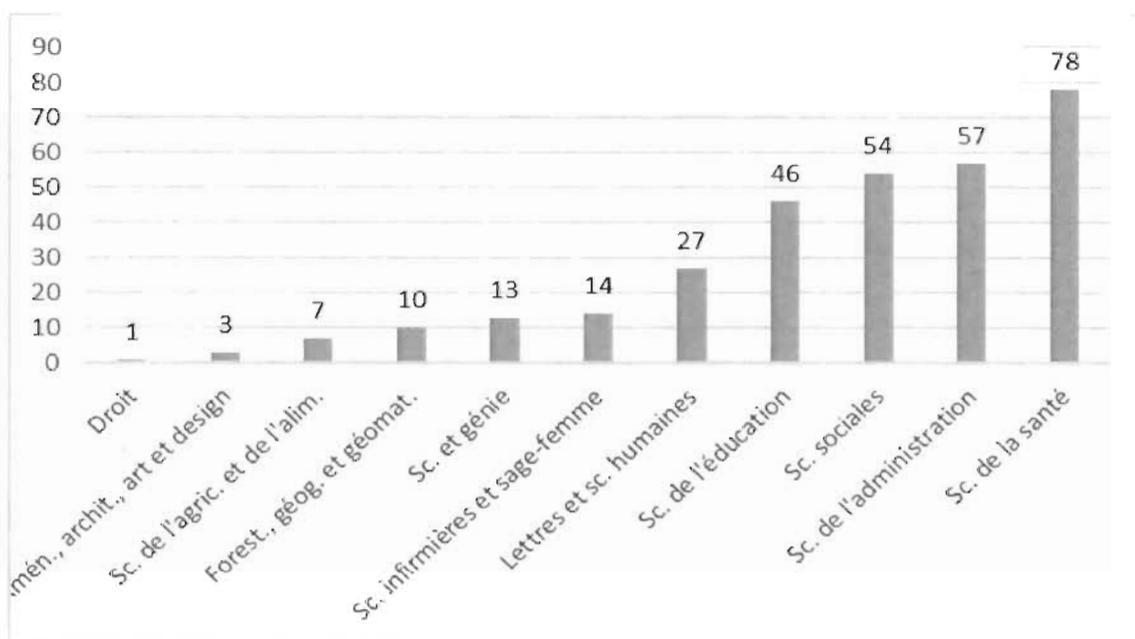


Figure 7. Histogramme présentant le nombre de répondants selon leur domaine d'étude, pour les étudiants universitaires de 2^e et 3^e cycles.

Le Tableau 11 montre les données économiques des répondants. Un certain nombre de répondants a rapporté des montants très élevés de revenu annuel brut. En effet, ces montants s'élèvent à plus de 200 000 \$. Il est difficile de savoir si le montant rapporté est réel ou s'il s'agit d'une erreur de la part de ces répondants. Pour ne pas les exclure indûment, il est préférable de traiter la variable en catégorielle. Ainsi donc, la proposition de catégories spécifiées avant le prétest semble être le choix le plus judicieux. Un total de 53 répondants du 1^{er} cycle et 10 des 2^e et 3^e cycles a indiqué n'avoir aucun revenu. Dans les deux échantillons, plus de la moitié des répondants a un revenu de moins de 20 000 \$. Un certain nombre de répondants a rapporté un revenu supérieur à 50 000 \$, ce qui n'est pas anormal puisque certains sont aux 2^e et 3^e cycles et ils peuvent bénéficier d'une bourse d'étude de grandes instances gouvernementales (par exemple, FQRSC) et d'autres répondants ont indiqué effectuer un retour aux études dans la section commentaires. Les résultats au test de Mann-Whitney indiquent qu'il y a une différence statistique dans la distribution de ces catégories selon le cycle universitaire ($U = 133\ 882,50, p \leq 0,01$).

Tableau 11

Données économiques de l'échantillon

Variables	1 ^{er} cycle		2 ^e et 3 ^e cycles	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Revenu annuel brut				
Sans revenu	53	5,3	10	3,2
1 à 9999 \$	273	27,1	72	22,7
10 000 à 19 999 \$	337	33,5	86	27,1
20 000 à 29 999 \$	135	13,4	48	15,1
30 000 à 39 999 \$	60	6,0	24	7,6
40 000 à 49 999 \$	63	6,3	23	7,3
50 000 \$ et plus	81	8,1	54	17,0
Sans réponse	4	0,4	0	0,0
N. de cartes de crédit				
Aucune carte	24	2,4	1	0,3
1 ou 2 cartes	902	89,7	287	90,5
3 ou 4 cartes	68	6,8	27	8,5
5 cartes ou plus	9	0,9	2	0,6
Sans réponse	3	0,3	0	0,0
Chang. du revenu (2017)				
Hausse du revenu	306	30,4	126	39,7
Baisse du revenu	192	19,1	61	19,2
Aucun changement	393	39,1	111	35,0
Ne sais pas	111	11,0	19	6,0
Sans réponse	4	0,4	0	0,0

Quelques répondants du 1^{er} cycle ont indiqué n'avoir aucune carte de crédit, alors que c'est le cas d'un seul répondant des 2^e et 3^e cycles. Un certain nombre de répondants

a rapporté des montants très élevés du nombre de cartes de crédit. Par exemple, un répondant a indiqué posséder 15 cartes de crédit. Il est difficile de savoir si le montant rapporté est réel ou s'il s'agit d'une erreur de frappe sur le clavier de la part de ces répondants. Pour ne pas les exclure indûment, il est préférable de traiter la variable en catégorielle. La majorité de l'échantillon possède une ou deux cartes. Les résultats au test de Mann-Whitney indiquent qu'il n'y a pas de différence statistique dans la distribution ($U = 153\,697,00, p > 0,05$).

Dans l'échantillon des étudiants universitaires de 1^{er} cycle, la majorité ne prévoit aucun changement dans leur revenu pour la prochaine année. Alors que pour les étudiants de 2^e et 3^e cycles, la majorité prévoit une hausse de revenu. Les résultats au test de Mann-Whitney indiquent qu'il y a une différence statistique dans la distribution ($U = 138\,873,00, p \leq 0,05$).

Le Tableau 12 présente la situation d'emploi des étudiants universitaires de 1^{er} cycle ventilée selon les sessions d'étude universitaire. Au cours des sessions d'automne et d'hiver, la situation de travail des répondants est plutôt semblable. En effet, la majorité travaillait entre 11 et 20 heures par semaine ou n'occupait aucun emploi rémunéré. À l'été, la majorité des étudiants occupaient un emploi plus de 30 heures par semaine.

Tableau 12

Situation de travail en fonction des sessions universitaires (étudiants de 1^{er} cycle)

	Aut. 2015		Hiver 2016		Été 2016	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Aucun emploi	251	25,0	279	27,7	153	15,2
1 et 10 heures / sem.	164	16,3	140	13,9	36	3,6
11 et 20 heures / sem.	279	27,7	274	27,2	58	5,8
21 et 30 heures / sem.	109	10,8	110	10,9	131	13,0
Plus de 30 heures / sem.	199	19,8	200	19,9	622	61,8
Sans réponse	4	0,4	3	0,3	6	0,6

Pour les étudiants universitaires de 2^e et 3^e cycles (Tableau 13), la répartition est quelque peu différente. À l'automne et à l'hiver, environ la même proportion d'étudiants travaillait 1 à 10 heures, 11 à 20 heures ou plus de 30 heures par semaine. Selon les résultats au test de Mann-Whitney, la distribution pour ces deux sessions ne diffère pas selon l'échantillon (session automne : $U = 147\,615,50$, $p = 0,09$; session hiver : $U = 153\,316,00$, $p = 0,42$). À l'été, la distribution est statistiquement différente ($U = 119\,606,50$, $p \leq 0,05$).

Tableau 13

Situation de travail en fonction des sessions universitaires (étudiants de 2^e et 3^e cycles)

	Aut. 2015		Hiver 2016		Été 2016	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Aucun emploi	90	28,4	94	29,7	99	31,2
1 et 10 heures / sem.	69	21,8	60	19,8	26	8,2
11 et 20 heures / sem.	63	19,9	65	20,5	27	8,5
21 et 30 heures / sem.	30	9,5	23	7,3	30	9,5
Plus de 30 heures / sem.	62	19,6	73	23,0	134	42,3
Sans réponse	3	0,9	2	0,6	1	0,3

Les Figures 8 et 9 présentent les situations particulières qui ont été vécues par les répondants de l'échantillon des étudiants universitaires de 1^{er} cycle et des 2^e et 3^e cycles, respectivement. Parmi toutes ces situations, trois ont été mentionnées plus fréquemment: déménagement, entrée dans une institution scolaire où les coûts sont plus élevés, c'est-à-dire des étudiants dont c'est la première année à l'université, et un nouvel emploi mieux rémunéré. Il s'agit des mêmes situations dans les deux échantillons.

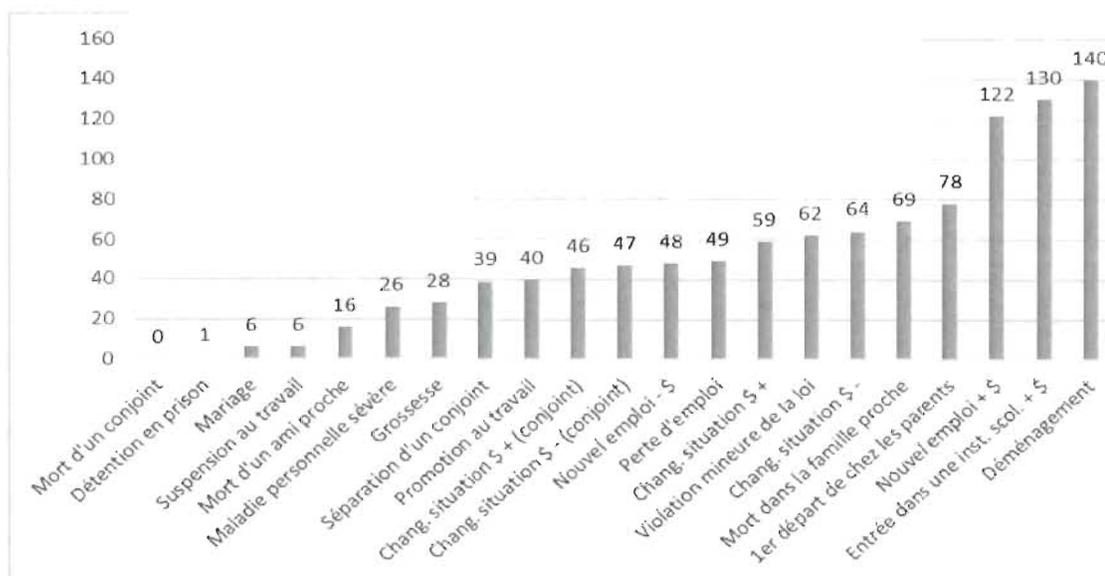


Figure 8. Histogramme présentant le nombre de répondants ayant vécu une situation pouvant avoir induit une perte ou un gain de revenu, pour les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

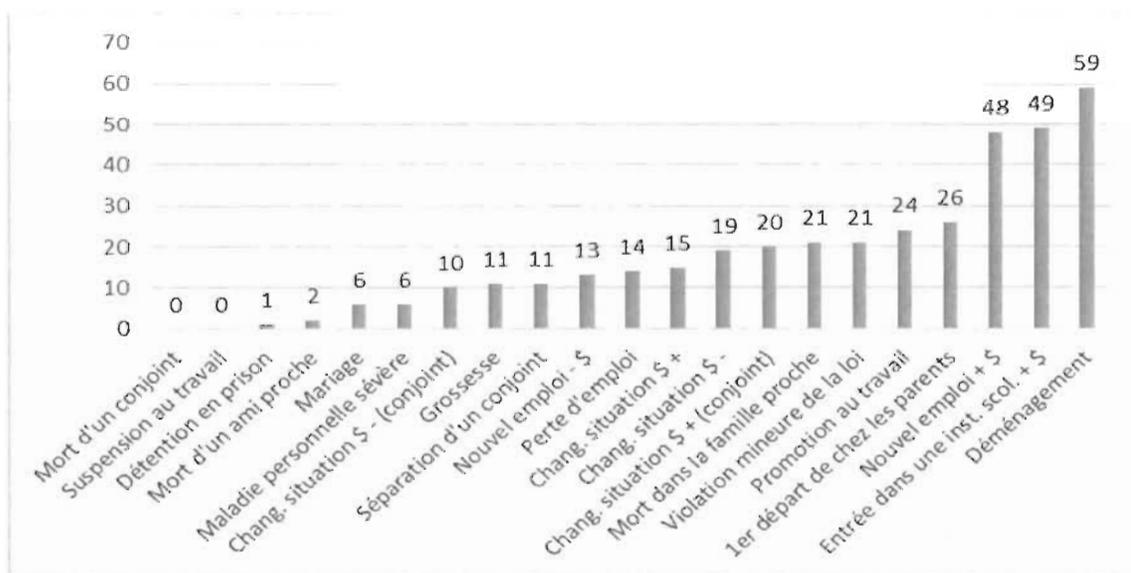


Figure 9. Histogramme présentant le nombre de répondants ayant vécu une situation pouvant avoir induit une perte ou un gain de revenu, pour les étudiants universitaires de 2^e et 3^e cycles.

Instruments de mesure optimisés

Cette sous-section présente chacun des instruments mesurant les construits propres à la TCP dans le domaine du crédit à la consommation : attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués. Trois analyses de la structure interne des instruments ont été effectuées : consistance interne, indice de discrimination et analyse factorielle confirmatoire.

Attitude envers l'utilisation du crédit

L'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit comporte trois dimensions : affective, cognitive et comportementale. Les trois analyses ont été effectuées sur chacune des dimensions.

Dimension affective. La dimension affective est initialement composée de 15 items. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur des sentiments en regard des dettes et du crédit tels que la peur ou les préférences. L'item suivant fait partie de la dimension affective : *Je suis fier de posséder une carte de crédit.* Un score total élevé indique que la personne présente un sentiment favorable à l'utilisation du crédit.

Suite aux analyses, un item a été retiré : *J'aime qu'il y ait de la sollicitation de la part des compagnies offrant des services financiers*. Cet item présentait une corrélation item-total de moins de 0,20 ($r = 0,14$). Il avait été modifié de sa version originale lors de la consultation auprès du comité formé d'étudiants et n'avait pas été problématique lors de l'analyse de la structure interne au prétest. D'ailleurs, il s'avère que peu de sollicitation soit faite sur l'un ou l'autre des campus fréquentés par les étudiants échantillonnés, ce qui fait en sorte qu'il peut être difficile pour eux d'avoir une opinion à ce sujet. Ce fait n'avait été relevé ni par les experts, ni par les étudiants lorsqu'ils ont été consultés (à l'Étape 4 de la procédure d'élaboration). On peut supposer qu'ils ont focalisé sur la formulation de l'item plutôt que sur son application dans la réalité. Suite au retrait de cet item, la consistance interne pour la dimension affective est passé de 0,80 à 0,81, ce qui comparable à l'alpha de Cronbach obtenu au prétest qui avait une valeur de 0,77.

Dimension cognitive. La dimension cognitive est initialement composée de neuf items. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur un jugement critique de l'utilisation du crédit à la consommation, par exemple avoir conscience des coûts et avantages d'utiliser le crédit. L'item suivant est un exemple de ce qui est inclus dans cette dimension : *Utiliser souvent sa carte de crédit entraine un lourd endettement*. Un score total élevé indique que la personne juge favorablement l'utilisation du crédit.

Suite aux analyses, un item a été retiré : *Il est tout à fait normal d'avoir des dettes à la consommation*. Il présentait une corrélation item-total de moins de 0,20 ($r = 0,15$). Au prétest, cet item avait été modifié puisque sa formulation originale comportait une négation. Lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants, cet item n'avait pas été relevé comme étant problématique. Il semble de plus en plus normal, pour la génération actuelle, de posséder des dettes à la consommation (Roberts & Jones, 2001; Xiao et al., 2012). Après ce retrait, la consistance interne est passée de 0,70 à 0,73, ce qui est plus élevé que l'alpha de Cronbach obtenu au prétest dont la valeur était de 0,62.

Dimension comportementale. La dimension comportementale est initialement composée de 11 items. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur des comportements et l'utilisation du crédit à la consommation. L'item suivant fait partie de cette dimension : *J'emprunte de l'argent le plus rarement possible*. Un score total élevé indique que la personne est favorable envers l'utilisation du crédit.

Suite aux analyses, un item a été retiré : *J'emprunte souvent de l'argent à mes proches*. Il présentait une corrélation item-total de moins de 0,20 ($r = 0,12$). Lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants, de même qu'au prétest, cet item n'avait pas posé problème. Il se peut que le fait d'emprunter de l'argent à ses proches soit une pratique commune qui n'ait aucune influence sur l'attitude envers le crédit à la consommation, tel qu'il a été défini dans le questionnaire. Suite au retrait

de cet item, la consistance interne passe de 0,69 à 0,70, ce qui est comparable à l'alpha de Cronbach obtenu au prétest dont la valeur était de 0,69.

Le Tableau 14 présente les indices d'ajustement découlant des analyses factorielles confirmatoires pour l'instrument mesurant les trois dimensions de l'attitude envers l'utilisation du crédit. Puisque les résultats des instruments mesurant les trois dimensions de l'attitude ne sont pas satisfaisants, des analyses subséquentes sont nécessaires afin de déterminer la mesure appropriée à utiliser pour ce construit. Dans un premier temps, la structure initiale de l'instrument mesurant l'attitude qui a été vérifiée est celle qui était attendue par la théorie et présentée au chapitre portant sur le cadre théorique, c'est-à-dire trois dimensions et un facteur de deuxième ordre reliant ces dimensions. Le modèle a été optimisé selon les résultats du *LMTest* en ajoutant huit liens suggérés entre les termes d'erreur d'items appartenant à une même dimension. Ces liens ont été ajoutés hypothétiquement pour tester si le modèle pouvait être amélioré. Toutefois, sans appui théorique, il est difficile de justifier la pertinence d'ajouter ces huit liens.

Ensuite, un modèle alternatif reliant les trois dimensions par corrélations et non à l'aide d'un facteur de deuxième ordre a été vérifié. Le modèle a été optimisé selon les résultats du *LMTest* en ajoutant huit liens suggérés entre les termes d'erreur d'items appartenant à une même dimension. Il s'agit des mêmes liens hypothétiques que lors de l'analyse précédente.

Tableau 14

*Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant
l'attitude envers l'utilisation du crédit*

Statistiques d'ajustement	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Modèle avec facteur de 2 ^e ordre					
Initial	0,685	0,662	3989,514 (523)	7	0,071 [0,069; 0,073]
Optimisé	0,857	0,844	2090,812 (515)	4	0,048 [0,046; 0,050]
Modèle à trois dimensions corrélées					
Initial	0,682	0,659	4028,976 (524)	8	0,071 [0,069; 0,073]
Optimisé	0,755	0,733	3205,580 (514)	6	0,063 [0,061; 0,065]
Modèle unidimensionnel					
Initial	0,627	0,603	4626,654 (527)	9	0,077 [0,075; 0,079]
Optimisé	0,732	0,709	3469,889 (517)	7	0,066 [0,064; 0,068]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Finalement, un troisième modèle a été vérifié suite aux faibles indices d'ajustement obtenus suite à la vérification des deux modèles précédents. Ainsi, un modèle unidimensionnel de l'attitude a été vérifié. Le modèle a été optimisé selon les résultats du *LMTest* en ajoutant huit liens suggérés entre les termes d'erreur d'items appartenant à une même dimension. Il s'agit des mêmes liens que lors des deux analyses précédentes.

Dans le but d'approfondir l'analyse de la structure interne de ce construit, une analyse factorielle confirmatoire a été conduite sur chacune des dimensions. Le Tableau 15 présente les indices d'ajustement pour les modèles initiaux et optimisés de chacune des trois dimensions. Dans le cas de la dimension affective, même après l'ajout hypothétique de quatre liens entre les termes d'erreur, il n'a pas été possible d'atteindre un ajustement acceptable du modèle. De même, pour la dimension cognitive, l'ajout de trois liens hypothétiques entre les termes d'erreur n'a pas permis d'obtenir un ajustement acceptable du modèle. Finalement, même si le CFI et le NNFI du modèle optimisé de la dimension comportementale ont des valeurs acceptables, les autres indices d'ajustement indiquent que l'ajustement du modèle n'est pas acceptable, et ce, après l'ajout de trois liens hypothétiques entre des termes d'erreur. Encore ici, les liens qui ont été ajoutés n'ont aucun appui théorique. Ils ont été ajoutés hypothétiquement afin de vérifier si le modèle pouvait être amélioré.

Tableau 15

Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant les trois dimensions de l'attitude envers l'utilisation du crédit

Statistiques d'ajustement	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 /dl	RMSEA ¹
Dimension affective					
Initial	0,702	0,647	1189,132 (77)	15	0,105 [0,099; 0,110]
Optimisé	0,853	0,817	619,720 (73)	8	0,075 [0,070; 0,081]
Dimension cognitive					
Initial	0,747	0,662	443,264 (27)	16	0,108 [0,099; 0,117]
Optimisé	0,848	0,772	274,160 (24)	11	0,089 [0,079; 0,098]
Dimension comportementale					
Initial	0,929	0,893	167,883 (14)	12	0,091 [0,079; 0,104]
Optimisé	0,966	0,936	84,078 (11)	8	0,071 [0,057; 0,085]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Aucun des trois modèles ni aucune des dimensions ne présentent un ajustement acceptable, même après optimisation. De plus, l'ajout de plusieurs liens entre les termes d'erreur n'est aucunement justifiable. Ainsi, il serait préférable de ne pas inclure cet instrument de mesure dans les analyses. Il y aura certes une perte d'information. Toutefois, avec de tels résultats aux analyses confirmatoires, il serait difficile de pouvoir interpréter les résultats avec confiance. En effet, ces résultats ne permettent pas de s'assurer que c'est bel et bien l'attitude envers l'utilisation du crédit qui est mesurée.¹

Normes sociales portant sur l'utilisation du crédit

Il faut rappeler qu'il existe deux types de normes sociales : injonctives et descriptives. Ces normes sont pondérées par la motivation à se conformer, de façon générale, aux personnes de référence. Dans le questionnaire, cette section sur les normes sociales se subdivise selon la personne de référence : parents et amis et ensuite selon le type de normes.

Normes sociales injonctives. Cinq items composent l'instrument mesurant les normes sociales injonctives portant sur le crédit à la consommation. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur la pression perçue à utiliser adéquatement le crédit. L'item suivant en fait partie : *Mes parents/amis trouvent important d'utiliser sainement le crédit*. Un score total élevé indique que la personne perçoit une pression de la part des personnes de référence.

¹ Des analyses ont permis de constater qu'en retirant cette variable, les résultats demeurent stables.

Dans l'instrument portant sur les parents et celui portant sur les amis, l'item suivant a été retiré : *Selon moi, mes parents/amis approuveraient la façon dont j'utilise le crédit.* Il présentait une corrélation item-total de moins de 0,20 ($r = 0,12$ pour les parents, $r = 0,13$ pour les amis). Cet item avait été modifié de sa forme originale lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants. De plus, cet item avait été problématique au prétest, mais uniquement dans l'instrument concernant les amis. Il est devenu problématique dans le cas des parents, et ce, probablement parce que les étudiants des cycles supérieurs étaient inclus dans l'échantillon final, contrairement au prétest. En effet, les étudiants de cycles supérieurs sont moins nombreux à vivre avec leurs parents et seraient donc moins susceptibles à l'influence de leurs parents. Rappelons que la définition d'une norme injonctive inclut la notion de pression exercée par la personne de référence. Alors que les autres items respectent de plus près cette définition (par exemple, *Mes parents/amis me mettent de la pression pour que j'utilise le crédit de façon appropriée*), il apparaît que cet item-ci ne soit pas considéré comme étant de la pression perçue puisqu'il possède une corrélation item-total faible.

Suite au retrait de cet item, la consistance interne passe de 0,59 à 0,65 pour les parents et de 0,62 à 0,68 pour les amis. Au prétest, l'alpha de Cronbach était de 0,70 pour les parents et de 0,51 pour les amis.

Normes sociales descriptives. L'instrument portant sur les normes descriptives est composé de sept items. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des

items portant sur la perception que la personne de référence utilise adéquatement le crédit. L'item suivant fait partie de cet instrument : *Je crois que mes parents/amis n'ont pas de problèmes avec le crédit*. Un score total élevé indique que la personne perçoit que ses parents/amis font une utilisation saine du crédit à la consommation.

Pour l'instrument portant sur les parents, deux items présentaient une corrélation item-total de moins de 0,20, alors que c'est le cas d'un seul de ces deux items pour l'instrument portant sur les amis. Ces deux items ont été retirés des deux instruments pour conserver la possibilité de comparer l'influence des parents à celle des amis : *Je crois que mes parents/amis utilisent le crédit uniquement quand ils n'ont pas d'argent comptant* ($r = 0,18$ pour les parents, $r = 0,28$ pour les amis) et *Je crois que mes parents/amis ont plus de deux cartes de crédit* ($r = 0,12$ pour les parents, $r = 0,19$ pour les amis). Rappelons que la définition des normes descriptives consiste en la perception de la bonne utilisation du crédit par la personne de référence.

Concernant le premier item, il n'avait pas posé problème lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants, de même qu'au prétest. Utiliser le crédit, même quand on a de l'argent comptant, peut ne pas être une mauvaise pratique en soi. Il est possible de conserver des épargnes pour d'autres raisons que de se procurer des biens à la consommation, par exemple, épargner pour la retraite. Ainsi, l'argent comptant est conservé pour l'épargne et n'est pas utilisé pour les dépenses courantes, augmentant l'utilisation du crédit.

Concernant le second item, il n'avait pas posé problème lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants. Il avait été modifié suite au prétest car sa corrélation item-total était négative ($r = -0,02$). Encore ici, le fait de posséder plus de deux cartes de crédit peut ne pas être perçu comme étant une mauvaise pratique. En effet, si le solde de toutes ces cartes de crédit est remboursé à échéance, cela n'entraînera pas d'endettement.

Suite au retrait de ces deux items, la consistance interne passe de 0,79 à 0,92 pour les parents et de 0,83 à 0,91 pour les amis. Au prétest, l'alpha de Cronbach obtenu pour les parents et pour les amis avaient chacun une valeur de 0,80.

Motivation à se conformer. Au construit des normes sociales, s'ajoutent quatre items mesurant la motivation à se conformer aux parents (deux items) et aux amis (deux items). Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord concernant l'importance accordée aux attentes que des personnes de référence ont envers eux. L'item suivant est un exemple : *L'opinion de mes parents/amis concernant l'endettement et le crédit est importante pour moi*. Un score élevé indique que la personne est motivée à se conformer aux attentes des personnes de référence.

Pour pondérer l'influence des normes sociales (injonctives et descriptives), chaque item des normes sociales injonctives et des normes sociales descriptives a été multiplié par le score obtenu à l'item portant sur la motivation à se conformer aux attentes des

parents/amis (Fishbein & Ajzen, 2010). Tel que prescrit par les auteurs de la TCP (Fishbein & Ajzen, 2010), les analyses effectuées ne tiennent en compte que la motivation à se conformer en général¹.

Le Tableau 16 présente les statistiques d'ajustement pour les quatre instruments mesurant les normes sociales. Trois instruments sur les quatre présentent de bons indices d'ajustement. Puisque le RMSEA a une valeur plus élevée que 0,06 et que le ratio entre le $S-B\chi^2$ et les degrés de liberté est plus élevé que 5, l'instrument mesurant les normes injonctives parentales a été optimisé selon les résultats au *LMtest* en ajoutant un lien entre deux termes d'erreur des questions suivantes : *Mes parents m'encouragent à ne pas avoir de dettes* et *Mes parents trouvent important d'utiliser sainement le crédit* ($r = 0,51$). Cet ajout a permis une amélioration statistiquement significative, telle que calculée selon la différence entre les χ^2 du modèle initial et du modèle optimisé. Bien que les indices d'ajustement soient meilleurs, l'ajout d'un lien entre les termes d'erreur suppose qu'il y a des erreurs de mesure systématiques dans la mesure des normes sociales injonctives parentales. Ceci peut affecter la validité du construit.

¹ Des résultats similaires ont été obtenus en multipliant les normes sociales avec la motivation à se conformer dans le domaine du crédit.

Tableau 16

Statistiques d'ajustement pour la vérification des instruments mesurant les normes sociales portant sur l'utilisation du crédit

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 /dl	RMSEA ¹
Normes injonctive – Parents					
Initial	0,995	0,985	30,876 (2)	15	0,105 [0,074; 0,138]
Optimisé	0,999	0,995	5,710 (1)	6	0,060 [0,020; 0,111]
Normes descriptives – Parents					
Initial	0,999	0,997	21,927 (5)	4	0,051 [0,030; 0,073]
Normes injonctives – Amis					
Initial	0,994	0,983	11,856 (2)	6	0,061 [0,031; 0,097]
Normes descriptives – Amis					
Initial	0,998	0,997	11,547 (5)	2	0,061 [0,006; 0,056]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Un lien entre des termes d'erreur indique qu'il y a une erreur de mesure systématique commune à deux items (Byrne, 2006). Dans ce cas-ci, les deux items semblent avoir en commun un concept sous-jacent : opportunités d'apprentissage social en matière financière. Ce concept, présenté par Gutter, Copur et Garrison (2009) et repris par Jackson (2010), traite de l'éducation en matière financière transmise de trois façons (opportunités) différentes : apprentissage social par la conversation, apprentissage social par observation et normes perçues. Ainsi, à la lecture de ces items, il est probable que les répondants aient systématiquement fait un lien non conscient avec ce concept, induisant une erreur de mesure systématique. Les encouragements à ne pas avoir de dettes ainsi que l'impression que le crédit soit important pour les parents peuvent provenir autant de conversations que d'observations.

Sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit

L'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité comporte un total de 11 items. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur la perception qu'ils ont de leur propre capacité à utiliser sainement le crédit. L'item suivant en fait partie : *En ce moment, je crois que je peux faire les paiements à tous les mois sur mes prêts*. Un score total élevé indique que la personne se croit capable de faire une utilisation saine du crédit à la consommation.

Aucun item n'a été retiré puisqu'ils présentaient tous une corrélation item-total supérieure à 0,20. L'instrument présente une consistance interne dont la valeur de

l'alpha de Cronbach est 0,87, ce qui est supérieur à celui obtenu lors du prétest, soit 0,81.

Le Tableau 17 présente les statistiques d'ajustement de l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. Puisque tous les indices d'ajustement indiquent un ajustement faible, le modèle a été optimisé selon les résultats au *LMtest* en ajoutant quatre liens entre des termes d'erreur. Ces ajouts ont permis une amélioration statistiquement significative, telle que calculée selon la différence entre les χ^2 du modèle initial et du modèle optimisé. Bien que les indices d'ajustement soient meilleurs, l'ajout de quatre liens entre les termes d'erreur suppose qu'il y a des erreurs de mesure systématiques dans la mesure du sentiment d'auto-efficacité. Ceci peut affecter la validité du construit.

Les quatre liens qui ont été ajoutés sont constitués par six items différents. Il semble donc qu'il y a plusieurs erreurs systématiques communes à ces six items qui ne soient pas capturées dans le modèle. Le lien commun entre les items de la première paire est l'utilisation du mot *dette*, qui ne se retrouve pas dans les autres items. Ainsi, il se peut que l'erreur de mesure associée au terme *dette* ait induit un biais dans les réponses de ces deux items ($r = 0,62$).

Tableau 17

Statistiques d'ajustement pour l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Initial	0,732	0,665	599,393 (44)	14	0,098 [0,091; 0,105]
Optimisé	0,939	0,916	166,241 (40)	4	0,049 [0,041; 0,057]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Le lien commun entre les items de la seconde paire porte sur le nombre de cartes de crédit que le répondant possède. Les autres items portant sur les cartes de crédit font plutôt référence au remboursement du montant dû. D'ailleurs, les items portant sur le nombre de cartes de crédit dans les instruments mesurant les normes sociales descriptives (parents et amis) et mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués ont été retirés vu leur faible corrélation item-total. Il semble donc y avoir une erreur de mesure associée au nombre de cartes de crédit qui revient systématiquement ($r = 0,53$).

Le lien commun entre les items de la troisième paire est la référence à de l'argent comptant, alors qu'aucun autre item n'y fait référence. Ainsi, il se peut que l'erreur de mesure associée à la compréhension qu'ont les répondants en regard de l'argent comptant ait induit un biais dans les réponses de ces deux items ($r = -0,13$).

Finalement, le lien entre les items de la quatrième paire est le concept d'épargne. En effet, en *mettant de l'argent de côté* et en *évitant d'avoir des dettes*, les répondants font fort probablement systématiquement référence à l'inverse de s'endetter, c'est-à-dire

épargner. Ainsi, il semble y avoir de l'erreur de mesure associée à cette référence à l'épargne qui induit un biais dans les réponses de ces deux items ($r = 0,30$).

Intention d'adopter de saines pratiques de crédit

L'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit comportait initialement 13 items. Toutefois, un problème informatique a fait en sorte que seuls les Items 1 à 6 ont été répondus par les étudiants d'une des deux universités. Les implications sur la validité de contenu du construit de la perte de ces items seront discutées dans la section présentant les limites de cette étude. Les répondants doivent indiquer leur niveau d'accord sur des items portant sur leur intention d'adopter une pratique en matière de crédit à la consommation au cours des 12 prochains mois. L'item suivant fait partie de ces six items : *Au cours des 12 prochains mois, j'ai l'intention d'éviter d'atteindre la limite de crédit sur ma carte*. Un score total élevé indique que la personne a l'intention d'adopter une majorité de saines pratiques de crédit.

Suite aux analyses, un des six items a été retiré : *Au cours des 12 prochains mois, j'ai l'intention d'utiliser ma carte de crédit uniquement lorsque je ne peux pas payer comptant*. Sa corrélation item-total est en-deçà de 0,20 ($r = 0,03$). Cet item n'avait pas posé problème lors de la consultation du comité d'experts et du comité composé d'étudiants, ainsi que lors du prétest. Tout comme pour l'instrument mesurant les normes sociales descriptives, le fait d'éviter d'utiliser le crédit même si on peut payer comptant n'est pas perçu comme étant une pratique risquée. Par exemple, on peut

décider d'utiliser la carte de crédit dans le but d'accumuler des points bonis. Si le solde est remboursé au complet à la date d'échéance, il n'y a aucun risque d'être endetté par cette pratique.

Lorsque l'item est retiré, la consistance interne passe de 0,49 à 0,69. Au prétest, la consistance interne avait été calculée sur les 13 items et la valeur était de 0,62.

Le Tableau 18 présente les statistiques d'ajustement de l'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. L'ajustement est acceptable, il n'est pas nécessaire d'ajouter ou de retirer des liens.

Comportements de crédit risqués

L'instrument mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués comporte initialement un total de six items. Les répondants doivent indiquer la fréquence à laquelle ils ont effectué les comportements de crédit au cours des 12 derniers mois. L'item suivant fait partie de cet instrument : *Au cours des 12 derniers mois, concernant uniquement mes prêts personnels et mes cartes de crédit, j'ai fait des paiements en retard.* Un score total élevé indique que la personne a fréquemment adopté des comportements de crédit risqués.

Tableau 18

*Statistiques d'ajustement pour l'instrument mesurant l'intention
d'adopter de saines pratiques de crédit*

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Intention	0,990	0,979	9,426 (5)	2	0,026 [0,000; 0,051]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Suite à l'analyse d'items, un item a été retiré : *Au cours des 12 derniers mois, [...], j'ai possédé plus d'une carte de crédit.* Sa corrélation item-total était en-deçà de 0,20 ($r = 0,13$). D'ailleurs, dans les autres instruments utilisés dans la présente thèse, les items portant sur la même idée (posséder plusieurs cartes de crédit) présentaient une faible corrélation item-total. Tel que mentionné dans ces autres cas, le fait de posséder plusieurs cartes de crédit ne constitue pas nécessairement une pratique risquée si le solde dû est remboursé au complet à échéance.

En retirant cet item, la consistance interne est passée de 0,63 à 0,74. Au prétest, la valeur de l'alpha de Cronbach était de 0,62.

Le Tableau 19 présente les statistiques d'ajustement de l'instrument mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués. L'ajustement est acceptable, il n'est pas nécessaire d'ajouter ou de retirer des liens.

Tableau 19

Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'instrument mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Comportements risqués	0,959	0,918	27,003 (5)	5	0,058 [0,038; 0,080]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Dettes de crédit à la consommation

Le Tableau 20 présente l'endettement à la consommation des répondants. Dans les deux échantillons, près de deux répondants sur cinq n'ont aucune dette. Un certain nombre de répondants a rapporté des montants très élevés de dettes à la consommation. En effet, ces montants s'élèvent à plus de 80 000 \$. Pourtant, il était demandé aux répondants de ne pas inclure l'hypothèque ou les dettes d'études dans ce montant. Il est difficile de savoir si le montant rapporté est réel ou s'il s'agit d'une erreur de la part de ces répondants. Pour ne pas les exclure indûment, il est préférable de traiter la variable en catégorielle. Les catégories sont différentes de celles présentées au prétest et respectent davantage la dispersion des répondants. Les résultats au test de Mann-Whitney indiquent qu'il y a une différence dans la distribution selon le cycle d'études ($U = 146\,137,00, p \leq 0,05$).

Tableau 20

Montant des dettes à la consommation en fonction de l'échantillon

Montant	1 ^{er} cycle		2 ^e et 3 ^e cycles	
	Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Sans dette	410	40,8	115	36,3
1 à 4999 \$	256	25,4	71	22,4
5000 à 9999 \$	100	9,9	33	10,4
10 000 \$ et plus	238	23,7	98	30,9
Sans réponse	2	0,2	0	0,0

Normalité de la distribution et données descriptives des instruments de mesure

Suite à l'optimisation des instruments, il est possible de présenter les résultats à l'examen de la normalité de la distribution ainsi que les données descriptives inhérents à chaque instrument de mesure.

Normalité de la distribution

Le Tableau 21 présente le résultat au calcul du degré d'asymétrie divisé par son erreur standard et du degré d'aplatissement divisé par son erreur standard, tel que suggéré par Field (2013). Parce que cette valeur, pour les deux indices, est plus élevée que 2,56, il semble que la distribution de la majorité des variables ne respecte pas la courbe normale. Seules les normes sociales injonctives et descriptives concernant les amis présentent une distribution suivant la courbe normale. De plus, les normes sociales injonctives parentales ainsi que la multiplication des normes sociales descriptives

parentales avec la motivation à se conformer présentent une valeur inférieure sur un seul des deux indices : l'aplatissement¹.

Tableau 21

Indices d'aplatissement et d'asymétrie pour les variables à l'étude

Variables	S / erreur standard	K / erreur standard
Normes sociales – Parents		
Injonctives	-9,79	2,31
Descriptives	-12,82	3,44
Mot. à se conf. génér.	-3,48	-7,72
NS inj. * mot. à se conf.	2,63	-6,69
NS des. * mot. à se conf.	1,87	-7,30
Normes sociales – Amis		
Injonctives	1,07	0,66
Descriptives	-1,85	0,43
Mot. à se conf. génér.	9,49	-4,45
NS inj. * mot. à se conf.	20,00	13,86
NS des. * mot. à se conf.	17,01	8,93
Auto-efficacité	22,86	15,50
Intention	27,57	27,29
Comportements risqués	20,57	14,31

¹ Suivant les recommandations de Tabachnick et Fidell (2012), des transformations de variable ont été effectuées afin de pallier pour la distribution non normale. Peu importe le type de transformation effectuée (mise au carré, logarithmique), il n'a pas été possible d'approcher une distribution normale. Ainsi, les variables sans transformation ont été utilisées. Pour les analyses utilisant les équations structurelles, ceci implique de consulter les indices d'ajustement sous l'option *Robust*.

Statistiques descriptives

Cette sous-section présente les moyennes et écarts types des scores obtenus aux instruments mesurant les variables du modèle de la TCP ainsi que leurs corrélations. Puisque les résultats concernant la structure factorielle de l'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit n'ont pas été concluants, les statistiques descriptives pour cette variable ne sont pas présentées.

Moyennes et écarts types. Le Tableau 22 présente les moyennes et écarts types des construits du modèle de la TCP. Le score moyen obtenu à l'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales indique que les répondants des deux échantillons sont un peu en accord avec les items portant sur la pression à bien utiliser le crédit de la part de leurs parents. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que le score moyen est statistiquement plus élevé pour les étudiants universitaires de 1^{er} cycle que pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(537,35) = -1,96, p \leq 0,05$). Lorsque ces normes sociales sont multipliées par la motivation à se conformer, le score est statistiquement plus élevé pour les étudiants de 1^{er} cycle que pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(528,77) = -2,59, p \leq 0,05$).

Tableau 22

Moyennes et écarts types pour les variables du modèle de la TCP

Variables	1 ^{er} cycle		2 ^e et 3 ^e cycles	
	Moyennes	É. T.	Moyennes	É. T.
Normes sociales (parents)				
Injonctives (max. possible 7)	5,31	1,18	5,16	1,16
Descriptives (max. possible 5)	4,05	1,01	4,11	1,04
Motivation à se conformer (7)	4,25	1,91	3,92	1,92
NS inj. * mot. à se conf. (max. 49)	23,55	12,86	21,40	12,89
NS des. * mot. à se conf. (max. 35)	17,65	9,56	16,73	9,68
Normes sociales (amis)				
Injonctives (max. possible 7)	4,01	1,20	3,73	1,10
Descriptives (max. possible 5)	3,10	0,82	3,08	0,77
Motivation à se conformer (7)	2,74	1,70	2,45	1,52
NS inj. * mot. à se conf. (max. 49)	11,82	9,55	9,88	8,00
NS des. * mot. à se conf. (max. 35)	9,00	6,57	8,14	6,08
Auto-efficacité (max. possible 7)	6,35	0,84	6,33	0,79
Intention (max. possible 5)	4,67	0,51	4,64	0,50
Comportements risqués (max. possible 5)	1,65	0,75	1,58	0,66

Concernant les normes sociales descriptives parentales, les répondants des deux échantillons semblent être en accord avec le fait que leurs parents adoptent de bonnes pratiques de crédit. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que ce score moyen n'est pas statistiquement différent ($t(518,51) = 0,91, p = 0,36$). Lorsque

ces normes sociales sont multipliées par la motivation à se conformer, le score est statistiquement semblable pour les étudiants de 1^{er} cycle et pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(524,51) = -1,49, p = 0,14$).

Concernant la motivation à se conformer aux attentes des parents, les répondants des deux échantillons semblent être ni en accord, ni en désaccord avec le fait de se conformer. Toutefois, les étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles semblent être légèrement plus en désaccord avec l'importance pour eux de se conformer aux attentes parentales que les étudiants du 1^{er} cycle. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que cette différence est statistiquement significative ($t(526,16) = -2,65, p \leq 0,05$).

Le score moyen obtenu à l'instrument mesurant les normes sociales injonctives pour les amis indique que les répondants des deux échantillons semblent être ni en accord, ni en désaccord avec les items portant sur la pression à utiliser sainement le crédit. Toutefois, les étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles sont légèrement un peu plus en désaccord avec les items portant sur la pression à bien utiliser le crédit de la part de leurs amis que les étudiants du 1^{er} cycle. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que cette différence est statistiquement significative ($t(570,35) = -3,87, p \leq 0,05$). Lorsque ces normes sociales sont multipliées par la motivation à se conformer, le score est statistiquement plus élevé pour les étudiants de 1^{er} cycle que pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(1320) = -3,27, p \leq 0,05$).

Concernant les normes sociales descriptives pour les amis, les répondants des deux échantillons semblent être ni en accord, ni en désaccord avec le fait que leurs amis adoptent de bonnes pratiques de crédit. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent qu'il n'y a pas de différence statistique entre les deux échantillons ($t(555,11) = -0,49, p = 0,62$). Lorsque ces normes sociales sont multipliées par la motivation à se conformer, le score est statistiquement plus élevé pour les étudiants de 1^{er} cycle que pour ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(1320) = -2,06, p \leq 0,05$).

Concernant la motivation à se conformer aux attentes des amis, les répondants des deux échantillons semblent plutôt en désaccord avec l'importance de se conformer aux attentes. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que ce score est plus élevé chez les étudiants universitaire du 1^{er} cycle que ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(1320) = -2,70, p \leq 0,05$).

Le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit est élevé. En moyenne, les répondants des deux échantillons sont plutôt en accord avec les items portant sur le sentiment d'auto-efficacité qu'ils perçoivent envers l'utilisation du crédit. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent qu'il n'y a pas de différence statistiquement significative entre les deux échantillons ($t(1314) = -0,34, p = 0,41$).

Le score moyen obtenu à l'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit indique que les répondants des deux échantillons sont en accord avec

les items portant sur leur intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent qu'il n'y a pas de différence statistiquement significative entre les deux échantillons ($t(1305) = -0,80, p = 0,97$).

Pour ce qui est des comportements de crédit risqués, le score moyen indique que les répondants des deux échantillons adoptent entre jamais et rarement les comportements de crédit risqués. Les résultats au test t pour échantillons indépendants indiquent que les étudiants universitaires de 1^{er} cycle ont davantage tendance à adopter des comportements risqués que ceux des 2^e et 3^e cycles ($t(1321) = -1,69, p \leq 0,05$).

Les résultats des statistiques descriptives indiquent que certaines variables ont des effets point-milieu (normes sociales pour les parents et les amis), plafond (sentiment d'auto-efficacité et intention) ou plancher (comportements de crédit risqués). L'effet de ces particularités est discuté dans le chapitre Discussion. Les différences de moyennes entre les groupes, bien que quelques-unes soient significatives, sont de faibles valeurs.

Corrélations. Le Tableau 23 présente les corrélations entre les construits de la TCP. Ces corrélations contribuent au cumul de preuves de validité puisqu'elles constituent des preuves de relation avec d'autres variables.

Les normes sociales injonctives des parents corréleront positivement et fortement avec la motivation à se conformer aux parents en général ainsi qu'avec la multiplication des

normes sociales (injonctives et descriptives) parentales avec la motivation à se conformer. Elles corréleront positivement et moyennement avec les normes sociales descriptives parentales, les normes sociales injonctives concernant les amis et la multiplication des normes sociales injonctives parentales avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est très faible : multiplication des normes descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation. Finalement, les normes injonctives parentales ne corréleront pas significativement avec les normes descriptives concernant les amis.

Tableau 23

Corrélations entre les variables du modèle

	Normes sociales								AE	Intent.	Comp.	Dette	
	Parents				Amis								
	Des.	Mot.	Inj*M	Des.*M	Inj.	Des.	Mot.	Inj*M					Des.*M
Normes sociales (Parents)													
Injonctives	0,30*	0,47*	0,69*	0,48*	0,32*	0,04	0,20*	0,27*	0,19*	0,16*	0,18*	-0,07*	-0,13*
Descriptives		0,24*	0,28*	0,58*	0,06*	0,05	0,05	0,05	0,07*	0,23*	0,17*	-0,22*	-0,11*
Motiv. à se conformer (gén.)			0,94*	0,90*	0,27*	0,06*	0,43*	0,42*	0,39*	0,06*	0,06*	-0,07*	-0,15*
NS inj. * mot. à se conf.				0,87*	0,32*	0,06*	0,40*	0,43*	0,37*	0,08*	0,11*	-0,06*	-0,14*
NS des * mot. à se conf.					0,24*	0,07*	0,36*	0,36*	0,35*	0,15*	0,13*	-0,15*	-0,15*
Normes sociales (Amis)													
Injonctives						0,29*	0,42*	0,68*	0,47*	0,05	0,08*	-0,01	-0,06*
Descriptives							0,16*	0,23*	0,49*	0,08*	0,10*	-0,13*	-0,11*
Motiv. à se conformer (gén.)								0,92*	0,91*	-0,06*	-0,04	0,02	-0,09*
NS inj. * mot. à se conf.									0,88*	-0,02	0,00	0,02	-0,09*
NS des * mot. à se conf.										0,01	0,02	-0,05*	-0,13*
Sentiment d'auto-efficacité											0,62*	-0,55*	-0,33*
Intention												-0,44*	-0,19*
Comportements risqués													0,39*

* Corrélations significatives à $p < 0,05$.

Les normes sociales descriptives parentales corréleront positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives parentales avec la motivation à se conformer, et moyennement avec la multiplication des normes sociales injonctives parentales avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : motivation à se conformer aux parents en général, normes sociales injonctives concernant les amis, multiplication des normes descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation. Finalement, les normes descriptives parentales ne corréleront pas significativement avec les normes descriptives concernant les amis, la motivation à se conformer aux amis en général et la multiplication des normes injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer.

La motivation à se conformer aux parents en général corréleront positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) parentales, et moyennement avec les normes sociales injonctives concernant les amis, la motivation à se conformer aux amis en général et la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : normes sociales descriptives concernant les amis, sentiment

d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation.

La multiplication des normes injonctives parentales avec la motivation à se conformer corrèle positivement et fortement avec la multiplication des normes descriptives parentales avec la motivation à se conformer, et moyennement avec les normes injonctives concernant les amis, la motivation à se conformer aux amis en général et la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : normes sociales descriptives concernant les amis, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation.

La multiplication des normes descriptives parentales avec la motivation à se conformer corrèle positivement et moyennement avec les normes injonctives concernant les amis, la motivation à se conformer aux amis en général et la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : normes sociales descriptives concernant les amis, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines

pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation.

Les normes sociales injonctives concernant les amis corrélaient positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer, et moyennement avec les normes sociales descriptives concernant les amis et la motivation à se conformer aux amis en général. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : intention d'adopter de saines pratiques de crédit et endettement à la consommation. Finalement, elles ne corrélaient pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et l'adoption de comportements de crédit risqués.

Les normes sociales descriptives concernant les amis corrélaient positivement et fortement avec la multiplication des normes sociales descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer, et moyennement avec la multiplication des normes sociales injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : motivation à se conformer aux amis en général, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit, adoption de comportements de crédit risqués et endettement à la consommation.

La motivation à se conformer aux amis en général est positivement et fortement corrélée à la multiplication des normes sociales (injonctives et descriptives) concernant les amis avec la motivation à se conformer. Bien que certaines corrélations soient identifiées comme étant significatives par SPSS, la valeur est faible : sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et endettement à la consommation. Finalement, elles ne corréleront pas significativement avec l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et l'adoption de comportements de crédit risqués.

La multiplication des normes injonctives concernant les amis avec la motivation à se conformer corréle positivement et fortement avec la multiplication des normes descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer. Ce score ne corréle pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation (ce dernier étant significatif mais de très faible valeur).

La multiplication des normes descriptives concernant les amis avec la motivation à se conformer corréle significativement, mais avec de très faibles valeurs, avec l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation. Ce score ne corréle pas significativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit.

Le sentiment d'auto-efficacité est fortement et positivement corrélé à l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, et négativement avec l'adoption de comportements de crédit risqués. Il est moyennement et négativement corrélé avec l'endettement à la consommation.

L'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est négativement et moyennement corrélée à l'adoption de comportements de crédit risqués, et faiblement avec l'endettement à la consommation. Finalement, l'adoption de comportements de crédit risqués est positivement et moyennement corrélée avec l'endettement à la consommation.

Bien que plusieurs corrélations soient significatives, la majorité est de faible valeur. Les corrélations les plus fortes sont entre les normes sociales de la même personne de référence (parents et amis) multipliées par la motivation à se conformer et la motivation à se conformer, ce qui tombe sous le sens. Quelques corrélations moyennes et fortes retiennent l'attention : entre dettes à la consommation et adoption de comportements de crédit risqués ainsi que sentiment d'auto-efficacité, entre adoption de comportements de crédit risqués et sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit ainsi qu'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, et finalement, entre sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et intention d'adopter de saines pratiques de crédit.

Résultats

Cette section présente les résultats inhérents à l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation suite à l'optimisation des instruments. L'invariance du modèle selon le cycle universitaire clos le chapitre.

Ajustement du modèle initial de la TCP

Le Tableau 24 présente les indices d'ajustement du modèle de la TCP initial et optimisé. Bien que les valeurs de CFI et de NNFI du modèle initial soient au-dessus de la valeur minimale acceptable de 0,90 et inférieure à 0,08 pour le RMSEA, quelques modifications ont été effectuées.

D'abord, deux corrélations ont été retirées car non significatives selon le *Wald test* : entre le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et les normes sociales en regard des amis (injonctives et descriptives). Ensuite, des liens entre des termes d'erreur d'items de même instrument ont été ajoutés suivant les résultats au *LM test* : quatre liens entre les termes d'erreur d'items de l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et un lien entre les termes d'erreur de deux items de l'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales. Il s'agit des mêmes ajouts que lors de l'analyse de la structure factorielle des instruments. Le test de variation du χ^2 est significatif suite à ces modifications. La Figure 10 présente le modèle de la TCP optimisé. Pour une raison de lisibilité, les liens entre les termes d'erreur ne sont pas illustrés dans la Figure 10. Tous les liens entre les termes d'erreur des items

inhérents à l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité ont la même valeur que lors de l'analyse de la structure factorielle. Toutefois, la valeur du lien entre les termes d'erreur des deux items inhérents à l'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales est beaucoup plus faible ($r = 0,16$) que lors de l'analyse de la structure factorielle ($r = 0,51$).

Tableau 24

Statistiques d'ajustement pour le modèle de la TCP

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Initial	0,917	0,910	3589,413 (723)	5	0,055 [0,053; 0,057]
Optimisé	0,938	0,933	2853,069 (720)	4	0,048 [0,046; 0,050]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

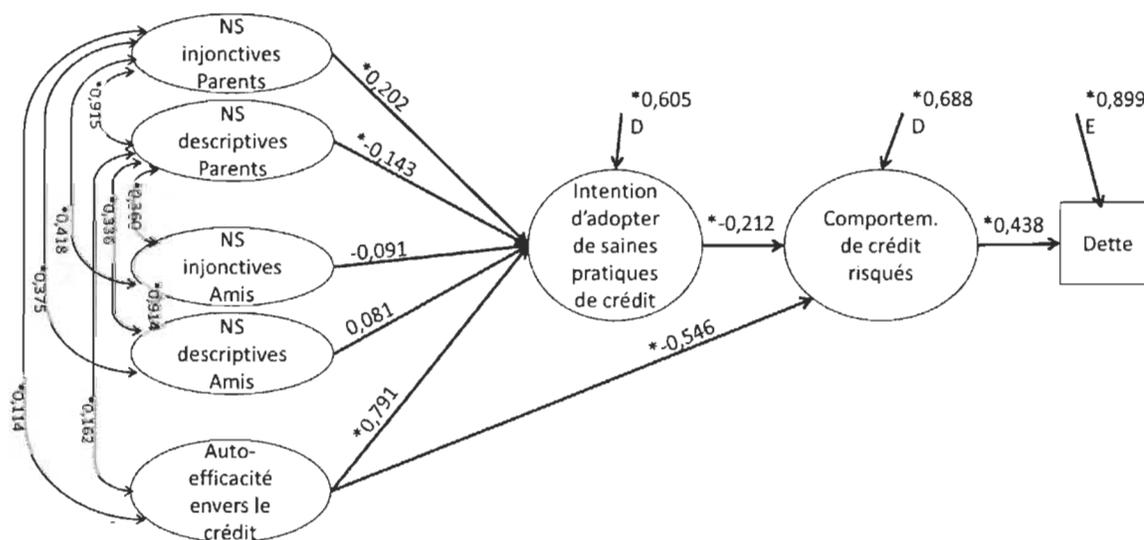


Figure 10. Modèle d'équations structurelles pour le modèle initial de la TCP. Les * indiquent des liens significatifs à $p \leq 0,05$.

Selon les résultats obtenus, il est possible de constater si les hypothèses postulées au départ sont infirmées ou confirmées. Seules les hypothèses portant sur l'attitude envers l'utilisation du crédit n'ont pas pu être testées. En effet, les résultats obtenus lors de l'analyse de la structure factorielle des instruments n'ont pas permis de conclure à un instrument dont les résultats seraient valides. Les corrélations obtenues au Tableau 23 et les résultats du modèle optimisé sont plutôt semblables, à l'exception du sens du lien entre les normes sociales descriptives parentales et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, dont le sens est contraire.

L'Hypothèse 2a indiquait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales injonctives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs parents. Cette hypothèse est confirmée puisque le lien entre les normes injonctives, c'est-à-dire la pression perçue que les parents exercent sur les étudiants, est statistiquement significatif. Ainsi, les étudiants qui perçoivent une pression de la part de leur parent pour bien utiliser le crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Ce résultat est conforme aux corrélations obtenues (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 2b indiquait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales descriptives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par

leurs parents. Cette hypothèse est infirmée puisque le lien entre les normes descriptives et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est négatif (et statistiquement significatif). Ainsi, les étudiants qui croient que leurs parents utilisent bien le crédit à la consommation sont moins susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Ce résultat n'est pas conforme aux corrélations obtenues (voir Tableau 23).

Les Hypothèses 3a et 3b indiquaient que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales (injonctives et descriptives) en regard de leurs amis sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs amis. Les deux hypothèses sont infirmées puisque ni les normes injonctives, ni les normes descriptives ne sont statistiquement significatives envers l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Ces résultats sont conformes aux corrélations obtenues, puisque les deux types de normes sociales corrélaient très faiblement avec l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 4 indiquait que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Cette hypothèse est confirmée puisque le lien entre ces deux variables est positif et statistiquement significatif. Ce résultat est

conforme à la corrélation obtenue entre ces deux variables qui était significativement élevée et positive (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 5 indiquait que les étudiants universitaires ayant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants n'en ayant pas l'intention. Cette hypothèse est confirmée puisque le lien entre ces deux variables est négatif et statistiquement significatif. Ce résultat est conforme à la corrélation obtenue entre ces deux variables qui étaient significativement élevée et négative (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 6 indiquait que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Cette hypothèse est confirmée puisque le lien entre ces deux variables est négatif et statistiquement significatif. Ce résultat est conforme à la corrélation obtenue entre ces deux variables qui étaient significativement élevée et négative (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 7 indiquait que les étudiants universitaires qui adoptent des comportements de crédit risqués sont plus susceptibles d'avoir un niveau d'endettement à la consommation élevé que les étudiants n'adoptant pas ce type de comportements. Cette hypothèse est confirmée puisque le lien entre ces deux variables est positif et

statistiquement significatif. Ce résultat est conforme à la corrélation obtenue entre ceux deux variables qui était significativement élevée et positive (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 8 comportait six sous-hypothèses portant sur les corrélations entre les trois construits suivants : attitude (dimensions affective, cognitive et comportementale), normes sociales parentales (injonctives et descriptives), normes sociales des amis (injonctives et descriptives) et sentiment d'auto-efficacité. Les Hypothèses 8a, 8b et 8c n'ont pas pu être testées puisque les résultats obtenus lors de la vérification de la structure factorielle de l'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit n'ont pas permis de conclure à un instrument dont les résultats seraient valides.

Les Hypothèses 8d et 8e ont été confirmées. Les normes sociales parentales (injonctives et descriptives) corrélaient positivement avec les normes sociales des amis (injonctives et descriptives) ainsi qu'avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. Lors du calcul de la corrélation entre les variables, les normes sociales parentales (injonctives et descriptives) corrélaient significativement et positivement avec les normes sociales des amis (injonctives et descriptives). Les corrélations entre les normes sociales parentales (injonctives et descriptives) et le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit étaient plus faibles (voir Tableau 23).

L'Hypothèse 8f est infirmée puisque le lien entre les normes sociales des amis (injonctives et descriptives) et sentiment d'auto-efficacité a été retiré lors de l'optimisation du modèle. Lors du calcul des corrélations entre les variables, les corrélations entre les normes sociales des amis (injonctives et descriptives) et le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit étaient non significatives (voir Tableau 23).

Vérification de l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire

Le Tableau 25 présente les indices d'ajustement du modèle de la TCP initial et optimisé pour les deux échantillons (1^{er} cycle : $n = 991$; 2^e et 3^e cycle : $n = 313$). Bien que les valeurs de CFI et de NNFI des modèles initiaux soient au-dessus de la valeur minimale acceptable de 0,90 (à l'exception du NNFI de l'échantillon des 2^e et 3^e cycles) et la valeur du RMSEA inférieure à 0,08, quelques modifications ont été effectuées dans le but d'optimiser les deux modèles.

Tableau 25

*Statistiques d'ajustement pour la vérification du modèle de la TCP,
selon le cycle universitaire*

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
1 ^{er} cycle					
Initial	0,922	0,916	2708,974 (723)	4	0,053 [0,051; 0,055]
Optimisé	0,942	0,937	2198,421 (720)	3	0,046 [0,043; 0,048]
2 ^e et 3 ^e cycles					
Initial	0,900	0,892	1664,294 (723)	2	0,065 [0,060; 0,069]
Optimisé	0,923	0,917	1445,860 (721)	2	0,057 [0,052; 0,061]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Pour l'échantillon du 1^{er} cycle universitaire, deux corrélations ont été retirées car non significative selon le *Wald test* : entre le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et les normes sociales en regard des amis (injonctives et descriptives). Il s'agit des mêmes corrélations qui avaient été retirées lors de l'ajustement du modèle qui incluait les étudiants de tous les cycles. Ensuite, des liens entre des termes d'erreur de même instrument ont été ajoutés suivant les résultats au *LM test* : quatre liens pour l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et un lien pour l'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales. Il s'agit des mêmes ajouts que lors de l'analyse de la structure factorielle des instruments de mesure. Le test de variation du χ^2 est significatif suite à ces modifications, indiquant une optimisation du modèle significative.

Pour l'échantillon des 2^e et 3^e cycles universitaires, trois corrélations ont été retirées car non significative selon le *Wald test* : entre le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et les normes sociales injonctives parentales et celles en regard des amis (injonctives et descriptives). Deux des corrélations sont les mêmes que celles qui ont été retirées dans le modèle incluant les étudiants de tous les cycles, puis dans le modèle incluant uniquement les étudiants du 1^{er} cycle. Ensuite, des liens entre des termes d'erreur de même instrument ont été ajoutés suivant les résultats au *LM test* : quatre liens entre termes d'erreur pour l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et un lien entre termes d'erreur pour l'instrument mesurant les normes sociales injonctives parentales. Il s'agit des mêmes ajouts que lors de la validation des instruments de mesure. Le test de variation du χ^2 est significatif suite à ces modifications, indiquant une optimisation significative du modèle.

Les Figures 11 et 12 présentent les liens statistiquement significatifs standardisés des modèles optimisés pour l'échantillon du 1^{er} cycle et des 2^e et 3^e cycles universitaires, respectivement. Quelques différences apparaissent entre les deux modèles. D'abord, aucune des personnes de référence, que ce soit les parents ou les amis, n'influencent les étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles. Alors que les parents sont encore une source d'influence pour les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

Une autre différence majeure apparaît concernant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. Le lien entre cette variable et l'adoption de comportements

de crédit risqués est statistiquement non significatif chez les étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles, alors qu'il est statistiquement significatif chez les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

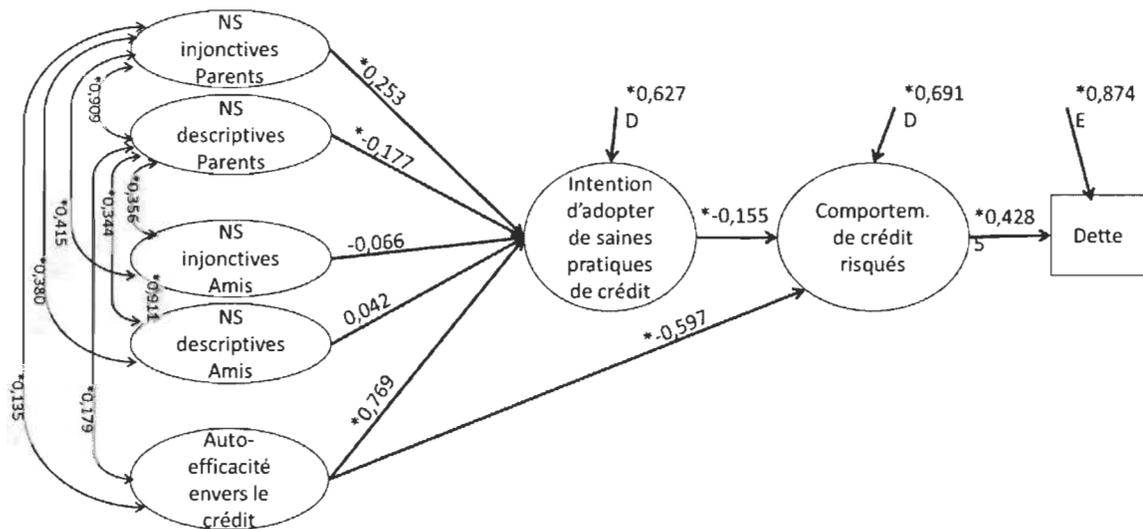


Figure 11. Modèle d'équations structurelles optimisé pour le modèle de la TCP de l'échantillon d'étudiants universitaires du 1^{er} cycle. Les * indiquent des liens significatifs à $p \leq 0,05$.

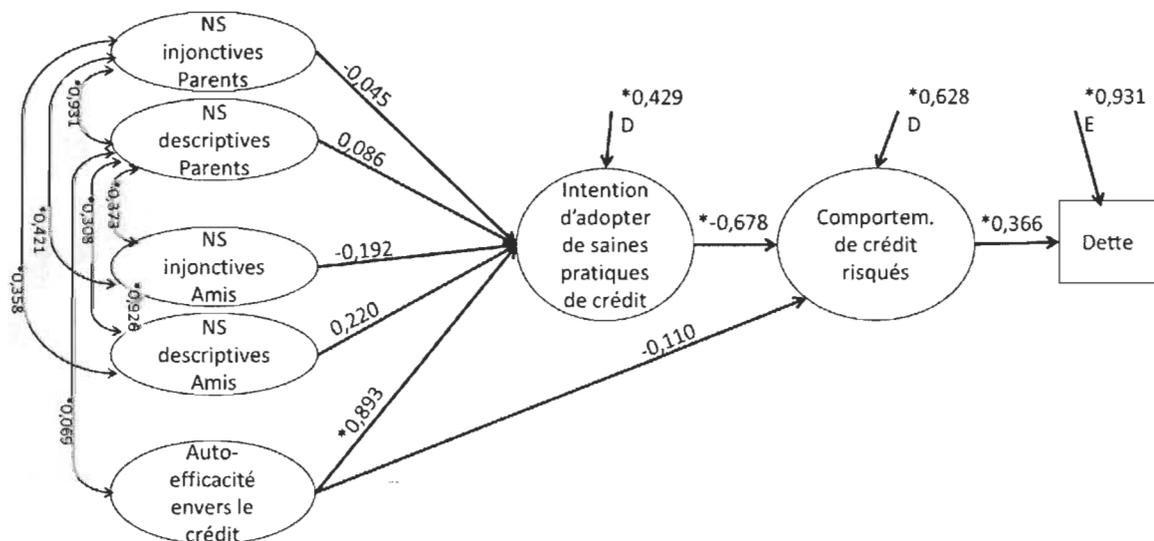


Figure 12. Modèle d'équations structurelles optimisé pour le modèle de la TCP de l'échantillon d'étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles. Les * indiquent des liens significatifs à $p \leq 0,05$.

Finalement, une autre différence apparaît sur le plan des corrélations. Dans le modèle de la TCP de l'échantillon des étudiants universitaires des 2^e et 3^e cycles, la corrélation entre les normes sociales injonctives parentales et le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit n'est plus statistiquement significative contrairement au modèle testé sur les étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

Les liens suivants sont donc soumis au test d'invariance des paramètres : 1) entre sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit; 2) entre l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et l'adoption de comportements de crédit risqués; et, finalement, 3) entre l'adoption de comportements de crédit risqués et les dettes à la consommation. De plus, les corrélations suivantes sont aussi soumises au test de l'invariance : 1) entre les normes sociales injonctives parentales et les normes sociales descriptives parentales ainsi que celles en regard des amis (injonctives et descriptives); 2) entre les normes sociales descriptives parentales et les normes sociales en regard des amis (injonctives et descriptives) ainsi que le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit; et, finalement,(3) entre les normes sociales injonctives en regard des amis et les normes sociales descriptives en regard des amis. Ceci fait un total de trois liens et sept corrélations qui sont soumis à l'analyse de l'invariance. Le Tableau 26 présente les indices d'ajustement pour l'invariance globale et pour l'invariance des paramètres.

Tableau 26

Statistiques d'ajustement pour la vérification de l'invariance du modèle de la TCP, selon le cycle universitaire

Modèle	CFI	NNFI	S-B χ^2 (dl)	Ratio S-B χ^2 / dl	RMSEA ¹
Invariance globale	0,915	0,909	4436,498 (1451)	3	0,056 [0,054; 0,058]
Invariance des paramètres					
Initial	0,900	0,892	1664,294 (723)	2	0,065 [0,060; 0,069]
Optimisé	0,923	0,917	1445,860 (721)	2	0,057 [0,052; 0,061]

¹ Intervalle de confiance à 90 %

Les indices d'ajustement indiquent un ajustement acceptable du modèle. Le Δ CFI entre le modèle obtenu à la vérification de l'invariance globale et le modèle optimisé obtenu à la vérification de l'invariance des paramètres a une valeur de 0,008. Ceci indique qu'il y a effectivement invariance des paramètres. Les résultats du *LM test* des contraintes d'égalité indiquent qu'un lien et trois corrélations varient¹ selon le cycle universitaire, infirmant l'Hypothèse 9.

Ainsi, le lien qui varie constitue un paramètre entre l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et l'adoption de comportements de crédit risqués. Les trois corrélations qui varient sont : 1) entre les normes sociales descriptives parentales et le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit; 2) entre les normes sociales

¹ Dû à des problèmes d'estimation, deux liens ont été testés individuellement. Il s'est avéré que l'un de ces deux liens variait selon le cycle universitaire.

descriptives parentales et les normes sociales injonctives des amis; puis 3) entre les deux types de normes sociales chez les amis.

Ce chapitre présentait la méthode ainsi que les résultats permettant d'infirmer ou de confirmer les hypothèses énoncées au chapitre précédent. Dans la section portant sur l'élaboration des instruments de mesure, il a été possible d'analyser la majorité des instruments en fonction de trois preuves de validité de structure interne. Les analyses effectuées lors de la vérification de l'application du modèle de la TCP à un échantillon d'étudiants universitaires québécois ont permis de conclure que les hypothèses de départ ont été supportées, à l'exception de celle portant sur le lien entre les normes sociales descriptives parentales et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit ainsi que de toutes celles liées à l'attitude. Finalement, la comparaison ainsi que la vérification de l'invariance du modèle de la TCP selon le cycle universitaire a permis de mettre en lumière certaines différences entre les deux échantillons. Au chapitre suivant sont discutés les résultats obtenus.

Discussion

CliaCourts.com

Dans ce chapitre, les résultats seront discutés selon l'ordre suivant : constitution de l'échantillon, élaboration d'instruments de mesure (incluant une discussion sur les résultats obtenus au prétest et lors de l'obtention de preuves de validité), statistiques descriptives et hypothèses testées. Il importe de rappeler que le but de cette thèse était de trouver les facteurs influençant l'adoption de comportements de crédit risqués et conséquemment l'endettement, et ce, en utilisant le modèle de la théorie du comportement planifié de Ajzen (1985, 1988, 1991).

En résumé, les résultats découlant de l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation chez les étudiants universitaires des trois cycles indiquent que l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est influencée faiblement par les normes injonctives et descriptives parentales et fortement par le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. L'adoption de comportements de crédit risqués est influencée faiblement par l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et fortement par le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. L'endettement à la consommation, qui est un ajout au modèle, est influencé moyennement par l'adoption de comportements de crédit risqués. Lors de la vérification de l'invariance, il s'est avéré que le modèle de la TCP diffère en fonction du cycle universitaire. Sur les huit paramètres et dix corrélations présentes dans le modèle de la TCP initial, seulement

trois paramètres et sept corrélations sont communs aux deux modèles. Et de ceux-ci, un paramètre et trois corrélations varient.

Échantillon

Afin de vérifier si l'échantillon recueilli est représentatif de la population, les données de la présente thèse sont comparées aux caractéristiques de la population. Les caractéristiques de l'échantillon recueilli dans la présente thèse ne diffèrent pas de la population étudiante universitaire du Québec sur les éléments suivants : âge, genre, revenu, endettement et situation de vie. En ce qui a trait à l'âge, il y a légèrement moins de répondants de moins de 30 ans (79 %, pour les trois cycles) dans la présente étude que la proportion d'étudiants universitaires (tous cycles confondus) rapportée par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science (MERS, 2015), soit 86 %. Dans les deux échantillons (1^{er} cycle ainsi que 2^e et 3^e cycles), il y a davantage d'étudiants de sexe féminin que de sexe masculin, ce qui est comparable à ce que l'ISQ (2014b) rapporte : une plus grande proportion de femmes (55 %) que d'hommes (45 %) se sont inscrites à une université québécoise. Seulement 15,2 % des répondants demeurent seuls ce qui est comparable aux 13,7 % des répondants d'un rapport du MERS (2015).

La moyenne du revenu des étudiants universitaires québécois n'étant pas disponible, il est possible uniquement de comparer le revenu avec les jeunes adultes québécois, étudiants et non étudiants. Selon Revenu Québec (2013), il y avait 75,5 % des jeunes

âgés de 18 à 24 ans qui ont déclaré un revenu annuel total entre 1 et 24 999 \$ et 4,0 % qui ont déclaré n'avoir aucun revenu. En comparaison, 78 % des répondants de la présente étude ont déclaré un revenu annuel total entre 1 et 24 999 \$ et 4,8 % ont déclaré n'avoir aucun revenu. De même, chez les 25 à 39 ans, 31,6 % ont déclaré un revenu annuel entre 1 et 24 999 \$ selon Revenu Québec (2013) comparativement à 24,5 % dans la présente étude. Concernant l'endettement, la proportion de répondants de la présente étude ayant déclaré n'avoir aucune dette est de 41 %, ce qui est légèrement plus élevé que la proportion rapportée (36,8 %) par le MERS (2015), et ce, pour le même groupe d'âge. Toutefois, il faut demeurer prudent dans ces comparaisons, car il s'agit de statistiques des jeunes en général et non seulement d'étudiants. Selon l'ISQ (2014b), 82,6 % des Québécois âgés entre 15 et 19 ans et 49,9 % des 20 à 24 ans fréquentaient un établissement scolaire.

Quelques différences sont tout de même à noter et pourraient affecter la représentativité des résultats. La situation de vie des répondants indique que 21,3 % résident avec leurs parents. En comparaison, la proportion d'étudiants universitaires qui résident chez leurs parents est de 51,8 % dans le rapport du MERS (2015) ce qui est largement supérieur. Concernant la situation d'emploi, il y a moins d'étudiants ayant indiqué qu'ils étaient sans emploi au cours de l'année scolaire (automne-hiver) dans l'échantillon recueilli que ce que rapporte le MERS. Selon ce rapport, 51,5 % des étudiants universitaires sont sans emploi durant l'année scolaire. À l'été, la proportion

d'étudiants sans emploi est sensiblement la même dans l'échantillon recueilli dans le rapport du MERS, c'est-à-dire environ un étudiant sur cinq.

Ces différences auraient pu indiquer que les étudiants de l'échantillon recueilli ont moins de moyens financiers que la population étudiante québécoise puisqu'ils sont moins nombreux à vivre chez leurs parents. Toutefois, les données sur le revenu présentées au paragraphe précédent indiquent que les moyens financiers sont assez semblables dans les deux cas. Ainsi, les différences pourraient plutôt se situer sur le plan des modes de vie et des niveaux de stress vécus. En effet, étudier et devoir subvenir à ses besoins simultanément est une situation pouvant apporter moins de temps libre et plus de stress que lorsque les parents s'occupent du logement et de la nourriture. N'ayant pas ce type de données sous la main, il est difficile de savoir en quoi cette différence ait pu influencer les résultats.

En comparant les caractéristiques de l'échantillon composé d'étudiants universitaires de 1^{er} cycle à celui composé d'étudiants des 2^e et 3^e cycles, il est intéressant de constater qu'ils diffèrent sur certains points : genre, université fréquentée, programme, revenu, prévision sur un changement de revenu pour 2016-2017, nombre d'heures travaillées l'été et endettement à la consommation. À l'exception d'une variable sur les sept qui diffèrent, la catégorie modale, c'est-à-dire comportant le plus grand nombre de répondants, est la même pour les deux échantillons. La variable qui fait exception porte sur la prévision d'un changement de revenu pour 2016-2017. La

catégorie modale pour les étudiants de 1^{er} cycle est qu'il n'y aura aucun changement alors que pour les étudiants des 2^e et 3^e cycles, cette catégorie est qu'il y aura une hausse du revenu. Finalement, il faut souligner que pour certaines caractéristiques, il n'y a aucune différence statistiquement significative : âge, nationalité, situation de vie, situation d'études, nombre de carte de crédit, heures travaillées à l'automne et à l'hiver et le fait d'avoir vécu une situation particulière au cours des 12 derniers mois.

Instruments de mesure

Avant de pouvoir tester les hypothèses, il était nécessaire de construire de nouveaux instruments de mesure pour chacun des construits inhérents au modèle de la TCP appliqué au domaine du crédit à la consommation : attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués. La plupart des instruments ont subi des modifications au cours de la procédure d'élaboration et ont été soumis à des tests pour recueillir des preuves de validité. Un instrument a considérablement posé problème lors de l'analyse de la structure factorielle, celui mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit.

Mesure de l'attitude envers l'utilisation du crédit

Lors de l'analyse de la structure factorielle, les résultats indiquent qu'il n'est pas possible de s'assurer de la validité des inférences découlant de l'utilisation de cet instrument, et ce, même si la consistance interne des trois dimensions est élevée

(affective : $\alpha = 0,81$; cognitive : $\alpha = 0,73$; comportementale : $\alpha = 0,70$). Ceci a empêché de pouvoir vérifier trois hypothèses importantes proposées au départ. Notons que l'attitude est un des construits essentiels du modèle de la TCP.

La consistance interne obtenue se rapproche d'études qui ont utilisé le même questionnaire à partir duquel l'instrument de la présente thèse a été élaboré, celui de Xiao et al. (1995). En effet, pour la dimension affective, l'alpha obtenu dans le cadre de la présente thèse est de 0,81, alors que Hayhoe et ses collègues (2005) avaient obtenu un alpha de 0,76, et Kennedy et Wated (2011) avaient obtenu un alpha de 0,81. Pour la dimension cognitive, l'alpha obtenu dans le cadre de la présente thèse est de 0,73, alors que Hayhoe et ses collègues (2005) avaient obtenu un alpha de 0,58, et Kennedy et Wated avaient obtenu un alpha de 0,69. Pour la dimension comportementale, l'alpha obtenu dans le cadre de la présente thèse est de 0,70, alors que Hayhoe et ses collègues (2005) avaient obtenu un alpha de 0,80 et Kennedy et Wated avaient obtenu un alpha de 0,90.

Il faut être prudent en comparant ces indices de consistance interne puisque des items ont été traduits et modifiés dans la version francophone afin de couvrir le crédit à la consommation et non seulement les cartes de crédit. Il faut aussi noter que Hayhoe et ses collègues (2005) avaient utilisé l'instrument de Xiao et al. (1995) sur une population d'étudiants universitaires américains ($n = 1293$). Alors que Kennedy et Wated (2011) avaient modifié l'instrument de Xiao et al. (1995) en utilisant uniquement 12 items

(quatre items par dimension) sur les 35. Leur étude a été effectuée sur des étudiants universitaires américains ($n = 96$).

Nonobstant ces bons indices de consistance interne, il n'en demeure pas moins que les résultats à l'analyse factorielle confirmatoire ne permettent pas de s'assurer de la validité des inférences effectuées à partir des résultats découlant de l'utilisation cet instrument. De plus, au prétest, les corrélations entre les trois dimensions de l'attitude et les autres construits avaient été calculées. Plusieurs corrélations sont statistiquement non significatives. Huit corrélations parmi les 36 corrélations impliquant l'une des trois dimensions de l'attitude qui sont significatives présentent des valeurs moyennes (entre 0,30 et 0,45).

Il est possible que la structure factorielle de l'instrument créé dans la présente thèse ne soit pas semblable à la structure initiale proposée par Xiao et ses collègues (1995) pour différentes raisons. D'abord, Xiao et ses collègues (1995) proposaient de mesurer l'attitude envers les cartes de crédit et non le crédit à la consommation. Il ne s'agit donc pas précisément du même construit et certains items ont été adaptés pour être conformes au crédit à la consommation. De plus, tous les items ont été traduits de l'anglais au français par la chercheuse en utilisant la méthode du comité. Cette méthode peut induire des biais linguistiques ou de compréhension qui auraient pu être minimisés en utilisant la méthode de traduction inversée (Beaton, Bombardier, Guillemin, & Ferraz, 2000; Vallerand, 1989). Lors de la consultation des comités d'experts et d'étudiants, cinq

modifications ont été apportées à l'instrument. De même, suite au prétest, deux modifications ont été apportées. Toutes ces modifications peuvent avoir considérablement influencé la validité de contenu de l'instrument, et de fait même, la validité du construit.

D'un point de vue scientifique, il est intéressant de s'attarder à la problématique concernant une mesure de l'attitude conforme à la vision tripartite de Rosenberg et al. (1960) dans le milieu francophone, et ce, dans le domaine du crédit ou des finances personnelles. L'instrument de Xiao et al. (1995) mesurant l'attitude envers les cartes de crédit selon cette vision tripartite a été utilisée dans des études antérieures. Pourtant, les résultats de ces études sont rapportés comme s'il s'agissait d'un construit unidimensionnel, sans ventiler pour l'attitude affective, cognitive ou comportementale (Hayhoe et al., 2005; Kennedy & Wated, 2011). Sans le mentionner dans leur étude, ces chercheurs ont probablement rencontrés des problèmes similaires à ceux rencontrés dans la présente étude, les laissant incapables de reproduire la même structure factorielle que Xiao et al. (1995).

D'ailleurs, d'autres chercheurs ayant mesuré l'attitude dans le domaine du crédit, mais n'utilisant pas l'instrument de Xiao et al. (1995), ont présenté cette mesure sous des dimensions différentes que celles proposées par la vision tripartite de Rosenberg et al. (1960). C'est le cas de Chudry et ses collègues (2011) qui présentent l'attitude envers l'emprunt selon les quatre dimensions suivantes : aversion envers les dettes, perception,

se sentir à l'aise avec les dettes et gestion financière. C'est aussi le cas de Sari et Rofaida (2012) qui présentent l'attitude envers l'utilisation de la carte de crédit selon les trois dimensions suivantes : la croyance qu'utiliser la carte de crédit rapporte des bénéfices, l'incertitude et les conséquences imprévisibles découlant de l'utilisation de la carte de crédit et le plaisir d'effectuer une transaction avec la carte de crédit autre que la valeur de la technologie. De toute évidence, il n'y a pas de consensus dans la littérature concernant la structure factorielle de l'attitude dans le domaine du crédit. Il faut toutefois nuancer, l'objet d'attitude (emprunt, utilisation de la carte de crédit) diffère, ce qui peut expliquer que les dimensions retenues soient différentes.

Mesure des normes sociales portant sur l'utilisation du crédit

L'alpha de Cronbach obtenu pour l'instrument mesurant les normes sociales injonctives indique une bonne consistance interne autant pour les parents ($\alpha = 0,65$) que pour les amis ($\alpha = 0,68$). Il n'est pas très aisé de comparer cet indice puisque l'instrument tel que créé pour la présente thèse est très différent que ce qui existe dans les études répertoriées. En effet, dans son étude portant sur des étudiants universitaires anglais, Chudry et al. (2011) avaient obtenu un alpha de 0,93 ($n = 305$). L'indice de Chudry et ses collègues a été calculé sur un instrument quelque peu différent composé de sept items, dont le total a été calculé en additionnant quatre items reliés aux parents, deux items reliés aux amis et un item portant sur la motivation à se conformer aux attentes. Le fait d'avoir additionné tous ces items en fait un instrument absolument différent et difficilement comparable à celui utilisé dans la présente thèse.

De même, l'instrument mesurant les normes sociales descriptives présente une très bonne consistance interne (parents : $\alpha = 0,92$; amis : $\alpha = 0,91$). Toutefois, autant pour les parents que pour les amis, la valeur est plus de 0,90, ce qui signifie qu'il y a fort probablement redondance dans les items (DeVellis, 2017; Vallerand, 1989). Kennedy (2013) avait obtenu une consistance interne $\alpha = 0,77$. Son instrument portait uniquement sur les amis et il avait été distribué auprès d'étudiants universitaires américains ($n = 143$). Les items utilisés par Kennedy ne sont pas tous les mêmes que ceux utilisés dans la présente thèse, ce qui rend difficile la comparaison entre les résultats.

Au cours du processus d'élaboration des instruments de mesure, quelques modifications ont été apportées. Lors de la consultation des comités d'experts et d'étudiants, deux modifications ont été suggérées sur les instruments mesurant les normes injonctives. Plutôt que de porter précisément sur des pratiques, il semblait préférable de créer des items portant sur le crédit à la consommation et l'endettement. De même, suite au prétest, un item dans l'instrument portant sur les normes injonctives (parents et amis) et un item dans l'instrument portant sur les normes descriptives (parents et amis) ont été modifiés. Finalement, lors de l'optimisation finale des instruments, les deux items modifiés au prétest ont été retirés (un item pour les normes injonctives et un item pour les normes descriptives) et un second item a été retiré de l'instrument mesurant les normes descriptives (parents et amis). Toutes ces modifications ont pu influencer la validité de contenu telle que décidée au départ. Néanmoins, les items conservés respectent tous l'opérationnalisation des construits.

D'ailleurs, tel qu'attendu, les normes injonctives corrèlent fortement avec les normes descriptives, et ce, autant pour les parents que pour les amis. Les normes injonctives, pour les parents et les amis, corrèlent modérément entre elles. Il en est de même pour les normes descriptives.

La structure factorielle des quatre instruments (normes injonctives et descriptives, pour les parents et pour les amis) a été vérifiée en utilisant des analyses factorielles confirmatoires, et ce, autant pour les parents que pour les amis. Sur les quatre instruments, trois ont obtenu de bons indices d'ajustement et un seul devait être optimisé (normes injonctives parentales). L'ajout d'un lien entre des termes d'erreur a permis d'obtenir un ajustement acceptable pour cet instrument. Le fait d'ajouter des liens entre des termes d'erreur n'est pas une pratique commune puisqu'il n'est pas aisé d'en expliquer la ou les raisons sous-jacentes à cet ajout. Un lien entre des termes d'erreur signifie qu'il y a une erreur de mesure systématique commune à deux items (Byrne, 2006). Cette erreur n'est pas prise en compte dans le modèle. Expliquer un tel lien revient donc à tenter d'expliquer ce qui n'est pas capturé par le modèle, ce qui explique qu'il s'agit d'une pratique peu commune.

Néanmoins, il semblait y avoir un concept sous-jacent aux items dont les termes d'erreur ont été corrélés et dont il fallait tenir compte pour cet instrument. Ce concept, opportunités d'apprentissage social en matière financière (Gutter et al., 2009), semble présent pour les parents, mais pas pour les amis, puisqu'aucun terme d'erreur n'a été

corrélé dans l'instrument portant sur les amis. En observant les résultats obtenus à l'application du modèle de la TCP, force est de constater que les amis n'exercent pas d'influence sur l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, alors que les parents exercent de l'influence. Ceci pourrait expliquer pourquoi le concept d'opportunités d'apprentissage social en matière financière ne soit pas sous-jacent dans le cas des amis. Il pourrait être intéressant de vérifier cette supposition en appliquant le concept d'opportunités d'apprentissage social en matière financière dans un projet de recherche portant sur l'influence des amis sur les étudiants universitaires de tous cycles.

L'un des apports de la présente thèse concernant la mesure des normes sociales est le fait prendre en compte la motivation à se conformer. Parmi les études ayant utilisé la TCP dans le domaine du crédit à la consommation sur une population d'étudiants universitaires américains, une seule a mesuré les normes injonctives et descriptives en pondérant avec la motivation à se conformer (Shim et al., 2010). Toutefois, ils mesurent les normes sociales en utilisant uniquement les parents comme groupe de référence, les amis ne faisant pas partie de leur étude. Une autre étude a pondéré l'effet des normes sociales par la motivation à se conformer, et ce, en ayant pour groupes de référence les parents et les amis, mais ceux-ci mesurent uniquement les normes sociales injonctives (Xiao et al., 2011). De même, des analyses supplémentaires ont permis de constater que peu importe si la mesure de la motivation à se conformer est d'ordre général ou d'ordre spécifique (au crédit à la consommation), les résultats de la vérification de l'application du modèle de la TCP au domaine du crédit sont sensiblement les mêmes. Même si

Fishbein et Ajzen (2010) indiquent que jusqu'à présent le fait de prendre en compte la motivation à se conformer ajoutait peu d'explication, il était intéressant de l'intégrer au présent modèle. Il n'en demeure pas moins que malgré la perception qu'une personne peut avoir de la pression ou des comportements de personnes de référence, il peut arriver qu'elle ne veuille pas s'y conformer. D'ailleurs, cette variable a été peu exploitée dans le domaine des finances personnelles.

Mesure du sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit

L'alpha de Cronbach obtenu à l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit indique que la consistance interne est très bonne ($\alpha = 0,87$). La valeur obtenue est près de celle de Kennedy (2013) qui avait obtenu une consistance interne $\alpha = 0,83$ et de celle de Sotiropoulos et D'Astous (2013) qui avaient obtenu une consistance interne de 0,89. Encore une fois, il faut être prudent en comparant ces résultats puisque les items utilisés dans la présente thèse diffèrent de ceux utilisés dans ces deux études. Dans son étude effectuée auprès d'étudiants universitaires américains, Kennedy mesurait la perception de contrôle sur l'utilisation des cartes de crédit ($n = 143$). Sotiropoulos et D'Astous (2013) mesurait le sentiment d'auto-efficacité envers le fait de dépenser beaucoup sur la carte de crédit, et ce, auprès d'étudiants universitaires américains ($n = 228$). De plus, sept items ont été ajoutés afin de porter sur un grand nombre de pratiques liées au crédit à la consommation, ce qui en fait un instrument différent.

Lors de l'analyse factorielle confirmatoire, quatre liens entre les termes d'erreur ont été ajoutés afin d'obtenir un ajustement acceptable du modèle. Tel que mentionné plus haut concernant l'ajout de liens entre des termes d'erreur pour l'instrument mesurant les normes sociales, cette pratique est peu commune et suppose que des éléments ne sont pas capturés par le modèle à l'analyse. Il était pertinent d'ajouter ces liens, car il y avait des points communs entre les items qui n'étaient pas communs aux autres items constituant l'instrument qui auraient pu induire des biais. Par exemple, un lien entre termes d'erreur a été ajouté entre deux items portant sur le nombre de cartes de crédit. Dans les autres instruments, les items portant sur le nombre de cartes de crédit posaient problème. Dans la littérature, il était supposé que le fait de posséder un grand nombre de cartes de crédit est un comportement risqué. Il semble que les répondants de la présente étude ne le voient pas de cet œil. Néanmoins, il serait intéressant dans les études futures de vérifier si les items présents dans les corrélations entre les termes d'erreur ne forment pas un facteur distinct.

Autant au prétest que lors de l'optimisation finale, la consistance interne de l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit à la consommation est élevée. Toutefois, les corrélations entre ce construit et les autres construits du modèle de la TCP sont faibles. Ce qui est contraire à ce que les auteurs du modèle proposent (Ajzen, 1985, 1988, 1991; Fishbein & Ajzen, 1975, 2010). En effet, il était attendu que les variables antécédentes (attitude, normes sociales, sentiment d'auto-efficacité) corrèlent entre elles. Tous ces éléments peuvent avoir une influence lors de la

vérification des hypothèses. Néanmoins, les corrélations observées entre le sentiment d'auto-efficacité et l'intention ainsi que l'adoption de comportement sont fortes. Dans la littérature, les liens entre ces variables étaient faibles.

Il pourrait être critiqué que la perception de contrôle, concept proposé par les auteurs de la TCP, ait été mesuré par le sentiment d'auto-efficacité, tel que défini par Bandura (1977, 1982, 1993). Rappelons que le concept de perception de contrôle inclut deux dimensions : capacité et autonomie (Fishbein & Ajzen, 2010). La définition de la capacité ressemble en tout point à la définition du sentiment d'auto-efficacité. Alors que la définition de l'autonomie est sous-entendue dans les items de la présente thèse. En effet, en débutant chaque item par : *Je suis capable*, on souligne le fait que le contrôle est entre les mains du répondant. Il pourrait être suggéré d'utiliser une seconde échelle, mesurant le locus de contrôle. En effet, ce concept mesure la perception d'une personne que la récompense est le résultat de ses propres actions (locus de contrôle interne) ou le résultat de forces externes à elle-même (locus de contrôle externe; Rotter, 1966). Toutefois, cette définition n'inclut pas la notion de capacité, contrairement à la mesure du sentiment d'auto-efficacité. C'est pourquoi l'utilisation d'un instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité est préférable, car elle inclut les deux notions inhérentes à la perception de contrôle telle que définie par Fishbein et Ajzen (2010).

Mesure de l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit

La consistance interne obtenue à l'instrument mesurant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est bonne ($\alpha = 0,69$), et ce, malgré la perte de plusieurs items due à un problème informatique. Puisqu'aucun instrument mesurant l'intention n'existe dans le domaine du crédit, il n'est pas possible de comparer cet indice. D'ailleurs, parmi les études portant sur le crédit et ayant utilisé la TCP, seulement deux mesuraient le lien entre l'intention et l'adoption du comportement. La première portait sur l'intention d'adopter trois pratiques financières (épargne, crédit, budget), en lien avec l'adoption de comportements de crédit risqués, et ce, chez les étudiants universitaires américains (Xiao et al., 2011). Leur instrument comportait trois items, chacun portant sur une pratique différente. La seconde portait sur l'intention d'utiliser la carte de crédit, en lien avec la propension à utiliser la carte de crédit de façon risqué, et ce, chez des étudiants universitaires indonésiens (Sari & Rofaida, 2012). Leur mesurait était constituée d'un seul item. Roberts et Jones (2001) ont obtenu une consistance interne $\alpha = 0,77$. Ces chercheurs ont élaboré un instrument mesurant l'utilisation de la carte de crédit chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle ($n = 406$). Dans la présente thèse, les items ont été modifiés pour porter sur l'intention plutôt que sur l'adoption de comportements. Il n'est donc pas possible de comparer les résultats.

Au cours du processus d'élaboration de l'instrument, des modifications ont été apportées. Le comité d'experts avait suggéré deux modifications, et seulement l'un deux items modifiés a été conservé dans la version finale constituée de cinq items. Cette

modification visait à conserver une seule pratique, alors que l'item original contenait deux pratiques. Lors du prétest, deux modifications avaient été apportées. Toutefois, aucun de ces items ne fait partie de l'instrument final de cinq items. Ces modifications peuvent influencer la validité de contenu ainsi que les résultats lors de la vérification des hypothèses. D'ailleurs, l'observation des corrélations permet de constater que certains liens attendus sont très faibles. C'est le cas pour l'attitude (les trois dimensions) et les normes sociales (parents et amis, injonctives et descriptives). Néanmoins, les corrélations liant l'intention au sentiment d'auto-efficacité et à l'adoption de comportements de crédit risqués étaient moyennes lors du prétest et fortes lors de la collecte de données finale.

Suite à la perte de sept items, l'opérationnalisation de départ de ce concept n'a pas pu être respectée, diminuant de beaucoup la preuve de validité de contenu. Ce type de validité dépend en majeure partie de l'échantillonnage des items qui ont été retenus parmi tous les items possibles pour mesurer un construit (DeVellis, 2017; Nunnally, 1967). Dans le cas présent, au départ, ce sont 13 pratiques qui étaient incluses dans cet instrument. Il avait été jugé que ces pratiques permettaient de bien cerner l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. En diminuant de plus de la moitié le nombre de pratiques, cela affecte considérablement l'échantillonnage d'items pouvant représenter le construit. Supposons que plusieurs répondants aient été en accord uniquement avec les items absents et en désaccord uniquement avec les cinq items restants. Dans l'instrument comportant les 13 items, ces répondants seraient classifiés comme ayant moyennement

l'intention d'adopter de saines pratiques puisqu'ils auraient été en accord avec la moitié des items et en désaccord avec l'autre moitié. Toutefois, dans l'instrument constitué des cinq items restants, ces répondants sont classifiés comme n'ayant aucunement l'intention d'adopter de saines pratiques. Cette classification erronée peut entraîner des erreurs lors de la vérification des hypothèses.

Néanmoins, les cinq items restants constituent de saines pratiques de crédit importantes dans la gestion du crédit (ne pas atteindre la limite de crédit, rembourser au complet le solde de la carte de crédit, porter attention au prix de ce qui est acheté via le crédit, éviter de faire uniquement le paiement minimum sur la carte de crédit et demander du crédit uniquement en sachant qu'il sera possible de rembourser). Bien que l'instrument initial couvrait un plus large éventail de comportements, il demeure néanmoins que ces pratiques sont essentielles dans une bonne gestion du crédit et ont été largement étudiées : ne pas rembourser le total dû à échéance (Borden et al., 2008; Hayhoe et al., 1999; Jones, 2005; Moore, 2004; Norvilitis & Mao, 2012; Pinto et al., 2000; Robb & Sharpe, 2009), atteindre la limite de crédit (Hayhoe et al., 1999; Lyons, 2004, 2008) et dépenser davantage lorsque le crédit est utilisé plutôt que l'argent comptant (Roberts & Jones, 2001). De plus, les résultats obtenus à l'analyse factorielle confirmatoire indiquent que la structure de l'instrument est unidimensionnelle, tel que ce qui avait été attendu.

Mesure de l'adoption de comportements de crédit risqués

La valeur de l'alpha de Cronbach pour l'instrument mesurant l'adoption de comportements de crédit risqués indique une bonne consistance interne de l'instrument ($\alpha = 0,74$). La consistance interne obtenue par Roberts et Jones (2001) est de 0,81, et ce, pour 12 items. L'instrument créé dans la présente thèse est fortement inspiré de l'instrument de Roberts et Jones. Toutefois, les modifications apportées aux items pour couvrir le crédit à la consommation et non uniquement les comportements liés à la carte de crédit font en sorte qu'il faut être prudent en comparant les deux indices.

Lors du processus d'élaboration de l'instrument, une seule modification a été apportée : un item a été retiré lors de l'optimisation de l'instrument. Il s'agit de l'item portant sur le nombre de cartes de crédit que la personne possède. D'ailleurs, tous les items portant sur le nombre de cartes de crédit ont créé des problèmes dans les autres instruments. L'observation des corrélations permet de constater que la relation entre ce construit et les autres construits de la TCP est telle qu'attendue. En effet, l'adoption de comportements de crédit risqués corrèle moyennement et positivement avec l'endettement à la consommation, et négativement avec l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. De même, l'adoption de comportements de crédit risqués corrèle fortement et négativement avec le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit. Il est à noter que les résultats obtenus à l'analyse factorielle confirmatoire indiquent que la structure de l'instrument est unidimensionnelle, tel que ce qui avait été attendu.

Statistiques descriptives

Les moyennes, écart types et indices de distribution obtenus aux instruments mesurant les concepts propres à la TCP sont discutés dans les paragraphes qui suivent. Seuls les résultats obtenus à l'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit ne sont pas discutés vu les résultats obtenus à l'étape d'analyse de la structure factorielle.

Normes sociales portant sur l'utilisation du crédit

Il est important de rappeler qu'il y a deux types de normes sociales : les normes injonctives ainsi que les normes descriptives. Ces deux types de normes sont pondérés par la variable mesurant la motivation à se conformer.

Normes injonctives. La distribution des normes injonctives parentales (multipliées ou non par la motivation à se conformer) ainsi que les normes injonctives concernant les amis multipliées par la motivation à se conformer ne suit pas la courbe normale. Seule la distribution des normes injonctives concernant les amis (non multipliées) suit une courbe normale. Au prétest, seule la distribution des normes injonctives parentales multipliées par la motivation à se conformer suivait une courbe normale.

Un effet de point-milieu, c'est-à-dire que les répondants ont indiqué être ni en accord, ni en désaccord avec la majorité des énoncés, a été constaté pour les deux variables (parents et amis, non multipliées par la motivation à se conformer) au prétest.

Alors que suite à la collecte de données finale, une seule variable ne présentait pas d'effet de point-milieu : normes injonctives parentales. La distribution des variables ainsi que l'effet point-milieu peuvent affecter la variance des variables et influencer les résultats obtenus aux analyses. De même, ceci indique qu'une échelle de réponse comprenant un point-milieu n'est probablement pas approprié pour mesurer ce type de construit. Il serait intéressant d'observer les résultats obtenus dans une étude utilisant une échelle de réponse comprenant un nombre pair de points. Dans les études recensées, les chercheurs ont utilisé uniquement l'échelle de réponse comprenant un nombre impair de points.

Les moyennes obtenues sur les normes injonctives, dans les deux échantillons, indiquent que les répondants perçoivent davantage de pression de la part de leurs parents que de leurs amis. En effet, la moyenne obtenue au score mesurant les normes injonctives est plus élevée pour les parents que pour les amis. Cette moyenne est statistiquement plus élevée chez les étudiants universitaires de 1^{er} cycle que ceux des 2^e et 3^e cycles. Toutefois, cette différence est de 0,15 pour les parents et de 0,28 pour les amis.

Il n'est pas possible de comparer les moyennes obtenues dans l'échantillon recueilli puisqu'aucune étude consultée n'a rapporté les moyennes des normes injonctives. Toutefois, si l'on compare les résultats obtenus au prétest (qui incluait uniquement des étudiants de 1^{er} cycle) aux résultats obtenus à l'échantillon d'étudiants du 1^{er} cycle de la

collecte de données finale, les résultats sont plutôt similaires (parents : prétest = 5,09, finale = 5,31; amis : prétest = 4,02, finale = 4,01).

Normes descriptives. La distribution des normes descriptives parentales (multipliées ou non par la motivation à se conformer) ainsi que les normes descriptives concernant les amis multipliées par la motivation à se conformer ne suit pas la courbe normale. Seule la distribution des normes descriptives concernant les amis (non multipliées) suit une courbe normale. Au prétest, seule la distribution des normes descriptives parentales multipliées par la motivation à se conformer suivait une courbe normale.

Un effet de point-milieu, c'est-à-dire que les répondants ont indiqué être ni en accord, ni en désaccord avec la majorité des énoncés, a été constaté pour les deux variables (parents et amis, non multipliées par la motivation à se conformer) au prétest et lors de la collecte de données finale. La distribution des variables ainsi que l'effet point-milieu peuvent affecter la variance des variables et influencer les résultats obtenus aux analyses. De même, ceci indique qu'une échelle de réponse comprenant un point-milieu n'est probablement pas approprié pour mesurer ce type de construit.

Selon les moyennes obtenues, il est possible de constater que les répondants perçoivent que leurs parents utilisent sainement le crédit davantage que leurs amis, puisque le score moyen obtenu pour les normes descriptives est plus élevé pour les

parents que pour les amis. La moyenne des normes descriptives concernant les amis est statistiquement plus élevée chez les étudiants universitaires de 1^{er} cycle que ceux des 2^e et 3^e cycles. Toutefois, la différence est très faible (0,02). Aucune différence statistiquement significative n'a été observée dans le cas des normes descriptives parentales.

En comparant les résultats obtenus au prétest (qui incluait uniquement des étudiants de 1^{er} cycle) aux résultats obtenus à l'échantillon d'étudiants du 1^{er} cycle de la collecte de données finale, les résultats sont plutôt similaires (parents : prétest = 3,69, finale = 4,05; amis : prétest = 2,95, finale = 3,10).

Motivation à se conformer. La distribution de la motivation à se conformer ne suit pas la courbe normale, et ce, autant pour les parents que pour les amis. Lors du prétest, cette variable se distribuait normalement pour les amis, mais pas pour les parents. Un effet de point-milieu a été constaté pour les parents et pour les amis, et ce, autant au prétest que lors de la collecte de données finale. Encore une fois, ceci peut diminuer la variance, affectant les résultats.

Sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit

La distribution du sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit ne suit pas la courbe normale. De plus, un effet plafond est observé. En effet, la moyenne obtenue à cet instrument indique que les répondants se sentent confiants en regard de

leur utilisation du crédit. Des résultats similaires (distribution non normale et effet plafond) avaient été trouvés lors du prétest.

En comparant les résultats obtenus au prétest (qui incluait uniquement des étudiants de 1^{er} cycle) aux résultats obtenus à l'échantillon d'étudiants du 1^{er} cycle de la collecte de données finale, les résultats sont plutôt similaires (prétest = 6,05, finale = 6,35). De plus, il n'y a pas de différence statistiquement significative entre les étudiants universitaires de 1^{er} cycle et ceux des 2^e et 3^e cycles.

La moyenne est légèrement plus élevée que celle obtenue par Kennedy (2013), seule étude rapportant les données descriptives en regard de la perception de contrôle, et non le sentiment d'auto-efficacité. Ces résultats ont été obtenus sur un échantillon de 143 étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle. Dans son étude, il mesurait la perception de contrôle en regard de l'utilisation de la carte de crédit et la moyenne rapportée était de 4,11 sur 5 (ou 82,2 %). Bien qu'inférieure à la moyenne obtenue dans la présente étude (6,35 sur 7 ou 90,7 %), il est possible de considérer une moyenne au-delà de 85 % comme étant élevée. En effet, 85 % représente un résultat de six sur sept, c'est-à-dire qu'en moyenne les répondants sont plutôt en accord avec le fait qu'ils se croient capables d'adopter de saines pratiques de crédit.

Intention d'adopter de saines pratiques de crédit

La distribution de l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit ne suit pas la courbe normale. De plus, un effet plafond est observé. En effet, la moyenne obtenue à cet instrument indique que les répondants ont l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Des résultats similaires (distribution non normale et effet plafond) avaient été trouvés lors du prétest.

Les intentions des répondants de la présente étude sont meilleures que celles des répondants universitaires sondés par Kennedy (2013), seule étude consultée rapportant des données descriptives sur l'intention. Dans son étude, près de la moitié des étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle avaient l'intention d'utiliser la carte de crédit dans diverses situations ($n = 143$). Il faut noter que l'instrument de cette étude ne mesurait pas tout à fait le même construit que la présente étude.

Adoption de comportements de crédit risqués

La distribution de l'adoption de comportements de crédit risqués ne suit pas la courbe normale, et ce, autant au prétest que lors de la collecte de données finale. De plus, un effet plancher est observé. En effet, la moyenne obtenue à cet instrument composé de cinq comportements de crédit risqués indique que les répondants adoptent rarement ces comportements. Cet effet plancher est un peu plus marqué lors de la collecte de données finale (moyenne = 1,65) que lors du prétest (moyenne = 2,01). La fréquence d'adoption des comportements de crédit risqués est statistiquement et

légèrement plus élevée chez les étudiants de 1^{er} cycle que ceux des 2^e et 3^e cycles. Cette différence a une valeur de 0,07 et correspond au même point sur l'échelle de fréquence (entre *jamais* et *rarement*).

Pour comparer, les moyennes rapportées dans la littérature portent sur des comportements financiers (épargne, investissement, assurances, crédit) et non seulement sur le crédit. Dans un premier cas, une étude rapporte que dans un échantillon de 420 étudiants américains, majoritairement âgés de 18 à 22 ans, les répondants adoptent un peu plus de la moitié des bonnes pratiques financières (Jorgensen & Savla, 2010). Alors que dans un deuxième cas, une autre étude rapporte que les étudiants universitaires américains (13^e année et plus; $n = 937$) adoptent 78,6 % des bonnes pratiques financières (Britt et al., 2013). Cette dernière étude présente une moyenne qui reflète davantage celle obtenue dans la présente étude, puisque la bonne conduite en matière de finances personnelles est mise de l'avant. Il se peut que les résultats soient davantage semblables que ceux des autres études parce que l'âge des répondants est plus élevé et s'approchent donc de celle de l'échantillon de la présente étude qui inclut des étudiants des trois cycles universitaires.

Application du modèle de la TCP au domaine du crédit à la consommation

Les analyses factorielles confirmatoires utilisant les équations structurelles ont permis de vérifier si les données recueillies s'ajustent bien au modèle de la TCP, et ce,

dans un échantillon d'étudiants universitaires des trois cycles d'étude. Les résultats obtenus au modèle optimisé indiquent que ce n'est pas tout à fait le cas.

Une des variables importantes du modèle de la TCP, l'attitude, n'est pas présente. Les normes sociales en regard des amis ont montré des liens non significatifs. De même, les normes sociales parentales présentent des liens statistiquement significatifs, mais de faibles valeurs, dont un lien qui est contraire à ce qui était attendu. Les deux liens qui sont de forte amplitude sont constitués du sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit pour lequel quatre liens entre des termes d'erreur ont dû être ajoutés pour obtenir un ajustement acceptable.

Nonobstant ces limites, l'ajout de la variable endettement a permis d'apporter de nouvelles données dans le domaine du crédit à la consommation, d'autant plus qu'il s'agit du crédit à la consommation dans son ensemble et non seulement l'endettement sur carte de crédit, tel que présenté dans les études antérieures (par exemple, Xiao et al., 2011). Les indices d'ajustement obtenus pour le modèle testé dans la présente thèse sont relativement semblables à ceux obtenus dans les études antérieures : CFI entre 0,93 et 0,97 (Serido et al., 2015; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011) et RMSEA entre 0,04 et 0,07 (Serido et al., 2015; Shim et al., 2010; Sotiropoulos & D'Astous, 2013; Xiao et al., 2011). Malgré ces indices d'ajustement, il ne semble pas possible d'affirmer que le modèle de la TCP s'applique dans le domaine de l'utilisation du crédit à la

consommation, et ce, dans un échantillon d'étudiants universitaires incluant les trois cycles universitaires.

Hypothèse 1

La première hypothèse stipulait que les étudiants universitaires ayant une attitude affective, cognitive et comportementale positive envers le crédit sont moins susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de bonnes pratiques en matière de crédit que les étudiants ayant une attitude défavorable. Cette hypothèse n'a pas pu être vérifiée vu les résultats obtenus lors de la validation. Toutefois, en s'appuyant sur les corrélations obtenues, force est de constater qu'aucune d'entre elles ne sont significatives, ce qui pourrait venir infirmer cette hypothèse.

Hypothèse 2

La seconde hypothèse se subdivisait en deux sous-hypothèses. L'Hypothèse 2a stipulait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales injonctives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs parents. Le lien entre les normes sociales injonctives parentales et l'intention d'adopter de saines pratiques étant positif, cette hypothèse est supportée.

Il n'est pas rare de constater que les parents jouent un rôle positif dans la vie des étudiants universitaires dans le domaine des finances personnelles (Serido et al., 2015).

Dans la littérature, les études ayant utilisé la théorie du comportement planifié ont rapporté que les parents jouaient un rôle significatif dans la propension à adopter de saines pratiques en matière de finances personnelles (Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011) et l'intention de moins emprunter (Chudry et al., 2011). Ce qui va dans le même sens que pour les étudiants sondés dans la présente étude. Lorsque ceux-ci sentent une pression de la part de leurs parents, cela les incite à avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. L'amplitude des liens trouvés dans la présente thèse est tout aussi faible que celle des études consultées, les β se situant entre 0,09 et 0,23.

D'autres chercheurs ayant étudié des liens entre l'implication parentale et l'influence sur l'endettement, le nombre de cartes détenu ou l'utilisation problématique du crédit montrent clairement que les parents jouent un rôle prépondérant dans la vie de leurs jeunes. Les jeunes dont les parents les ont renseignés sur le crédit et leur ont facilité l'utilisation du crédit présentent un niveau d'endettement inférieur (Norvilitis & MacLean, 2010; Peltier, Pomirleanu, Endres, & Markos, 2013) et une propension moindre à faire une utilisation malsaine du crédit (Norvilitis & MacLean, 2010).

L'Hypothèse 2b stipulait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales descriptives parentales sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs parents. Le lien entre les normes sociales descriptives parentales et l'intention

d'adopter de saines pratiques étant contraire à ce qui était attendu, l'Hypothèse 2b est infirmée.

Ce lien négatif indique que lorsque les étudiants perçoivent que leurs parents utilisent sainement le crédit, leur intention d'adopter de saines pratiques de crédit diminue. Dans les études antérieures, c'est plutôt le contraire qui a été constaté. Les étudiants qui ont été témoins de comportements de crédit risqués tels que des conflits concernant l'argent ou une utilisation problématique du crédit de la part de leurs parents présentaient un endettement supérieur (Hancock et al., 2012), possédaient un plus grand nombre de cartes de crédit (Hancock et al., 2012; Moore, 2004) et avaient une propension plus élevée à adopter des comportements de crédit risqués, par exemple atteindre la limite de crédit ou accuser des retards de paiements (Jackson, 2010; Moore, 2004). Il faut souligner que ces pratiques sont risquées, contrairement aux pratiques mesurées dans la présente thèse qui sont des pratiques saines.

Pour quelles raisons ce lien est-il à l'inverse dans l'échantillon recueilli? Il se peut que la mesure de l'intention, qui a été amputée de près de la moitié des items prévus au départ, ait pu influencer le sens du lien. En effet, la mesure de l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est beaucoup moins précise et les pratiques retenues dans la version finale de l'instrument pourraient être influencées différemment par la perception des comportements adoptés par les parents. Cette diminution de la validité de contenu aurait d'ailleurs pu faire en sorte que les Hypothèses 3a et 3b soient infirmées.

Toutefois, ce lien est le seul qui présente un sens contraire à ce qui était attendu. De plus, l'effet plafond observé aux données descriptives de l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit ainsi que l'effet point-milieu concernant la variable normes sociales (parents et amis) pourraient avoir influencé ce résultat en diminuant la variance, provoquant probablement des problèmes d'estimation du modèle.

Le lien négatif dans la présente étude pourrait aussi s'expliquer par le fait que les étudiants des 2^e et 3^e cycles soient inclus, contrairement aux études antérieures. En effet, tel que présenté dans les variables sociodémographiques (voir Tableau 10), les étudiants de ces cycles sont plus âgés et sont majoritairement partis de la résidence de leurs parents depuis quelques années. D'ailleurs, il y a davantage d'étudiants qui ne résident plus chez leurs parents dans l'échantillon recueilli que dans la population étudiante québécoise. En ne résidant plus chez leurs parents, il se pourrait que ces étudiants ne soient plus tellement au fait des comportements de leurs parents en matière de crédit. C'est probablement pourquoi il y a un effet point-milieu, c'est-à-dire que les répondants ont indiqué en majorité qu'ils étaient ni en accord, ni en désaccord avec les énoncés. En d'autres termes, ils ont indiqué qu'ils ne le savaient pas. Les répondants qui ne savent pas quoi répondre à un item ont tendance à opter pour le point-milieu d'une échelle et ceci peut affecter les résultats (Garland, 1991). Il faut toutefois être prudent avant de tirer de telles conclusions, car d'autres chercheurs n'ont pas observé de différences en comparant les moyennes, écarts types, corrélations item-total, fidélité et analyse

factorielle obtenus peu importe que les échelles utilisées comportent un nombre pair ou impair de points (échelles de Likert utilisant 4, 5, 6 ou 11 points; Leung, 2011).

Bien que les valeurs des liens trouvés dans la présente thèse soient de faible amplitude, il est essentiel que les parents prennent conscience du rôle qu'ils jouent auprès de leurs enfants, et ce, dès leur plus jeune âge. Clairement, la littérature citée dans la présente thèse montre à quel point une présence parentale influence le rapport à l'argent que les jeunes entretiennent. Même en ne parlant pas de finances, le simple fait de bien agir, ou non, peut conduire le jeune à adopter les mêmes pratiques que leurs parents. Environ le quart des répondants de la présente étude demeurent encore chez leurs parents. La très grande majorité d'entre eux quitteront le nid familial dans peu de temps et cette période est cruciale pour les jeunes. Les parents pourraient profiter de ce moment où leurs enfants demeurent encore à la maison pour prendre le temps de discuter des habitudes qu'ils ont lorsqu'ils utilisent le crédit. D'autant plus qu'il s'agit de jeunes adultes en âge de comprendre les enjeux liés à leurs finances personnelles.

Hypothèse 3

La troisième hypothèse se décomposait en deux sous-hypothèses. L'Hypothèse 3a stipulait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les normes sociales injonctives en regard de leurs amis sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs amis. L'Hypothèse 3b stipulait que les étudiants universitaires qui sont influencés par les

normes sociales descriptives en regard de leurs amis sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants qui sont moins influencés par leurs amis. Ces deux hypothèses ne sont pas supportées puisque les liens entre les normes sociales (injonctives et descriptives) en regard des amis et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit sont non significatifs.

Il n'est pas rare que le lien entre les normes sociales et l'intention soit non significatif dans les études utilisant la TCP pour expliquer un phénomène lié au crédit. C'est le cas de deux études menées auprès d'adultes. La première de ces études portait sur un échantillon de 474 Turques et les normes sociales portaient sur des personnes importantes pour le répondant (Erdem, 2008). La seconde de ces études portait sur un échantillon de 190 Américains et les normes sociales portaient sur la famille et des amis proches (Xiao & Wu, 2008). D'autres études ayant pour échantillon les étudiants universitaires américains ont aussi obtenu des résultats non significatifs lorsque les normes sociales portaient sur les amis (Kennedy, 2013 ($n = 143$); Xiao et al., 2011 ($n = 1242$)) ou sur les parents (Serido et al., 2015 ($n = 693$); Shim et al., 2010 ($n = 1898$)).

Néanmoins, une étude a obtenu des résultats significatifs. Cette étude portait sur les amis d'étudiants américains et a étudié le lien entre l'influence des amis et la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit ($n = 228$). Les résultats obtenus à l'aide d'équations structurelles indiquent que le lien est positif (Sotiropoulos &

D'Astous, 2013). Dans leur étude, ce sont les normes descriptives qui ont été mesurées, sans tenir compte des normes injonctives. De plus, il s'agit d'une pratique risquée, contrairement à la présente étude qui mesure les normes sociales en regard de pratiques saines (éviter l'endettement, contrôler les dépenses sur la carte de crédit, etc.). Dans la présente étude, la mesure est spécifique au crédit à la consommation et elle tient compte des normes injonctives et descriptives, en plus de pondérer pour la motivation à se conformer. Les résultats demeurent non significatifs, et ce, pour les deux types de normes. Le fait d'avoir pris en compte les deux types de normes et de la motivation à se conformer aurait pu être un ajout par rapport aux études antérieures dans le domaine du crédit puisque ces dernières mesuraient un ou l'autre type de normes et peu d'entre elles ont pris en compte la motivation à se conformer. Toutefois, il s'est avéré que les normes sociales ont présenté des liens pratiquement non significatifs, et ce, même en multipliant le score par la motivation à se conformer.

Tout comme pour les résultats concernant les parents, il est pertinent de souligner le problème de point-milieu qui a pu influencer la variance et donc les résultats. Les finances personnelles, plus précisément en lien avec le crédit, ne font pas partie des sujets de conversation usuels entre amis (Kramer et al., 2010). Ainsi, il n'est pas surprenant que les répondants aient opté pour le point-milieu, ne sachant que répondre concernant la perception de la pression à utiliser sainement le crédit et les pratiques de crédit de leurs amis.

Hypothèse 4

La quatrième hypothèse stipulait que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont plus susceptibles d'avoir l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les étudiants ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Cette hypothèse est supportée puisque le lien entre le sentiment d'auto-efficacité et l'intention est positif et fort.

Ce résultat appuie ce que les études utilisant le modèle de la TCP ont trouvé ultérieurement, c'est-à-dire que les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle qui ont une perception de contrôle élevée sont plus enclines à avoir l'intention d'adopter de bonnes pratiques financières (Shim et al., 2010 ($n = 1898$); Xiao et al., 2011 ($n = 1242$)) et d'utiliser moins fréquemment la carte de crédit (Kennedy, 2013 ($n = 143$); Sotiropoulos & D'Astous, 2013 ($n = 228$)). Il est important de noter que dans certaines de ces études, ce n'est pas le concept du sentiment d'auto-efficacité qui a été utilisé : par exemple, l'efficacité ou la contrôlabilité financière (Xiao et al., 2011) ou une mesure maison de la perception de contrôle (Kennedy, 2013; Shim et al., 2010). Il demeure néanmoins que le sens du lien entre la perception de contrôle, peu importe son opérationnalisation, est positivement liée à l'intention d'adopter de bonnes pratiques. À l'exception d'une étude effectuée en Indonésie auprès de 100 étudiants universitaires de 1^{er} cycle (Sari & Rofaida, 2012), la plupart rapporte que les étudiants qui ont la perception d'être en contrôle de leurs finances personnelles (Shim et al., 2010; Xiao et

al., 2011) et de l'utilisation qu'ils font de leur carte de crédit (Kennedy, 2013) ont davantage l'intention d'adopter des comportements reflétant une saine gestion du crédit.

D'autres études portant sur le crédit et la perception de contrôle ont utilisé des concepts différents de l'auto-efficacité : la confiance en soi financière (Norvilitis & Mao, 2012) et le locus de contrôle (Davies & Lea, 1995; Joo et al., 2003). Ainsi, dans un échantillon de 207 étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle, les répondants qui ont un niveau de confiance en soi financière élevé possèdent un moins grand nombre de cartes de crédit (Norvilitis & Mao, 2012). De même, deux études ont rapporté des résultats mettant en lien l'attitude et le locus de contrôle externe, c'est-à-dire percevoir qu'un événement n'est pas entièrement conditionné par ses propres actions, mais plutôt par la chance, le destin, le contrôle d'autres personnes puissantes ou par des forces complexes inexplicables (Rotter, 1966). Dans un échantillon composé de 242 étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle, les répondants ayant un locus de contrôle externe plutôt qu'internes ont une attitude favorable envers le crédit (Joo et al., 2003). Alors que dans un échantillon composé de 140 étudiants universitaires anglais de 1^{er} cycle, les répondants ayant un locus de contrôle externe plutôt qu'internes ont une attitude tolérante envers le crédit (Davies & Lea, 1995).

L'amplitude du lien trouvé dans la présente thèse est sensiblement plus élevée que celui rapporté dans les études antérieures. Ceci peut indiquer que le sentiment d'auto-efficacité, tel que mesuré dans la présente thèse, offre un apport plus élevé dans

l'explication du lien entre cette variable et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit que les études antérieures. L'instrument utilisé pour mesurer le sentiment d'auto-efficacité contient onze items, ce qui en fait une mesure plus précise que les études précédentes qui se limitaient à moins de cinq items (Chudry et al., 2011; Sari & Rofaida, 2012; Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011). Il faut toutefois être prudent, car quatre liens entre des termes d'erreur ont été ajoutés. Néanmoins, lors de l'analyse de la structure factorielle de l'instrument, alors que l'option catégorielle pouvait être utilisée, il n'était pas nécessaire d'ajouter de liens entre des termes d'erreur.

Il faut aussi noter que l'opérationnalisation de la perception de contrôle, construit proposé par les auteurs de la TCP (Fishbein & Ajzen, 2010), diffère d'une étude à l'autre. Dans le cas de la présente thèse, la perception de contrôle a été mesurée en utilisant le concept du sentiment d'auto-efficacité. Il semble que ce concept peut être pertinent dans le domaine de l'utilisation du crédit pour prédire l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit.

Le lien entre le sentiment d'auto-efficacité et l'intention présente la valeur de paramètre la plus élevée. Il peut être rassurant de voir que les personnes qui sont confiantes en leur capacité ont l'intention de bien utiliser un produit aussi complexe que le crédit. Avec l'action du Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur (MEES, 2016) de rendre à nouveau obligatoires les cours d'éducation financière dans les écoles de niveau secondaire, il reste à espérer que ces cours apporteront les outils

nécessaires pour développer ce sentiment de confiance. En effet, parmi la liste des pistes d'action pour faciliter l'intégration sociale et professionnelle des élèves, rendre obligatoire le cours d'éducation financière au dernier cycle de l'école secondaire est suggéré (MEES, 2016).

Hypothèse 5

La cinquième hypothèse stipulait que les étudiants universitaires ayant l'intention d'adopter de bonnes pratiques en matière de crédit à la consommation sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants n'en ayant pas l'intention. Les résultats indiquent que cette hypothèse est supportée puisque le lien entre l'intention et le comportement est négatif, statistiquement significatif et faible.

Dans les études ayant utilisé la TCP, les personnes dont l'intention était d'adopter de bonnes pratiques ont effectivement agi en ce sens (Sari & Rofaida, 2012; Xiao et al., 2011; Xiao & Wu, 2008). C'est le cas d'adultes américains ayant eu l'intention de poursuivre une formation en matière de gestion du crédit (Xiao & Wu, 2008 ($n = 190$)) et d'étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle ayant eu l'intention d'adopter de bonnes pratiques de finances personnelles telles que de respecter son budget, mettre de l'argent de côté et rembourser le solde dû en entier chaque mois (Xiao et al., 2011 ($n = 1242$)). D'ailleurs, les personnes ayant adopté ces trois pratiques présentent un niveau d'endettement inférieur. À l'inverse, les étudiants universitaires indonésiens de 1^{er} cycle ayant l'intention d'utiliser leur carte de crédit ont effectivement effectué des

achats de produits de luxe qu'elles n'auraient pas faits si elles n'avaient pas eu de carte de crédit et elles présentent un niveau d'endettement sur la carte de crédit supérieur (Sari & Rofaida, 2012 ($n = 100$)).

Dans la littérature portant sur le crédit, il n'est pas rare de voir que les chercheurs ayant en leur possession la mesure du comportement ne tiennent pas compte de l'intention, et ce, même s'ils mentionnent s'appuyer sur la TCP (Serido et al., 2015; Shim et al., 2010; Sotiropoulos & D'Astous, 2013). Ou encore, d'autres chercheurs ont utilisé l'intention comme proxy du comportement, ce dernier n'ayant pas été mesuré (Chudry et al., 2011; Erdem, 2008). Il s'agit donc d'un apport de la présente thèse que d'avoir testé le lien entre l'intention et le comportement, d'autant plus que les études l'ayant testé portaient spécifiquement sur la carte de crédit et non sur le crédit à la consommation dans son ensemble, et ce, sur un échantillon composé uniquement d'étudiants universitaires de 1^{er} cycle.

Hypothèse 6

La sixième hypothèse stipulait que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé envers l'utilisation du crédit sont moins susceptibles d'adopter des comportements de crédit risqués que les étudiants universitaires ayant un sentiment d'auto-efficacité faible envers l'utilisation du crédit. Cette hypothèse est supportée. Les résultats indiquent que les personnes ayant un sentiment d'auto-efficacité élevé sont peu

enclines à adopter des comportements de crédit risqués. La valeur du paramètre est d'ailleurs très élevée.

Parmi les études ayant étudié ce lien à l'aide du modèle de la TCP, les résultats ne concordent pas tous. Dans l'étude de Kennedy (2013), il n'y avait aucun lien significatif entre la perception de contrôle sur l'utilisation que font les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle de leur carte de crédit et leur niveau d'endettement ($n = 143$). Alors que Sotiropoulos et D'Astous (2013) ont trouvé que lorsque l'auto-efficacité augmente, la propension à dépenser beaucoup avec la carte de crédit diminue, et ce, chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle ($n = 228$). Ce dernier résultat est similaire à celui obtenu dans la présente étude.

Les résultats obtenus dans la présente étude contribuent à augmenter les connaissances liées au concept de sentiment d'auto-efficacité et aux comportements en matière de finances personnelles. Clairement, la perception d'être en contrôle de ses finances personnelles, plus précisément de l'utilisation du crédit, est essentielle dans ce domaine. Parmi les éléments pouvant contribuer à un sentiment d'auto-efficacité plus élevé en matière de crédit, le niveau de connaissance semble être un élément important. En effet, le niveau de connaissance chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle est positivement lié à un sentiment d'auto-efficacité financière plus élevé (Xiao et al., 2011 ($n = 1242$)) et à l'adoption de bonnes pratiques financières (Shim et al., 2010 ($n = 1898$)). Il est important de souligner que ce sont les connaissances subjectives,

c'est-à-dire le niveau de connaissance que la personne croit avoir et non le niveau de connaissances réelles, qui ont de l'influence. En effet, le niveau de connaissance objectif (connaissances réelles) n'est significativement pas lié à un sentiment d'auto-efficacité financière plus élevé (Xiao et al., 2011) et à l'adoption de bonnes pratiques financières (Shim et al., 2010).

Tout comme il a été suggéré à la discussion de l'Hypothèse 4, des moyens doivent être mis en œuvre pour permettre aux étudiants de développer ce sentiment de confiance en leurs capacités à bien utiliser le crédit. Ce peut être les parents qui supervisent leurs jeunes qui demeurent à la maison. Ou encore, les institutions financières peuvent jouer un rôle. En octroyant une carte de crédit ayant une limite de crédit peu élevée, ceci peut aider les étudiants à prendre l'habitude de rembourser leur solde dû tous les mois. L'octroi de cartes de crédit ayant une limite de crédit peu élevée est déjà une pratique, toutefois, l'augmentation de cette limite se fait assez rapidement et facilement. Les règles permettant l'augmentation de la limite de crédit devraient être aussi sévères que pour les prêts demandés en succursale. N'ayant pas accès à ces règles, il est difficile de comparer sur quelles bases est prise la décision d'augmenter la limite de crédit.

Hypothèse 7

La septième hypothèse stipulait que les étudiants universitaires qui adoptent des comportements de crédit risqués sont plus susceptibles d'avoir un niveau d'endettement à la consommation plus élevé que les étudiants qui n'adoptent pas des comportements de

crédit risqués. Cette hypothèse est supportée puisque le lien entre l'adoption de comportements de crédit risqués et l'endettement à la consommation est positif et statistiquement significatif.

Dans les études ayant utilisé la TCP pour expliquer un comportement lié au crédit, une seule a vérifié le lien entre le comportement et l'endettement. Xiao et ses collaborateurs (2011), à l'aide d'équations structurelles, ont trouvé que les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle qui adoptaient des comportements de paiements de crédit et d'emprunt risqués ont un niveau d'endettement plus élevé ($n = 1242$). Deux autres études, sans s'appuyer sur la TCP, ont présenté les mêmes conclusions. Dans un cas, faire une utilisation problématique du crédit résulte en un endettement plus élevé sur la carte de crédit, et ce, chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle (Norvilitis & MacLean, 2010 ($n = 173$)). Dans un autre cas, le fait d'adopter de bonnes pratiques en finances personnelles diminue le solde dû sur carte de crédit, et ce, chez les étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle (Hayhoe, Leach, Turner, Bruin, & Lawrence, 2000 ($n = 480$)). Ces résultats sont semblables à ce qui a été trouvé dans la présente étude. De plus, il faut souligner que la valeur du paramètre est assez élevée, venant confirmer l'importance du lien entre les deux variables.

D'un point de vue théorique, il est intéressant d'avoir ajouté une variable au modèle de la TCP. En effet, mesurer l'influence que peuvent avoir l'attitude, les normes sociales et la perception de contrôle, via l'intention, sur l'adoption de comportements de crédit

risqués est important. L'endettement étant la conséquence logique découlant d'une utilisation risquée du crédit, il est important de l'inclure dans le modèle. Sachant que les étudiants considèrent normal de s'endetter lorsqu'ils poursuivent des études universitaires (Chudry et al., 2011), il est d'autant plus important de connaître les facteurs pouvant contribuer à sensibiliser les jeunes à modifier leurs comportements en matière de gestion des finances personnelles. C'est pourquoi les programmes d'éducation en matière de finances personnelles devraient viser le changement de comportement et non seulement la distribution d'informations (Xiao et al., 2011).

D'un point de vue pratique, la confirmation que des comportements risqués peuvent mener à l'endettement peut aider les institutions financières à bien encadrer la permission d'octroyer des prêts à des étudiants qui ne sont pas encore en emploi, ou travaillant à temps partiel. À l'ère où une multitude d'informations est consignée informatiquement, l'analyse de ces données nombreuses pourrait permettre de prévenir l'octroi de prêts à des personnes plus à risque. Bien qu'un effort existe déjà en ce sens, par exemple toutes personnes voulant obtenir un prêt se voient calculer une cote de crédit, il est essentiel que la politique en matière de prêt suggérée par la Banque du Canada mérite d'être plus restrictive. De même, les institutions financières gagneraient à avoir des clients plus aptes à rembourser leurs prêts et à mettre de l'argent de côté.

Hypothèse 8

La huitième hypothèse se décompose en six sous-hypothèses. Globalement, ces hypothèses stipulaient que l'attitude envers l'utilisation du crédit, les normes sociales injonctives et descriptives (parents et amis) ainsi que le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit sont positivement corrélés entre eux. Ces hypothèses ne sont pas toutes supportées.

Il n'a pas été possible de vérifier la corrélation de l'attitude envers l'utilisation du crédit avec les normes sociales ainsi que le sentiment d'auto-efficacité (Hypothèses 8a, 8b, 8c). En effet, lors de l'analyse de la structure factorielle, il avait été décidé de ne pas conserver cet instrument puisqu'on ne pouvait pas s'assurer de la validité des inférences découlant de celui-ci. Néanmoins, parmi les corrélations obtenues lors du prétest, seules les normes descriptives en regard des amis corrélaient moyennement avec les trois dimensions de l'attitude. Il serait donc possible d'avancer que les Hypothèses 8a, 8b et 8c sont infirmées.

Il est possible de constater que les normes sociales sont corrélées entre elles. Lors du calcul des corrélations, autant au prétest que lors de la collecte de données finale et que lors des analyses par équations structurelles, les normes injonctives et descriptives de même personne de référence corrélaient fortement. De même, les corrélations entre normes sociales de même type sont de valeur moyenne autant au prétest que lors de la collecte de données finale et que lors des analyses par équations structurelles (à

l'exception des normes descriptives lors du prétest où la corrélation est faible). Les corrélations entre normes sociales injonctives et descriptives entre personnes de référence différentes étaient faibles au prétest et moyennes lors de la collecte de données finale et lors des analyses par équations structurelles. Tous ces résultats viennent supporter l'Hypothèse 8d.

Pour sa part, la corrélation entre le sentiment d'auto-efficacité et les normes sociales parentales (injonctives et descriptives) est de faible amplitude autant au prétest que lors de la collecte de données ainsi que lors des analyses par équations structurelles. Une seule étude consultée a rapporté qu'il y avait des corrélations entre la perception de contrôle et les normes injonctives parentales, sans mentionner l'amplitude (Shim et al., 2010). L'Hypothèse 8e n'est pas supportée.

Finalement, la corrélation entre le sentiment d'auto-efficacité et les normes sociales en regard des amis est de faible amplitude autant au prétest que lors de la collecte de données. Lors des analyses par équations structurelles, ces deux corrélations ont été retirées. L'Hypothèse 8f n'est pas supportée.

Il semble que l'implication parentale soit corrélée avec le sentiment de confiance en matière financière. D'ailleurs, il a été observé que la relation financière entretenue entre parents et enfants, dans un échantillon composé de 1898 étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle, est davantage positive lorsque le sentiment de contrôle est élevé

(Shim et al., 2010). À l'opposé, les amis ne semblent jouer aucun rôle en matière de confiance envers l'utilisation du crédit. Toutefois, les perceptions que les étudiants ont envers la pression ou les comportements en matière de crédit exercés par les parents corrélaient avec les amis. Il faut souligner que dans les deux cas, les répondants ont indiqué savoir plus ou moins ce qu'ils perçoivent de cette pression ou de ces comportements. Sachant que les finances personnelles sont un sujet tabou dans la société québécoise, des initiatives sont entreprises par le gouvernement pour encourager les discussions sur les finances personnelles (Portail Québec, 2017; Therrien, 2015).

Hypothèse 9

L'Hypothèse 9 stipule que le modèle de la TCP ne diffère pas selon le cycle d'études universitaires. Lors de l'optimisation du modèle pour les deux échantillons, plusieurs différences ont été mises en lumière : lien entre normes sociales parentales (injonctives et descriptives) et intention significatif pour les étudiants de 1^{er} cycle seulement, lien entre sentiment d'auto-efficacité et comportement significatif pour les étudiants de 1^{er} cycle seulement et huit corrélations significatives pour les étudiants de 1^{er} cycle comparativement à sept corrélations significatives pour les étudiants de 2^e et 3^e cycles. Lors de la vérification de l'invariance des paramètres et des corrélations, il s'est avéré qu'un paramètre et trois corrélations sont variants selon le cycle universitaire. Cette hypothèse est donc infirmée.

Lors de l'optimisation du modèle dans chacun des échantillons, des différences sont apparues entre ces deux modèles. D'abord, les liens entre les normes sociales parentales (injonctives et descriptives) et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit sont statistiquement significatifs chez les étudiants de 1^{er} cycle et non significatifs chez les étudiants des 2^e et 3^e cycles universitaires. La proportion d'étudiants vivant chez leurs parents étant plus élevée chez les étudiants de 1^{er} cycle, ce résultat n'est pas tout à fait surprenant. En ne vivant plus chez leurs parents, les étudiants ne sont probablement plus à même d'être témoins de comportements ou de discussion en matière financière, ce qui peut diminuer l'influence que peuvent avoir les parents sur leurs enfants.

De même, le lien entre le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit est statistiquement significatif chez les étudiants de 1^{er} cycle et non significatif chez les étudiants des 2^e et 3^e cycles universitaires. Les conjoints peuvent influencer les comportements chez les étudiants universitaires (Serido et al., 2015) et la proportion d'étudiants vivant en couple est plus élevée chez les étudiants de 2^e et 3^e cycles que chez les étudiants de 1^{er} cycle. Il se pourrait alors que l'influence du conjoint, non mesuré dans la présente étude, ait pu avoir une incidence sur cette différence.

Les résultats à la vérification de l'invariance selon le cycle universitaire indiquent que, parmi les trois paramètres et sept corrélations testés, un paramètre et trois corrélations varient. Selon Fishbein et Ajzen (2010), des variables autres que celles de la

TCP peuvent influencer l'intention d'adopter un comportement, cette influence agissant sur les variables antécédentes, c'est-à-dire l'attitude, les normes sociales et la perception de contrôle. Ainsi, les différences aux variables sociodémographiques observées entre les deux échantillons (genre, âge, situation de vie, revenu, attentes en regard d'un changement de revenu et situation de travail à l'été 2016) peuvent faire en sorte que ces liens varient en fonction de l'échantillon. D'ailleurs, une étude effectuée auprès de jeunes adultes québécois (18 à 29 ans) présente des résultats où le revenu annuel brut serait un facteur significatif influençant le niveau de connaissances en matière de crédit, l'attitude envers le crédit et l'endettement à la consommation (Lachance, Beaudoin & Robitaille, 2005). Le revenu étant une variable ayant de l'influence dans le domaine du crédit (par exemple Erdem, 2008; Rutherford & DeVaney, 2009), il ne serait pas surprenant que ceci puisse expliquer les différences entre les échantillons. De plus, il se peut que le fait que les étudiants de 2^e et 3^e cycles aient des attentes différentes en regard de leur revenu pour la prochaine année puisse avoir influencé les résultats. En effet, dans un échantillon d'étudiants universitaires américains de 1^{er} cycle, les attentes envers un revenu prochain n'influençaient pas la propension à adopter un comportement de crédit risqué (Robb & Sharpe, 2009). Il serait possible que pour les étudiants des cycles supérieurs, les résultats soient différents. En l'absence de données sur cette population, il n'est possible que d'avancer des suppositions.

En résumé de cette discussion, il est important de rappeler que les caractéristiques de l'échantillon recueilli sont semblables sur certains points à celles de la population

étudiante québécoise, venant appuyer la représentativité des résultats. Concernant les données descriptives, des effets plafond, plancher et point-milieu, de même qu'une distribution ne suivant pas la courbe normale ont pu avoir une incidence sur la variance de ces variables et donc sur les résultats. Suite aux résultats obtenus, la structure du modèle de la TCP ne semble pas supportée dans l'échantillon recueilli auprès des trois cycles universitaires. La validité des inférences découlant de l'instrument mesurant l'attitude envers l'utilisation du crédit n'étant pas certaine ainsi que les deux variables (normes injonctives parentales et sentiment d'auto-efficacité) présentant des erreurs systématiques, ceci fait en sorte de requestionner l'applicabilité de la vision tripartite de l'attitude dans le domaine du crédit à la consommation selon Rosenberg et ses collègues (1960). Malgré des liens de faible valeur, les résultats confirment l'importance du rôle des parents pour les étudiants universitaires en matière de crédit à la consommation et infirment celui des amis. Tel que trouvé dans les études précédentes, le sentiment d'auto-efficacité demeure une variable importante pour expliquer autant l'intention que le comportement. De plus, l'endettement à la consommation, variable ajoutée au modèle de la TCP, constitue un apport confirmé par les analyses. Finalement, il semble que le modèle de la TCP diffère en fonction du cycle universitaire. L'influence des parents, significative (mais faible) dans le modèle incluant les trois cycles universitaires, semble être présente uniquement pour les étudiants de 1^{er} cycle. De plus, chez les étudiants des 2^e et 3^e cycles, le sentiment d'auto-efficacité n'influencerait pas l'adoption de comportements de crédit risqués, contrairement à ce qui est attendu par la théorie et à ce qui a été trouvé pour les étudiants de 1^{er} cycle. Ce résultat confirme que davantage de

recherches doivent être menées auprès d'une population peu étudiée : les étudiants universitaires des cycles supérieurs.

Clicours.com

Conclusion

Ce chapitre conclut la thèse en rappelant le problème de recherche, la méthode utilisée et les résultats obtenus. Sont présentées ensuite les principales limites et retombées de cette étude. Enfin, des pistes pour la recherche future sont suggérées.

Le crédit à la consommation est un produit complexe auquel les étudiants universitaires ont facilement accès. Ceci résulte non seulement en des problèmes d'endettement, mais aussi en d'autres conséquences sociales et psychologiques dont majoritairement en un stress pouvant conduire les étudiants à délaissé leurs études. Afin de comprendre ce qui influence les étudiants universitaires à utiliser sagement le crédit, le modèle de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985, 1988, 1991) adapté au domaine du crédit à la consommation a été mis en évidence dans un échantillon constitué d'étudiants de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles de deux universités québécoises.

En ce qui concerne les moyennes obtenues aux différentes variables faisant partie du modèle de la TCP, quelques-unes sont semblables à ce que la littérature a rapporté : faible adoption de pratiques de crédit risquées, perception de l'influence des parents élevée, sentiment d'auto-efficacité élevé. L'intention d'adopter de bonnes pratiques était toutefois plus élevée dans la présente thèse que dans les autres études consultées. Il faut noter que la distribution de plusieurs variables ne respectait pas la distribution normale

et que certaines variables présentaient un effet plafond, un effet plancher et un effet de point-milieu. Tous ces éléments ont pu contribuer à diminuer la variance.

Un total de neuf hypothèses a été vérifié à l'aide des différentes analyses présentées à la démarche d'analyse. Les trois premières hypothèses (Hypothèses 1a, 1b et 1c) portant sur l'attitude envers l'utilisation du crédit n'ont pas pu être vérifiées puisque les résultats obtenus lors de l'analyse de la structure factorielle des trois dimensions nous permettent de douter de la validité des inférences découlant de l'instrument.

Quelques hypothèses ont été réfutées. D'abord, l'Hypothèse 2b présentait un signe contraire à ce qui était attendu. Ensuite, les Hypothèses 3a et 3b ont été réfutées puisqu'elles ne présentaient aucun lien significatif : lien entre normes sociales en regard des amis (injonctives et descriptives) et intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Finalement, les Hypothèses 8a, 8b, 8c, 8e et 8f, portant sur les corrélations, ont été réfutées puisque les corrélations étaient non significatives ou présentaient une valeur très faible. Parmi les hypothèses portant sur les corrélations, seule l'Hypothèse 8d (lien entre normes sociales (descriptives et injonctives) parentales et normes sociales (descriptives et injonctives) en regard des amis) a été supportée.

Quatre hypothèses ont été supportées, car elles présentaient des résultats significatifs allant dans le même sens que ce qui était suggéré au départ. Toutefois, certaines de ces hypothèses présentaient des valeurs de paramètres plutôt faibles. Ainsi,

il semble que les normes injonctives parentales ainsi que l'auto-efficacité influencent favorablement, mais faiblement, l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. De plus, les étudiants ayant l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit et présentant un sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit élevé sont peu susceptibles d'adopter ce type de comportements. Sans surprises, les étudiants adoptant des comportements de crédit risqués sont plus susceptibles d'avoir un niveau d'endettement à la consommation élevé.

Finalement, la dernière hypothèse portait sur l'invariance du modèle de la TCP appliqué au domaine du crédit à la consommation selon le cycle universitaire. Cette hypothèse a été infirmée puisqu'un paramètre et trois corrélations varient entre l'échantillon d'étudiants universitaires de 1^{er} cycle et ceux des 2^e et 3^e cycles. Parmi les différences observées, il semble que l'influence des parents soit beaucoup moins prononcée auprès des étudiants des cycles supérieurs que les étudiants de 1^{er} cycle. De plus, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit n'influence pas l'adoption de comportements de crédit risqués chez les étudiants des cycles supérieurs, contrairement aux étudiants de 1^{er} cycle.

Limites

... Cette thèse présente plusieurs limites qu'il importe de souligner. La représentativité de l'échantillon peut être questionnée. En effet, la proportion d'étudiants travaillant au cours des études est supérieure aux données québécoises et la proportion d'étudiants

résidant chez les parents est inférieure aux données québécoises, ce qui indique que l'échantillon n'est pas totalement représentatif de l'ensemble des étudiants universitaires de la province de Québec. Il serait recommandé de reproduire cette recherche dans des universités de différentes régions pour avoir un portrait plus représentatif de la situation de la province de Québec. Néanmoins, le nombre de répondants étant élevé et le fait d'avoir recueilli les données sur deux campus différents en taille et en région peuvent amener à croire que les résultats trouvés dans cette étude peuvent dresser des tendances assez similaires à ce que l'on pourrait trouver dans la population étudiante universitaire. Il est important de souligner que les données ont été recueillies auprès d'étudiants des trois cycles universitaires, ce qui constitue une nouveauté dans le domaine du crédit à la consommation.

De plus, le taux de réponse des deux campus échantillonnés est relativement bas (6,3 % et 1,1 %). Il n'est pas rare que les taux de réponse pour les sondages électroniques soient plus faibles que les sondages téléphoniques ou via le courrier traditionnel (Fricker, Galesic, Tourangeau, & Yan, 2005; Healey, Macpherson, & Kuijten, 2005; Ilieva, Baron, & Healey, 2002). De même, le type d'échantillonnage (de convenance) ne permet pas de contrôler pour les erreurs dues au biais de sélection ou d'évaluer l'importance de l'erreur d'estimation des paramètres (Laveault & Grégoire, 2014). Vu le grand nombre de répondants ainsi que les caractéristiques de l'échantillon ressemblant en plusieurs points à celles de la population étudiante québécoise, il n'en

demeure pas moins qu'il est possible de supposer que les résultats obtenus peuvent être près de ceux que l'on obtiendrait auprès de la population.

L'étendue de l'endettement à la consommation est de 0 à 374 000 \$. Il est difficile d'imaginer que des étudiants aient pu accumuler des sommes très élevées, allant au-delà de 100 000 \$, de dettes à la consommation. Il faut rappeler que les hypothèques et les dettes d'étude ne sont pas incluses dans ce montant. Il se peut que certains répondants n'aient pas pris le temps de lire la définition des dettes à la consommation inscrite dans le questionnaire et qu'ils aient tout de même rapporté ces autres types de dettes. Un moyen qui aurait pu être utilisé pour contourner cette mésentente aurait été de demander le montant de chaque produit de crédit (par exemple, carte de crédit, marge de crédit, prêts personnels) et d'additionner uniquement les éléments pertinents. Toutefois, vu la longueur du questionnaire nécessaire à la mesure du modèle de la TCP et les divers types de produits de crédit, augmenter le nombre de questions augmente le risque d'abandon des répondants. Il s'agit donc d'un duel où le chercheur doit choisir entre des données plus précises ou avoir un questionnaire qui incite les répondants à le compléter, mais où il est possible d'obtenir des données moins précises.

Une critique pourrait être émise concernant le fait que le montant des dettes soit rapporté par le répondant plutôt que de recueillir la donnée réelle. Toutefois, vu les lois sur la confidentialité des données bancaires, il serait difficile d'obtenir le montant réel des dettes à la consommation de chacun des répondants. D'ailleurs, des mesures ont été

prises afin de motiver les répondants à rapporter l'information réelle telle que les rassurer sur le caractère confidentiel et anonyme du questionnaire et leur donner une définition précise de ce qui est mesuré (Fishbein & Ajzen, 2010).

Une autre critique pourrait être émise concernant le fait que le comportement est mesuré simultanément avec l'intention. À ce propos, Fishbein et Ajzen (2010) ont consulté plusieurs études comparant les corrélations entre l'intention et, d'une part, le comportement passé et, d'autre part, le comportement futur. Par exemple, dans deux méta-analyses combinant une grande diversité de comportements et de populations, la moyenne de la corrélation entre l'intention et les comportements passés est de 0,51 et de 0,43. Alors que la même moyenne entre l'intention et les comportements futurs est de 0,47 et de 0,54, respectivement. Dans la population étudiante universitaire, des études portant sur la consommation d'alcool¹ rapportent des corrélations entre l'intention et les comportements passés de 0,35, 0,50 et 0,37 et des corrélations entre l'intention et des comportements futurs de 0,35, 0,48 et 0,35, respectivement (Fishbein & Ajzen, 2010). Les auteurs en concluent que l'intention prédit le comportement aussi bien dans le cas où la mesure est prise dans le passé ou dans le futur. Il faut toutefois nuancer, car il se peut que des situations imprévues puissent faire en sorte que le montant des dettes change. Ce serait le cas si le répondant perd son emploi ou obtient un héritage. Une question portant sur le fait d'avoir vécu une situation imprévue a d'ailleurs été ajoutée au questionnaire.

¹ Dans ces études, il ne s'agit pas d'un comportement de dépendance, auquel cas la TCP aurait été difficilement applicable.

Pour vérifier la consistance interne des instruments de mesure développés dans le cadre de cette thèse, l'alpha de Cronbach a été utilisé. Bien que populaire, il n'est pas toujours utilisé et interprété de façon appropriée. C'est pourquoi Helms, Henze, Sass et Misfud (2006) ont décrit quelques bonnes pratiques à suivre à ce sujet. La première bonne pratique est d'utiliser l'alpha pour un instrument et non pour un inventaire (par exemple, l'inventaire de situations particulières de Sarason et al. (1978) utilisé dans les variables sociodémographiques, dans la présente thèse). Ainsi, l'alpha a été mesuré uniquement sur les instruments qui ont été élaborés : attitude envers l'utilisation du crédit, normes sociales portant sur l'utilisation du crédit, sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit, intention d'adopter de saines pratiques de crédit et adoption de comportements de crédit risqués. La seconde pratique, c'est-à-dire modifier les instruments existants le moins possible en retirant des items, n'a pas été suivie. En effet, puisqu'aucun instrument n'existait pour répondre aux besoins de la recherche, tous les instruments trouvés dans la littérature ont été modifiés. Les troisième et quatrième pratiques sont de décrire les caractéristiques de l'échantillon et d'interpréter l'indice de consistance interne en tenant compte de l'hétérogénéité de l'échantillon. Ainsi, les deux échantillons recueillis, au prétest et lors de la collecte de données finale, ont été décrits (voir Tableau 10 à la section portant sur les caractéristiques de l'échantillon final). Particulièrement, les caractéristiques de l'échantillon final montrent que les répondants ont des caractéristiques plutôt hétérogènes. Cet échantillon est constitué d'étudiants des trois cycles universitaires, avec des similitudes principalement pour des variables telles que la nationalité ou la situation d'études. La dernière pratique recommandée par Helms

et ses collègues consiste à comparer l'indice de consistance interne obtenu aux instruments existants. Il faut rappeler que les instruments utilisés ont été élaborés pour le projet de recherche et donc qu'aucun instrument existant n'a été utilisé dans sa forme originale. Ainsi, les alphas calculés ont été comparés aux études précédentes avec prudence puisque ces instruments n'utilisaient pas les mêmes items.

Le fait d'avoir choisi une échelle en un nombre de points impair n'a pas été judicieux dans ce cas-ci. Le but initial était de pouvoir comparer les résultats obtenus dans la présente étude avec ceux des études d'où proviennent ces instruments. Toutefois, une large part des répondants ont répondu en utilisant le point-milieu, diminuant ainsi la variance. C'est le cas des instruments mesurant les normes sociales (parents et amis) qui ont obtenu des moyennes près du point-milieu. Il serait alors pertinent de mesurer ces construits en utilisant des échelles de Likert ayant un nombre pair de points et en ajoutant l'option : ne sais pas ou ne s'applique pas.

Certains instruments ont présenté un effet plafond, c'est-à-dire que les répondants ont majoritairement répondu en bout d'échelle (6 ou 7 sur 7; 4 ou 5 sur 5). C'est le cas des instruments mesurant le sentiment d'auto-efficacité et l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit dont les moyennes sont respectivement de 6,3/7 et 4,7/5 et dont l'écart type est faible. Encore ici, cette situation fait diminuer la variance. Il serait opportun de répliquer l'étude en utilisant une échelle comportant davantage de points et au nombre de points pair, telle une échelle en 10 points (Leung, 2011).

Plusieurs modifications ont été apportées entre la version déterminée au départ par la chercheuse suite à la revue de littérature et la version finale utilisée pour tester les hypothèses. Tout d'abord, tous les items devaient être traduits et plusieurs items ont été modifiés pour porter sur le crédit à la consommation. Par la suite, la majorité des instruments ont été modifiés en retirant des items qui étaient non corrélés avec les autres items. Un instrument s'est vu amputé de plus de la moitié des items prévus au départ, et ce, à cause d'un problème informatique survenu sur l'un des deux campus. Les items manquants peuvent avoir eu pour conséquences de diminuer la validité de contenu des instruments. De même, des liens entre termes d'erreur ont été ajoutés lors de l'analyse de la structure factorielle. Cette pratique met en lumière que des erreurs de mesure systématiques peuvent influencer la validité des inférences découlant de ces instruments (sentiment d'auto-efficacité et normes sociales injonctives parentales).

La longueur du questionnaire apparaît comme étant une limite, car ceci augmente le risque d'abandon en cours de route. Toutefois, pour vérifier le modèle de la TCP, il était incontournable d'utiliser un tel questionnaire. Le temps moyen enregistré pour remplir le questionnaire était de 17 minutes 45 secondes. L'utilisation du crédit étant un sujet d'intérêt pour les étudiants, il n'a pas été difficile de recueillir un grand nombre de répondants, et ce, malgré le nombre de questions. Néanmoins, il pourrait être pertinent d'utiliser des instruments abrégés et valides dans le but d'effectuer la vérification du modèle de la TCP à nouveau dans la population étudiante francophone.

Retombées

Malgré ces limites, cette thèse a permis d'étudier l'endettement des étudiants universitaires québécois de tous cycles en considérant plusieurs formes de crédit à la consommation et non uniquement la carte de crédit et de proposer des instruments francophones mesurant des concepts de la TCP dans le domaine du crédit à la consommation. Ces instruments pourraient être réutilisés, suite à quelques modifications pour les améliorer. Il sera alors possible de comparer les résultats obtenus sur une population francophone et d'évaluer l'évolution de la situation d'endettement chez les jeunes.

Contrairement aux chercheurs prétendant utiliser le modèle de la théorie du comportement planifié alors qu'en fait la majorité n'a pas suivi les recommandations des auteurs de ladite théorie (par exemple Rutherford et DeVaney, 2009), la présente thèse a utilisé toutes les variables propres à cette théorie, en concordance avec les définitions des construits présentés par Fishbein et Ajzen (2010). Par exemple, la mesure des normes sociales tient compte des deux types de normes (injonctives et descriptives) ainsi que de la motivation à se conformer et la perception de contrôle a été mesurée à l'aide du concept de sentiment d'auto-efficacité. L'intention a été précisée en termes d'action, de cible et de temps (Ajzen & Fishbein, 1977), et ce, malgré le fait qu'une bonne partie de ces items n'aient pas été répondus dû à un problème technique totalement hors du contrôle de la chercheuse. Une seule variable n'a pas pu être utilisée finalement suite aux résultats obtenus lors de l'analyse de la structure factorielle : l'attitude envers

l'utilisation du crédit. Au final, les données recueillies peuvent tout de même être consultées pour avoir un portrait de la situation d'endettement chez les étudiants universitaires sondés.

Malgré que la valeur des liens soit plutôt faible, il est essentiel que les parents prennent conscience du rôle qu'ils peuvent jouer dans l'éducation financière de leurs enfants. De même, les universitaires sont de jeunes adultes à l'aube de devenir eux-mêmes des parents. Bien que l'apprentissage par essais et erreurs puisse apporter son lot de connaissances, il serait approprié d'éviter à ces jeunes de commettre des erreurs qui peuvent avoir des conséquences lourdes pouvant entacher leur dossier de crédit. Donner le bon exemple en utilisant le crédit de façon éclairée est déjà un début, mais le fait de discuter ouvertement de la gestion des finances personnelles entre parents, ayant accumulé quelques années d'expérience dans la gestion des finances personnelles, et enfants peut permettre à ces derniers d'en apprendre suffisamment pour bien démarrer leur vie adulte.

En ce qui concerne les amis, dans le présent échantillon, il semble qu'ils n'aient pas d'influence. L'influence des amis dans le cadre de la TCP est peu étudiée et mérite clairement qu'on y jette un regard différent. Un modèle tel que celui de la socialisation à la consommation (Moschis & Churchill, 1978) qui a été utilisé par Shim et ses collègues (2010) serait tout à fait approprié pour étudier plus en profondeur l'influence des amis. En effet, le modèle de socialisation à la consommation permet de contrôler pour des

variables sociodémographiques, variables qui ne sont pas présentes dans le modèle de la TCP. Il permet aussi d'évaluer l'influence que peuvent avoir d'autres agents de socialisation tels que les conjoints ou les médias spécialisés et tient compte des processus de socialisation tels que l'imitation, le modelage ou l'enseignement.

Un lien positif entre le sentiment d'auto-efficacité et l'intention d'utiliser sainement le crédit est important à connaître pour les acteurs du milieu tels que les conseillers financiers d'institutions financières ou d'associations coopératives d'économie familiales de différentes régions du Québec. Puisque ces personnes sont en contact direct avec les personnes utilisant le crédit, leurs actions seront mieux orientées pour aider les clients à agir correctement pour éviter les problèmes de crédit.

Il importe de souligner qu'il s'agit de la perception qu'une personne a de son propre contrôle et non du contrôle réel qu'elle détient sur ses finances. Il semble que dans le domaine du crédit, une telle perception pousse les gens à agir de façon appropriée. Il est rassurant de voir que le fait de se percevoir en contrôle ne résulte pas en un surcroît de confiance pouvant amener les gens à utiliser le crédit au-delà de leur capacité. Il faut toutefois nuancer, puisqu'il semble que cette variable n'ait pas la même influence chez les étudiants des 2^e et 3^e cycles. En effet, pour ceux-ci, le sentiment d'auto-efficacité envers l'utilisation du crédit influence positivement l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit, toutefois, cette variable n'influence pas l'adoption de comportements de crédit risqués. Il est alors légitime de se questionner sur les facteurs empêchant les

étudiants des 2^e et 3^e cycles d'adopter de tels comportements. Cette population étant peu étudiée, il est difficile, à ce stade, d'émettre de quelconques hypothèses.

Pistes de recherches futures

Les résultats obtenus dans la présente thèse apportent de l'information pertinente concernant le phénomène de l'endettement chez les étudiants universitaires québécois. Toutefois, la porte est toujours ouverte à d'autres études pour mieux comprendre ce phénomène qui est en évolution.

Lors de l'analyse de la structure factorielle de l'instrument mesurant l'attitude, il s'est avéré qu'il n'était pas possible de s'assurer de la validité des inférences découlant de cet instrument. Il est alors intéressant de s'attarder à la problématique concernant une mesure de l'attitude conforme à la vision tripartite de Rosenberg et al. (1960) dans le milieu francophone, et ce, dans le domaine du crédit ou des finances personnelles. Plusieurs études ayant montré un lien significatif entre l'attitude envers le crédit et les comportements en matière de crédit dans des populations américaines, il est pertinent de vérifier si tel est le cas au Québec. Pour ce faire, l'instrument de Xiao et al. (1995) pourrait être traduit tout en conservant le sens original des items et en respectant le construit mesuré, c'est-à-dire l'attitude envers les cartes de crédit. Une fois cet instrument soumis à des tests permettant de cumuler des preuves de validité, il pourrait alors être plus approprié de faire des modifications dans le but de vérifier l'attitude envers le crédit à la consommation. De même, l'ajout de liens entre termes d'erreur pour

les instruments mesurant les normes injonctives parentales et le sentiment d'auto-efficacité indique que des améliorations peuvent être apportées.

Le milieu universitaire offre un cadre de vie où les relations amicales, ou du moins avec les pairs, sont importantes. En effet, les multiples associations et comités étudiants, les événements sportifs et culturels, les initiations ou les travaux d'équipe ne sont que quelques exemples où les échanges entre étudiants sont présents. Ainsi, il serait attendu que les normes sociales portant sur les amis influencent significativement les intentions envers l'adoption de comportements sains de crédit des étudiants universitaires. Il serait pertinent de mesurer l'influence des pairs plutôt que des amis. Dans la littérature, il semble que les étudiants soient grandement influencés par les personnes qu'ils côtoient quotidiennement, que ce soit leurs amis (Sotiropoulos & D'Astous, 2012, 2013), leurs parents (Shim et al., 2010; Xiao et al., 2011) ou encore leur conjoint (Serido et al., 2015). Plus de 80 % des jeunes vivant encore chez leurs parents, avec un colocataire ou avec un conjoint, il aurait été intéressant de vérifier l'influence que peuvent avoir les conjoints ou les colocataires sur l'intention d'adopter de saines pratiques de crédit. Une analyse plus approfondie tenant compte de diverses sources d'influence serait pertinente.

Clairement, la confiance en ses capacités est essentielle dans le domaine des finances personnelles. Il existe déjà un instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité dans le domaine des finances personnelles en général, celle-ci ne porte pas uniquement sur le crédit à la consommation et elle est anglophone (Lown, 2011). Il

pourrait être intéressant de la traduire et d'en faire une validation transculturelle (Vallerand, 1989) au même titre que l'instrument utilisé dans la présente thèse. Cela aiderait à s'assurer de la validité des inférences découlant de l'instrument mesurant le sentiment d'auto-efficacité envers le crédit qui a été développé pour les besoins de l'étude.

Il semble que ni les amis, ni les parents n'influencent les étudiants des 2^e et 3^e cycles universitaires. Ces étudiants semblent avoir un portrait différent en ce qui concerne leurs comportements en matière de crédit à la consommation. La majorité des étudiants vivant en couple, il serait pertinent, à l'instar de Serido et ses collègues (2015), de vérifier l'influence que peut avoir le conjoint sur la prise de décision en matière d'utilisation du crédit à la consommation.

Pour les personnes désireuses d'utiliser la TCP pour évaluer un phénomène lié aux finances personnelles, il serait tout de même conseillé de mesurer l'intention et le phénomène étudié en deux temps, c'est-à-dire en mesurant l'intention dans une première collecte de données puis en mesurant les comportements adoptés de même que l'endettement dans une seconde collecte de données. Encore plus important, il serait opportun de demander s'ils ont vécu une situation particulière, parmi celles listées dans le questionnaire à l'Appendice, et ce, pour les deux temps de la passation du questionnaire.

Il pourrait être opportun de vérifier comment les intentions se traduisent, ou non, en comportements dans la réalité des jeunes. Par exemple, dans des ateliers d'apprentissage, il serait possible de demander aux étudiants d'élaborer un plan budgétaire dans lequel ils annoncent leurs intentions en matière de finances personnelles, que ce soit l'achat d'un objet dispendieux ou la préparation du bal de fin d'année. Quelques semaines après la création de ce plan, les étudiants devraient mentionner ce qui a été fait ou non en concordance avec le plan budgétaire. Il serait même intéressant de leur demander les raisons pour lesquelles ils ont réussi ou non à accomplir leurs objectifs budgétaires. Bien entendu, une telle recherche-action nécessite la collaboration d'acteurs du milieu tels que des enseignants ou des chargés de cours. C'est d'ailleurs en travaillant de concert que la problématique de l'endettement chez les étudiants pourra être amenée.

Cette thèse a permis d'apporter un éclairage nouveau sur la situation d'endettement chez les étudiants universitaires des trois cycles universitaires. Non seulement ce type de recherche a été antérieurement mené la majeure partie du temps auprès d'étudiants américains, mais en plus, ce sont les étudiants de 1^{er} cycle qui étaient échantillonnés. La présente étude a été menée sur deux campus universitaires québécois auprès d'étudiants des trois cycles. Il demeure néanmoins que ces nouvelles connaissances constituent un grain de sable dans la plaine désertique de ce qui est connu dans le domaine des finances personnelles et différentes approches théoriques pourront contribuer à enrichir les savoirs en la matière.

Références

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. Dans J. Kuhl & J. Beckman (Éds), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg, Allemagne: Springer.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton Keynes, UK: Open University Press.
- Ajzen, I. (1989). Attitude structure and behavior. Dans A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Éds), *Attitude structure and function* (pp. 241-274). New Jersey, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113-1127.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918.
- Argyriou, E., & Melewar, T. C. (2011). Consumer attitudes revisited: A review of attitude theory in marketing research. *International Journal of Management Reviews*, 13(4), 431-451.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- Bandura, A. (1995). *Self-efficacy in changing societies*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Bandura, A. (2004). Model of causality in social learning theory. Dans A. Freeman, M. J. Mahoney, P. Devito, & D. Martin (Éds), *Cognition and psychotherapy* (Vol. 2, pp. 81-99). New York, NY: Springer.

- Bandura, A. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. *Self-Efficacy Beliefs of Adolescents*, 5, 307-337.
- Bandura, A. (2007). *Auto-efficacité : le sentiment d'efficacité personnelle* (2^e éd.; traduit par Jacques Lecomte). Belgique : De Boeck & Larcier.
- Bar-Gill, O., & Warren, E. (2008). Making credit safer. *University of Pennsylvania Law Review*, 157(1), 1-101.
- Beaton, D. E., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2000). Guidelines for the process of cross-cultural adaptation of self-report measures. *Spine*, 25(24), 3186-3191.
- Bentler, P. M., & Wu, E. J. C. (2006). *EQS Structural equations program (Version 6.1)* [Logiciel]. Encino, CA: Multivariate Software.
- Bertrand, R., & Blais, J.-G. (2004). *Modèles de mesure : l'apport de la théorie des réponses aux items*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Borden, L. M., Lee, S.-A., Serido, J., & Collins, D. (2008). Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(1), 23-40.
- Britt, S., Cumbie, J. A., & Bell, M. M. (2013). The influence of locus of control on student financial behavior. *College Student Journal*, 47(1), 178-184.
- Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. Dans K. A. Bollen & J. S. Long (Éds), *Testing structural equation models* (pp. 136-162). Newbury Park, CA: Sage.
- Bureau de la consommation. (2011). *Dossier de crédit, pointage et cote de crédit*. Rapport gouvernemental, 13 janvier, 2016. Repéré à <http://www.ic.gc.ca/eic/site/oca-bc.nsf/fra/ca02179.html>
- Byrne, B. M. (2006). *Structural equation modeling with EQS: Basic concepts, applications, and programming* (2^e éd.). New Jersey, NJ: Lawrence Erlbaum associates.
- Chou, C.-P., & Bentler, P. M. (1990). Model modification in covariance structure modeling: A comparison among likelihood ratio, Lagrange multiplier, and Wald Tests. *Multivariate Behavioral Research*, 25(1), 115-136.

- Chudry, F., Foxall, G., & Pallister, J. (2011). Exploring attitudes and predicting intentions: Profiling student debtors using an extended theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 41*(1), 119-149.
- Coalition des associations de consommateurs du Québec. (CACQ, 2008). *Enquête éclair : les conséquences de l'endettement sur la santé*. Rapport de recherche, 19 mars 2013. Repéré à http://cacq.ca/IMG/pdf/faits_saillantsvf.pdf
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis* (2^e éd.). Hillsdale NJ: Erlbaum.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology, 16*(4), 663-679.
- DeVellis, R. F. (2012). *Scale development: Theory and applications* (3^e éd.). Los Angeles, CA: SAGE.
- DeVellis, R. F. (2017). *Scale development: Theory and applications* (4^e éd.). Los Angeles, CA: SAGE.
- Downing, S. M. (2003). Validity on the meaningful interpretation of assessment data. *Medical Education, 37*(9), 830-837.
- Equifax. (2014). *Equifax Canada rapporte que la dette à la consommation augmente à plus de 1,4 billion de dollars*. Communiqué de presse, 12 juin 2014. Repéré à http://www.equifax.com/about_equifax/newsroom/news/fr_ca?newsId=336334
- Equifax. (2015). *Equifax Canada Reports Canadian Consumer Debt Increasing but at a Slower Pace*. Communiqué de presse, 10 décembre 2015. Repéré à <http://www.consumer.equifax.ca/about-equifax/press-releases>
- Erdem, C. (2008). Factors affecting the probability of credit card default and the intention of card use in Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics, 18*, 159-171.
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (4^e éd.). London: Sage.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Don Mills, Can.: Addison-Wesley.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York, NY: Taylor & Francis Group.

- Fricker, S., Galesic, M., Tourangeau, R., & Yan, Y. (2005). An experimental comparison of Web and telephone surveys, *Public Opinion Quarterly*, 69(3), 370-392.
- Garland, R. (1991). The mid-point on a rating scale: Is it desirable. *Marketing Bulletin*, 2(1), 66-70.
- Gutter, M., Copur, Z., & Garrison, S. T. (2009). Which students are more likely to experience financial socialization opportunities? Exploring the relationship between financial behaviors and financial well-being of college students. *Networks Financial Institute Working Paper (2009-WP-07)*. Repéré à <https://ssrn.com/abstract=1432523> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1432523>
- Hancock, A., Jorgensen, B., & Swanson, M. (2012). College students and credit card use: The role of parents, work experience, financial knowledge, and credit card attitudes. *Journal of Family and Economic Issues*, 34(4), 1-13.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., Allen, M., & Edwards, R. (2005). Credit cards held by college students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 1-10.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., & Turner, P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20(6), 643-656.
- Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Turner, P. R., Bruin, M. J., & Lawrence, F. C. (2000). Differences in spending habits and credit use of college students. *Journal of Consumer Affairs*, 34(1), 113-133.
- Healey, B., Macpherson, T., & Kuijten, B. (2005). An empirical evaluation of three Web survey design principles. *Marketing Bulletin*, 16(2), 1-9.
- Helms, J. E., Henze, K. T., Sass, T. L., & Mifsud, V. A. (2006). Treating Cronbach's alpha reliability as data in counseling research. *The Counseling Psychologist*, 34(5), 630-660.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equations Modeling*, 6(1), 1-55.

- Ilieva, J., Baron, S., & Healey, N. M. (2002). On-line surveys in international marketing research: Pros and cons. *International Journal of Market Research*, 44(3), 361-376.
- Institut de la statistique du Québec. (ISQ, 2014a). *Regard statistique sur la jeunesse : état et évolution de la situation des Québécois âgés de 15 à 29 ans, 1996 à 2012*. Québec : Gouvernement du Québec.
- Institut de la statistique du Québec. (ISQ, 2014b). *L'évolution de la fréquentation scolaire au Québec depuis 1990*. Rapport gouvernemental, mai 2014. Repéré à <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/population-demographie/bulletins/coupdoeil-no33.pdf>
- Institut de recherche et d'informations socioéconomiques. (2013). *Les périls de l'accès à la propriété*. Rapport gouvernemental, 22 juillet 2014. Repéré à <http://www.habitation.gouv.qc.ca/fileadmin/internet/centredoc/NS22975.pdf>
- Jackson, K. D. (2010). *Who stole the american dream: College students, social learning, and risky credit card behavior* (Mémoire de maîtrise inédit). University of Florida, Floride.
- Jones, J. (2005). College students' knowledge and use of credit. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(2), 9-16.
- Joo, S.-H., Grable, J. E., & Bagwell, D. C. (2003). Credit card attitudes and behaviors of college students. *College Student Journal*, 37(3), 405-419.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465-478.
- Kennedy, B. P. (2013). *The theory of planned behavior and financial literacy: A predictive model for credit card debt?* (Thèse de doctorat inédite). Marshall University, Huntington, West Virginia.
- Kennedy, B. P., & Wated, G. (2011). Predicting credit card debt among college students: The attitudes-behavior relation. *The Journal of Psychology & Behavioral Sciences*, 22, 43-50.
- Kirton, M. (1976). Adaptors and innovators: A description and measure. *Journal of Applied Psychology*, 61(5), 622-629.
- Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling*. New York, NY: Guilford publications.

- Kramer, M., Rogers, J., & Kaznowska, E. (2010). *The illiteracy of the literate: The lack of financial aid knowledge among canadian university students*. Ottawa: Canadian Alliance of Student Associations.
- Krosnick, J. A., & Presser, S. (2010). Question and questionnaire design. Dans P. H. Rossi, J. D. Wright, & A. B. Anderson (Éd.), *Handbook of survey research* (pp. 263-314). États-Unis : Academic Press.
- Lachance, M. J., Beaudoin, P., & Robitaille, J. (2005). *Les jeunes adultes québécois et le crédit : connaissances, attitudes et endettement*. Dossiers consommation no 15. Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation, Université Laval.
- Lachance, M. J., Beaudoin, P., & Robitaille, J. (2006). Quebec young adults' use of and knowledge of credit. *International Journal of Consumer Studies*, 30(4), 347-359.
- Laveault, D., & Grégoire, J. (2014). *Introduction aux théories des tests en psychologie et en sciences de l'éducation* (3^e éd.). Belgique : De Boeck.
- Légis Québec. (2016). *Loi sur la protection du consommateur. Chapitre 40.1*. Chapitre de loi disponible sur Internet, mise à jour le 1^{er} novembre 2016. Repéré à <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/showDoc/cs/P-40.1?&digest=>.
- Leung, S.-O. (2011). A comparison of psychometric properties and normality in 4-, 5-, 6-, and 11-point Likert Scales. *Journal of Social Service Research*, 37(4), 412-421.
- L'Heureux, N. (2000). *Droit de la consommation* (5^e éd.). Québec : Les éditions Yvon Blais inc.
- Lown, J. (2011). Development and validation of a financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), 54-63.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56-80.
- Lyons, A. C. (2008). Risky credit card behavior of college students. Dans J. J. Xiao (Éd.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 185-207). New York, NY: Springer.

- Mae, S. (2009). *How undergraduate students use credit cards*. Rapport de recherche, 14 juin 2011. Repéré à <http://andson.org/portfolio/salie-mae-findings/>
- Mandell, L. (2008). *The financial literacy of young American adults: Results of the 2008 National JumpStart Coalition survey of high school seniors and college students*. Rapport de recherche, Washington, DC: The JumpStart Coalition for Personal Financial Literacy.
- Marsh, H. W., & Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First-and higher order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, 97(3), 562-582.
- Messick, S. (1995). Standards of validity and the validity of standards in performance assessment. *Educational Measurement: Issues and Practice*, 14(4), 5-8.
- Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur. (MEES, 2016). *Pour une politique de la réussite éducative*. Document de consultation disponible sur Internet, 27 novembre 2016. Repéré à http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/autres/bureau_sm/brochure_consultations_16sept.pdf
- Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science. (MERS, 2015). *Enquête sur les conditions de vie des étudiantes et des étudiants de la formation professionnelle au secondaire, du collégial et de l'université*. Document de consultation disponible sur Internet, 10 octobre 2016. Repéré à http://www.afe.gouv.qc.ca/fileadmin/AFE/documents/Publications/AFE/PUBL_enquete_conditions_vie_2013.pdf
- Moore, R. (2004). *Credit card knowledge, attitudes, and practices of college students*. (Thèse de doctorat inédite). Texas Tech University, Texas.
- Moschis, G. P. (1987). *Consumer socialization: A life-cycle perspective*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Moschis, G. P., & Churchill Jr, G. A. (1978). Consumer socialization: A theoretical and empirical analysis. *Journal of Marketing Research*, 15(4), 599-609.
- Murphy, C., & Davidshofer, K. (2005). *Psychological testing: Principles and applications* (6^e éd.). Saddle River, NJ : Pearson/Prentice-Upper.
- Norvilitis, J. M., & MacLean, M. G. (2010). The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 55-63.

- Norvilitis, J. M., & Mao, Y. (2012). Attitudes towards credit and finances among college students in China and the United States. *International Journal of Psychology, 48*(3), 1-10.
- Norvilitis, J. M., & Mendes-Da-Silva, W. (2013). Attitudes toward credit and finances among college students in Brazil and the United States. *Journal of Business Theory and Practice, 1*(1), 132-151.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology, 36*(6), 1395-1413.
- Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric theory*. New York, NY: McGraw-Hill.
- OCDE. (2005). *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*. France: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Office de la protection du consommateur. (2016). *À propos de l'Office : Lois et règlements*. Repéré à <http://www.opc.gouv.qc.ca/a-propos/loi-reglement/>.
- Peltier, J. W., Pomirleanu, N., Endres, M., & Markos, E. (2013). Psycho-social factors impacting credit acquisition and use by college students. *Journal of Financial Services Marketing, 18*(4), 271-284.
- Pinto, M. B., Parente, D. H., & Palmer, T. S. (2000). Materialism and credit card use by college students. *Psychological Reports, 86*(2), 643-652.
- Portail Québec. (2017). *Les parents : les personnes les plus influentes en ce qui a trait à la gestion des finances personnelles de leurs enfants*. Repéré à <http://www.fil-information.gouv.qc.ca/Pages/Article.aspx?aiguillage=ajd&idArticle=2301055920&lang=en>
- Revenu Québec. (2013). *Le revenu total des particuliers*. Tableau disponible sur Internet, 27 octobre 2016. Repéré à <http://www.revenuquebec.ca/fr/salle-de-presse/statistiques/revenu-total-des-particuliers.aspx>
- Robb, C. A., & Sharpe, D. L. (2009). Effect of personal financial knowledge on college students' credit card behavior. *Journal of Financial Counseling & Planning, 20*(1), 25-43.
- Robb, C. A., & Woodyard, A. S. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling & Planning, 22*(1), 36-46.

- Roberts, J. A., & Jones, E. L. I. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among american college students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240.
- Robinson, J. P., Shaver, P. R., & Wrightsman, L. S. (1991). *Criteria for scale selection and evaluation*. Oxford, UK: Elsevier.
- Rosenberg, M. J., Hovland, C. I., McGuire, W. J., Abelson, R. P., & Brehm, J. W. (1960). *Attitude organization and change*. New Haven: Yale University Press.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.
- Rutherford, L. G., & DeVaney, S. A. (2009). Utilizing the theory of planned behavior to understand convenience use of credit cards. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 20(2), 48-63.
- Sarason, I. G., Johnson, J. H., & Siegel, J. M. (1978). Assessing the impact of life changes: Development of the Life Experiences Survey. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46(5), 932-946.
- Sari, M., & Rofaida, R. (2012). Factors affecting the behavior of university community to use credit card. *International Research Journal of Business Studies*, 4(3), 217-228.
- Serido, J., Curran, M. J., Wilmarth, M., Ahn, S. Y., Shim, S., & Ballard, J. (2015). The unique role of parents and romantic partners on college students' financial attitudes and behaviors. *Family Relations*, 64(5), 696-710.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457-1470.
- Silvey, S. D. (1959). The Lagrange multiplier test. *The Annals of Mathematical Statistics*, 30(2), 389-407.
- Sotiropoulos, V., & D'Astous, A. (2012). Social networks and credit card overspending among young adult consumers. *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 457-484.
- Sotiropoulos, V., & D'Astous, A. (2013). Attitudinal, self-efficacy, and social norms determinants of young consumers' propensity to overspend on credit cards. *Journal of Consumer Policy*, 36(2), 179-196.

- Statistique Canada. (2016a). *Crédit à la consommation, excluant les hypothèques*. Tableau, 3 août 2016. Repéré à <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/102/cst01/fin20-fra.htm>
- Statistique Canada. (2016b). *Comptes du bilan national, indicateurs financiers, ménages et institutions sans but lucratif au service des ménages*. Tableau 378-0123, 3 août 2016. Repéré à <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26?lang=fra&id=3780123>
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2012). *Using multivariate statistics* (6^e éd.). New Jersey, NJ: Pearson.
- Therrien, Y. (2015). *Contrôle des finances personnelles : briser le silence*. Repéré à <http://www.lapresse.ca/le-soleil/affaires/consommation/201504/15/01-4861482-controle-des-finances-personnelles-briser-le-silence.php>
- Vallerand, R. J. (1989). Vers une méthodologie de validation transculturelle de questionnaires psychologiques : implications pour la recherche en langue française. *Psychologie canadienne*, 30(4), 662-680.
- Wald, A. (1943). Tests of statistical hypotheses concerning several parameters when the number of observations is large. *Transactions of the American Mathematical Society*, 54(3), 426-482.
- Warwick, J., & Mansfield, P. (2000). Credit card consumers: College students' knowledge and attitude. *Journal of Consumer Marketing*, 17(7), 617-626.
- Weston, R., & Gore, P. A. (2006). A brief guide to structural equation modeling. *The Counseling Psychologist*, 34(5), 719-751.
- Xiao, J. J., Noring, F. E., & Anderson, J. G. (1995). College students' attitudes towards credit cards. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 19(2), 155-174.
- Xiao, J. J., Serido, J., & Shim, S. (2012). Financial education, financial knowledge, and risky credit behavior of college students. Dans J. D. Lamdin (Éd.), *Consumer knowledge and financial decisions: Lifespan perspectives* (pp. 113-128). New York, NY: Springer.
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239-245.
- Xiao, J. J., & Wu, J. (2008). Completing debt management plans in credit counseling: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 19(2), 29-45.

Zaichkowsky, J. L. (1994). The personal involvement inventory: Reduction, revision, and application to advertising. *Journal of Advertising*, 23(4), 59-70.

Clicours.com

Appendice

Questionnaire électronique utilisé pour la collecte des données

Utilisation du crédit chez les étudiants

Nom : _____

Code permanent : _____

SECTION 1 / 9 : DONNÉES SOCIODÉMOGRAPHIQUES

Pour débiter, nous aimerions vous poser des questions faciles permettant de mieux vous connaître.

1.1. Veuillez indiquer votre âge.

1.2. Vous êtes:

- une femme
 un homme

1.3. Quelle est votre nationalité?

- Canadienne
 Autre

1.4. Si vous avez indiqué *Autre* à la question précédente, veuillez préciser votre situation. Sinon, passez à la prochaine question.

1.5. Lequel des énoncés suivants convient LE MIEUX à votre situation actuelle (1 choix)?

- Je vis seul.
 Je vis avec mes parents.
 Je vis avec un ou des colocataires (pas en couple).
 Je vis en couple.
 Autre (veuillez préciser à la question suivante)

1.6. Si vous avez indiqué *Autre* à la question précédente, veuillez préciser votre situation. Sinon, passez à la prochaine question.

1.7. Parmi les choix suivants, qu'est-ce qui décrit LE MIEUX votre situation d'études depuis les 12 derniers mois?

- Études à temps plein (12 crédits et plus)
 Études à temps partiel (moins de 12 crédits)
 Autre (veuillez préciser à la question suivante)

1.8. Si vous avez indiqué *Autre* à la question précédente, veuillez préciser votre situation. Sinon, passez à la prochaine question.

1.9. Quel est votre programme d'étude?

Ex.: baccalauréat en sciences de la consommation; diplôme de deuxième cycle en éducation; doctorat en biotechnologies...

1.10. Parmi les choix suivants, qu'est-ce qui décrit LE MIEUX votre situation d'emploi pour l'automne 2015?

- Je n'occupais pas d'emploi rémunéré à cette période.
 Je travaillais entre 1 et 10 heures par semaine.
 Je travaillais entre 11 et 20 heures par semaine.

- Je travaillais entre 21 et 30 heures par semaine.
 Je travaillais plus de 30 heures par semaine.

1.11. Parmi les choix suivants, qu'est-ce qui décrit LE MIEUX votre situation d'emploi pour l'hiver 2016?

- Je n'occupais pas d'emploi rémunéré à cette période.
 Je travaillais entre 1 et 10 heures par semaine.
 Je travaillais entre 11 et 20 heures par semaine.
 Je travaillais entre 21 et 30 heures par semaine.
 Je travaillais plus de 30 heures par semaine.

1.12. Parmi les choix suivants, qu'est-ce qui décrit LE MIEUX votre situation d'emploi pour l'été 2016?

- Je n'occupais pas d'emploi rémunéré à cette période.
 Je travaillais entre 1 et 10 heures par semaine.
 Je travaillais entre 11 et 20 heures par semaine.
 Je travaillais entre 21 et 30 heures par semaine.
 Je travaillais plus de 30 heures par semaine.

1.13. * Approximativement, quel a été votre REVENU ANNUEL BRUT PERSONNEL en 2015 (avant Impôts et déductions, mais excluant les prêts étudiants s'il y a lieu) ?
Rappel : Cette information est très importante pour l'étude. Le questionnaire en cours est anonyme et vos réponses resteront strictement confidentielles.

1.14. * Combien possédez-vous de **cartes de crédit personnelles bancaires** (exemple: Visa, Master Card, Master C Ultramar, American Express, MBNA...) et de **cartes de crédit personnelles de magasins ou de pétrolières** (exemple: Sears, HBC = Labaie, Déco Découverte, Canadian Tire, Petro Canada, Réno Dépôt, Simons...)?

1.15. * Quel est le montant total approximatif de toutes vos dettes (INCLUANT les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUANT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires).

Rappel : Cette information est très importante pour l'étude. Le questionnaire en cours est anonyme et vos réponses resteront strictement confidentielles.

1.16. Prévoyez-vous un changement majeur de votre revenu personnel pour 2016-2017?

- Une hausse
 Une baisse
 Aucun changement
 Ne sais pas

1.17. Parmi les situations suivantes, veuillez indiquer laquelle (lesquelles) vous avez vécue(s) au cours des 12 derniers mois.

Si aucune situation ne s'applique, veuillez choisir Aucune de ces situations.

- Mariage
 Détention en prison ou autre Institution comparables
 Mort d'un conjoint
 Mort d'un membre de la famille proche (mère, père, frère, sœur, grand-mère, grand-père)
 Mort d'un ami proche
 Violation mineure de la loi (amende pour excès de vitesse ou pour stationnement)
 Grossesse
 Promotion au travail
 Nouvel emploi mieux rémunéré

- Nouvel emploi moins bien rémunéré
- Perte d'emploi
- Maladie personnelle sévère
- Problème avec l'employeur (suspension)
- Changement majeur de situation financière (positif)
- Changement majeur de situation financière (négatif)
- Déménagement
- Changement de la situation financière de la personne avec qui je réside (un parent ou un conjoint qui obtient un emploi mieux rémunéré)
- Changement de la situation financière de la personne avec qui je réside (un parent ou un conjoint qui obtient un emploi moins bien rémunéré)
- Séparation d'un conjoint
- Partir de la maison de ses parents pour la première fois
- Entrée dans une institution scolaire où les coûts sont plus élevés
- Aucune de ces situations

SECTION 2 / 9 : COMPORTEMENTS DE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Dans cette section, nous désirons connaître à quelle fréquence vous avez effectué les comportements suivants, et ce, pour les 12 derniers mois.

Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Jamais
- 2 = Rarement
- 3 = Quelques fois
- 4 = Souvent
- 5 = Très souvent

Au cours des 12 derniers mois, **concernant uniquement mes prêts personnels et mes cartes de crédit**, j'ai :

		1- Jamais	2	3	4	5- Très souvent
2.1.	* fait des paiements en retard.	<input type="checkbox"/>				
2.2.	* remboursé partiellement le solde dû sur ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>				
2.3.	* atteint la limite de crédit qu'on m'avait autorisée.	<input type="checkbox"/>				
2.4.	fait une avance de fonds sur une carte de crédit.	<input type="checkbox"/>				
2.5.	* dépensé plus parce que j'utilisais une carte de crédit, alors que si j'avais payé comptant, je n'aurais pas dépensé autant (au restaurant, dans les magasins, etc.)	<input type="checkbox"/>				
2.6.	* possédé plus d'une carte de crédit.	<input type="checkbox"/>				

ATTITUDE ENVERS LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Dans cette section, nous cherchons à connaître quelle est votre attitude envers le fait d'utiliser ou non le crédit à la consommation. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, ce sont vos impressions qui nous intéressent.

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation : Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Totalemment en désaccord
- 2 = En désaccord
- 3 = Ni en accord, ni en désaccord

4 = En accord

5 = Totalelement en accord

		1- Totalelement en désaccord	2	3	4	5- Totalelement en accord
3.1.	* Posséder une carte de crédit peut contribuer au bonheur.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2.	* Je déteste tous les types de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3.	* Emprunter est très souvent problématique.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4.	* Si mes prêts totalisaient une grosse somme d'argent, je me sentrais vraiment stressé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5.	* Je trouve absolument inutile d'avoir une carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.6.	* J'aime qu'il y ait de la sollicitation de la part des compagnies offrant des services financiers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.7.	* Je m'inquiète beaucoup lorsqu'un proche utilise trop souvent sa carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.8.	* La seule pensée d'emprunter me dégoûte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.9.	* J'aime beaucoup avoir une carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.10.	* J'adore les services supplémentaires offerts par les cartes de crédit. Par exemple : les garanties prolongées sur les achats ou l'assurance-voyage.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.11.	* Je serais contrarié si une personne tentait de me convaincre de faire un prêt quand je veux payer comptant.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.12.	* Je suis craintif de faire une demande de prêt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.13.	* Je suis très fier de posséder une carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.14.	* Je suis craintif lorsque j'utilise ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.15.	* J'adore utiliser ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.16.	* Il est tout à fait normal d'avoir des dettes à la consommation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.17.	* Utiliser une carte de crédit a toujours pour conséquences de trop endetter les gens.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.18.	* La carte de crédit est très utile pour conserver une trace des dépenses.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.19.	* Je trouve dommage quand les gens utilisent le crédit pour se procurer des biens ou des services.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.20.	* Utiliser une carte de crédit est la majorité du temps une bonne idée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.21.	* Emprunter souvent, peu importe le montant, entraîne toujours un lourd endettement.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.22.	* Utiliser le crédit est très dispendieux pour la majorité des gens.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.23.	* Posséder une carte de crédit aide à construire son dossier de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.24.	* Utiliser une carte de crédit est toujours plus pratique que de payer comptant.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.25.	* J'ai l'intention d'acheter beaucoup de choses avec ma carte crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.26.	* J'ai fait des demandes pour obtenir une carte de crédit à plusieurs reprises dans le but de posséder plus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECTION 5 / 9 : LES PRATIQUES DE MES PARENTS

Encore ici, nous nous intéressons à l'influence que pourraient avoir vos **PARENTS** sur l'utilisation que vous faites du crédit à la consommation. Il se peut que vous ne sachiez pas la réponse exacte à une question, nous vous demandons alors de donner votre **impression** de la situation.

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

*Attention! Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Totalemment en désaccord
- 2 = En désaccord
- 3 = Ni en accord, ni en désaccord
- 4 = En accord
- 5 = Totalemment en accord

		1- Totalemment en désaccord	2	3	4	5- Totalemment en accord
5.1.	* Je crois que mes parents contrôlent les dépenses qu'ils mettent sur la carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.2.	* Je crois que mes parents n'ont pas de problèmes avec le crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.3.	* Je crois mes parents ne sont pas surendettés.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.4.	* Je crois que mes parents utilisent sainement le crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.5.	* Je crois que mes parents utilisent le crédit uniquement quand ils n'ont pas d'argent comptant.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.6.	* Je crois que mes parents remboursent toujours leurs prêts.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.7.	* Je crois que mes parents ont plus de 2 cartes de crédit personnelles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECTION 6 / 9 : LES ATTENTES DE MES AMIS

Dans cette section, nous nous intéressons à l'influence que pourraient avoir **la plupart de vos AMIS, c'est-à-dire ceux qui sont près de vous**, sur l'utilisation que vous faites du crédit à la consommation. Il se peut que vous ne sachiez pas la réponse exacte à une question, nous vous demandons alors de donner **vo**tre **impression** de la situation.

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation : Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

*Attention! Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Totalemment en désaccord
- 2 = Plutôt en désaccord
- 3 = Un peu en désaccord
- 4 = Ni en accord, ni en désaccord
- 5 = Un peu en accord
- 6 = Plutôt en accord
- 7 = Totalemment en accord

		1- Totalemment en désaccord	2	3	4	5	6	7- Totalemment en accord

6.1.	* Selon moi, mes amis approuveraient la façon dont j'utilise le crédit.	<input type="checkbox"/>						
6.2.	* Mes amis me mettent de la pression pour que j'utilise le crédit de façon appropriée.	<input type="checkbox"/>						
6.3.	* Si j'utilisais le crédit de façon appropriée, je sais que mes amis seraient fiers de moi.	<input type="checkbox"/>						
6.4.	* Mes amis trouvent important d'utiliser sainement le crédit.	<input type="checkbox"/>						
6.5.	* Mes amis m'encouragent à ne pas avoir de dettes.	<input type="checkbox"/>						
6.6.	* L'opinion de mes amis concernant l'endettement et le crédit est importante pour moi.	<input type="checkbox"/>						
6.7.	* Il est important pour moi de me conformer aux attentes de mes amis.	<input type="checkbox"/>						

SECTION 7 / 9 : LES PRATIQUES DE MES AMIS

Encore ici, nous nous intéressons à l'influence que pourraient avoir **la plupart de vos AMIS, c'est-à-dire ceux qui sont près de vous**, sur l'utilisation que vous faites du crédit à la consommation. Il se peut que vous ne sachiez pas la réponse exacte à une question, nous vous demandons alors de donner **votre impression** de la situation.

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation : Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

*Attention! Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

1 = Totalemment en désaccord

2 = En désaccord

3 = Ni en accord, ni en désaccord

4 = En accord

5 = Totalemment en accord

		1- Totalemment en désaccord	2	3	4	5- Totalemment en accord
7.1.	* Je crois que mes amis contrôlent les dépenses qu'ils mettent sur la carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.2.	* Je crois que mes amis n'ont pas de problèmes avec le crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.3.	* Je crois mes amis ne sont pas surendettés.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.4.	* Je crois que mes amis utilisent sainement le crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.5.	* Je crois que mes amis utilisent le crédit uniquement quand ils n'ont pas d'argent comptant.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.6.	* Je crois que mes amis remboursent toujours leurs prêts.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.7.	* Je crois que mes amis ont plus de 2 cartes de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECTION 8 / 9 : PERCEPTION DE CONTRÔLE SUR L'UTILISATION DU CRÉDIT

Dans cette avant-dernière section, nous voulons savoir à quel point vous vous sentez en contrôle par rapport à votre utilisation du crédit à la consommation. Il est important de répondre en fonction de **vos impressions du moment présent**, sans vous projeter dans l'avenir.

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation : Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

***Attention!** Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Totalemment en désaccord
- 2 = Plutôt en désaccord
- 3 = Un peu en désaccord
- 4 = Ni en accord, ni en désaccord
- 5 = Un peu en accord
- 6 = Plutôt en accord
- 7 = Totalemment en accord

En ce moment, je crois que je peux :

		1- Totalemment en désaccord	2	3	4	5	6	7- Totalemment en accord
8.1.	* contrôler les achats que je porte à ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.2.	* faire les paiements à tous les mois sur mes prêts.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.3.	* éviter d'atteindre la limite permise sur ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.4.	* éviter de retirer de l'argent comptant sur ma carte de crédit (avance de fonds).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.5.	* faire une demande de prêt seulement lorsque je sais que je pourrai faire tous les paiements.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.6.	* éviter de faire uniquement le paiement minimum sur la carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.7.	* décider de mettre de l'argent de côté plutôt que d'utiliser le crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.8.	* éviter d'avoir trop de dettes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.9.	* contrôler le montant total de mes dettes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.10.	* refuser systématiquement toutes les sollicitations pour l'obtention de nouvelles cartes de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.11.	* contrôler le nombre de cartes de crédit que je possède.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECTION 9 / 9 : INTENTION D'ADOPTER DES PRATIQUES SAINES EN MATIÈRE DE CRÉDIT

Dans cette dernière section, nous aimerions savoir si vous avez l'intention d'avoir différents comportements en matière de crédit. Contrairement à la section précédente, **nous voulons que vous vous projetiez dans l'avenir, jusqu'à 12 mois plus tard.**

Pour vous aider, voici la définition du crédit à la consommation : Le crédit à la consommation inclut les montants dus sur cartes de crédit, marge de crédit, prêt automobile, prêt pour des meubles, appareils électroménagers ou électroniques, prêt personnel bancaire ou chez un prêteur à gage, prêt auprès d'un membre de votre famille, d'un ami ou d'un collègue et EXCLUT les prêts étudiants et les prêts hypothécaires.

Pour chacun des énoncés suivants, veuillez répondre aux questions en utilisant l'échelle suivante :

- 1 = Totalemment en désaccord
- 2 = En désaccord
- 3 = Ni en accord, ni en désaccord
- 4 = En accord
- 5 = Totalemment en accord

Au cours des 12 prochains mois, j'ai l'intention de :

		1- Totalem en désaccord	2	3	4	5- Totalem en accord
9.1.	* éviter d'atteindre la limite de crédit sur ma carte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.2.	* utiliser ma carte de crédit uniquement lorsque je ne peux pas payer comptant.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.3.	* rembourser toujours au complet le solde de ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.4.	* demander du crédit uniquement lorsque je suis certain de pouvoir faire tous les paiements.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.5.	* éviter de faire uniquement le paiement minimum sur ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.6.	* porter attention au prix de ce que j'achète même si j'utilise le crédit pour payer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.7.	* de contrôler le nombre d'achats que je porte sur ma carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.8.	* restreindre le montant des achats portés au crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.9.	* rembourser mes prêts à la date d'échéance.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.10.	* emprunter seulement en fonction de ce que je suis capable de rembourser.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.11.	* éviter de retirer de l'argent comptant sur ma carte de crédit (avance de fonds).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.12.	* détenir une seule carte de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.13.	* refuser toutes les sollicitations de crédit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Merci de votre participation