

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
CENTRE – URBANISATION CULTURE SOCIÉTÉ

LE RAPPORT À L'ARGENT CHEZ LES ADULTES DU QUÉBEC
Enquête sur ses origines et variations dans le temps

Par

Paul FORTIER

B. Sc. en Sociologie

Mémoire présenté pour obtenir le grade de

Maître ès sciences, M.Sc.

Maîtrise en Étude des populations

Février 2025

Ce mémoire intitulé

LE RAPPORT À L'ARGENT CHEZ LES ADULTES DU QUÉBEC
Enquête sur ses origines et variations dans le temps

et présenté par

Paul FORTIER

a été évalué par un jury composé de

Mme Hélène BELLEAU, présidente, Institut National de la Recherche Scientifique

Mme Maude PUGLIESE, directrice de recherche, Institut National de la Recherche Scientifique

M. Jean-François BISSONNETTE, codirecteur, Université de Montréal

Mme Hélène BELLEAU, examinateur interne, Institut National de la Recherche Scientifique

Mme Audrey LAURIN-LAMOTHE, examinatrice externe, York University

À Réjeanne et Raynald

RÉSUMÉ

Ce projet de recherche analyse la relation que les gens entretiennent avec l'argent ainsi que son évolution au cours des parcours de vie. La relation ainsi mise en lumière est nommée « rapport à l'argent » et est conceptualisée comme étant une forme d'habitus. Neuf répondants qui ont entre 45 et 59 ans et qui habitent le Québec auront été passés en entretiens qualitatifs pour ce faire. L'analyse produite est divisée en deux parties principales : la première se penche sur les caractéristiques du rapport à l'argent, la seconde sur la manière avec laquelle il peut ou non évoluer au cours des étapes de vie. Les conclusions tirées stipulent tout d'abord que le rapport à l'argent peut se décrire à l'aide de versions modifiées et étendues des figures de Simmel, ensuite que l'enfance joue un rôle primordial dans la formation initiale de ce rapport et que celui-ci est relativement durable et perdure généralement à travers le temps tant qu'il n'est pas remis en question. Cette remise en question se fait habituellement avec l'aide d'un partenaire romantique.

Mots-clés : sociologie économique ; socialisation financière ; habitus ; Simmel ; Bourdieu ; bifurcation

ABSTRACT

This research project analyzes the relationship people have with money and its evolution during their life course. This relationship is then called “relationship to money” and is conceptualized as a form of habitus. Nine respondents ranging from 45 to 59 years old who are currently living in the province of Québec have been interviewed to produce the data. The analysis thus produced is divided into two parts: the first one treats of the characteristics of the relationship to money, the second one treats of the ways in which this relationship may or may not evolve during different life stages. The conclusions state firstly that relationship to money can be described with the help of Simmel’s archetypes, given those have been reworked and expanded, and secondly that relationship to money built during childhood is relatively durable and usually persists through the life stages until it is called into question. This process usually requires the help of a close romantic partner.

Keywords: economic sociology ; financial socialization ; habitus ; Simmel ; Bourdieu ; turning point

REMERCIEMENTS

Ce projet aurait été bien plus difficile à accomplir s'il n'était pas de quelques personnes clefs qui m'ont grandement supporté. J'aimerais remercier ma famille qui m'a soutenu tout au long de ce processus, mon amie Pauline et ses inestimables encouragements, ainsi que ma directrice Maude Pugliese et mon codirecteur Jean-François Bissonnette et leur grande patience.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des tableaux	x
Introduction	1
Chapitre 1 : État de la littérature	5
Simmel et les dégénérescences pathologiques de l'argent	5
Zelizer et l'argent.....	9
Les <i>money attitudes</i>	11
La littératie financière et la socialisation financière	13
<i>Scarcity theory</i>	16
Argent, couple et genre.....	16
Les influences institutionnelles	19
L'histoire du rapport à l'argent.....	21
Contributions de cette étude	22
Chapitre 2 : Habitus, idéal-type et temporalité.....	25
Une théorie centrale : l'habitus.....	25
<i>Pierre Bourdieu : socialisation, habitus et reproduction sociale</i>	26
<i>Bernard Lahire : individu, individualité, déterminations multiples</i>	32
<i>Bourdieu, Lahire et le rapport à l'argent</i>	34
Un concept central : l'idéal-type	35
Parcours de vie, processus, temporalité.....	37
<i>Ingrédients</i>	38
<i>Processus et séquences</i>	39
<i>Moteurs</i>	40
<i>Bifurcation</i>	41
<i>Processus, temporalité et rapport à l'argent</i>	42

Chapitre 3 : Méthodologie	45
Méthodologie qualitative.....	45
L’outil de collecte : l’entretien individuel semi-dirigé.....	46
Population cible et recrutement.....	48
Déroulement des entretiens.....	51
L’argent en tant qu’impensé.....	55
Codages et analyses.....	56
Limites.....	58
Présentation des répondants.....	60
Chapitre 4 : Analyses partie I : les figures idéal-typiques	63
Caractéristiques des figures : attitudes et comportements.....	64
Le blasé.....	64
Le désinvolte.....	68
L’hédoniste.....	71
L’avare.....	74
L’angoissé.....	77
Le prodigue.....	79
Le calculateur.....	85
Résumé.....	92
Propriétés accidentelles.....	96
Pistes de réflexions pour les nouvelles figures.....	101
Chapitre 5 : Analyses partie II : Origines et changements	103
Contextes d’origine.....	103
<i>Lors de l’enfance : les parents</i>	104
<i>Lors de la vie adulte : le couple</i>	110
<i>Au cours de la vie : les conditions socio-économiques</i>	114

Maintien et changements, bifurcation et <i>momentum</i>	117
<i>Présentation du rapport à l'argent des répondants</i>	121
<i>Changement : les cas de Sébastien de Sophie</i>	121
Conclusion	130
Bibliographie	134
Annexe 1 : Affiche de recrutement	142
Annexe 2 : Lettre d'invitation	143
Annexe 3 : Lettre d'information	145
Annexe 4 : Formulaire de consentement	148
Annexe 5 : Guide d'entretien	151

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 3.1 : Présentation des participants.....	62
Tableau 4.1 : Le blasé	92
Tableau 4.2 : Le désinvolte	93
Tableau 4.3 : L'hédoniste	93
Tableau 4.4 : L'avare	93
Tableau 4.5 : L'angoissé	94
Tableau 4.6 : Le prodigue.....	94
Tableau 4.7 : Le calculateur	95
Tableau 5.1 : Évolution du rapport à l'argent chez les répondants	121

INTRODUCTION

Selon l'anthropologue David Graeber et aux grands désarrois des économistes qui tentent de retracer ses origines, l'argent ne serait pas une chose dont on pourrait facilement exposer l'invention. Il serait plutôt un concept flou imbriqué de manière complexe dans l'histoire des différentes sociétés, comme les mathématiques ou la musique, sans origine simple et universelle : « there's no reason to believe there's [a simple, compelling story for the origins of money]. Money was no more ever "invented" than music or mathematics or jewelry. » (Graeber 2014, 52). Selon plusieurs, l'argent fait partie de la vie humaine depuis au moins aussi longtemps que l'écriture (Schmandt-Besserat 1996).

Cette étude se penche sur un aspect particulier de l'étude de l'argent. Elle propose une analyse ancrée dans les sciences sociales et aborde l'étude sociale de phénomènes économiques. Elle mobilise des auteurs de toutes sortes de disciplines liées aux sciences sociales, telles que la sociologie, l'anthropologie ou encore l'étude des populations. Le sujet exact est ce qui a été nommé dans le cadre de cette étude le « rapport à l'argent ». Le rapport à l'argent représente la relation intime que tout individu se doit de développer avec l'argent dans nos sociétés contemporaines hautement monétarisées. Une petite histoire pourrait aider à éclairer cette définition. Dans son livre *La société de cour*, paru pour la première fois en allemand en 1969, Norbert Elias rapportait une anecdote tirée de Taine : le duc de Richelieu remet une bourse à son fils pour que celui-ci apprenne à dépenser l'argent comme il se doit. Lorsque le jeune rapporte celle-ci encore pleine à son père, ce dernier la jette par la fenêtre au grand dam de son enfant (Elias 1985). La raison est fort simple : économiser l'argent dans le but de pouvoir le réinvestir pour en tirer un profit est une affaire de bourgeois. Les aristocrates, eux, s'adonnent à ce qu'Elias appelle « la consommation de prestige », c'est-à-dire la dépense d'argent dans le but d'acquérir ou de maintenir son prestige. Pour le dire simplement, économiser appartient au monde du peuple, ceux qui sont hors de l'aristocratie. Lorsqu'on est fils de duc, on dépense en fonction de son statut social.

Ce type de rapport particulier avec l'argent s'observe sous toute une gamme de manifestations à travers l'histoire et les cultures. Dans son livre *The Purchase of Paradise*, l'historien Joel Rosenthal fait la recension des dons monétaires des aristocrates anglais entre les années 1307 et 1485 au clergé. Le livre démontre que l'achat de prières était chose relativement commune, tout comme l'achat de ce

qu'on appelle des *chantries* qui sont soit des autels sacrés ou des services de prières qui sont spécifiquement faits pour commémorer un individu en particulier (Rosenthal 2019). Les pratiques monétaires de ce groupe d'individus permettaient ainsi de réaffirmer leur foi et l'argent mobilisé permettait d'acheter le salut éternel. L'anthropologue R. L. Stirrat a produit une étude sur le village d'Ambakandawila du Sri Lanka entre les années 1969 et 1975 pour démontrer, entre autres, qu'à cet endroit l'argent est surtout mobilisé par les femmes qui s'occupent d'acheter tout ce qui se trouve au marché et parfois même les équipements de pêche nécessaires pour les hommes. Ce type de séparation fondée sur le genre a engendré un sentiment de dégoût chez les hommes envers l'argent qu'ils considèrent comme « sale ». Ceux-ci s'opposent aussi à toute idée d'accumulation d'argent qu'ils perçoivent comme abjecte. Les hommes s'organisent même pour se maintenir aussi loin que possible de toute question d'argent. Stirrat mentionne : « Rather like aristocrats faced with a rising bourgeoisie, men in Ambakandawila would indignantly deny any knowledge of the market and money. » (Stirrat 1989, 99)

On peut de ce fait théoriser que chaque individu développe un certain rapport avec l'argent et que celui-ci est au moins partiellement issu de son milieu social qui est à la fois historiquement et culturellement situé. Cette étude définit ainsi le rapport à l'argent sous forme d'*habitus*, un concept majoritairement défini contemporanément par le sociologue Pierre Bourdieu comme étant la somme des schèmes d'appréciation, de perception et de la manière d'être durablement intégrés (Bourdieu 2018). La définition officielle mobilisée dans ce projet de recherche est celle-ci : le rapport à l'argent est la somme des schèmes d'appréciations et d'attitudes face à l'argent, ainsi que des dispositions à l'employer ou le manipuler d'une certaine manière (Bourdieu 2018). Pour ainsi dire, il s'appréhende à travers la facilité avec laquelle l'acteur peut dépenser l'argent, sa propension à en mettre de côté ou à l'assigner à une consommation particulière, son aisance à le manipuler, ainsi que l'importance qu'il lui accorde ou le jugement qu'il lui porte. De sorte à rendre compte de ces éléments, le rapport à l'argent est divisé ici en deux catégories principales : d'un côté les attitudes face à l'argent, de l'autre les comportements relatifs à l'argent. La section des analyses fait une présentation plus en détail des caractéristiques du rapport à l'argent et décrit ce qui constitue un comportement ou une attitude. À partir de cette définition, on pourrait alors tout aussi bien nommer le rapport à l'argent « l'*habitus* monétaire ». Au cours de ce texte, ces termes sont utilisés de manière interchangeable, tout comme l'expression « dispositions monétaires » ou « dispositions pécuniaires ». Pour analyser le rapport à l'argent, ce projet de recherche mobilise une méthodologie

qualitative sous forme d'entretiens semi-directifs faits auprès de neuf répondants qui vivent présentement au Québec.

L'intérêt d'un tel projet se décline sous de multiples manières. Les processus de monétarisation (de Blic et Lazarus 2021) et de financiarisation (Krippner 2012) sont aujourd'hui indéniables. L'argent fait ainsi une partie intégrante de la vie courante de quiconque vivant au Québec. Non seulement est-il inévitable, mais sa gestion pose aussi régulièrement problème. Plusieurs acteurs sociaux s'inquiètent par exemple du taux d'endettement des Québécois (Rioux 2019) ou encore du taux de littéracie financière (Lachance, Beaudoin et Robitaille 2005). Certains chercheurs tentent même d'approcher le public sur le sujet de l'argent. Au Québec, Hélène Belleau est une grande figure de la question de l'argent au sein des couples et a publié avec Delphine Lobet un livre qui vise à outiller les couples à travers ces questions (Belleau et Lobet 2017). Ce projet de recherche se place ainsi à la suite de ces multiples questionnements. Il vise à améliorer notre compréhension de la relation que les Québécois entretiennent avec l'argent.

Outre le simple approfondissement de nos connaissances en la matière, un autre aspect important de l'intérêt de ce projet de recherche est la production de connaissances utiles pour les organismes qui se penchent sur l'éducation financière. Mis à part les problématiques déjà mentionnées, on retrouve au Québec certains de ces organismes qui se donnent comme mission d'aider à corriger les comportements monétaires jugés inefficaces ou à inculquer des dispositions monétaires jugées adéquates aux jeunes. Le programme de la caisse populaire Desjardins *Mes finances, mes choix* propose, par exemple, d'aider à « développer l'autonomie financière chez les jeunes adultes et leur donner des outils pour faire des choix de consommation éclairés, responsables et alignés avec leurs valeurs » (Desjardins 2024) à l'aide de formations données dans les Carrefours jeunesse-emploi du Québec ou par internet. Ce type de projet pourrait bénéficier de connaissances plus approfondies sur les mécanismes de socialisation financière qui ont cours autant lors de l'enfance que lors de la vie adulte pour construire des enseignements plus adaptés.

Ce texte débute avec une revue de l'état actuel de la littérature sur l'analyse sociale des études de l'argent. Ce chapitre conclue avec la présentation des apports spécifiques de ce projet de recherche. Le chapitre deux fait la présentation du cadre conceptuel et théorique. Le concept d'idéal-type y est présenté ainsi que les fondements théoriques de ce travail, soit l'habitus ainsi que le cadre de l'analyse temporelle. Le chapitre trois fait la présentation du cadre méthodologique et

conclue avec une description sommaire des répondants de cette étude. Les chapitres quatre et cinq font la présentation des analyses en débutant avec la première partie qui présente les figures idéales typiques créées à partir de la théorie de Simmel. La seconde partie traite de l'analyse temporelle des origines et des changements du rapport à l'argent.

CHAPITRE 1 : ÉTAT DE LA LITTÉRATURE

Plusieurs littératures se penchent sur la question de l'argent et du rapport qu'entretiennent les individus et les familles à celui-ci. Ces littératures s'insèrent dans toute une panoplie de traditions disciplinaires et théoriques. On peut constater la présence de deux courants classiques dans l'analyse de l'argent. Le premier est issu de la science économique orthodoxe et considère l'argent comme un simple moyen d'échange et le définit principalement (sinon exclusivement) par un caractère quantitatif (Aglietta et Orléan 2018). Cette vision instrumentale de l'argent est surtout centrée sur sa capacité de moyen d'échange, de réserve de valeur, et d'unité de compte (Carruthers 2010) et définit largement l'argent à travers ses fonctions dans une formule qui veut que « money is what money does » (Ingham 1998, 3). Le second courant est issu d'une longue tradition qui veut que l'argent corrompe la société. Ce courant se perçoit dans des penseurs modernes comme Simmel qui décrivait l'argent comme quelque chose d'amoral et d'impersonnel, répandant son caractère sur tout ce qu'il touche (Simmel 2018). Cette vision de l'argent accepte en fait les présupposés du premier courant et considère ainsi l'argent uniquement sous son caractère quantitatif. On y retrouve aussi des penseurs comme Weber qui défendait l'idée que l'argent rationalisait le monde, ou encore, quelques décennies plus tôt, Marx qui stipulait que l'argent permettait de comparer l'incomparable en y imposant une valeur monétaire (Zelizer 1989).

Simmel et les dégénérescences pathologiques de l'argent

Georg Simmel, sociologue et philosophe allemand de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle, fait ainsi partie des premiers sociologues à traiter du processus de monétarisation. Son analyse met en son centre la popularisation de l'usage de l'argent et son abstraction de plus en plus marquée. C'est dans son livre *Philosophie de l'argent* (Simmel 2014), publié originalement en 1900 et légèrement revu en 1907 (Poggi 1993), qu'il présente le plus extensivement cette partie de sa théorie (de Blic et Lazarus 2021). La première partie de son livre, intitulée « partie analytique », met en jeu le processus d'objectivation de la valeur et de la construction de la série téléologique. Cette partie présente tout d'abord le fait que le sujet qui convoite l'objet y appose donc une valeur, soit la forme objectivée du désir. La valeur possède un avantage : elle autorise la comparaison de

divers objets entre eux et permet ainsi l'échange. Le problème soulevé par Simmel est centré autour du fait que l'argent crée une médiation entre l'objet et le sujet qui rend possible la comparaison entre tous les objets à partir de leur valeur numérisée. L'argent cache ainsi la valeur qualitative des objets et tend à les brouiller entre eux. Il s'insère ainsi dans ce que Simmel appelle la « série téléologique » comme la finalité par excellence qui permet de tout se procurer, devenant de ce fait l'objet de convoitise ultime (Vandenberghe 2009).

Dans l'avant-dernière section de cette partie de son livre, Simmel construit des figures psychologiques qu'il associe à sa chaîne téléologique. Il décrit ces figures comme étant des « dégénérescences pathologiques » (Simmel 2014, 287). Le sociologue présente sept figures différentes : le cupide, l'avare, l'économe, le prodigue, l'ascète, le cynique et le blasé.

Le cupide et l'avare sont deux figures que Simmel présente ensemble et sont donc très semblables. Ils sont tous deux issus de la série téléologique qui fait de l'argent l'objet de convoitise par excellence puisqu'il peut être échangé contre tout. Pour ces figures, c'est la possession de l'argent en soi qui devient le but ultime : « l'argent, pour l'avare, n'a d'emblée aucune prestation à fournir au-delà de sa propre possession. » (Simmel 2014, 291) Il s'agit ici de la simple possibilité ou du potentiel de pouvoir être échangé qui confère à l'argent son pouvoir. Certains auteurs distinguent le cupide de l'avare soit par le fait que le cupide priorise accumuler l'argent alors que l'avare priorise le posséder (Delacroix, Kojoue et Darpy 2011; Zask 2017) ou encore par le fait que seul le cupide « participe à l'économie monétaire » (de Blic et Lazarus 2021, chap. III § Simmel et les pathologies de la modernité monétaire).

L'économe est celui qui aime posséder des biens. Il priorise l'objet que l'argent peut acheter : « il s'agit de gens qui réutilisent une allumette ayant déjà servi, récupèrent soigneusement les pages blanches d'une lettre, ne jettent pas le moindre bout de ficelle et se donnent beaucoup de mal pour retrouver n'importe quelle épingle perdue. » (Simmel 2014, 294) Simmel spécifie ainsi que l'économe n'appose pas de valeur à l'argent en soi, mais bien à l'objet contre lequel il peut l'échanger : « ces personnes [...] qui vous donnent sans problème un billet de 100 marks, mais doivent prendre sur eux pour se dessaisir d'une feuille de papier ou autre chose analogue prise sur leur réserve. » (Simmel 2014, 294)

Le prodigue est celui qui valorise le fait de dilapider son argent. L'argent n'est ici pas la fin en soi, qui est plutôt le fait de le dépenser : « l'attrait de ce moment [la dépense de l'argent] l'emporte chez le prodigue sur une estimation adéquate de l'argent d'une part et des objets d'autre part. » (Simmel 2014, 297) Ainsi, contrairement à l'avare et le cupide qui voient l'argent comme l'objet ultime de convoitise, et contrairement à l'économe qui se place à l'autre extrémité de la série téléologique en plaçant son attrait sur l'objet acheté, le prodigue n'est attiré que par le fait de dépenser l'argent en soi.

L'ascète est celui qui vit pauvrement par choix : il s'agit du refus de l'argent. Simmel l'associe principalement à la religion et mentionne plusieurs groupes religieux pour soutenir cette idée, par exemple les moines bouddhistes ou les Franciscains. Il mentionne : « dès que la pauvreté apparaît comme idéal moral, la possession de l'argent est aussi ce qu'elle exècre comme la pire tentation, comme le mal en soi. » (Simmel 2014, 303) Deux manières d'atteindre cette figure sont présentées. La première est la « simple indifférence vis-à-vis de tout intérêt et de toute jouissance terrestres » (Simmel 2014, 303) où l'ascète l'ignore simplement. La deuxième est une « véritable haine envers l'argent » (Simmel 2014, 304) qui s'oppose à la première dans le fait qu'on y considère l'argent comme un mal en soi, comme une chose qui corrompt. Simmel souligne que le fait d'autant craindre et détester l'argent lui accorde, au final, un statut tout aussi important que dans les attitudes inverses.

Finalement, les figures du cynique et du blasé se rejoignent dans le fait que tous deux sont confrontés au fait que l'argent peut tout acheter. Simmel qualifie cela de « la négativité des séries téléologiques » (Simmel 2014, 306). Cela signifie que, contrairement à l'avarice ou la cupidité, le fait que l'argent peut tout acheter crée ici un effet négatif de rabaissement de toutes les valeurs au niveau le plus bas. Le cynique est, pour Simmel, défini comme suit :

Rien ne peut mieux flatter cette mentalité que la capacité de l'argent à réduire les valeurs les plus hautes comme les plus basses, uniformément, à une seule et unique forme de valeur, les ramenant ainsi au même niveau fondamental, malgré toute leur diversité qualitative et quantitative. (Simmel 2014, 307)

Le cynique prend d'autant plus plaisir à niveler les valeurs que l'objet est dispendieux et raffiné. On le retrouve dans les lieux où l'argent et les biens circulent aisément ; particulièrement à la

bourse, véritable paroxysme de ce genre de lieu. Le blasé est une figure issue du même problème que le cynique, mais porte une attitude différente face au fait que tout peut s'acheter. Le blasé « est tout à fait incapable de ressentir des différences de valeurs, pour lui toutes choses baignent dans une tonalité uniformément morne et grise ; rien ne vaut la peine de se laisser entraîner à une réaction quelconque » (Simmel 2014, 308). De ce fait deux points séparent ces figures : tout d'abord, le cynique reconnaît l'existence de valeurs dans sa démarche de nivellement alors que le blasé ne les perçoit simplement pas du tout (Bueno 2021) ; deuxièmement, si le cynique éprouve un plaisir face à ce nivellement, le blasé lui est tout à fait indifférent face à cela : pour lui, rien n'a plus d'importance.

Comme présenté plus bas, les analyses sociales de l'argent démontrent que la relation construite avec celui-ci est toujours historiquement, culturellement et socialement situé. Simmel a rédigé son ouvrage dans un contexte qui lui était propre et qui a influencé ses pensées et le développement de sa théorie. Celle-ci peut être jugée adéquate pour analyser ce contexte, mais nous pourrions éprouver des difficultés à la transposer à une autre époque, culture, ou société. L'Allemagne du début des années 1900 était un pays en pleine industrialisation, tout juste unifiée quelques décennies plus tôt. L'économie se centrait de plus en plus sur ces industries grandissantes et l'argent avait encore un caractère tangible. Deux grandes classes sociales formaient le cœur de la société de l'époque : d'un côté, le très pauvre prolétariat, et, de l'autre, la bourgeoisie. Le pays subissait aussi un grand mouvement de migration interne : les grandes villes ont grandement gagné en habitants au détriment des régions éloignées. Les usines gagnaient en popularité malgré des conditions de travail excessivement difficiles, des salaires faibles et des semaines de travail habituellement de six jours. Même en 1900, plusieurs décennies après les analyses de Marx et malgré la montée des mouvements ouvriers en faveur de meilleures conditions de travail, les semaines de 60 heures de travail étaient communes. Sur le plan religieux, l'Allemagne était aussi majoritairement protestante, contenant certes quelques minorités religieuses, telles que des catholiques, mais ceux-ci restaient en faible proportion (Abrams 2006). Le contexte de l'Allemagne du début du vingtième siècle est contrasté au Québec contemporain plus bas, au chapitre quatre.

La théorie de Simmel doit aussi être comprise dans un contexte intellectuel où la philosophie avait une grande importance (Delas et Milly 2015). Étant donné l'importance de

l'époque mise sur le travail purement intellectuel au détriment du travail de terrain, cette théorie n'a pas été testée empiriquement par le sociologue. Cela est l'une de ses plus grandes limites.

Zelizer et l'argent

À partir des années 1980, la sociologue Viviana Zelizer développe une critique des postures classiques qui veulent que l'argent corrompe représentées par Weber, Marx et Simmel à travers des études sur les usages de l'argent par différents acteurs sociaux et est devenue une figure primordiale dans le champ des études sociologiques de l'argent (Swedberg 2003). Ses travaux aujourd'hui notoires ont démontré que l'argent n'est pas constamment fongible et peut se voir attribuer des significations sociales (Zelizer 2017). Cette posture estime que l'argent est une construction sociale qui se voit attribuer constamment des significations par les acteurs, ce qui influence la manière par laquelle il est manipulé et perçu. Zelizer décrit ces significations comme étant le résultat de multiples facteurs, par exemple la provenance de l'argent ou l'usage que l'acteur a l'intention d'en faire. L'influence que peuvent avoir ces significations est multiple. Par exemple, l'argent peut ne pas convenir dans certains contextes comme dans le cas d'un cadeau fait à un proche (Webley, Lea et Portalska 1983; Zelizer 2017). Zelizer a aussi cerné la pratique du marquage qui consiste à soit diviser de l'argent sous une même forme (par exemple des billets de banque) en différentes catégories dépendant de leur provenance ou de leur destination ; créer de nouvelles devises (par exemple les *food stamps* aux États-Unis) ; ou transformer des objets en devise (par exemple les cigarettes dans les prisons) (Zelizer 2012). Dans le cas d'un cadeau, marquer l'argent peut signifier le transformer en carte-cadeau, ou encore déguiser les billets de banque comme cela se faisait autrefois aux États-Unis (Zelizer 2017).

Le travail de Zelizer se raffine avec l'avancement de ses travaux et, vers les années 2000, le concept de *relational work émerge* de ses analyses (Bandelj 2020), se définit essentiellement par « the creative effort people make establishing, maintaining, negotiating, transforming, and terminating interpersonal relations. » (Zelizer 2012, 149) La sociologue use surtout de ce cadre pour rendre compte du rôle des actions économiques dans ce processus de négociation continu des liens sociaux. De ce fait, Zelizer défend l'idée que la manière avec laquelle les acteurs sociaux interagissent avec l'argent influence leurs relations interpersonnelles. Les pratiques pécuniaires

telles que le marquage de l'argent deviennent donc des vecteurs de définition de relations : « [people] care greatly about differentiating monies because payment systems are a powerful way to mark apart different social ties. » (Zelizer 2012, 155) Selon qu'on soit ami, en fréquentation amoureuse ou marié, on établit ainsi des normes de comportements monétaires qui visent à réaffirmer la relation qu'on a avec autrui. L'importance du rôle de l'argent dans le maintien des relations sociales apparaît ainsi dans ce lien bilatéral qui passe autant du social à l'argent que de l'argent au social. La vision sociologique de l'argent ainsi développée par Zelizer et plusieurs autres (tels que présentés plus bas) forme un cadre d'analyse pertinent en ce qui a trait à la remise en question des postulats sur l'argent de l'orthodoxie économique. Le caractère froid, calculateur et impersonnel (par exemple lorsqu'on dit « l'argent n'a pas d'odeur ») est ici remplacé par une réalité bien plus complexe et complète où l'argent est entièrement intégré dans le reste de la vie sociale.

D'autres études qui s'inscrivent dans le courant de Zelizer soulignent aussi de leur côté le caractère sacré ou profane que l'argent peut avoir. La distinction principale entre ces deux mondes nous vient d'Émile Durkheim qui l'a formulé au début du vingtième siècle. Celui-ci spécifiait que cette distinction est ce qui est au fondement de toute religion. Le sacré est alors ce qui est extraordinaire, appartenant à un monde tout autre que celui du profane qui est alors vu comme tout ce qui n'est pas sacré, ce qui appartient au monde ordinaire. Il est tout à fait courant que la séparation entre ces mondes protège le sacré du profane, interdisant que le premier ne touche au deuxième. Ces deux caractères sont fondamentalement séparés, mais il existe habituellement des méthodes pour effectuer une transition de l'un à l'autre (Durkheim 1968). De ce fait, il est possible que l'argent soit vu, dans certaines circonstances, comme étant profane. Une conversion est cependant possible : l'argent peut devenir sacré, perdre sa caractéristique de fongibilité, et ainsi acquérir un caractère extraordinaire. Un exemple du passage d'un état à l'autre pourrait être lorsqu'on offre à la charité de l'argent, lui accordant un caractère spécial (Belk et Wallendorf 1990), ou encore lorsqu'on l'offre en don pour des motifs religieux, par exemple lors du *Feast of Saint Anthony* de Boston où l'on peut assister à la décoration d'une statue du saint avec des billets de banque que les passants y accrochent, la sacralité prenant ici un caractère visuel (voir par exemple De Musso et Grasseni 2016 au sujet de cette célébration). La séparation des mondes sacrés et profanes est alors d'autant plus visible que l'argent est spécifiquement épinglé sur l'emblème d'un saint.

Le sociologue Ariel Wilkis a aussi conceptualisé l'aspect moral qu'on associe à l'argent qu'il construit comme étant une forme de capital nommé « capital moral » (Wilkis 2017). Le capital moral s'acquiert en fonction de la manière avec laquelle on gagne son argent et dépend largement du champ dans lequel on opère : l'argent obtenu en vendant des biens volés, par exemple, peut être vu comme méprisable par la personne moyenne, mais être construit comme provenant d'une source de travail légitime pour le voleur en question et son entourage.

Les *money attitudes*

De manière contemporaine à Zelizer s'est dessinée une autre littérature sur le rapport qu'entretiennent les acteurs à l'argent, cette littérature porte le nom de *money attitudes*. Elle s'est cependant construite de manière indépendante aux travaux de la sociologue et aborde une approche largement issue de la psychologie. Ce courant est né dans les années 1980 à l'aide de deux textes fondateurs qui ont grandement influencé le reste de son développement : Kent Yamauchi et Donald Templer (1982) et Adrian Furnham (1984) (Baker et Hagedorn 2008). Cette littérature mobilise surtout des enquêtes quantitatives et utilise des tests psychométriques sous forme de questionnaires pour rendre compte des multiples significations que les répondants donnent à l'argent et les différentes émotions qu'il peut susciter. Il s'agit essentiellement d'une littérature qui tente de mettre en contact des comportements et attitudes économiques avec une analyse psychologique. Lay et Furnham (2019) recensaient les quatre facteurs principaux que cette littérature a majoritairement mobilisés pour faire ses analyses. On retrouve tout d'abord *achievement and success*, soit l'idée que l'argent est un symbole de succès et influence l'estime de soi. Il y a ensuite *power and status*, donc le lien entre argent et pouvoir et statut social, soit la capacité de se faire respecter ou autres indices d'influence sur autrui dont celui qui a de l'argent bénéficie. Ce facteur est plutôt centré vers les autres, alors que *mindful and responsible* est centré sur notre propre personne et indique plutôt un lien entre l'argent et la sécurité ou la capacité de se protéger des vicissitudes de la vie. Finalement, *saving concerns* concerne plutôt l'idée que l'argent peut être une source d'anxiété survenant majoritairement lorsqu'on n'en a simplement pas assez. Les auteurs ajoutent à cela *financial literacy worries* soit l'idée que l'acteur peut se sentir ignorant face aux affaires financières.

Cette littérature identifie aussi les variations des émotions suscitées par l'argent selon les caractéristiques sociodémographiques. Il en ressort toute une gamme de résultats : par exemple, les femmes sont parfois décrites comme étant plus à risque que les hommes d'envier ceux qui gagnent plus d'argent qu'elles, se plaignant aussi plus facilement du manque d'argent (Prince 1993). D'autres soulignent cependant le fait qu'elles perçoivent ceux qui gagnent trop d'argent comme étant immoraux, alors que les hommes semblent plutôt considérer un haut revenu comme un signe de succès (Newcomb et Rabow 1999). Toute une gamme d'études s'est penchée sur le lien entre caractéristiques sociodémographiques, caractéristiques psychologiques et attitudes et comportements envers l'épargne dans le but de tenter d'expliquer ces derniers (Gerhard, Gladstone et Hoffmann 2018). Plusieurs auteurs s'entendent sur le fait que la socialisation primaire est un point important pour la formation des attitudes face à l'argent (Furnham 1984; Kirkcaldy et Furnham 1993; Newcomb et Rabow 1999). Furnham argumente cela à maintes reprises et a produit une étude sur des enfants de 7 à 12 ans où il a souligné que, en vieillissant, les enfants tendent à mieux comprendre les concepts économiques et à modifier leurs comportements dans ce domaine ce que l'auteur associe au développement cognitif, au processus de socialisation et aux expériences que les parents leur donnent avec l'argent (Furnham et Thomas 1984). De plus, une bonne partie de la littérature des *money attitudes* souligne le fait que celles-ci ne sont pas reliées au revenu (Furnham 1984; Furnham, Wilson et Telford 2012).

L'une des limites importantes de la littérature des *money attitudes* est son caractère très occidental. La vaste majorité de ces études sont en effet produites soit aux États-Unis, soit en Angleterre. Or, tel que mentionné plus haut, il est important de souligner que différentes cultures entretiennent différents rapports face à l'argent. Un exemple peut se trouver en Nouvelle-Zélande chez les Maoris. Dans son livre de 1994, l'anthropologue Julia Taiapa recense une enquête faite auprès de ceux-ci et décrit le fait que si les Pakehas (Nouveaux-Zélandais d'ancêtres européens) associent le fait de contrôler de l'argent à une forme de pouvoir, beaucoup de Maoris trouvent plus de valeur dans le fait d'offrir de leurs richesses à autrui (Taiapa 1994, cité dans Pahl 1995, 365). Ou encore, dans son analyse sur les membres de la classe moyenne supérieure française et états-unienne, la sociologue Michèle Lamont souligne les rôles interreliés de l'argent, du caractère moral et du culturel dans l'érection de frontières symboliques qui séparent le « nous » du « eux » (Lamont 2012). Au cours de son étude, Lamont démontre que le statut socioéconomique est plus important

pour les États-Uniens que pour les Français qui, eux, de leur côté, accordent une plus grande importance au culturel.

La littératie financière et la socialisation financière

Une autre tradition de recherche traitant d'argent se penche sur l'éducation financière et la littératie financière des individus (par exemple Fernandes *et al.*, 2014). Les études qui s'inscrivent dans ce courant abordent plutôt un point de vue qui met en lien des comportements financiers réels avec un idéal optimal normatif vers lequel les acteurs devraient plutôt tendre. Un exemple d'étude faite au Québec pourrait être celle de Lachance et al. (2005) qui a été conduite auprès de jeunes et s'est penchée sur le lien entre utilisation du crédit et connaissances en matière de crédit ainsi que l'attitude face à l'endettement. Le cadre de la littératie financière se penche régulièrement sur les jeunes et jeunes adultes et, tel que le démontrent Lachance et al., mettent fréquemment en lumière le fait que ceux-ci possèdent un niveau de connaissances jugé trop faible par rapport à leur utilisation de l'endettement. D'autres études telles que Disney et Gathergood (2013) ou encore de Bassa Scheresberg (2013) se penchent sur les mêmes problématiques, soit le lien entre un faible niveau de connaissances sur le crédit et une surutilisation de celui-ci. Les études faites dans le cadre de la littératie financière ne tiennent souvent pas compte des conditions socio-économiques dans lesquels ces comportements sont produits et amènent donc une compréhension somme toute très partielle du problème que sont les comportements financiers (Lazarus 2016). Une autre limite soulignée par la littérature est le fait que le cadre de la littératie financière ne tient généralement pas compte du contexte initial de socialisation financière de l'agent qu'est la famille (Gudmunson et Danes 2011). Celle-ci est spécialement importante parce qu'il est reconnu que la socialisation familiale sur l'agent a des effets relativement durables qui demandent un certain niveau d'efforts pour être remplacés (Gudmunson, Ray et Xiao 2016). Une étude longitudinale a noté, par exemple, que la tendance à économiser à l'âge de 16 ans était corrélée à la tendance à économiser plus tard dans la vie, à 34 ans (Ashby, Schoon et Webley 2011).

Le cadre de la socialisation financière est le plus adapté pour répondre à ces lacunes. Bien que les études dans ce domaine datent de plusieurs décennies, un courant important s'est manifesté au cours de la dernière décennie à la suite d'un article fondamental écrit par Gudmunson et Danes

publié en 2011. Ce courant est situé autour de ce que les auteurs appellent la *Family Financial Socialization Theory* (Gudmunson et Danes 2011). Ce cadre théorique a été construit à partir d'une très grande revue de littérature et vise à mettre à jour l'importance de la famille lors de la socialisation financière à l'aide d'une approche multidisciplinaire. Gudmunson et Danes recensent plusieurs définitions du terme « socialisation financière » dont un certain nombre impliquent la socialisation à la consommation ou encore tissent un portrait très large de ce processus : « [Financial socialization] is the process of acquiring and developing values, attitudes, standards, norms, knowledge, and behaviors that contribute to the financial viability and individual wellbeing » (Danes 1994, cité dans Gudmunson et Danes 2011, 645). Dans leur article, les auteurs décrivent un processus qui met en jeu deux dimensions de cette socialisation : les processus de socialisation en premier lieu, puis les *outcomes* engendrés par ces processus en second lieu. Les processus de socialisation peuvent être soit intentionnels, soit implicites. Par « processus intentionnels », les auteurs décrivent les « intentional efforts family members use to financially socialize each other. » (Gudmunson et Danes 2011, 649) Le succès de ce type de socialisation dépend largement de la qualité de la relation entre les membres. Plus ceux-ci s'entendent bien, plus la socialisation a de chance de réussir à inculquer un changement (Gudmunson et Danes 2011). Certains auteurs soulignent aussi que la qualité générale des relations familiales influence les chances qu'un enfant produise par lui-même les comportements financiers qu'on attend de lui (Serido et Deenanath 2016). Bien que la socialisation intentionnelle est vue comme jouant un rôle important dans la transmission de comportements financiers dits sains (Lanz, Sorgente et Danes 2020), il ne s'agit pas du processus le plus commun. La socialisation financière implicite est la plus commune des deux types de processus de socialisation (Jorgensen et Savla 2010). Par « socialisation implicite », on décrit le type de socialisation qui résulte de l'observation que fait l'agent de son entourage et l'imitation qui a le potentiel d'en résulter (Gudmunson et Danes 2011). Il s'agit du type de socialisation qui agit à travers toutes les facettes de la vie quotidienne comme les interactions régulières avec autrui, mais qui ne sont pas spécifiquement produites dans le but d'éduquer financièrement. L'un des principaux problèmes de ce type de socialisation est cependant le fait que l'agent peut potentiellement tirer de mauvaises conclusions de son observation dû au fait que, par définition, personne ne lui indique explicitement ce qu'il doit retenir et reproduire (Serido et Deenanath 2016).

Même si l'accent est souvent mis sur l'enfance et qu'il existe une croyance populaire improuvée qui veut que la socialisation financière ne soit pas significativement affectée une fois l'âge adulte atteint (Gudmunson, Ray et Xiao 2016), et malgré la tendance précisée plus haut à produire des effets relativement durables, le processus de socialisation financière s'opère tout au long de la vie et peut amener des changements au gré des événements et des conditions de vie qui changent avec le temps (Gudmunson et Danes 2011). Une étude a, par exemple, souligné l'influence mutuelle qu'ont les membres d'un couple en termes de socialisation financière même si ceux-ci sont dans la quarantaine (Payne, Yorgason et Dew 2014). Aussi, bien que la famille semble jouer un rôle primordial, ce type de socialisation se fait aussi à travers d'autres groupes sociaux tel que les pairs, les groupes ethniques, ou encore les institutions scolaires (Gudmunson, Ray et Xiao 2016). Une étude faite sur de jeunes adultes a même recensé que l'influence de la socialisation financière perçue du partenaire romantique était plus importante lorsqu'on observe les *life outcomes* et le bien-être général que celle des parents (Curran et al. 2018), un indice pointant vers le fait que différentes sources de socialisation peuvent gagner ou perdre en importance perçue au cours de la vie.

La socialisation financière doit aboutir à ce que Gudmunson et Danes ont appelé des *outcomes*. Il s'agit en fait, dans un premier niveau, des attitudes, connaissances, et capacités financières qui doivent ensuite mener au niveau le plus élevé d'*outcomes* qui sont les comportements et le bien-être financiers. Les attitudes ont été largement recensées par la littérature des *money attitudes*, ce qu'on ajoute ici est le fait qu'au cours de la vie, l'agent se verra confronté à des conditions changeantes, en évolution, et peut donc voir ses attitudes se modifier à travers sa perception changeante du rôle qu'il doit adopter (par exemple lorsqu'il passe d'amant à mari, de mari à père, etc.) (Gudmunson et Danes 2011). Ensuite, bien que la littérature sur la littératie financière accorde une importance élevée au niveau de connaissances financières, il faut noter que ces connaissances à elles seules ne sont pas suffisantes pour assurer des comportements dits sains. D'un côté à cause de la durabilité relative des dispositions face à l'argent mentionnée plus haut, mais aussi parce que la manifestation d'un comportement financier dépend de bien d'autres facteurs, par exemple des capacités et du niveau de confiance qu'a l'acteur de pouvoir l'accomplir. Les comportements financiers, de leur côté, forment le niveau final des *outcomes* avec le bien-être financier. La littérature accorde une grande importance à la fois aux comportements et au bien-être financiers, et soutient régulièrement que les premiers mènent aux seconds ce qui en font des points

d'intérêt très populaires. Les comportements financiers, eux aussi, ont la capacité de se modifier au cours de la vie de l'acteur, par exemple suivant un changement dans les ressources financières disponibles (Gudmunson et Danes 2011). Ils se divisent en deux catégories : la première étant « a pattern of action over time such as earning, saving, spending, and gifting » et la seconde concernant plutôt les points tournants ponctuels (Gudmunson et Danes 2011, 650).

Scarcity theory

Une autre théorie, celle-ci surtout mobilisée en psychologie, est celle qu'on appelle en anglais la *scarcity theory* qui dépeint le fait que les conditions de rareté des ressources qu'induit la pauvreté peuvent mener à la reproduire. Cette théorie stipule par exemple qu'être en situation de pauvreté peut mener à un épuisement des capacités cognitives et peut donc mener à la réduction de l'énergie mentale ce qui tend à induire une prise de décisions sous-optimale. Les preuves empiriques qui supportent cette théorie ne sont pas toujours concluantes, mais plusieurs chercheurs estiment qu'elle constitue un cadre d'analyse pertinent pour comprendre le phénomène de la reproduction de la pauvreté intergénérationnelle (de Bruijn et Antonides 2022).

Argent, couple et genre

Un autre pan de la littérature, cette fois sociologique, s'inspire largement des travaux de Zelizer pour se pencher sur la question de l'argent au sein des couples. On y retrouve la sociologue Jan Pahl, qui a débuté ses travaux dès la fin des années 1970, comme figure de proue, particulièrement pour la littérature féministe britannique qui se penche sur la question de l'argent dans le couple (de Blic et Lazarus 2021). Pahl s'est questionné sur le rôle de l'argent dans la répartition du pouvoir dans les couples au Royaume-Uni. Ses études démontrent, entre autres, que la conceptualisation classique des économistes qui veut que la famille soit un tout unifié dans lequel l'argent est réparti également entre les membres est largement fautive; vision qui est d'autant plus implicitement appuyée par divers gouvernements autour du monde à travers leurs politiques publiques (Pahl 1983; Pahl 1995). La sociologue recense plusieurs systèmes d'allocation de l'argent au sein des couples avec enfants qui donnent tous lieu à divers niveaux de pouvoir

différents pour chaque conjoint. Certains, comme le système d'allocation, peuvent être perçus comme une manière de donner du pouvoir à la femme en lui offrant un revenu si elle ne travaille pas, mais représente en réalité un système où le mari gagne en contrôle étant donné qu'il est le point d'entrée de l'argent dans la famille, tout en soutenant une situation de dépendance pour la femme qui elle n'a pas de revenu (Pahl 1983). D'autres, telle que la mise en commun des revenus, mène habituellement à un niveau de pouvoir plus égalitaire entre les conjoints, mais est aussi associé au fait que, en général, une femme obtient plus de pouvoir au sein du couple si elle est capable de contribuer au revenu familial de manière substantielle (Pahl 1995). Par contre, ce fait a été historiquement amoindri par la perception populaire voulant que le revenu des femmes soit surtout vu comme de l'argent d'appoint, inférieur au revenu de l'homme, et qui n'apporte donc pas autant de pouvoir (Zelizer 1989). Cette perception est souvent appuyée en partie par les deux conjoints lorsqu'on les questionne pour savoir à qui appartient l'argent gagné : le revenu de l'homme est beaucoup plus souvent vu comme appartenant à la famille que celui de la femme qui est perçu comme lui appartenant personnellement et ce autant selon les hommes que les femmes. On note cependant le fait que les femmes sont beaucoup plus à risque de subir de la privation financière par rapport à leur conjoint, surtout lorsque le ménage a un faible revenu. Cela est lié au fait que les femmes ont plus tendance à mobiliser leur propre argent pour assurer le bien-être des enfants que les hommes malgré le fait qu'elles gagnent en moyenne moins que ceux-ci (Pahl 1995).

Les théories de Pahl, produites à partir de données récoltées au Royaume-Uni, s'avèrent être valides pour plusieurs autres cultures un peu partout en Occident (Kenney 2006). Au Québec, la sociologue Hélène Belleau traite de manière extensive de la question de l'argent dans les couples dans le même courant que Pahl. Ses études démontrent elles aussi le caractère vétuste du concept de « revenu familial », mettant en lumière les différents modes de gestion d'argent que les couples québécois mobilisent et le fait que ceux-ci mettent de moins en moins leur revenu en commun (Belleau et Proulx 2010). Belleau traite entre autres du fait que les couples mariés ont le plus de chance de mettre en commun leurs revenus, mais sans s'assurer d'un accès forcément égal et que cela correspond généralement à la logique qui stipule qu'« en amour, on ne compte pas » (Belleau, Lavallée et Seery 2017; Belleau et Proulx 2010). Une logique qui a été analysée un peu partout dans le monde et qu'on associe régulièrement aussi aux normes sociales amenées par le mariage qui sont beaucoup moins présentes chez les unions libres qui semblent subir plus fortement les effets de la montée de l'individualisation, du moins dans les régions où les unions libres sont moins

fréquentes et normalisées qu'au Québec (Lyngstad, Noack et Tufte 2011). Cette tendance peut être moins évidente là où les unions libres sont de plus en plus populaires, surtout au Québec où on en observe l'un des taux les plus élevés au monde (Belleau, Lavallée et Seery 2017). Quatre modes de gestion ont été répertoriés par Belleau qui les divise selon le cas où le couple partage les dépenses ou le cas où il partage les revenus. Lorsqu'ils partagent les dépenses, les conjoints peuvent soit payer chacun au prorata de leur salaire, soit partager de manière égale toutes les dépenses. Lorsqu'ils partagent les revenus, ils peuvent soit mettre en commun leur revenu, souvent dans un compte bancaire commun, ou ils peuvent mobiliser une logique du don qui veut que le conjoint qui gagne plus cède une allocation ou fasse des dons monétaires à celui qui gagne moins. Le mode de gestion des ressources monétaires reflète régulièrement les valeurs que le couple veut mettre de l'avant : ceux qui priorisent l'égalité ont tendance à mobiliser les pratiques de partage des revenus, et ceux qui priorisent l'équité ont tendance à mettre de l'avant les pratiques de partage des dépenses (Belleau et Proulx 2010). D'après Belleau, le mode de gestion choisi dépend aussi de ce qu'on appelle la « thèse du processus de sélection » qui veut que le type d'union choisi par le couple est aussi le reflet du type de personnes qui le fondent (Belleau, Lavallée et Seery 2017).

D'autres études, produites par la sociologue Caroline Henchoz en Suisse, démontrent de plus le rôle primordial du silence dans le processus qui mène à adopter un mode de gestion de l'argent au sein du couple (Henchoz 2009). Ses enquêtes révèlent que, généralement, les couples parlent peu pour décider de la manière avec laquelle ils gèrent leur argent. Le mot d'ordre suit souvent, encore une fois, la logique qu'« en amour on ne compte pas », et l'argent est passé sous silence pour démontrer qu'on en est désintéressé. Le silence est aussi souvent utilisé pour prévenir des disputes, ce que Carolyn Vogler, une collègue de Pahl, présente aussi lorsqu'elle traite du fait que le pouvoir au sein d'un couple peut se présenter sous la capacité d'empêcher certains sujets de faire surface. Lorsqu'un mari est le seul pourvoyeur du ménage, par exemple, et qu'il ne gagne pas assez, il peut s'organiser pour que le sujet soit impossible à discuter avec sa femme qui s'occupe des finances et qui ne veut pas causer de problème, ce qui arrange l'homme à la fois parce que la responsabilité de « faire joindre les deux bouts » retombe sur sa conjointe et parce qu'il n'a pas à faire face au problème ce qui remettrait son rôle de pourvoyeur en question (Vogler 1998). Ce silence peut, de plus, mener le couple à adopter certaines attentes culturelles genrées même s'ils ne les ont pas réellement planifiées. Par exemple, le travail de la femme peut être vu comme quelque chose d'admirable avant l'arrivée d'un enfant, mais une fois que le premier apparaît, les attentes

de parentalité prennent le dessus et il est souvent attendu de la femme qu'elle réduise ses heures de travail pour s'occuper de celui-ci (Henchoz 2009). Un rapport qui a aussi été démontré par la sociologue Aliya Rao dans son enquête aux États-Unis où elle présente le fait que, au sein d'un couple de classe moyenne, le fait de perdre son emploi est vu comme une occasion pour la femme de se reposer et souvent de renforcer les attentes culturelles qui veulent que ce soit à elle de s'occuper des tâches ménagères, alors que, si l'homme vient à perdre son emploi, son statut de pourvoyeur principal est menacé et il se doit de faire de la recherche d'un nouvel emploi une occupation à temps plein (Rao 2020). Une autre enquête menée en France par les sociologues Céline Bessière et Sibylle Gollac a démontré que ces attentes genrées se perçoivent aussi dans tout un ensemble de situations où l'argent passe d'une main à l'autre (Bessière et Gollac 2022). Plusieurs exemples sont donnés au cours du livre dont l'héritage où le fils aîné est souvent perçu comme étant l'héritier le plus méritant qui se doit de recevoir et maintenir le capital de la famille, ou encore le divorce où le travail domestique de la femme est rarement tenu en compte lorsqu'il est question de recevoir compensation pour la séparation. L'enquête des sociologues démontre qu'un processus très courant est mobilisé lors des échanges d'argent, un processus qu'elles nomment « comptabilité inversée » et qui consiste à décider en premier lieu qui doit recevoir quoi pour ensuite justifier l'échange *a posteriori* plutôt que de procéder par l'inverse. Ce genre de processus place régulièrement les femmes en situation défavorisée entre autres à cause de l'importance que différents acteurs tels que les juristes, les notaires, ou la famille mettent sur les ressources pécuniaires de l'homme.

Les influences institutionnelles

Toujours dans les études sociologiques de l'argent, on retrouve une autre facette de la littérature, soit celle qui se penche sur les influences institutionnelles sur le rapport à l'argent. Les travaux de la sociologue Jeanne Lazarus nous permettent de mettre en lumière le rôle d'une institution en particulier, la banque, dans la formation de ce rapport. Cette approche apporte l'idée que la relation que les gens entretiennent avec l'argent se retrouve modulée en partie par les efforts que déploie la banque pour influencer les comportements financiers et les attitudes que les acteurs sociaux abordent envers l'argent. Tout d'abord, dans son livre *L'épreuve de l'argent* (Lazarus 2012), Lazarus présente ce qu'elle appelle « les cartes mentales de l'argent » : « Chacun possède

une "carte mentale de l'argent", composée de ses possibilités, de ses avoirs et du sens qu'il donne à celui-ci. Cette carte est composée des significations sociales de l'argent partagées par l'ensemble d'une société, mais aussi de l'appartenance sociale, de la socialisation, du sentiment ou non d'aisance financière et de l'histoire monétaire de chacun. » (Lazarus 2012, chap. III § L'univers monétaire : les cartes mentales de l'argent). Les cartes mentales sont originellement acquises au cours de la socialisation première durant l'enfance, mais peuvent se modifier au cours de la vie lorsque l'individu traverse différents stades de vie et acquiert différentes responsabilités. Les cartes mentales influencent autant les comportements comme la tendance à dépenser ou économiser son argent que les attitudes comme le rapport qu'on a face à emprunter de l'argent à un proche.

Ensuite, le salarié de la banque doit régulièrement choisir quelle figure il doit tenir entre quatre d'entre elles lorsqu'il interagit avec un client : le commerçant, le juge, le conseiller, ou le sauveur. Chaque figure amène son lot de comportements qui sont influencés par le fait que la banque est constamment déchirée entre son rôle de service public et son rôle de banque commerciale. Ces deux rôles amènent des cadres normatifs différents qui poussent le salarié de la banque à proposer des conseils ou des services de manières différentes. L'employé de la banque doit, lors de sa rencontre avec le client, décider de la figure à revêtir. Pour ce faire, il doit juger le client à travers plusieurs cadres tels que les besoins présentés par le client, les informations que le banquier détient sur le client (par exemple le score de crédit), ainsi que les objectifs professionnels du salarié de la banque (ceux-ci sont surtout poussés par leurs supérieurs à vendre des produits, élément qui influence aussi leur avancement professionnel et leur augmentation de salaire). Ainsi, autant le client que l'employé de la banque amènent leur lot de dispositions soit à travers les cartes mentales de l'argent, dispositions pécuniaires intégrées, qu'à travers le jugement que porte l'employé sur le client. L'interaction avec la banque est alors souvent perçue par les clients comme une épreuve (Boltanski et Thévenot 1991) où ils doivent faire valoir leur mérite et où les cartes mentales de l'argent entrent en contact avec la figure du salarié de la banque, un rapport d'autant plus accentué par le fait que, lors des jours normaux, lorsqu'on n'a pas spécifiquement besoin de faire appel à ses services, les relations avec la banque sont plutôt impensées. Les conseils de la banque forment aussi parfois des rapports quelque peu contradictoires. Le « client idéal » de la banque est en effet celui qui est autonome, qui n'a pas besoin de se faire rappeler quoi que ce soit et qui arrive face au salarié avec des connaissances déjà établies lui permettant de bien comprendre ce qu'on lui propose. Par contre, la banque suggère aussi couramment à ses clients d'user de ses

services d'automatisation et de lui laisser le soin de gérer elle-même les comptes bancaires (par exemple par l'entremise de retraits automatisés pour mettre de l'argent dans un compte d'épargne). On arrive ainsi à créer un rapport face à l'argent qui veut que l'individu soit compétent et connaisseur envers ses finances, tout en l'encourageant à laisser la banque gérer le tout à sa place. De ce fait, la banque met en œuvre toutes sortes de moyens pour influencer le rapport à l'argent de ses clients. Ces moyens peuvent se vivre autant à travers l'influence d'un conseiller financier qui juge le client et change ses comportements en fonction de la figure qu'il pense qu'il doit revêtir qu'à travers le paternalisme de la banque qui propose de s'occuper elle-même de faire les virements bancaires nécessaires pour payer les factures.

L'histoire du rapport à l'argent

D'un point de vue historique, influencer le rapport à l'argent des individus n'a pas toujours été que l'affaire des banques. Dans son enquête sur les femmes de mineurs des années 1860 à 1960 en France, Leleu (2019) souligne le fait que les compagnies minières étaient aussi grandement inquiétées par la manière avec laquelle les familles de leurs employés géraient leur argent. Étant donné le grand rôle des femmes des mineurs dans cette gestion, les compagnies ont mis en place plusieurs stratégies pour les influencer à adopter des pratiques pécuniaires jugées plus convenables. Parmi celles-ci on retrouve l'ouverture de magasin à même le village minier qui ne devait pas proposer de crédit (jugé alors malsain), l'ouverture de caisses d'épargne pour inciter les femmes à l'épargne (qu'on jugeait alors trop dépensières), ainsi que la location de maisons à loyer modique équipées d'un jardin pour encourager les familles à faire pousser une partie de leur nourriture. Au début du XXe siècle apparaissent même les écoles ménagères, elles aussi créées par les compagnies, qui enseignent aux filles et femmes à bien tenir un ménage et à gérer ses finances. La classe dominante en général a longtemps été associée au contrôle des travailleurs comme le démontre une étude faite sur l'Angleterre de 1918-1939 qui souligne le fait qu'il était commun de vouloir contrôler comment les ouvriers se divertissaient. L'argent dépensé sur l'alcool était alors vu comme mal dépensé et un accent important était mis sur la bonne conduite dans le but de créer une classe d'ouvriers fiables qui permettaient à l'industrialisation de bien se dérouler (Jones 1987).

Plusieurs autres études se sont penchées sur l'histoire du rapport à l'argent. Henchoz et al. (2019) ont par exemple produit une étude sur les adolescents suisses de 1930 à 1970 et démontrent que l'apparition de l'adolescent consommateur concorde avec la disparition de l'adolescent assurance financière : ce dernier devait autrefois user de son revenu pour aider les finances de la famille en cas de besoin. Au cours du XXe siècle, ce rapport s'est transformé pour donner lieu à une nouvelle autonomie financière qui permet à l'adolescent de devenir un consommateur à part entière. Ces transformations sont dues à toute une gamme de variables, par exemple l'allongement de la scolarisation des jeunes qui a entraîné la cristallisation de la période de l'adolescence par rapport à un temps où les enfants devenaient très vite travailleurs, ainsi que les changements qui se sont opérés à la fin de la Seconde Guerre mondiale, notamment l'augmentation des salaires et l'apparition de plusieurs assurances sociales qui ont réduit grandement la nécessité de chercher un salaire additionnel chez son adolescent. Une autre étude faite par Fortin (2019) sur les femmes célibataires bourgeoises ou nobles à l'époque préindustrielle de Montréal démontre l'importance qu'elles avaient pour les finances de leur famille. Celles-ci participaient souvent activement aux activités économiques de leur famille et il existe même quelques exemples de situations où elles prennent le contrôle du commerce familial à la mort de leurs parents. Ces femmes n'étaient donc pas uniquement des maîtresses de l'espace domestique et possédaient des connaissances importantes en gestion de finances. Plus généralement, le livre *L'argent des familles* (Le Bot et al. 2019) traite de la dialectique entre les familles et l'argent en Occident, notamment au Québec, aux XIX^e et XX^e siècles à travers toute une gamme d'approches qui passent bien sûr par l'histoire et la sociologie, mais aussi par la géographie, le droit, la démographie et la science économique. Le livre détaille l'influence de la monétarisation de la vie sociale, frappée par l'essor de l'industrialisation et du capitalisme, qui force les familles à devoir de plus en plus apprendre à manipuler l'argent.

Contributions de cette étude

Ce projet approfondit les analyses sociales de l'argent dans une direction qui a peu été explorée jusqu'à présent. Tout d'abord, il se situe en continuité des études sur la socialisation financière dans sa tentative de recenser les conditions de formation des dispositions pécuniaires. De ce fait, des sociologues notoires dans le cadre de la socialisation sont mobilisés au niveau de la théorie ; spécifiquement Bourdieu et Lahire. De sorte à conceptualiser le rapport à l'argent, la

théorie des pathologies monétaires de Simmel est mobilisée. Celle-ci est mise à l'épreuve face aux discours réels des participants, ce qui constitue un nouvel apport face au travail théorique de Simmel que celui-ci n'avait pas empiriquement testé. Notons que le terme « pathologies », que Simmel mobilise dans son livre, est remplacé ici par le terme plus scientifique et descriptif de « figures ». La raison principale est le fait que le terme « pathologie » est empreint d'une connotation normative qui tend à impliquer l'existence de caractères qui s'accorderaient mieux à certaines normes. « Figures » est un mot plus approprié pour scientifiquement décrire un ensemble de caractères sur lesquels on n'opère aucun jugement normatif. Les figures de Simmel permettent de conceptualiser le rapport à l'argent sous forme d'idéaux-types qui peuvent alors être définis plus précisément que le faisait le sociologue, ainsi qu'être décrits à partir de caractéristiques sociales qui s'éloignent de ce fait de l'ancrage de Simmel dans sa chaîne téléologique de l'argent. De plus, notre étude empirique requiert l'ajout de nouvelles figures à celles identifiées par Simmel ; celles-ci sont formées à partir de caractéristiques observées chez les répondants qui ne peuvent pas s'agencer aux figures du sociologue.

Un autre point central est la possibilité de changements du rapport à l'argent une fois la socialisation primaire terminée. Les littératures sociologiques telles que celles de Zelizer et de l'analyse de l'argent au sein des couples tendent à mettre au premier plan les processus de négociation qui ont lieu entre différents individus en ce qui a trait à l'argent. Zelizer et son concept de travail relationnel soutiennent l'idée que les acteurs exercent un travail de négociation constant entre les liens sociaux qu'ils tissent et les transactions économiques et médias pour ces transactions qu'ils jugent appropriés pour ces liens (Zelizer 2012). La littérature de l'argent au sein des couples analyse plutôt les processus d'équilibre de pouvoir, d'égalité, ainsi que d'utilisation de l'argent dans le contexte précis du couple. L'apport de ce travail est de chercher à comprendre les processus d'influences mutuelles qui peuvent avoir lieu au sein des relations sociales. Plutôt que de considérer les partis comme négociant simplement les termes d'une relation de deux points de vue statiques, on cherche ici à démontrer que chacun d'entre eux peut dépendre sur l'autre et modifier le rapport à l'argent que l'autre porte. En plus du contexte du couple, les conditions socio-économiques sont aussi analysées en tant qu'élément influant sur les dispositions pécuniaires. Somme toute, un autre apport de cette étude est, de ce fait, celui de mettre en valeur le processus d'évolution du rapport à l'argent au cours d'une vie, processus qui a peu été exploré jusqu'ici, puisque la vaste majorité des études qui analysent la socialisation financière tissent un portrait situé à un moment spécifique.

Ainsi, deux questions principales guident les analyses qui sont présentées ici. La première a trait au rapport à l'argent en tant que tel et forme la fondation de ce projet de recherche : de quelle manière peut-on définir le rapport à l'argent chez les adultes du Québec? Pour répondre à cette question, le point d'ancrage est les figures de Simmel conceptualisées en figures idéal-typiques de catégorisation des formes du rapport à l'argent. Une fois cette question répondue, la deuxième question fait entrer en jeu les notions d'origines et de changements : comment se forme le rapport à l'argent et de quelle manière celui-ci change-t-il ou se maintient-il au cours de la vie? Plutôt que d'analyser à un moment précis tel que le fait, par exemple, le cadre des *money attitudes*, ce projet de recherche tente de remettre l'habitus monétaire dans le contexte général de toute une vie d'événements. Plusieurs littératures influencent ce projet. Celle de Simmel, comme précisé, permet de catégoriser les changements du rapport à l'argent qui peut passer d'une figure à une autre au cours du temps. Le cadre de Zelizer reste aussi un point important puisqu'il représente la meilleure manière de soulever les processus de négociation déjà mentionnés. La littérature de la socialisation financière reste aussi au centre des analyses, surtout pour leur potentiel d'expliquer les origines du rapport à l'argent.

CHAPITRE 2 : HABITUS, IDÉAL-TYPE ET TEMPORALITÉ

Ce chapitre fait la présentation de trois facettes de cette étude qui lui sont fondamentales. La première section se penche sur une partie du cadre théorique et touche l'habitus tel que conceptualisé par Bourdieu qui permet de rendre compte de l'acquisition des dispositions pécuniaires. L'habitus est cependant nuancé à l'aide de Lahire qui amène une vision plus tempérée de celui-ci et permet de répondre aux critiques généralement adressées à Bourdieu. Suite à l'habitus, le concept d'idéal-type de Weber est présenté. Ce concept permet de mieux rendre compte de la manière avec laquelle les répondants ont été classifiés et analysés. La troisième section touche à l'analyse temporelle et fait ainsi la recension du cadre de la temporalité, dernière partie du cadre théorique. Celui-ci permet d'analyser le rapport à l'argent au fil de la vie des répondants et d'inclure la dimension du temps, des processus, de moteur et des ingrédients. Ce cadre est conclu avec l'addition du concept de bifurcation qui permet de se questionner sur la nature de tout changement possible dans les dispositions pécuniaires.

Une théorie centrale : l'habitus

Le cadre théorique général de ce projet de recherche se décline en deux parties. La première se fonde sur deux auteurs qui tentent d'interpréter la formation de l'individualité à travers le collectif. Ces auteurs apportent chacun une partie de la réponse aux questions posées dans cette étude : Bourdieu et sa théorie de l'habitus, ainsi que Lahire et l'individu aux multiples déterminations. Cette partie du cadre théorique est, de ce fait, primordialement construite sur la théorie de l'habitus de Bourdieu, mais celle-ci est raffinée et nuancée avec l'apport de Lahire. La théorie de Bourdieu en est une qui se penche sur la création de dispositions intégrées génératrices de pratiques et représente, en quelque sorte, les schèmes mentaux résultant de la socialisation (Fabiani 2016). Lahire, de son côté, amène plusieurs nuances à la théorie de Bourdieu et permet de répondre à ses critiques. La théorie de Lahire permet aussi d'intégrer l'idée que l'être humain n'est jamais construit uniquement à partir d'un seul pan de la société et qu'il est plutôt un être « aux multiples plis », soit moulé et formé par plusieurs facettes de son entourage qui sont parfois même contradictoires.

La seconde partie est celle de la temporalité et des parcours de vie. Cette enquête portant sur l'évolution du rapport à l'argent au cours d'une vie, il est d'une grande importance d'y inclure un cadre qui permet de rendre compte de son évolution à travers le temps. Une analyse temporelle comprend plusieurs éléments clefs tels que des ingrédients et le processus qui sont définis dans la troisième partie de ce chapitre.

Pierre Bourdieu : socialisation, habitus et reproduction sociale

Au sein de la sociologie, on retrouve l'habitus parmi les théories qui ont le plus marqué la discipline pour rendre compte du phénomène de la socialisation. Bien qu'on associe le plus souvent Bourdieu à celle-ci, il n'en est pas l'inventeur : l'habitus existe et est théorisé depuis la philosophie antique et appartient ainsi à une très longue tradition intellectuelle. Bourdieu en est tout de même le principal penseur contemporain puisqu'il l'a longuement renouvelé et élaboré pour en faire une théorie à la fois complexe et complète (Fabiani 2016).

Selon la définition aujourd'hui célèbre tirée de l'ouvrage principal où il en fait la description la plus complète, *Le Sens pratique*, Bourdieu décrit les habitus comme étant des

systemes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement « réglées » et « régulières » sans être en rien le produit de l'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre. (Bourdieu 2018, chap. 3)

L'habitus vise ainsi à répondre au débat cher à Bourdieu entre subjectivisme et objectivisme en théorisant une forme de structure dite objective qui vivrait à l'intérieur de l'individu. Bien que Bourdieu utilise peu le terme « socialisation » lui-même, l'habitus peut être conceptualisé comme étant, en termes plus simples, l'ensemble des schèmes générateurs de pratiques et de représentations résultant du processus de socialisation (Fabiani 2016). L'habitus est ainsi un moyen théorique de rendre compte de l'intériorisation du social, de tisser le lien avec ce qui fait d'un

individu un être à part entière apparemment unique, mais qui est aussi membre d'un groupe social qui le dépasse et duquel il tire une grande partie des dispositions qui le conduisent à penser, agir ou réfléchir d'une manière donnée : « Parler d'habitus, c'est poser que l'individuel, et même le personnel, le subjectif, est social, collectif. L'habitus est une subjectivité socialisée. » (Bourdieu et Wacquant 2014, 175) L'habitus est souvent associé à la classe sociale chez Bourdieu, mais est aussi, plus généralement, associé à son concept de champ (Bourdieu et Wacquant 2014). Le sociologue français parlait souvent du lien entre le milieu producteur et l'habitus comme résultat de ce milieu. En ce sens, le champ doté de conditions structurelles, de relations entre agents, de répartition des capitaux, étant un milieu où se joue un « jeu social » doté de règles qui lui sont propres, est intrinsèquement relié à la formation d'un habitus duquel il est difficile de le séparer (Bourdieu 1997).

Principe générateur et organisateur des pratiques

L'un des problèmes principaux sur lequel Bourdieu se penche et répond grâce à l'habitus se retrouve dans sa capacité génératrice. Bourdieu compare ce problème à la grammaire génératrice de Chomsky et, en citant Jacques Bouveresse, stipule que « ce qui fait problème, ce n'est pas la possibilité de produire des phrases "grammaticales" en nombre infini, mais la possibilité de produire un nombre infini de phrases réellement adaptées à un nombre infini de situations. » (Bourdieu 2018, chap. 1) La grammaire génératrice de Chomsky a en effet été décrite comme étant cette capacité innée (biologique) des êtres humains à produire un nombre infini de phrases sensées à partir d'un nombre fini de règles et de mots (Chomsky, Gallego et Ott 2019), une capacité ainsi fortement créatrice. De ce fait, la capacité génératrice de l'habitus est décrite dans *Le Sens pratique* comme étant cette capacité de générer un nombre infini de pratiques à l'aide d'un nombre pourtant fini de règles incorporées à travers la socialisation qui sont adaptées à un nombre techniquement infini de situations.

Objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins

Bourdieu soulève aussi le fait que les pratiques produites par l'habitus sont généralement adaptées à des fins précises sans pour autant qu'elles ne supposent de calcul conscient. Les

pratiques résultantes peuvent avoir leurs mécanismes de constructions originales cachés à l'individu, cependant celles-ci produisent des résultats qui s'adaptent aux chances de réussite de l'individu dans une formule qui veut que l'habitus pousse « à refuser le refusé et à vouloir l'inévitable » (Bourdieu 2018, chap. 3). Bourdieu souligne, par exemple, le fait que les enfants de classe ouvrière qui réussissent généralement mal à l'école font le choix volontaire de ne pas se rendre à l'université, choix habituellement soutenu par leurs faibles chances de réussite dans ce milieu pour lequel le bagage de compétences et d'attitudes que leurs parents leur ont légué n'est que trop peu adapté (Bourdieu 1966). Non seulement l'individu moyen repousse donc les possibilités pour lequel il est moins bien adapté, mais il choisit généralement aussi celles pour lesquelles il l'est le mieux. Bourdieu décrit ce type de raisonnement comme étant « raisonnable, ce qui ne veut pas dire [rationnel] » (Bourdieu 2017, chap. Cours du 6 mai 1993 § La fausseté universelle de la conscience calculatrice). Cette expression dénote surtout le fait que les conduites générées par l'habitus ne répondent pas à un calcul qui serait « rationnel » dans le sens où l'économie classique l'entend, soit à un calcul qui viserait à optimiser consciemment les résultats, mais répond plutôt à une logique incorporée dite « raisonnable » puisqu'elle correspond à un certain type de raisonnement précis, bien que non-calculateur. Le « raisonnable » peut donc passer pour de l'irrationnel, mais il est en fait bel et bien le résultat d'une logique, celle-ci n'était simplement pas celle du rationnel calculateur. Un exemple concret issu de cette étude pourrait être un individu qui priorise son bonheur aux dépens de son épargne à long terme et décide d'investir dans des expériences qui le rendent heureux plutôt que d'épargner son argent. Un tel comportement pourrait être décrit comme irrationnel par la science économique classique, mais ne consiste en fait qu'en un comportement qui respecte une logique qui priorise le bonheur présent plutôt qu'un potentiel bonheur ou bien-être financier futur. Nous repasserons sur ce point lors de la section des analyses.

Bourdieu soulève aussi le fait que les conditions de vie similaires, appelées « conditions d'existence » homogènes, tendent à produire des habitus comparables dû au fait qu'ils sont issus des mêmes conditions sociales de production. Cela tend à créer une homogénéisation des habitus des membres d'un même groupe social qui se dotent alors de dispositions à apprécier, réfléchir et agir de manière tout à fait compatible entre elles (Bourdieu 2018).

L'habitus à travers les âges

Dans la définition classique de l'habitus que Bourdieu souligne encore une fois dans *Le Sens pratique*, on retrouve l'idée d'hystérésis de l'habitus. Ce concept originalement issu de la physique sert à désigner une situation où un effet est toujours présent même après la disparition de ses causes originales (Fabiani 2016). Bourdieu l'utilise dans le même sens pour dénoter la tendance de l'habitus à se maintenir malgré les situations de vie changeantes. Il note ainsi que

La tendance à persévérer dans leur être que les groupes doivent, entre autres raisons, au fait que les agents qui les composent sont dotés de dispositions durables, capables de survivre aux conditions économiques et sociales de leur propre production, peut être au principe de l'inadaptation aussi bien que de l'adaptation, de la révolte aussi bien que de la résignation. (Bourdieu 2018, chap. 3)

L'hystérésis se manifeste le plus clairement lorsque les conditions de création de l'habitus se sont estompées et ont laissé place à un monde changeant, forçant ainsi l'individu à vivre dans des situations qui ne sont pas celles dans lesquelles il ou elle a été socialisé (Bourdieu 2018). Bourdieu parlait aussi d'une « inertie » de l'habitus (Bourdieu et Wacquant 2014), un terme tout à fait similaire, mais qui désigne plutôt, en physique, la tendance d'un corps à se maintenir en mouvement ou au repos tant qu'aucune pression extérieure suffisante n'est exercée.

Un point parallèle à ceux-ci est le fait que l'habitus tend aussi à filtrer les expériences vécues et l'information reçue à travers sa propre loupe ainsi qu'à contrôler les situations auxquelles il s'expose de sorte à maintenir son propre état actuel. À ce propos, Bourdieu spécifiait :

Le poids particulier des expériences primitives résulte en effet pour l'essentiel du fait que l'habitus tend à assurer sa propre constance et sa propre défense contre le changement à travers la sélection qu'il opère entre les informations nouvelles, en rejetant, en cas d'exposition fortuite ou forcée, les informations capables de mettre en question l'information accumulée et surtout en défavorisant l'exposition à de telles informations (Bourdieu 2018, chap. 3)

Ce mécanisme permet à l'habitus de se maintenir à travers les âges en sélectionnant méticuleusement les informations et expériences auxquelles il est confronté. Bourdieu mentionne par exemple le phénomène de l'homogamie qui est largement connu de la sociologie, soit la tendance à s'associer intimement avec une personne de notre groupe social plutôt que celle d'un autre groupe, comme étant une représentation de cette tendance à vouloir maintenir son environnement social propice à soutenir les dispositions intégrées. L'habitus cherche ainsi à se protéger et éviter les « situations de crise » où il pourrait être remis en question (Bourdieu 2018). Ces « situations de crise » peuvent apparaître de maintes manières, la plus classique présentée par Bourdieu étant celle où l'individu ne fait que vieillir et où le monde autour de lui change malgré lui (Bourdieu 2018). Un autre exemple concret qui nécessite une échelle de temps moins large pourrait être une situation où un individu est immergé dans une autre culture, se retrouvant ainsi dans un environnement où ses dispositions ne sont plus nécessairement adaptées à l'environnement social. Toutes ces crises sont le résultat du fait que les dispositions sont le fruit d'un contexte social, culturel et historique précis et sont donc adaptées à ce contexte. Bourdieu soulève le fait que ce fait est aussi valable pour les dispositions économiques (Bourdieu 2003).

Limites de l'habitus

Bien que l'habitus représente à ce jour une manière très complète de conceptualiser la tendance de la socialisation à créer des dispositions durables à travers le temps et consiste en un cadre d'analyse puissant pour rendre compte de la reproduction sociale, il n'est pas sans limites. L'habitus est en effet tout d'abord excessivement peu équipé pour rendre compte des changements (Fabiani 2016). Un défaut qu'il faut souligner lorsqu'on fait affaire avec des récits qui rendent compte de toute une vie d'événements et qui peuvent donner lieu à plusieurs bifurcations. En effet, la sociologie de Bourdieu tend à donner une importance souvent jugée comme trop grande à ce qu'on appelle la socialisation primaire et ne fait du reste de la vie qu'une série d'événements où la socialisation primaire s'exprime dans différents contextes. Cette vision a donc en effet le grand problème de ne pas reconnaître que le processus de socialisation peut se poursuivre même une fois la primaire dépassée (Lahire 2015). Plusieurs critiques de Bourdieu l'ont traité de déterministe¹.

¹ Bourdieu les critiquait à son tour : « Je voudrais vous inviter à vous demander pourquoi cette notion, en un sens très banale (tout le monde accordera que les êtres sociaux sont, au moins pour une part, le produit des conditionnements

Son proche collaborateur, Wacquant, souligne près d'une vingtaine d'auteurs qui ont fait plusieurs lectures différentes de l'habitus, mais qui sont tous soucieux des implications déterministes de cette théorie et du fait qu'elle incorpore faiblement l'agentivité humaine (Bourdieu et Wacquant 2014, 182). Bourdieu s'est défendu de ce genre de critique. Il a adopté, plus tard dans sa vie, une vision moins stricte de l'habitus (Fabiani 2016). Il préférerait alors dire que l'habitus n'était pas une question de déterminisme total, mais plutôt une manière de rendre compte du fait que, en quelque sorte, chaque personne est « une personne de son temps », soit le produit d'une histoire socialement située. Certains estiment que l'apparence déterministe de l'habitus proviendrait des grands efforts que Bourdieu a mis à le placer en opposition aux dogmes de la science économique et de la théorie de l'acteur rationnel ce qui aurait amené sa théorie peut-être trop loin à l'opposé (Bourdieu et Wacquant 2014). Un autre défaut important est la tendance de Bourdieu de stipuler que les origines des dispositions seraient inconnues à l'agent, cachées dans l'inconscient. Bien que ce point lui permette d'argumenter le caractère « raisonnable, mais pas rationnel » de l'habitus, il ne laisse malheureusement que trop peu de place à la réflexion ce qui tend à retirer toute agentivité aux individus face à la formation de leur propre personne (Fabiani 2016). Parallèlement à ce problème, un autre doit être mentionné. Les individus sont généralement rarement aussi bien adaptés à toute situation auxquelles ils peuvent être confrontés. Bourdieu aimait beaucoup la formulation « être comme un poisson dans l'eau », mais plusieurs sociologues, dont Bernard Lahire, soulignent que cette vision idéalisée du monde social ne correspond pas tout à fait à la réalité. Il est, par exemple, tout à fait possible qu'il y ait certains conflits des habitus au sein d'une même famille si les deux parents ne proviennent pas exactement du même milieu social, la situation de l'homogamie parfaite n'étant pas une loi aussi universelle que le laisserait supposer Bourdieu (Lahire 2015). De ce fait, l'habitus, bien qu'étant une théorie pertinente pour ce projet de recherche, possède plusieurs lacunes auxquelles il faut pallier. Pour ce faire, ce projet mobilise le sociologue Bernard Lahire.

sociaux), a suscité de telles réactions d'hostilité, parfois de fureur, chez certains intellectuels, et jusque parmi les sociologues. Qu'a-t-elle donc de si profondément *choquant*? La réponse est qu'elle heurte frontalement l'illusion de la maîtrise (intellectuelle) de soi, qui est si fortement ancrée chez les intellectuels. » (Bourdieu et Wacquant 2014, 182)

Bernard Lahire : individu, individualité, déterminations multiples

Dans son livre intitulé *Dans les plis singuliers du social* (Lahire 2019), le sociologue Bernard Lahire fait la défense de l'approche qu'il a adoptée tout au long de sa carrière et qu'il décrit avoir été souvent critiquée comme étant une manière de psychologiser la sociologie en amenant l'individuel au premier plan. Lahire y défend une vision plus nuancée que celle de ses détracteurs en stipulant que l'être humain est certes un animal social, mais un animal social moulé par un ensemble de déterminants qui se jouent tous les uns contre les autres pour former des individus largement à la fois uniques et collectifs : « Le déplié et le plié, le découpé et le recoupé, le collectif et le singulier ne s'opposent aucunement. Il s'agit seulement de points de vue différents et complémentaires sur une seule et même réalité sociale. » (Lahire 2019, chap. Avant-propos) Pour le sociologue, parler d'individualité comme le veut l'éthos contemporain, parler d'individu non déterminé et librement construit par lui-même, avoir peur du mot « déterminisme » en soi est une erreur :

Il n'est peut-être pas inutile de rappeler ici que le déterminisme sociologique consiste simplement à mettre en lumière ce qui conduit des individus donnés à faire tel ou tel « choix » ou à prendre telle ou telle « décision », faisant du « choix » et de la « décision » individuels des phénomènes explicables à la fois par les expériences socialisatrices passées des individus (on pourrait parler de « contraintes intériorisées » à travers les expériences familiales, scolaires, professionnelles, religieuses, politiques, etc.) et par les conditions présentes de leurs actions (les contraintes objectives du contexte d'action). (Lahire 2019, chap. 1 § Individu/société)

Lahire critique de ce fait quelque peu l'habitus de Bourdieu sans réellement remettre en compte les lignes directrices de celui-ci. L'individu n'est pas formé par un seul pan de sa vie (par exemple la classe sociale, ce que Bourdieu mettait à l'avant-plan), il est formé par de multiples facettes de celle-ci qui peuvent parfois se contredire et effectivement former des dispositions durables, mais qui s'actualisent de manières différentes selon le contexte et les agents qui le forment. Une seule et même personne peut porter des accents langagiers un tant soit peu différents selon si le contexte présent en est un professionnel ou amical, par exemple.

Lahire a aussi soulevé au cours de sa carrière le fait que la supposition de Bourdieu qui veut que l'habitus génère des pratiques dont les logiques peuvent être transférées à plusieurs milieux pourrait être fautive. Le caractère transférable des dispositions est, selon le sociologue, une hypothèse difficile à prouver. Chaque individu est, tel que déjà décrit, formé d'une somme importante de dispositions qui peuvent se mettre en action ou non selon le contexte. De ce fait, un individu n'est pas nécessairement construit d'un seul simple habitus qui s'adapte à tout contexte (Lahire 2001). Lahire soulève, par exemple, le cas de joueurs d'échecs professionnels qui sont capables de mémoriser rapidement les positions de pièces sur un échiquier, mais dont cette capacité ne permet pas de mieux mémoriser des chiffres aléatoires et ne semble donc pas transférable à un contexte différent qui demande pourtant des capacités similaires (Hirschfeld et Gelman 1994, cité dans Lahire 2019, chap. 4).

Le fait que chaque individu est un être issu de multiples contextes nous amène aussi à raffiner l'habitus en intégrant le fait que la socialisation primaire n'est pas le seul moyen d'intégrer des dispositions durables. Lahire parle régulièrement du fait que les maints contextes que rencontre un agent ont la capacité de le mouler, de l'amener à intégrer de nouvelles manières d'être, de penser et d'agir. Ainsi, il ne faut pas négliger les contextes rencontrés plus tard dans la vie qui ont eux aussi un pouvoir formateur (Lahire 2015).

Lahire n'a pas peur non plus de faire usage des sciences cognitives. Toujours dans son livre, il défend l'idée que « L'homme est un animal social, au sens où il est biologiquement fait – avec le cerveau et le système nerveux dont il est doté – pour mémoriser, stocker ou cristalliser les produits de ses expériences, qu'elles soient explicitement ou non tournées vers l'apprentissage de savoirs. » (Lahire 2019, chap. 4 § Dispositionnalisme et plasticité cérébrale) Une argumentation qui veut rendre compte du fait que le cerveau humain est effectivement biologiquement fait pour « cristalliser » le passé en des propensions à agir, penser et réfléchir d'une manière donnée présentement. L'expérience socialisatrice s'inscrit ainsi en nous plus ou moins fortement, selon la durée d'exposition, l'intensité et le moment dans la vie où nous sommes exposés à celle-ci et forme une partie de la personne que nous sommes. Notons aussi que l'expérience n'a pas besoin d'être spécifiquement faite dans le but explicite d'enseigner quelque chose : l'homme apprend de lui-même un peu malgré lui. Le sociologue est ici, selon Lahire, le mieux formé pour faire le pont entre l'individu et le collectif, entre le contexte social général d'acquisition et l'agent socialement formé.

Bourdieu, Lahire et le rapport à l'argent

Bourdieu et Lahire forment un cadre qui se situe autour de l'acquisition de dispositions durables et de leur évolution au cours de la vie. Bourdieu est bien sûr le point d'ancrage principal pour ce cadre théorique puisque son habitus est au centre des analyses de ce projet et consiste en la conceptualisation sociologique la plus utile pour rendre compte des manières de penser, d'être et d'agir par rapport à l'argent qui sont acquises au cours de la vie. Là où Lahire entre en jeu est simplement dans le fait de peaufiner cette approche pour pallier à ses défauts les plus apparents. Lahire met en jeu les sciences cognitives comme justification des fondements de l'habitus et ajoute à cela la grande diversité de sources de socialisation de l'être humain qui est loin d'être influencé seulement par une seule facette de sa vie. Il souligne que l'être humain est un être aux multiples « plis ».

Ces deux auteurs permettent de rendre compte du phénomène de la socialisation et sont appliqués, pour cette étude, spécifiquement aux dispositions pécuniaires. Ils permettent à la fois de rendre compte de l'inertie de l'expérience humaine, du fait que tout changement est possible, et du fait que l'être humain est constitué à partir d'une multitude de contextes. Ainsi, le rapport à l'argent est présenté comme un ensemble de dispositions, conceptualisation absolument inspirée de l'habitus. Celles-là auront été acquises à l'origine dans le contexte de la socialisation primaire où un ou des parents peuvent avoir enseigné à l'enfant comment faire son budget, par exemple, ou toute autre manière de se comporter envers l'argent. Ce stade initial comprend aussi toute leçon de vie qui entraîne des dispositions d'appréciation envers l'argent, par exemple mettre l'accent sur le fait de gagner de l'argent ou encore se faire enseigner que l'important dans la vie c'est de passer du bon temps. Ces enseignements qui peuvent porter ou non directement sur l'argent peuvent être transmis directement ou non à l'enfant, soit par un geste volontaire d'enseignement ou par le simple concept « d'enseigner en donnant l'exemple ». Dans ce contexte, Lahire nous indique que les deux parents peuvent ne pas avoir les mêmes enseignements à transmettre. L'un d'entre eux peut être très méticuleux avec les finances, alors que l'autre dépense rapidement ce qui entre dans le portefeuille. L'agent socialisé ainsi peut se retrouver avec de multiples dispositions pécuniaires qui se contredisent parfois et s'actualisent différemment dans différents contextes. En grandissant, l'individu se retrouve ensuite confronté à des situations de vie changeantes. Peut-être a-t-il déménagé du nid familial et a considérablement augmenté ses obligations financières, peut-être a-

t-il eu un enfant, ou peut-être a-t-il simplement acquis un salaire plus élevé ou plus faible qu'auparavant. Notre étude porte une attention particulière aux changements faits sur le registre des finances. Lahire stipule ainsi que les nouveaux environnements sociaux rencontrés ont aussi la capacité de transformer l'individu et de lui faire intégrer de nouvelles dispositions qui peuvent, bien sûr, remplacer les anciennes, mais qui peuvent aussi s'intégrer à leur côté et s'actualiser dans des conditions différentes. Une emphase importante est ainsi mise sur la possible capacité de changement à travers le temps. De ce fait, plusieurs questionnements ouvrent la voix à réaffirmer et peaufiner Bourdieu à travers Lahire et forment les réflexions de cette étude. On retrouve, parmi ceux-ci, des problématiques telles que la durabilité de l'habitus, la persistance dans le temps des changements, ou encore l'influence des moments de crise sur des dispositions intégrées.

Un concept central : l'idéal-type

En partant de l'habitus, un ensemble de figures idéalisées sont construites pour représenter les dispositions acquises par la socialisation. Ces figures idéalisées se réunissent donc sous l'emblématique concept du sociologue Max Weber appelé « idéal-type ». En effet, selon Weber :

On obtient un idéal-type *en accentuant unilatéralement un ou plusieurs* points de vue et en enchaînant une multitude de phénomènes donnés *isolément*, diffus et discrets, que l'on trouve tantôt en grand nombre, tantôt en petit nombre et par endroits pas du tout, qu'on ordonne selon les précédents points de vue choisis unilatéralement, pour former *un tableau* de pensée homogène [*einheitlich*]. On ne trouvera nulle part empiriquement un pareil tableau dans sa pureté conceptuelle : il est *une utopie*. (Weber 1965, 141)

Ainsi, un idéal-type est une construction scientifique qui ne correspond pas nécessairement exactement à la réalité, n'est pas, malgré ce que le nom pourrait porter à croire, un modèle « parfait » ou « idéal » de la réalité (Colliot-Thélène 2006). Il s'agit plutôt d'une construction qui vise à rendre compte des éléments clefs d'une partie de la réalité qui sont, selon le chercheur, essentiels à sa constitution. Selon les mots de Weber, construire un idéal-type consisterait en le même genre de travail que, par exemple, celui d'un peintre qui désire peindre un paysage. Il faut alors choisir exactement quels éléments se trouveront sur le tableau et lesquels on oubliera puisque peindre chaque feuille d'arbre ou chaque insecte serait une tâche beaucoup trop ardue. Le chercheur

doit alors choisir, dépendant de son but et de l'analyse qu'il désire faire, quels éléments méritent d'être sur le tableau (Weber 1965).

Le travail du chercheur est alors de confronter sa construction théorique à ses hypothèses et vérifier si elle permet de faciliter l'explication, à quel point elle aide à tester lesdites hypothèses. La définition exacte des idéaux-types peut alors être modifiée à la guise des analyses (Weber 1965). La valeur heuristique de ce concept est ainsi évidente puisqu'il permet d'isoler ce qui est pertinent et évite de se plonger entièrement dans l'univers capharnaüm du monde social et de se perdre dans les variables (Colliot-Thélène 2006). Ce travail pourrait être comparé à celui des problèmes qu'on doit résoudre lorsqu'on étudie la physique. Ceux-ci sont généralement créés de sorte à n'isoler que les éléments les plus importants et pertinents pour les objectifs pédagogiques (pour utiliser une analogie empruntée à Bernard Lahire (2023)), par exemple un problème qui comprend une sphère parfaite ou un plan sans friction, tous deux des éléments qui n'existent pas dans leurs formes pures, mais dont l'utilisation permet de rendre compte d'une réalité beaucoup plus complexe de manière simplifiée ou, d'après les exemples plus précis du philosophe Mario Bunge : « ideal gases, frictionless gears, weightless shafts, free electrons, plane waves, and pure substances (except in tiny amount). » (Bunge 1996, 66)

Bunge précise le processus de construction des idéaux-types comme étant le travail de détermination des propriétés communes de différents objets qui peuvent être rassemblés en une espèce. Deux types de classifications des propriétés sont importantes ici. La première est entre les propriétés intrinsèques et relationnelles, la seconde, plus centrale à cette analyse, entre les propriétés essentielles et accidentelles. Une propriété est dite intrinsèque (*intrinsic*) si elle est possédée indépendamment d'autre chose, par exemple avoir 45 ans, alors qu'on la dirait relationnelle si elle était acquise du fait que la chose en question possède une relation spécifique avec une autre chose, par exemple être marié. Sur l'autre axe, une propriété essentielle est une propriété nécessaire à la classification d'une chose en une espèce précise. Si elle est perdue, la chose change alors d'espèce. Une propriété accidentelle (*accidental*) en est une qui n'affecte pas directement les propriétés essentielles. Le fait qu'une des répondantes s'appelle Céline, par exemple, est une propriété accidentelle puisqu'elle pourrait tout aussi bien porter un autre nom sans

que cela n'implique forcément de changement dans sa personne². Le travail de construction d'idéal-type est alors celui qui demande de spécifiquement pouvoir identifier les propriétés essentielles qu'elles soient intrinsèques ou relationnelles. Évidemment, les propriétés essentielles ici ne forment pas ce qu'on a nommé en anglais un *natural kind* (Bird et Tobin 2023), mais bien une construction intellectuelle telle que présentée plus haut.

La première partie des analyses fait la présentation de ce travail de construction de figures idéal-typiques pour rendre compte des dispositions pécuniaires créées suite aux processus de socialisation. Notons ici que, comme décrit dans la section des apports de ce projet de recherche, les figures de Simmel forment un point d'ancrage important sur lequel la catégorisation s'appuie. Les entretiens ont permis de recenser sept figures de dispositions pécuniaires : le prodigue, le calculateur, l'hédoniste, l'avare, l'angoissé, le blasé et le désinvolte.

Parcours de vie, processus, temporalité

Pour retracer le rapport à l'argent sur toute une vie, cette étude mobilise aussi le cadre théorique des parcours de vie et de la temporalité, qui apporte une fondation importante surtout en ce qui a trait à la méthodologie. Ses effets sur celle-ci sont spécifiés plus loin dans la section du même nom. Inclure la temporalité dans ce projet de recherche fut primordial puisque l'un des objectifs principaux est de retracer la formation et l'évolution potentielle de dispositions intégrées. Inclure la temporalité dans un projet de recherche se doit aussi de savoir la « faire parler ». Il faut éviter « d'aplatir » la temporalité sur une seule dimension, il faut savoir dépasser le cadre simple qui voudrait qu'on analyse la passation d'un état à un autre. Pour ce faire, les analyses de ce projet mobilisent le concept de processus qui est utile pour entretenir un rapport complexe avec le parcours des répondants (Mendez 2010). Ariel Mendez nous indique que :

Un processus est un phénomène qui « prend du temps ». Il se déroule progressivement et change en avançant. Il modifie les éléments et les conditions d'existence de l'objet à chaque

²La véracité de cet énoncé est appréciable non seulement dans le fait qu'il est possible au Canada de changer de nom légal en remplissant les bons formulaires sans avoir à changer quoi que ce soit au reste de sa personne, mais aussi dans le fait que, dû à l'anonymisation obligatoire des répondants, Céline n'est qu'un pseudonyme dont l'utilisation ne change strictement rien à la présentation de la personne.

moment de son parcours, mais transforme aussi sa propre dynamique au fur et à mesure des étapes parcourues. Les définitions lexicographiques du processus évoquent l'enchaînement de faits dans le temps aboutissant à un résultat, ou un phénomène conçu comme actif et organisé dans le temps. (Mendez 2010, 5)

Une analyse temporelle des parcours nécessite d'inclure toute une panoplie d'éléments fondamentaux qu'on se doit de retracer. Cette section fait la présentation des concepts d'ingrédients, de processus, de séquences, de moteurs et finalement de bifurcations qui forment les points d'ancrage des analyses temporelles de ce projet.

Ingrédients

Le premier élément propre à ce cadre théorique est celui des ingrédients. Mercier et Oiry définissent ceux-ci comme étant « les éléments du contexte qui sont pertinents pour analyser un processus précis comme des éléments de contraintes qui limitent l'action ou comme des ressources qui la nourrissent. » (Mercier et Oiry 2010, 29) Le contexte, dans ce cas-ci, est défini, de son côté, comme étant « l'ensemble des éléments présents dans une situation » (Mercier et Oiry 2010, 29). Les éléments d'un contexte peuvent être de diverses natures : physiques, structurels, culturels, ou sociaux. Une bonne analyse scientifique temporelle nécessite donc de savoir isoler dans un contexte donné les éléments qui sont pertinents pour le processus analysé puisqu'un contexte donné peut contenir un nombre élevé d'éléments. Pour déterminer la pertinence d'un ingrédient, les chercheurs suggèrent de procéder par « permutation ». Ce processus d'analyse inspiré de la linguistique consiste en un exercice de pensée où l'on retire un élément du contexte et tente d'estimer si le processus se serait produit de la même manière qu'il s'est réellement produit. Si la réponse est négative, alors l'élément est un ingrédient. Bien sûr, ce type de procédé analytique n'est pas aussi facile à produire que dans certaines sciences pures où l'exercice en laboratoire permet de plus facilement retirer des éléments d'un contexte. En sociologie, il produit une présomption qui n'est valide que pour le processus présentement analysé et duquel on ne peut prétendre aucune universalité (Mercier et Oiry 2010). La permutation pourrait aussi être comparée à un raisonnement contrefactuel. Ensuite, il ne faut pas oublier le contexte général dans lequel ces ingrédients sont pertinents. Plusieurs chercheurs ont tendance à se perdre dans les détails et oublier le contexte

général, ou encore ils préfèrent se pencher sur le contexte au départ pour ensuite l'oublier. Comme discuté plus haut, par exemple, le cadre de l'habitus tend à présenter le contexte original de formation des dispositions comme important, mais celui-ci est, par la suite, oublié pour laisser place à la reproduction sociale laissant de côté de ce fait même le processus constant d'interaction entre un agent et son environnement (Mercier et Oiry 2010; Lahire 2015). Le travail de délimitation des ingrédients pertinents peut rappeler la construction d'idéal-type et, comme décrit plus haut, pourrait être comparé à cette tendance que l'on retrouve en physique parmi les sphères parfaites ou les plans sans friction.

Processus et séquences

L'extrait cité plus haut de Mendez nous indiquait qu'un processus est « organisé dans le temps ». Pour ce projet de recherche, les processus sont tout spécifiquement considérés comme étant organisés en séquences. Plusieurs définitions de ce concept existent. Le sociologue états-unien Andrew Abbott stipulait par exemple qu'il considérait une séquence comme étant « an ordered sample of things. » (Abbott 1990, 376) Longo, Mendez et Tchobanian spécifient qu'une séquence est globalement un agencement précis de différents ingrédients et est issue de l'interaction entre ceux-ci. On peut alors potentiellement différencier chaque séquence avec sa configuration propre d'ingrédients (Longo, Mendez et Tchobanian 2010). On peut aussi noter qu'un même ingrédient peut se retrouver dans plusieurs séquences différentes, mais qu'il est possible que celui-ci change son statut, pouvant passer de ressource à contrainte ou de contrainte à ressource selon la séquence en question (Mercier et Oiry 2010).

Dans leur analyse sur des organisations, Miller et Friesen dénotent deux types de séquences : les *momentum* et les *revolutions*. Dit simplement, ces types consistent tout bonnement en la tendance à évoluer vers un état futur cohérent (que Longo *et al.* décrivent donc comme « téléologique » (Longo, Mendez et Tchobanian 2010, 83)) pour le *momentum*, alors qu'une séquence peut être appelée *revolution* « if there are significantly many simultaneous reversals or "dialectical" links in the variables. » (Miller et Friesen 1980, 606) soit s'il y a une période de réorientation. Les auteurs notent aussi que le premier type de séquence est beaucoup plus commun que le deuxième qui constitue plutôt une rareté (Miller et Friesen 1980). On peut donc distinguer

chaque séquence par le fait qu'elle poursuit la tendance d'un état précédent ou par le fait qu'elle fait rupture avec celui-ci. Il devient alors primordial de positionner une séquence et ses ingrédients dans une configuration générale, soit dans un réseau d'ingrédients et de séquences qui ne font alors sens que lorsqu'on les positionne un à la suite de l'autre et un par rapport à l'autre. De la même manière que lorsqu'on apprécie une toile pointilliste, il faut savoir prendre du recul et regarder le portrait dans son ensemble pour être capable de bien en saisir le sens, il faut savoir mettre en lien chaque petit détail avec ceux autour et avec la totalité de l'œuvre. Le travail de délimitation des séquences est alors un travail de « complémentarité des regards » (Longo, Mendez et Tchobanian 2010, 88) puisqu'il appelle à la fois à la capacité analytique du chercheur qui doit en faire une construction qui fait sens, et à la fois au vécu de l'acteur qui construit sa réalité comme étant organisée d'une manière précise. Étant donné tous ces éléments, le travail de délimitation d'une séquence ne peut se faire qu'*a posteriori* puisqu'il faut en effet que celle-ci soit terminée pour qu'on puisse comprendre où elle se situe dans le processus et en quoi l'agencement des ingrédients diffère (Longo, Mendez et Tchobanian 2010).

Moteurs

Pérocheau et Correia définissent le concept de moteur dans l'analyse temporelle comme étant « un mécanisme génératif du mouvement des ingrédients et de leurs assemblages au cours du temps » (Pérocheau et Correia 2010, 126). Le moteur est ainsi associé à la notion de mécanisme qui fait référence, dans le vocabulaire courant, à un ensemble d'éléments structurés de sorte à remplir une fonction ou produire un effet. On peut penser de manière emblématique au mécanisme d'une horloge. De ce fait, le moteur d'un processus est défini en fonction du fait que ce mécanisme influe précisément sur les ingrédients. Pérocheau et Correia recensent quatre archétypes de moteurs qu'ils stipulent être inspirés d'Andrew Van den Ven (Pérocheau et Correia 2010). Le moteur programmatique est celui qui s'associe à une évolution logique vers un but connu suivant un parcours déterminé. Le moteur évolutionniste est caractérisé par trois phases principales : l'introduction de changement(s), la sélection de ce qui sera retenu et ce qui ne le sera pas, la rétention de ce qui a été choisi de conserver. Le moteur dialectique est celui qui met en jeu des ingrédients en tension. Finalement, le moteur téléologique est celui où l'acteur contrôle les ingrédients et leur agencement pour se diriger vers un but souhaité. Deux éléments forment le

moteur téléologique : la présence de finalités et leur influence sur le processus. Une situation avec seulement une finalité sans influence n'est pas retenue comme étant associée au moteur téléologique. Les auteurs indiquent qu'un moteur n'est pas nécessairement source de progrès : il peut aussi causer stagnation, voire régression. Plusieurs moteurs peuvent aussi être en jeu dans un même processus. Ceux-ci peuvent s'insérer dans un ensemble (enchâssés), s'opposer (opposition) ou même s'additionner (parallèles, cumulatifs).

Bifurcation

Une bifurcation, aussi appelé « point tournant » (*turning point*) se définit comme étant « un moment particulier de recomposition intense des ingrédients impliquant un événement, provoquant une crise et l'apparition d'une alternative, et débouchant sur un changement d'orientation dans le processus. » (Bidart et Brochier 2010, 171) On peut comparer la bifurcation à la *revolution* des organisations de Miller et Friesen, à l'exception que la bifurcation est un concept plutôt appliqué aux parcours de vie d'agents. À propos du changement d'orientation, Abbott précise :

Un vrai *turning point*, par opposition à une simple séquence aléatoire, a une qualité supplémentaire, à savoir que les trajectoires qu'il sépare diffèrent l'une de l'autre en direction (pente, probabilité de transition, caractère de régression) ou en nature (par exemple l'une est « trajectorielle », l'autre est aléatoire). (Abbott 2010, 198)

De ce fait, une bifurcation n'est pas simplement un « événement perturbateur » après lequel on reprendrait notre vie d'avant. Il s'agit d'un moment d'une intensité élevée après lequel la nature même de la trajectoire de vie a été modifiée. Une bifurcation se doit de respecter trois caractéristiques précises. Tout d'abord, le caractère unidirectionnel de la bifurcation; le fait qu'une fois terminée et une fois passé à un autre régime d'ingrédients, le retour en arrière n'est plus possible. L'irréversibilité ne doit cependant pas nécessairement être comprise comme impossibilité totale de revenir un jour à la situation de départ, mais plutôt simplement comme le fait que le nouveau contexte est durablement créé et que si l'on désire revenir à autrefois, il faudra dépenser des efforts pour effectuer une nouvelle transition. Un autre point important est son imprévisibilité : il est possible que son issue ne soit pas connue ou que son apparition soit inattendue (ou encore les deux en même temps). Si aucune de ces deux imprévisibilités n'est présente, alors il ne s'agit que

d'une transition d'une séquence à une autre tout à fait normale (Grossetti 2010). Enfin, la troisième caractéristique d'une bifurcation est sa complexité. Une bifurcation met généralement en jeu un très grand ensemble de variables et une situation compliquée : elle ne peut pas de prime abord être simplement analysée comme un enchaînement logique et évident partant d'un point A vers un point B inéluctable (Bidart et Brochier 2010).

Une bifurcation est constituée de trois éléments clefs : premièrement d'une séquence initiale appelée « crise », ensuite d'un événement qui est le point tournant de la bifurcation, puis d'une séquence finale appelée « résolution ». La durée totale peut être très courte, comptée en heures ou en jours, ou encore un peu plus longue, comptée en semaines ou en mois (Bidart et Brochier 2010).

Plusieurs situations peuvent mener à des changements brusques. Bidart et Brochier mentionnent deux cas typiques de bifurcations : le premier est celui d'« événement déclencheur ». Il s'agit d'une situation où un événement inattendu vient brusquement perturber la cohérence des ingrédients et qui donne lieu à toute une panoplie de résolutions possibles. L'agent doit alors faire un choix décisif et décider le chemin qu'il empruntera pour poursuivre son parcours. Ce type de bifurcation donne souvent lieu à une situation plus complexe qu'autrefois. Ensuite, il y a la bifurcation de type « événement résolutif ». Celle-ci débute avec un processus où la situation initiale est déjà perturbée depuis longtemps. La bifurcation ici est la résolution de la crise qui survient rapidement suite à l'apparition soudaine d'une solution possible (Bidart et Brochier 2010). Ces situations représentent des cas typiques : il serait possible d'en créer plusieurs autres en modifiant chaque prérequis des bifurcations.

Processus, temporalité et rapport à l'argent

Ce projet aborde les origines et l'évolution du rapport à l'argent au cours de la vie. Le cadre théorique de la temporalité des parcours de vie permet de les appréhender.

Savoir délimiter exactement les éléments pertinents du contexte s'est trouvé être un élément fortement efficace pour définir le processus de construction et de reconstruction du rapport à l'argent et pour délimiter les différentes séquences. Le concept « d'ingrédients » est alors une pièce

centrale de cette analyse puisqu'il permet de rendre compte de l'influence des éléments du contexte sur les dispositions pécuniaires et sur la manière avec laquelle leur transformation influence celles-ci. L'analyse des ingrédients permet aussi de mettre en évidence les divergences entre différentes étapes de vie. Étant donné que ce projet se penche sur l'analyse de construction de disposition à travers le récit biographique, les types d'ingrédients qui sont principalement mobilisés sont surtout de l'ordre, premièrement et primordialement, du social, donc spécifiquement des acteurs sociaux pertinents tels que les membres de la famille (les parents) ainsi que, plus tard dans la vie, le conjoint, mais il y a aussi mention d'éléments structurels, par exemple le contexte socio-économique tel que le revenu personnel ou encore le revenu familial, ainsi que culturels telles que les valeurs, normes, ou représentations sociales et, pour conclure, cognitifs tel que le rapport à l'argent divisé en comportements et attitudes face à l'argent.

Aussi, tout changement possible doit être analysé dans son essence : est-il plutôt un *momentum*, soit un long parcours cohérent et orienté vers une fin ultime, ou plutôt un moment brusque de recomposition des ingrédients? Le cadre des bifurcations est alors indispensable pour décider si tout changement dans le rapport à l'argent peut être considéré comme un « point tournant » important, intense, imprévisible, irréversible. Ce cadre permet de rendre compte du processus de changement, si changement il y a, et de mettre en lumière la nature de celui-ci. Une bifurcation pourrait être autant un processus avec événement déclencheur qu'avec événement résolutif ou tout autre cas possible. Un individu pourrait, par exemple, être dans une condition de longue crise où il dépense frivolement son argent et doit vivre sans épargne, en stress constant. Un jour, pourraient survenir la perte d'un emploi ou l'obligation de déclarer faillite, événements ponctuels qui mèneraient à une reconfiguration des ingrédients et pourraient mener à une resocialisation vers de nouvelles dispositions pécuniaires. Le concept de moteur soutient cette analyse en permettant de mettre en relief les mécanismes qui soutiennent les changements au niveau des ingrédients.

De ce fait, le cadre de la temporalité amène un élément complémentaire au cadre de Bourdieu et Lahire qui conceptualisent et nuancent l'habitus. D'un côté, on traite de la manière avec laquelle l'apprentissage initial se fait et on ouvre la possibilité aux changements, de l'autre, on traite des processus en tant que tels, de la place du temps dans ceux-ci, et des éléments pertinents lorsqu'on analyse ces processus. Le concept d'idéal-type et les figures de Simmel permettent aussi

de rendre compte du rapport à l'argent en termes qualitatifs. L'évolution au cours de la vie peut alors être conceptualisée grâce aux figures pour étudier les changements en fonction de la ou des figures portées à chaque moment analysé.

CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE

Dans le cadre de ce projet de recherche, nous avons réalisé des entrevues avec neuf répondants au sujet des conditions de formation ainsi que sur l'évolution au cours de leur vie de leur rapport à l'argent. Ce chapitre fait la recension de l'aspect méthodologique de ce travail. Il débute avec la justification de la méthodologie employée pour ensuite poursuivre avec la justification de l'outil de collecte employé. Les sections suivantes concernent le travail méthodologique en tant que tel en commençant par la définition de la population cible et le processus de recrutement, puis la passation des entrevues, ensuite le travail de codage des verbatims. Ce chapitre se conclue avec les limites de cette étude et une brève section qui présente les répondants.

Méthodologie qualitative

Une partie importante de tout projet de recherche est le cadre épistémologique. C'est tout d'abord à travers celui-ci qu'on peut expliquer le choix d'un cadre méthodologique. Ce projet s'ancre dans une épistémologie que l'on appelle interprétative. Ce type de cadre épistémologique implique de comprendre et de découvrir. Il implique la recherche de sens et une analyse qui vise à interpréter l'activité humaine (à travers l'observation ou encore l'analyse de textes ou de discours) pour en ressortir ce sens. Ainsi, l'interprétativisme s'oppose au positivisme sur le fait qu'il estime qu'on ne peut pas analyser le monde social avec les méthodes des sciences naturelles puisqu'il estime que le monde social est fondamentalement différent du monde naturel (Bryman 2016). Le cadre épistémologique interprétatif mobilisé s'apparente donc aux méthodes qualitatives puisque ce projet de recherche cherche à expliquer les mécanismes et fonctionnements d'un phénomène social, à en approfondir notre compréhension tout en mobilisant les différents points de vue et en approfondissant notre maîtrise de la diversité des significations sociales, ainsi qu'à recenser la genèse et les changements potentiels au cours d'une vie du rapport à l'argent (Alami, Desjeux et Garabua-Moussaoui 2019). Bien que les méthodes quantitatives pourraient, suite à ce projet, nous permettre d'en découvrir la distribution et la portée au sein de la population, les objectifs de ce projet ne s'y apparentent pas.

Une autre facette importante est la portée de l'enquête. Les méthodes qualitatives s'apparentent mieux à une enquête microsociale ou mésosociale étant donné l'accent mis sur la compréhension plutôt que sur la distribution d'un phénomène social (Alami, Desjeux et Garabuau-Moussaoui 2019). Ainsi, la portée microsociale de cette enquête se penchant sur l'expérience de vie s'apparente bien mieux aux méthodes qualitatives.

L'outil de collecte : l'entretien individuel semi-dirigé

Toute une gamme d'outils de collecte est à la disposition du chercheur qui veut se lancer dans une analyse qualitative d'un phénomène social. Plusieurs travaux incontournables en sociologie se sont, par exemple, penchés sur des phénomènes sociaux à travers des documents textuels soit historiques soit contemporains produits par toute une gamme d'acteurs soient, entre autres, des agents gouvernementaux, des magazines populaires, des entreprises, des juristes, ou tout autre. À l'encontre de l'entretien qualitatif, l'analyse de documents porte sur du matériel textuel déjà produit dans un but précis. Les travaux notoires de la sociologue Zelizer se sont, par exemple, faits à partir de revues populaires ou autres documents du début du dernier siècle pour analyser la signification sociale de l'argent (voir Zelizer 2017). Une autre recherche, faite par les sociologues Boltanski et Chiapello, s'est penchée sur l'esprit managérial à l'aide, entre autres, de documents officiels destinés à des gestionnaires (voir Boltanski et Chiapello 2011). Bien sûr, l'approche qualitative par analyse de textes pose quelques problèmes. Tel que le mentionnent Dardot et Laval dans *La nouvelle raison du monde* (2009), il faut prêter garde aux documents textuels qui sont à la fois produits dans un contexte spécifique et dans un but précis. De ce fait, il faut éviter de confondre ce que le message dit et ce que ses destinataires en pensent. L'exemple emblématique pourrait ainsi être un morceau de propagande qui nous en dirait long sur ce que l'auteur voudrait faire croire, mais bien peu sur ce qui est réellement admis par ses destinataires. Ainsi, les travaux qui adoptent cette approche, dont ceux de Zelizer, donnent plutôt accès à des significations culturelles, des valeurs ou encore des normes qui circulent à une époque donnée, dans un groupe social donné. Étant écrits pour un lectorat particulier, ils permettent de comprendre les idées qu'un agent (l'écrivain) désire communiquer à un groupe d'acteurs. Ce type de données ne permet cependant pas d'atteindre la manière avec laquelle ces acteurs sociaux les apprécient,

internalisent ou critiquent. Il ne donne ainsi généralement accès qu'à un seul point de vue particulier.

L'entretien individuel semi-dirigé permet de répondre à ces lacunes. Outre le fait qu'il donne directement accès à l'individu, ou plutôt, devrait-on dire, à ce que l'individu dit, l'entretien est un outil puissant pour approfondir une question puisqu'il met directement en relation un chercheur et le répondant (Boutin 2018). Boutin mobilise une définition de l'entrevue qui se décrit comme suit : « l'entretien de recherche est un procédé d'investigation scientifique, utilisant un processus de communication verbale, pour recueillir des informations, en relation avec le but fixé » (Grawitz 2001, 591 dans Boutin 2018, 21). Le fait qu'il s'agisse d'un procédé verbal est primordial puisqu'il permet non seulement de questionner l'individu à partir d'un guide donné, mais aussi de le relancer, de lui demander de préciser, de lui demander d'élaborer, et ainsi de suite. L'entretien est l'outil par excellence pour approfondir des connaissances sur un sujet donné et s'agence, de ce fait, avec les objectifs de ce projet qui vise la compréhension approfondie des rapports individuels à l'argent.

Plusieurs auteurs recensent une variété de types d'entretiens. Dans leur revue de littérature, Baribeau et Royer (2012) en citent sept : non directif, en profondeur, compréhensif, du récit de vie, d'explicitation, semi-dirigé, et individuel, ou encore, dans son livre, Boutin (2018) en décrit huit : en profondeur, centré, à questions ouvertes, à questions fermées, actif, long, ethnographique, et clinique. Dans le cadre de ce projet de recherche, je me suis inspiré du récit de vie pour construire un entretien semi-directif qui fait la recension de la genèse et de l'évolution du rapport à l'argent au cours d'une vie. Le récit de vie est plus généralement formé d'une requête du chercheur à un agent à qui on demande de raconter une partie de son expérience et est habituellement associé à une structure non directive (Burrick 2010). Le problème qui survient pour ce projet est le fait que le rapport à l'argent est, pour beaucoup d'individus, un impensé qui se raconte avec difficulté si on ne guide pas la personne interrogée un minimum. Une section suivante de ce chapitre approfondit cela. La raison pour laquelle ce projet s'inspire tout de même du récit de vie est le fait qu'il s'agit d'un outil de collecte excessivement adapté à inclure la temporalité dans les données qu'il produit (Burrick 2010) ce qui est en parfait accord avec les objectifs de ce projet.

Population cible et recrutement

La population cible de cette étude inclut toute personne vivant présentement au Québec et ayant entre 45 et 55 ans. Le critère demandant de vivre au Québec était plutôt ardu à définir. Il n'était pas possible d'imposer un critère de citoyenneté, par exemple, puisque le Québec n'est pas un pays. D'autres formulations auraient pu demander, par exemple, à « être Québécois ». Or, la question à savoir ce que signifie « être Québécois » est difficile à répondre (et toujours d'actualité, voir par exemple le mémoire de Janelle (2021)). La solution adoptée fut celle de simplement demander aux répondants de résider au Québec ce qui a exclu les travailleurs temporaires ou autres visiteurs de courte durée.

Aucun critère de langue parlée n'a été explicité, mais l'ensemble du matériel de recrutement était en français et n'a donc attiré que des répondants de langue française et exclu certaines catégories de résidents du Québec tels que les anglophones unilingues ou les nouveaux arrivants qui ne maîtrisent pas le français.

En ce qui a trait à l'âge, j'ai choisi la tranche du 45-55 pour plusieurs raisons. La première est tout d'abord le fait que je voulais des répondants qui ont relativement passé les mêmes étapes de vie. Définir un groupe d'âge précis et éviter un étalement trop vaste était donc de mise. Situer les répondants dans cette partie de la vie adulte a permis d'assurer que ceux-ci avaient généralement franchi les étapes classiques habituellement atteintes à cet âge telles que l'obtention d'un emploi à temps plein, l'achat possible d'une propriété si les moyens financiers le permettent, ou encore la fondation d'une famille et avoir engendrés des enfants si on possède le désir de le faire. En même temps, cette tranche d'âge permet d'éviter de faire ressortir de manière trop poussée les préoccupations face à la retraite et face à la vieillesse, raison pour laquelle je voulais éviter de recruter en haut de 55 ans. De manière pratique, cependant, il me fut impossible d'éviter certains débordements et un de mes répondants a donc 59 ans. Il fut choisi surtout dû au nombre très bas de personnes qui ont accepté de prendre part à mon projet de recherche (voir détails plus bas). Une autre raison pour laquelle j'ai défini un intervalle d'âge est en lien avec le recrutement. Bien qu'il aurait été possible de ne pas mobiliser l'âge pour plutôt demander directement aux répondants de répondre à certains critères tels qu'être propriétaire de son domicile ou avoir au moins un enfant, un tel procédé aurait compliqué un recrutement déjà ardu en restreignant la possibilité de participer

au projet de recherche. Aussi, maintenir les critères plus largement définis m'a permis d'obtenir des répondants en situation de vie plus variée.

Une fois la population cible définie clairement, j'ai dû procéder à l'obtention de mon certificat d'éthique en recherche avec des êtres humains. Ce processus a été plutôt linéaire et m'aura demandé de présenter les documents que j'avais l'intention d'envoyer aux intéressés ainsi que de préciser les modalités avec lesquelles j'allais m'assurer de respecter les normes d'éthique en recherche. Il m'a aussi été demandé d'exposer plusieurs autres aspects importants de la recherche, tels que la manière avec laquelle je maintiendrai l'anonymat des répondants, la manière avec laquelle je gèrerais les documents produits, ou encore les risques et avantages pour les participants de ce projet de recherche. Les méthodes utilisées pour respecter ces normes sont multiples. Pour tenter de maintenir l'anonymat au meilleur de mes capacités, il fallait équilibrer d'un côté la nécessité de présenter les répondants tels qu'ils sont pour appuyer mes arguments, et de l'autre la nécessité de cacher les données qui permettent de les identifier. Tous les noms, ceux des répondants tout comme tous ceux mentionnés, ont été modifiés ; les revenus annuels ont été arrondis à la dizaine de milliers près ; la ville et le quartier de la résidence ont été remplacés par la région administrative ; et, de manière générale, j'ai aussi évité de citer toute information qui me semblait trop unique en son genre. En ce qui a trait aux enregistrements, seul l'audio a été retenu de sorte à n'avoir aucun enregistrement vidéo, et tous les enregistrements ont été gardés sur une clef USB cryptée qui n'a jamais quitté mon domicile.

Après l'obtention du certificat d'éthique, je me suis engagé dans le recrutement. Le type de recrutement auquel j'ai eu recours pour obtenir mes participants est celui en boule de neige, aussi appelé par filière ou en cascade. Pires définit l'échantillonnage par boule de neige comme suit : « Grâce à un premier informateur ou à une personne-ressource, le chercheur trouve l'accès au prochain, procédant ainsi par contacts successifs. » (Pires 1997, 72) Ce type de recrutement est particulièrement intéressant pour les recherches qui traitent de questions plus délicates ou intimes (Pires 1997), ce qui convenait à mon projet sur l'argent. De ce fait, pour effectuer le recrutement, j'ai tout d'abord posté une affiche sur le réseau social Facebook que plusieurs de mes proches ont partagé à leur réseau. L'affiche comprenait les informations de base en ce qui concerne la participation à mon projet de recherche : sujet de l'entretien, critères de sélection, modalité de l'entretien et durée approximative de celui-ci (voir l'annexe 1). Mon adresse courriel universitaire

était aussi affichée puisqu'il s'agit du moyen de communication que j'ai privilégié pour mon recrutement. J'ai aussi usé du bouche-à-oreille de sorte à mieux diversifier la source de mes répondants et ainsi leurs profils. Pour ce faire, j'ai fait circuler l'affiche de mon recrutement sur des lieux de travail de mon entourage immédiat et éloigné ainsi que dans des réseaux de proches à l'extérieur des réseaux sociaux. L'affiche publiée proposait un entretien par internet sur la plateforme Zoom, mais j'aurai aussi proposé aux intéressés de le faire en personne soit au centre UCS de l'INRS, soit à son lieu de prédilection tout autre. Lorsqu'un répondant me contactait pour signifier son intérêt, je lui répondais en lui envoyant trois documents dans un courriel expliquant l'ordre dans lequel les lire et celui qu'il fallait signer : la lettre d'invitation, une lettre d'une page de long qui résume le projet de recherche et spécifie les modalités de l'entretien de manière concise ainsi que le fait qu'il sera enregistré (voir annexe 2); la lettre d'information, qui explique l'objectif du projet de recherche, les modalités de la participation à celui-ci, les risques encourus lors de la participation, les droits possédés en tant que participant, le fait que l'anonymat sera protégé au meilleur de mes capacités, ce qu'il adviendra des documents générés tels que l'enregistrement et la retranscription en verbatim (voir annexe 3); le troisième document étant le formulaire de consentement qui devait être signé avant la passation de l'entretien (voir annexe 4). J'avais initialement prévu d'envoyer la lettre d'invitation avant les deux autres documents, mais j'ai décidé de couper le nombre de courriels échangés de sorte à faciliter le chemin entre le premier contact et l'entretien. Il s'est effectivement avéré plus efficace pour maintenir un taux de réponse plus élevé de simplement envoyer tous les documents en un seul message et d'indiquer dans quel ordre les lire. J'ai dû faire quelques rappels à certains intéressés de sorte à m'assurer leur participation, mais généralement l'intervalle entre le premier contact et l'entretien était volontairement très court. Certains problèmes sont tout de même survenus, surtout au niveau du recrutement. Le sujet de mon enquête m'a posé quelques problèmes lors de celui-ci. Il fut courant pour moi d'entrer en contact avec des intéressés qui entendaient parler de mon projet par bouche-à-oreille et qui se désistaient une fois que je leur envoyais les informations relatives au projet. Trois ne m'ont, dans les faits, donné aucune raison pour leur désistement, et deux m'ont mentionné qu'ils n'étaient pas à l'aise avec les sujets qui seraient abordés lors de l'entrevue. Ainsi, au total, neuf individus ont accepté de participer à ce projet de recherche alors que cinq autres qui m'avaient initialement approché se sont désistés.

De ce fait, le nombre de participants pour cette étude est certainement sous-optimal. Cobern et Adams (2020) suggèrent que, techniquement parlant, une enquête qualitative ne doit pas cibler un nombre de participants fixe. Le but d'une enquête qualitative devrait être d'interviewer assez de participants de sorte qu'on ne trouve plus de nouvelles données parmi les répondants, atteignant ce qu'on appelle la « saturation des données ». Les auteurs suggèrent que « at that point you interview perhaps one, two, or three more for insurance; but you have reached the number you need. » (Cobern et Adams 2020, 76) Le point principal étant simplement que le nombre de données qu'une enquête qualitative peut trouver n'est simplement pas infini. Il est certain qu'à neuf répondants, je n'ai certainement pas atteint toutes les données possibles en nombre suffisant (15 à 20 répondants étant le nombre généralement admis qu'il faut interviewer si on doit choisir un nombre de participants d'avance, par exemple si on a un budget (Cobern et Adams 2020)). La limite principale étant le recrutement qui a été plutôt ardu. Ce nombre faible de participants est l'une des limites principales de notre étude. Cependant, il faut noter que ce projet contient tout de même une bonne variété de répondants qui répondent à des profils assez différents de rapport à l'argent tout en contenant un nombre limité, donc qui se répètent, de figures comportementales et d'attitudes. Ainsi, bien qu'un nombre plus important de participants aurait été bien accueilli, la cohorte présente permet tout de même de produire des analyses.

Déroulement des entretiens

Les entretiens ont duré entre une heure et deux heures et demie. Cependant, la majorité d'entre eux ont duré environ une heure et demie, deux d'entre eux ont duré une heure et une entrevue a duré deux heures et demie. Tous les répondants ont choisi de passer l'entretien par vidéoconférence. Comme mentionné plus haut, chaque répondant devait lire deux lettres qui présentaient le projet de recherche ainsi que leurs droits en tant que participant et signer une lettre de consentement avant de pouvoir produire l'entrevue. J'ai aussi rappelé à chaque participant une série d'information de vive voix avant le début de chaque entretien. Tout d'abord, je leur ai rappelé que leur participation à ce projet de recherche est tout à fait volontaire et qu'ils avaient le droit de se retirer à tout moment sans avoir à fournir de justification quelconque tout comme ils avaient le droit de mettre fin à l'entretien à n'importe quel moment toujours sans avoir à me fournir d'explication. Je leur ai aussi indiqué que s'ils désiraient modifier leurs réponses à certaines

questions après l'entretien terminé, ils en avaient le droit, tout comme ils avaient droit de m'indiquer rétrospectivement qu'ils ne voulaient plus que j'utilise n'importe quelle réponse qu'ils m'avaient donnée. Je leur ai aussi rappelé que leur anonymat sera protégé au meilleur de mes capacités, mais que le processus de présentation des résultats et d'analyse implique un risque qui n'est pas nul que quelqu'un puisse les identifier de manière indirecte. Enfin, je leur ai aussi donné la référence d'une ligne d'écoute étant donné la possibilité de causer de l'anxiété étant donné le sujet de ce projet de recherche, mais, dans les faits, aucune personne ne m'a semblé en avoir besoin. J'ai pris soin à ce moment de leur rappeler aussi qu'ils pouvaient me demander de passer n'importe quelle question à laquelle ils n'étaient pas à l'aise de répondre.

Les entretiens étaient structurés en sept grandes sections. La première était le rappel des droits en tant que participant et la période de questions avant de débiter l'entretien. La seconde visait à recenser les caractéristiques sociodémographiques, telles que le niveau d'éducation maximum atteint, celui des parents, le statut matrimonial ou encore le niveau de revenu annuel. L'entretien était ensuite formé de quatre grandes sections qui portaient sur la question de l'argent et des finances au cours de différentes étapes de vie. Tout d'abord, une question générale sur ce que représente l'argent pour eux. Ensuite, les questions suivantes portaient sur l'enfance et le contexte familial de cette période de la vie. J'y ai retracé le portrait général de la famille et du contexte socio-économique de la socialisation primaire. J'y ai aussi posé plusieurs questions sur les enseignements financiers ainsi que sur toute autre source d'enseignement autre que la famille. La section suivante portait sur le premier emploi salarié. Puis, la cinquième section de l'entretien portait sur la vie adulte et le premier emploi que j'ai appelé « significatif ». J'ai décrit celui-ci à mes répondants comme étant habituellement le premier emploi à temps plein que l'on obtient en finissant ses études. Dans les faits, certains répondants n'avaient pas vécu un parcours qui correspondait nécessairement à ce type d'emploi, mais tous ont compris la question et ont développé en ce sens. Cette section visait surtout à comprendre l'influence de l'arrivée d'un salaire généralement plus important que ce qu'on gagnait avant lors des études. L'avant-dernière section qui était la plus grande portait sur les temps présents. Avant de débiter celle-ci, j'ai demandé à chaque répondant s'ils désiraient prendre quelques minutes de repos avant de poursuivre. Aucun d'entre eux n'a désiré le faire. Cette section a touché à un grand nombre de thématiques qui recensaient de nombreux points élaborés dans d'autres parties de la vie jusqu'ici. On y retrouve des questions sur la gestion actuelle des finances, sur la place de l'argent au sein du couple si le

répondant a un ou une partenaire, sur l'appréciation générale de la situation économique, sur l'aisance à parler d'argent avec autrui et sur plusieurs autres thèmes. Enfin, la dernière section portait sur le futur et les enfants. J'y demandais surtout dans quelle optique mes répondants avaient éduqué leurs enfants financièrement. Advenant le cas qu'ils n'avaient pas d'enfant, je leur ai demandé hypothétiquement ce qu'ils estimaient important d'inculquer à la future génération. Le guide d'entretien est disponible à l'annexe 5. Le guide me donnait une structure générale à suivre pour enchaîner les questions de manière planifiée et logique, mais, dans les faits, les formulations exactes et l'ordre des questions ont été modifiés en fonction des éléments que m'apportaient les répondants.

Les entretiens se sont généralement passés sans problème important. Cependant, certains points ont tout de même posé quelques difficultés. En premier lieu se trouve le fait général que certains répondants n'avaient tout bonnement aucune opinion précise ou une grande difficulté à répondre à certaines questions, particulièrement sur celles qui se posaient sur le sens ou la signification de l'argent. Il m'apparut rapidement évident que certains répondants n'avaient jamais réellement réfléchi aux questions que je posais et que produire une réponse immédiatement dans le contexte donné leur était difficile. Il est généralement admis en psychologie qu'un individu peut agir sans réellement avoir totalement conscience des causes de ses actes (Balas-Chanel 2002). La section d'analyse plus loin développe sur ce problème et la section suivante de ce chapitre, intitulée « l'argent en tant qu'impensé » décrit plus en détail le problème en ce qui a trait à la méthodologie.

Le deuxième problème est lié à la modalité virtuelle des entretiens. Produire un entretien dans un milieu accueillant pour le répondant est généralement important pour aider à le mettre à l'aise et l'inviter à nous donner les meilleures réponses qu'il peut produire (Boutin 2018). Ainsi, la capacité de répondre à mes questions du confort de sa maison a été en partie un point positif. Cela m'a aussi permis de recruter des participants d'un peu partout dans les environs de Montréal sans avoir à planifier de déplacement et en minimisant les besoins d'agencer les horaires. Rendre le processus le plus linéaire possible et retirer le plus de friction potentielle dans le déroulement de l'entretien m'était donc primordial de sorte à me permettre de recruter le plus de participants possibles. Tel que Deakin et Wakefield stipulent, la passation d'entretien par visioconférence est aussi très peu coûteuse puisque personne n'a à fournir de temps ou d'argent supplémentaire pour passer l'entretien surtout au niveau du répondant (Deakin et Wakefield 2014). Le seul coût

engendré par un tel mode de passation était l'abonnement Zoom nécessaire pour pouvoir produire des enregistrements de plus d'une heure qui m'a coûté 20\$ par mois. Un point important aussi est le fait qu'il est tout à fait possible pour le répondant de se retirer à n'importe quel moment de l'entretien par le simple appui d'un bouton (Deakin et Wakefield 2014). Cependant, effectuer des entretiens par vidéoconférence n'est pas sans défaut. L'un des principaux enjeux touche les problèmes de connexion internet. À plusieurs reprises, il est effectivement survenu des problèmes de connexion qui ont saccadé ou rendu inintelligible certaines réponses. À une reprise, j'ai dû suggérer à un répondant d'éteindre sa caméra de sorte à améliorer la transmission de l'audio qui était bien plus importante que le vidéo pour l'enquête. Cependant, ce genre de mesure rend aussi impossible d'analyser le non-verbal. Une répondante a aussi demandé à ne pas du tout allumer sa caméra, ce qui cause un problème similaire. Par contre, ce problème consiste aussi en une liberté accrue pour le répondant qui a un contrôle total sur ce qu'il affiche (tel que recensé par Deakin et Wakefield 2014). Je n'ai pas posé la question, mais il est tout à fait possible que cette répondante aurait tout bonnement refusé de participer à l'enquête si elle n'avait pas l'opportunité de ne pas se montrer le visage. Outre les problèmes d'internet, il était aussi quelque peu courant que le répondant s'éloigne trop de son micro ou ne parle pas en lui faisant directement face, ce qui rendait la qualité audio encore une fois de piètre qualité. Dans tous les cas, il m'était bien sûr possible de demander au participant de répéter ce qu'il venait d'énoncer, mais cela ne pouvait pas être fait à de trop nombreuses reprises sans en arriver à causer de l'agacement et entraîner une réduction dans la durée des réponses successives. Par souci de maintenir un bon flot dans l'entretien et de ne pas causer d'énervement, il me fallait parfois espérer qu'il me serait possible de mieux comprendre ce qui avait été raté en réécoutant l'enregistrement, chose qui n'était pas toujours possible. Un autre problème est le fait que malgré le confort apporté à pouvoir répondre de chez soi, le domicile principal est aussi une grande source de distractions, ce qui en fait un lieu plus ou moins adéquat à la passation d'une entrevue. Il m'est arrivé à plusieurs reprises de devoir faire une pause puisqu'un autre membre du foyer était arrivé chez le répondant et que celui-ci désirait s'entretenir avec celui-là. À quelques reprises, le fil de ses pensées était alors brisé. Même si je pouvais lui rappeler ce dont il parlait avant l'interruption, il est arrivé quelques fois que le répondant abandonne tout bonnement la question en m'indiquant qu'il avait oublié ce qu'il avait l'intention d'ajouter. D'autres types de distraction incluent, par exemple, un chat qui passe devant la caméra et cause un

court moment où le répondant me le présente, mais je n'ai pas vécu de problème grave lié à toute autre source d'inattention momentanée.

L'argent en tant qu'impensé

Certains chercheurs mentionnent le fait qu'un entretien est un lieu de co-construction où chaque parti apporte des éléments uniques à l'autre (Boutin 2018). D'un côté, le répondant amène son expérience, son vécu, ses pensées qui sont inestimables pour le chercheur, mais de l'autre, ce dernier amène des questions qui font réfléchir et aident le répondant à approfondir ses propres pensées. Cependant, comme mentionné, certains répondants de ce projet de recherche ont éprouvé des difficultés à répondre à plusieurs de mes questions. La raison principale a été le fait que ceux-ci n'avaient, selon toute apparence, jamais précisément réfléchi à ces thèmes et qu'ils ne semblaient manifester aucun intérêt à les approfondir. La littérature sur la socialisation financière m'avait donné plusieurs pistes de réflexion préalables avant de procéder aux entretiens entre autres grâce aux auteurs qui mentionnent le fait que la socialisation implicite est la plus courante en ce qui a trait à ce type de socialisation. Cela signifie qu'il fallait me préparer au fait qu'une bonne partie de la socialisation financière de mes répondants avait été faite sans que ceux-ci ne le réalisent pleinement. Mon guide d'entretien contient ainsi un certain nombre de questions de relance ou de précision qui visaient à guider le répondant si celui-ci manifestait de la difficulté à répondre aux questions. Par exemple, la question 11, à propos de l'arrivée du nouveau salaire du premier emploi dit significatif, demande : « Comment avez-vous vécu l'arrivée de ce nouveau salaire ? Est-ce que ça signifiait quelque chose pour vous ? Était-ce une étape importante pour vous dans votre vie ? » Celle-ci est déjà formée de plusieurs parties qui tentent d'aider le répondant, mais est aussi accompagnée d'une question de relance en cas d'impasse : « Quel genre d'émotion avez-vous ressentie lorsque vous avez reçu votre première paye ? » Celui-ci est aussi généralement construit à l'entour d'expériences et d'impressions avec et envers l'argent de sorte à éviter les questions vagues ou difficiles à comprendre. J'ai aussi usé de techniques d'entretien telles que de répéter ce que le répondant a tout juste mentionné dans des mots légèrement différents de sorte à l'encourager à poursuivre ses pensées. L'équilibre entre guider un répondant vers ses propres réflexions et éviter d'influencer celles-ci vers mes propres hypothèses s'est cependant avéré un exercice difficile à maintenir. Le contexte d'un entretien semi-directif ajoutait à cette difficulté surtout étant donné le

fait qu'il fallait aussi que je guide les répondants dans la structure générale de l'interview considérant que certaines de leurs réponses débordaient du cadre strict de la question présentement posée (pour parfois se retrouver à répondre à une autre question).

La difficulté à répondre à certaines questions était surtout présente chez les répondants qui n'avaient jamais ou presque eu de discussion à propos des finances avec leurs parents. Généralement, ces répondants ignoraient aussi les comportements financiers de leurs parents ou semblaient, tout du moins, largement désintéressés de ceux-ci et du sujet des finances en général. Il était ainsi difficile pour eux à la fois de parler des origines de leurs comportements et attitudes envers l'argent, et du contexte social dans lequel ils ont été produits. Il s'est donc avéré à quelques reprises que je doive me contenter de réponses brèves ou vagues lorsqu'il était impossible de faire approfondir un sujet donné. Ce manque de capacité réflexive face à la question de l'argent s'est cependant avéré comme étant un élément d'analyse pertinent pour souligner les divergences entre ceux chez qui l'argent était un élément particulièrement organisé et ceux chez qui il restait un impensé.

Notons tout de même que, pour les répondants chez qui le rapport à l'argent est beaucoup plus réfléchi, l'entretien s'est déroulé en accord plus prononcé avec la structure des récits de vie puisque ceux-ci m'apportèrent d'eux-mêmes de nombreux éléments de leur vie. Une répondante en particulier qui m'a parlé pendant deux heures et demie m'a fait la recension de sa vie financière de manière très détaillée et entièrement de son propre gré. Mes questions ne servaient alors qu'à l'aider à préciser certains points qu'elle n'avait pas mentionnés.

Codages et analyses

Une fois chaque entretien terminé, j'ai rédigé un court résumé des points saillants en environ une page maximum pour me permettre de garder en mémoire le déroulement global de ceux-ci. À ce résumé, j'ai attaché quelques caractéristiques sociodémographiques clefs qui me permettent de positionner plus efficacement le répondant dans l'espace social. Ensuite, le point de départ des analyses a été la retranscription des enregistrements en verbatim. Au cours de ce processus, j'ai respecté la norme généralement admise par la littérature qui veut qu'il soit important de respecter le discours original des interviewés (Boutin 2018). De ce fait, j'ai prêté attention à

retranscrire exactement ce qui a été dit en comprenant les tics de langage et autres tournures du langage familier.

Pour effectuer le codage, j'ai utilisé le logiciel Atlas TI. Au cours de ce processus, j'ai tout d'abord divisé en deux grandes catégories les codes : d'un côté les passages reliés aux comportements, de l'autre, ceux reliés aux attitudes. La distinction précise entre ces deux catégories revient au début du chapitre quatre. Ceux-ci ont, par la suite, été tous deux divisés en trois en fonction de la temporalité : jeunesse, jeune adulte, présent. Ce type de codage se fondait sur les objectifs de ce projet et sur la littérature qui entoure la problématique. Diviser les comportements et attitudes me permet de rendre compte du lien entre les deux et m'aide à construire des figures idéal-typiques en spécifiant leurs caractéristiques. Ajouter la temporalité était primordial puisque ce projet se penche sur l'évolution du rapport à l'argent au cours de la vie. Le processus général d'étiquetage a suivi celui que Boutin décrit et a été effectué avec un mouvement de va-et-vient constant. Plusieurs étiquettes furent construites à la première lecture, mais ont, ensuite, été confrontées à des lectures subséquentes, ce qui m'a permis de les raffiner et uniformiser pour refléter la réalité analysée dans l'ensemble des verbatims (Boutin 2018).

L'un des points importants lors du codage fut de déterminer ce qui était un ingrédient, soit un élément du contexte pertinent pour l'analyse, et ce qui ne l'était pas. Dans l'optique de garder un portrait global du parcours de chaque répondant, un grand nombre d'éléments ont été notés à l'origine bien que tous n'avaient pas immédiatement pu être confirmés comme étant des ingrédients. La manière avec laquelle j'ai effectué l'étiquetage m'a permis de déceler plus rapidement les codes qui n'étaient pas des ingrédients ou, tout du moins, qui n'avaient pas influencé le rapport à l'argent. Un exemple concret pourrait être tous ces passages qui parlent des frères et sœurs. Bien que ceux-ci sont d'intérêt pour démontrer qu'un même contexte familial peut donner lieu à différents rapports à l'argent, il fut évident que les frères et sœurs n'ont eu aucune influence sur l'habitus monétaire de mes répondants.

L'ajout de la temporalité dans mes codes m'a aussi permis de déterminer si tout changement pouvait, en effet, être considéré comme une bifurcation. Diviser en séquences temporelles donne l'occasion de considérer tout d'abord si un changement est durable à travers le temps et, s'il ne l'est pas, combien de temps et d'efforts faut-il pour le renverser. Il permet aussi de rendre compte

de la durée d'un processus de changement, à savoir s'il est brusque ou s'il s'étend sur une longue durée tendancielle.

Une fois la codification terminée, il m'a fallu interpréter les codes et mettre en lien tous les répondants dans le but de mettre en évidence les facettes qui se regroupent et celles qui diffèrent. Ce processus m'a permis de construire les figures idéal-typiques qui sont présentées dans le prochain chapitre. Ce travail en fut un autant de réflexion que de manipulation et m'a demandé d'étaler les différents codes sur un seul écran dans le logiciel Atlas.TI. Une technique que j'ai mobilisée pour m'aider à classer est celle suggérée par Boutin (2018) qui consiste à mettre en évidence les passages-clés qui représentent le mieux chaque répondant. Cela m'a permis de mieux cerner les caractéristiques uniques de chacun d'entre eux. Pour ce travail, j'ai utilisé les résumés que j'avais produits pour m'aider à rédiger une description sommaire des répondants. Une fois les passages-clés identifiés, le travail de construction de figures idéal-typiques se simplifiait. La tâche suivante consistait en attacher des morceaux de discours restants à une figure spécifique.

Tout au long de ce travail, il m'aura fallu aussi maintenir un esprit d'ouverture analytique important pour éviter de tomber dans une classification téléologique qui consisterait en assigner tous les morceaux du discours d'un répondant en fonction de la classification que je lui avais déjà assignée. En effet, la réalité que cette étude soulève soutient que bien qu'il soit possible de classer les dispositions pécuniaires en archétypes, presque aucun individu ne correspond entièrement à une figure construite qui ne reste que, comme mentionné plus haut, des constructions intellectuelles idéalisées. Le travail de construction des figures se sera appuyé en permanence sur celles de Simmel. Certaines caractéristiques n'auront cependant pas pu être assignées à une partie de la théorie de Simmel ; pour celles-ci, il m'aura fallu soit créer de nouvelles figures, soit en modifier certaines à divers degrés.

Limites

Plusieurs limites s'imposent dû au choix d'outil de collecte. L'entretien qualitatif représente tout d'abord un contexte spécifique qui n'est pas celui de la vie quotidienne et peut donc influencer les réponses du répondant en fonction de toutes sortes de variables telles que les attentes que celui-ci a. L'entretien est aussi un outil de collecte très dynamique et donc difficile à exactement

reproduire puisque son déroulement exact ne peut pas être répété avec exactitude (Knott et al. 2022). Il n'est, ainsi, pas impossible que les réponses du répondant aient été différentes si l'entretien s'était déroulé différemment ou encore s'il était dans un état d'esprit différent lors de sa passation. Une autre limite est due au fait que l'entretien qualitatif est un outil qui se concentre sur « ce qui est dit » et non « ce qui est fait », à l'encontre par exemple de l'enquête ethnographique (Roulston 2023). Cela fait en sorte que le matériel produit se limite à des discours qui sont alors, par nature, limités dans leur portée à ce que le répondant désire dévoiler. Ces limites ont pu restreindre l'étendue des données générées par cette étude et parfois rendu difficile d'accéder aux conditions objectives de formation des habitus puisque ceux-ci sont constamment filtrés à travers ce que le répondant veut dire et ses perceptions subjectives de ce qu'il a vécu. Un autre point important à soulever est l'idée qu'il y a, en quelque sorte, un désir de transformer l'histoire d'une vie en histoire qui « fait sens », soit en histoire dont le déroulement est logique, rationnel, congruent. Pourtant, l'histoire d'une vie ne se déroule pas toujours de manière totalement cohérente : plusieurs individus vivent des points tournants inattendus, des conversions, subissent des bifurcations qui les changent vers une trajectoire différente. Il existe souvent, malgré cela, un désir de raconter une « bonne histoire » lorsqu'on raconte sa propre vie (Bourdieu 1986).

D'autres limites se dévoilent dans d'autres aspects de ce projet de recherche. La limite la plus importante est ici la portée. En cherchant à analyser non seulement le rapport à l'argent tout au long de la vie des répondants, mais aussi celui-ci parmi la population générale du Québec, j'ai obtenu un projet dont la visée générale était très large. Le recrutement était ainsi compliqué par le fait que je voulais éviter une surreprésentation d'une catégorie de la population donnée et n'avait donc pas accès aux lieux communs spécifiques à certains groupes sociaux. Il est commun lors du recrutement d'avoir recours à des lieux communs à un groupe social précis pour approcher un type d'individu précis. L'enquête faite par Theviot sur les partisans politiques avait, par exemple, recours à des groupes politiques sur la plateforme Facebook (Theviot 2021). La diversité de mes répondants reste relativement importante puisque je me suis entretenu avec des gens de différentes origines géographiques, classes sociales, niveaux d'éducation, genres et origines sociales, mais il faut tout de même souligner non seulement le fait que la majorité de mes répondants sont blancs et nés au Québec, mais aussi que tous sont cisgenres et dans des relations hétérosexuelles. Ce type de biais a été introduit par le type de recrutement auquel j'ai eu recours. Pires souligne en effet que le recrutement par boule de neige est plus efficace pour les recherches qui désirent un échantillon par

homogénéisation (Pires 1997). La relative diversité de mon échantillon m'a tout de même apporté des points de vue diversifiés, mais laisse certaines réalités de la société québécoise inexplorées, par exemple celle des membres des groupes LGBTQ, ou peu explorées, par exemple celle des immigrants puisque je ne me suis entretenu qu'avec deux individus arrivés de l'extérieur du Québec (tous deux provenant du même pays). Les groupes racisés sont aussi quelque peu inexplorés. Une autre limite reliée à la portée de ce projet est le niveau de structure des entretiens. Comme mentionné, j'ai opté pour une structure semi-directive où j'amenais moi-même plusieurs questions ouvertes et moments de vie à développer. Bien que certains répondants aient fourni des informations supplémentaires d'eux-mêmes à propos d'autres moments de leur vie, la majorité de ceux-ci se sont maintenus dans le cadre que je proposais. Cela a fait en sorte que l'information amenée était de portée assez variable d'un répondant à l'autre et a créé une classe de répondants qui se limitaient au minimum. Comme mentionné plus haut, il n'est, bien sûr, pas tout à fait évident de savoir si une structure plus ouverte aurait amené plus d'éléments chez ceux qui élaboraient le moins puisqu'ils semblaient déjà avoir de grandes difficultés à donner des réponses complètes aux questions que j'amenais.

Présentation des répondants

Cette dernière section fait une courte présentation de tous les répondants de cette étude. Comme spécifié plus haut, tous les noms ont été remplacés par des noms fictifs dans le but d'aider à protéger leur anonymat. Les revenus annuels ont été arrondis au dixième de millier près pour la même raison.

Cette étude contient neuf répondants : cinq femmes et quatre hommes. Ils ont tous entre 45 et 59 ans. En termes de niveau d'éducation, quatre répondants ont un baccalauréat et deux ont un diplôme de deuxième cycle ; les trois autres ont un diplôme de niveau collégial. Le revenu annuel moyen est de 66 667\$ et le revenu annuel médian est 50 000\$. Parmi ces revenus, le plus faible est celui de Jérôme à 40 000\$ par année, et le plus élevé est celui de Frédéric à 150 000\$ par année. Six répondants habitent une maison, les trois autres habitent un appartement. Les neuf répondants de cette étude habitent cinq régions administratives différentes du Québec ; cinq vivent à Montréal, ce qui en fait la région la plus populaire de cette enquête. Les quatre autres proviennent de

Montérégie, Estrie, Laurentides et Laval. Seuls deux répondants sont nés à l'extérieur du Québec, tous deux en Europe de l'Est. Aucun répondant n'est membre d'une minorité visible. Tous sauf une sont en relation hétérosexuelle ; la seule exception est Sophie, qui était célibataire au moment de son entretien.

Tableau 3.1 : Présentation des participants

	Revenu annuel	Statut matrimonial	Niveau d'éducation	Type d'habitation	Région administrative	Origines
Léa	60 000\$	Conjoint de fait	Collégial	Maison, conjoint est propriétaire	Montérégie	Québec
Céline	50 000\$	Conjoint de fait	Baccalauréat	Maison, propriétaire	Estrie	Québec
Julie	50 000\$	Conjoint de fait	Baccalauréat	Appartement, locataire	Laurentides	Québec
Isabelle	40 000\$	Mariée (à Laurent)	DESS	Maison, propriétaire	Montréal	Europe de l'Est
Sophie	50 000\$	Célibataire	Baccalauréat	Appartement, locataire	Montréal	Québec
Jérôme	40 000\$	En couple	Collégial	Appartement, locataire	Montréal	Québec
Sébastien	80 000\$	En couple	Technique	Maison, propriétaire	Laval	Québec
Laurent	80 000\$	Marié (à Isabelle)	Baccalauréat	Maison, propriétaire	Montréal	Europe de l'Est
Frédéric	150 000\$	En couple	Maîtrise	Maison, propriétaire	Montérégie	Québec

CHAPITRE 4 : ANALYSES PARTIE I : LES FIGURES IDÉAL-TYPIQUES

L'analyse ci-présente se fonde sur la construction de figures idéal-typiques qui visent à rendre compte de la construction du rapport à l'argent sous forme de constructions théoriques idéalisées. Cette étude soutient l'idée que le rapport à l'argent est complexe et largement issu des relations que les agents entretiennent avec les personnes très proches d'eux. L'importance des parents explorée dans la revue de littérature est étendue au partenaire romantique ce qui fait l'objet du chapitre suivant. Ce chapitre-ci fait la présentation des différentes figures et présente ensuite deux propriétés accidentelles qui n'ont pas pu être associées à un idéal-type du rapport à l'argent. Il conclut ensuite avec de courtes pistes de réflexions pour comprendre l'ajout de nouvelles figures à celles de Simmel.

Presque toutes les figures présentées dans ce projet de recherche sont empruntées à celles de Simmel. Les liens entre les tiennes et celles de ce projet de recherche sont présentés dans les différentes sections qui forment ce chapitre. Sept figures sont présentées. Les deux premières sont celles du blasé et du désinvolte : ceux-ci représentent l'individu pour qui l'argent n'a pas d'importance, qui se sentent dépassés par toute question d'argent et préfèrent prioriser d'autres aspects de leur vie. Ils se distinguent par leurs comportements. Ensuite vient la figure de l'hédoniste : celle-ci représente celui qui priorise le bonheur et voit l'argent comme un moyen d'arriver à cette fin. La figure de l'avare représente celui pour qui l'argent est un but en soi, son accumulation étant la fin ultime. L'angoissé est celui pour qui l'argent est surtout un mal et une source d'anxiété. Le prodigue est celui qui dépense sans compter : l'argent a comme fonction principale d'être échangé pour des biens ou services. Enfin, le calculateur est celui qui gère de manière très organisée ses finances. Ces figures ont été construites tout d'abord en cherchant à trouver parmi les combinaisons de comportements et d'attitudes qui correspondraient aux figures de Simmel. Une fois celles-ci formées, le reste du processus aura été d'assigner ce qui n'a pas pu être directement lié à Simmel à de nouvelles figures. Celles-ci représentent, rappelons-le, des archétypes idéalisés. Elles ne se repèrent que très rarement dans la réalité. Dans ce projet de recherche, la plupart des répondants correspondent à un mélange de deux d'entre elles. Notons que

l'une des dernières sections de ce chapitre présente en tableaux récapitulatifs les caractéristiques des figures de ce projet de recherche.

Caractéristiques des figures : attitudes et comportements

Comme décrit dans l'introduction, les idéaux-types présentés ici se caractérisent par deux types de qualités : d'un côté les attitudes, de l'autre les comportements. Ensemble, ils forment le rapport à l'argent.

Un comportement financier se présente généralement sous l'une des sept formes suivantes : gestion des finances, marquage, tendance à l'épargne, consommation, endettement, enseignement et aisance à discuter d'argent. La gestion des finances se manifeste par le maintien d'un budget qui peut être officiel et « sur papier » ou encore plus instinctif et mental et par tout autre moyen de gérer ses flux monétaires. Dans cette étude, le marquage représente le fait d'assigner une destination à un montant d'argent en fonction de son origine ou de sa forme. La consommation représente simplement les habitudes de dépenses d'argent. Enfin, l'enseignement fait référence à ceux donnés à l'entourage, plus souvent ici à ses propres enfants.

De leur côté, les attitudes représentent la partie du caractère la plus difficile à définir puisque, comme décrits dans le chapitre sur la méthodologie, une majorité des répondants portent des opinions peu développées à propos de l'argent. Bien que certains font exception, presque chaque répondant était bien plus apte à parler de ce qu'il fait que de ce qu'il pense. Les attitudes envers l'argent sont donc définies ici comme étant l'ensemble des opinions ou jugements que l'individu porte sur l'argent. Une attitude peut aussi être une association que l'on produit entre l'argent et un état d'esprit, une condition, ou une émotion (par exemple lier l'argent à la sécurité ou au confort).

Le blasé

Le blasé et le désinvolte sont deux figures de cette étude qui se rejoignent étroitement dans leurs attitudes face à l'argent, mais divergent dans leurs comportements. Le désinvolte prend ici la

place du cynique de Simmel. Dans la théorie de celui-ci, le blasé et le cynique sont présentés ensemble comme étant des figures issues du fait que tout peut s'acheter. Dans *Sociologie de l'argent*, le blasé est celui pour qui ce fait cause un sentiment d'ennui et de désintérêt envers les choses. Dans l'étude présente, le blasé, tout comme le désinvolte, forment les figures de celui qui ne se soucie pas réellement de l'argent. Ni les belles choses, ni les grands voyages, ni son accumulation ne les attirent. Ils se différencient à savoir s'ils estiment tout de même que l'argent peut avoir une utilité. Le blasé est celui qui juge que non, que l'argent devrait être ignoré le plus possible. Le désinvolte lui y voit une utilité sociale : il peut l'utiliser pour rendre service. Cette section débute la présentation des figures monétaires en traitant le cas du blasé.

Cette figure a été créée à partir de celle de Simmel et s'y rattache ainsi intimement. Son processus de construction a été formé à partir d'une interprétation de Simmel et a tenté de reconstruire une figure qui respecte l'*ethos* défini par le sociologue. Le blasé est ainsi construit à partir de l'idée que toutes les valeurs s'équivalent dans le fait qu'elles ne produisent aucun intérêt. Sébastien est celui qui représente le mieux le blasé à son état actuel. Lorsqu'il parle d'argent, il soupire souvent et indique à maintes reprises qu'il n'en a que peu faire. En ouverture d'entretien, lorsque questionné à savoir à quoi il associe l'argent, il répond brièvement : « Ça sert à survivre. Ça rend pas nécessairement heureux, tu apprends ça avec le temps. Pis en fait, je pense que ça change aussi avec l'âge, avec les réflexions. Il y a pas juste l'argent dans la vie. » Son but dans la vie est maintenant de réduire ses dépenses et d'en avoir le moins besoin possible. Il raconte qu'il planifie vendre sa maison et en acheter une plus petite en région plus éloignée pour réduire son niveau de dépenses régulières. Lorsque questionné à savoir s'il préfère donner un présent ou de l'argent en cadeau, il rigole un peu et parle du fait qu'il aime bien mieux donner du temps ou de la compagnie :

Je préférerais donner du temps. C'est drôle à dire, mais mes proches ont pas besoin de rien, ils ont tout ce qu'il faut. Donner des cadeaux, souvent, c'est inutile, c'est pas vraiment quelque chose qui... je préfère aller chez eux et aller m'inviter au hasard et amener du souper et de la bière pour tout le monde que d'offrir un cadeau, d'offrir des bébelles, du matériel. Je pense qu'on en a assez du matériel et on en a vraiment besoin de pas mal moins que ce que la société veut qu'on ait.

Sébastien priorise beaucoup les relations interpersonnelles et le temps qu'il passe à les construire. Pour lui, l'argent n'est plus une priorité comme c'était le cas autrefois ; changement qui est abordé plus bas. Lorsque questionné à savoir s'il serait tout de même prêt à donner de l'argent en cadeau, une seule exception lui vient à l'esprit : donner à un membre de sa famille encore très jeune, encore enfant. Mais, même dans cette situation, il indique : « Ça manque d'authenticité. Sauf si tu donnes de l'argent à ta petite cousine mettons, à ta filleule. Mais c'est sûr que même eux autres je préférerais leur donner un cadeau, faire quelque chose, une activité mettons, passer du temps avec eux autres que de leur donner des sous. » Bien que beaucoup de répondants ont souligné ce malaise face à donner de l'argent en cadeau (chose qui est approfondie plus bas), Sébastien est celui qui mentionne surtout ne rien donner de tangible du tout et mentionne entre autres passer du temps avec la personne.

Ces éléments soulèvent le fait que le blasé de cette étude est quelqu'un pour qui l'argent n'est plus un point d'intérêt principal. Tel que le décrit Sébastien, l'argent ne rend simplement pas heureux. Ainsi, ajouté à la description de Simmel, ce ne sont pas seulement les choses en tant que telles qui ont perdu leur valeur dû au fait qu'elles sont toutes adossées d'une valeur. L'argent en soi aussi a perdu sa valeur. L'exemple des cadeaux de fête démontre les attitudes du blasé de manière emblématique : l'argent ne convient simplement pas en termes de cadeau, mais les biens aussi sont à éviter autant que possible. Le blasé préfère « donner du temps », en soi, de sa compagnie.

Lorsque questionné à savoir si gagner un plus haut salaire le rendrait plus satisfait de sa vie, Sébastien offre un réponse révélatrice pour le blasé :

En fait, plus satisfait... Je pense pas, parce qu'à quelque part plus t'en as, plus t'en dépenses. On dirait que plus t'en as, plus tu prends des choses qui coûtent plus cher par mois, et finalement au bout du compte est-ce que tu es plus heureux, t'as plus de choses... Je suis dans un mode où je regarde ce que j'ai et je dis « j'ai tu vraiment besoin de tout ça ».

On retrouve encore une fois l'idée que, pour lui, l'important est de maintenir un rythme de vie qui nécessite peu d'argent, qui lui permet de « vivre avec moins ». Sébastien représente ici le blasé dans le fait qu'il n'accorde pas d'importance à augmenter ses revenus. Il le représente aussi dans le fait que même les objets à haute valeur ne sont pas valorisés par lui.

Ces points nuancent le blasé tel qu'emprunté à Simmel dans le fait que la figure du sociologue était surtout marqué par un ennui face au fait que toutes les valeurs s'équivalent. Le blasé ici se sent effectivement dépassé par le matériel, mais accorde une importance marquée à l'immatériel. Il priorise ainsi ce que l'argent ne peut typiquement pas acheter, une certaine forme d'altruisme et de don fait aux gens auxquels il accorde une importance personnelle. Il aime offrir de l'attention et utiliser de son temps pour tisser et soutenir des liens sociaux.

Le blasé est habituellement opposé à l'endettement. Tentant d'éviter l'argent de manière générale, il préfère ne pas entrer dans des relations d'endettement s'il est possible pour lui de l'éviter. Son raisonnement est centré sur le fait que l'argent n'est pas un but en soi (avare) ou un moyen idéal d'atteindre du plaisir (hédoniste). Sébastien partage ses réflexions lorsque questionné sur l'endettement :

C'est quelque chose que j'essayerais d'éviter. [...] Oui. « J'ai tu vraiment besoin de ça là? J'ai tu besoin de m'endetter présentement pour ça présentement? C'est tu un besoin qui est essentiel? » Non, oui, peut-être... Je m'endetterais pour une voiture peut-être si jamais la mienne briserait, j'aurais pas le choix parce que j'ai pas assez de liquide, mais je m'endetterais pas pour faire, ben, ça dépend, des genres de rénovations, mais de l'amélioration mettons de bâtiment ou de, décide de refaire mettons, « je vais refaire la chambre ». J'irai pas, parce que la chambre est quand même fonctionnelle, j'irai pas m'endetter pour... juste pour le look et le détail.

De ce fait, le blasé préfère ne pas avoir à s'endetter, mais il explique que l'endettement peut avoir une certaine utilité pratique (acheter une voiture, par exemple).

Étant donné ses attitudes face à l'argent, le blasé parle peu de finances ou d'argent. Le sujet le stimule généralement peu et ne l'intéresse pas. Lorsque questionné à savoir s'il aborde le sujet avec les gens autour de lui, Sébastien répond brièvement par la négative. Lorsque la question est poussée à savoir s'il aimerait pouvoir en discuter, il répond simplement « Ça me pique pas ma curiosité. » Plus tard, il approfondit le sujet et mentionne sa gêne face au fait de parler de ses finances :

Même avec mes enfants, c'est pas super ouvert là-dessus. Je veux que ça reste, comment on dit, je pense que c'est personnel et ils sont pas obligés non plus de savoir ça. On a chacun nos... je reste avec l'impression que je viens d'avoir. [...] En fait je pense que ça me gêne un peu. [...] Ça me gêne un peu d'en parler, j'en parle pas à tout le monde.

Cette facette du blasé est associée au fait qu'il porte un jugement sur ceux qui accordent trop d'importance à l'argent. Plus tard dans l'entretien, Sébastien parle des gens près de lui qui dépensent frivolement et agissent en concordance avec le prodigue (présenté plus bas) selon ses descriptions. Il ajoute à cela « C'est des choses comme ça qui me rendent un peu mal à l'aise, c'est pour ça peut-être que j'ose pas en parler : je veux pas savoir. »

Le blasé forme une catégorie de figure qu'on associe généralement au calculateur. Tel que le démontre le cas de Sébastien qui est décrit plus intégralement plus bas, son attitude face à l'argent le range du côté plus rationnel du calculateur en le poussant habituellement à éviter les dépenses frivoles qui caractérisent le prodigue. Son manque d'intérêt pour l'argent en général l'éloigne aussi de l'hédoniste et de l'avare.

Le désinvolte

Dans la théorie de Simmel, le cynique est celui qui prend plaisir à rabaisser les valeurs des choses et reconnaît celles-ci implicitement ce faisant. L'étude présente ne contient pas de répondant qui respectait ce type d'attitude ou de comportement. Le désinvolte ici présenté est la figure de celui qui porte peu d'intérêt à l'argent, mais admet tout de même qu'il possède une certaine utilité. Le désinvolte ici est aussi associé au blasé, tout comme Simmel le faisait dans sa présentation du cynique, mais n'éprouve pas de plaisir quelconque à rabaisser les valeurs. Cette figure a été créée à partir des caractéristiques qui s'approchent du blasé, mais qui sont assez divergentes pour justifier la création d'une nouvelle figure. Sophie est la répondante qui représente le mieux le désinvolte et celle à partir de laquelle la figure a été créée. Durant l'introduction de son entretien, lorsque questionnée à savoir ce que l'argent représente pour elle, elle répond très brièvement : « Ben pouvoir acheter ce qu'on veut, pouvoir aller où on veut, pouvoir s'habiller... s'habiller point. (soupir) Ouais, c'est ça. » Le reste de son entrevue soutient cette vision somme toute simpliste et désintéressée de l'argent.

En parlant de l'arrivée de son premier salaire d'emploi stable à temps plein, Sophie produit des réflexions similaires à Sébastien :

Mais, j'allais juste dire, oui mais j'étais contente d'avoir la job pareil parce que c'était une bonne job pareil. Même si c'était pas... même si c'était pas ce que j'espérais et que j'étais vraiment pourrie dans le service à la clientèle honnêtement. Je me souviens que, oui parce que je trouvais qu'il y avait de bonnes assurances et qu'on était bien traité et qu'on était payé 40 heures semaine. La paye je me souviens pas vraiment, mais je me souviens que c'était une bonne job.

Tel que cet extrait le démontre, Sophie ne prêtait pas réellement attention à l'argent obtenu par cet emploi. Elle met surtout l'emphase sur les conditions de travail et les avantages sociaux qu'il procurait. Lorsque questionnée à savoir si elle se souvient des émotions qu'elle a ressenties à sa première paye, elle répond très brièvement qu'elle n'en a aucun souvenir.

Le désinvolte a ainsi le même genre d'attitude envers l'argent que le blasé : il ressent un certain désintérêt envers celui-ci, ne s'en préoccupe généralement peu. Une différence importante est le fait qu'il a généralement moins peur de le dépenser. Il l'utilise plus souvent pour se faire plaisir ou pour faire plaisir aux gens autour de lui. Sophie représente bien le désinvolte. Lorsque questionnée pour savoir jusqu'à quel point l'argent entre en ligne de compte dans son appréciation des gens, elle répond rapidement :

Avec le temps, je me suis rendu compte que les gens qui font ben du *cash* ils se prennent pour d'autres. C'est ceux-là qui vont essayer d'être le plus *cheap* possible pour donner du pourboire quand on va au restaurant, c'est eux autres qui vont gratter sur tout... Je dis pas qu'ils sont tous de même, c'est pas ça, mais il y en a plusieurs qui sont de même. Alors non. Moi je veux rien savoir, ça m'intéresse pas.

Sophie n'aime à la fois pas l'idée d'accorder trop d'importance à l'accumulation de argent en soi (voir la figure de l'avare), et n'aime pas non plus l'idée de refuser d'en donner à autrui. Lorsqu'il est question de donner, elle indique :

Il y a souvent au bureau des gens qui vont se marier, qui vont avoir des enfants, qui vont partir, moi je suis pas *cheap* dans ces occasions-là. Ok, je donne pas 2-3\$, je donne toujours

un bon montant. De ce côté-là, j'ai pas de problème. C'est comme les dons de bienfaisance, j'ai pas de problème à en donner non plus.

Elle parle aussi du fait qu'elle donne régulièrement, à chaque année, à des organismes caritatifs. Pour le désinvolte, l'argent peut ainsi avoir une fonction, une certaine utilité : il peut venir en aide aux autres, il peut servir à faire plaisir à autrui. Il peut aussi servir à souligner un événement important tel que le démontre l'exemple du don fait pour un mariage. L'argent n'est ainsi pas une fin en soi et son accumulation n'est pas nécessairement souhaitée, mais il peut remplir une fonction sociale. Il s'oppose sur ce point au blasé qui lui préfère éviter l'argent au meilleur de ses capacités et considère qu'il n'a aucune valeur. Cette différence peut aussi être soulevée d'un point de vue légèrement différent : le désinvolte juge que l'argent peut jouer un rôle important dans les relations affectives. Il s'agit, pour lui, d'un moyen de soutenir les liens sociaux qu'il entretient avec autrui. Le blasé, lui, préfère tenir l'argent à l'écart des liens sociaux tel que le démontre l'exemple de Sébastien qui préférerait « donner de son temps » en cadeau plutôt que de l'argent ou même des biens. Il caractérise alors son altruisme comme étant dénué d'argent. Dans la théorie de Zelizer, on pourrait analyser ces deux approches à travers le concept de « mondes hostiles » que la sociologue soulève, soit l'idée que l'économique et le social ne doivent pas se rencontrer sous peine de se corrompre l'un l'autre (Zelizer 2009) ; idée à laquelle le blasé adhère et à laquelle le désinvolte ne s'attache pas.

Au niveau du jugement, le désinvolte se distingue aussi du blasé par le fait que ce premier porte jugement sur ceux qui refusent de dépenser leur argent pour assurer le bien-être d'autrui et s'oppose donc à l'avare. Le blasé, lui, porte surtout jugement sur autrui sur le fait qu'il ne faut pas dilapider son argent et s'oppose ainsi au prodigue.

Au niveau de l'endettement, le désinvolte se positionne dans les mêmes idées que le blasé. Il cherche généralement autant que possible à l'éviter, mais estime tout de même que certaines formes d'endettement peuvent être nécessaires. Sophie partage des pensées similaires à Sébastien à propos de l'endettement : « Même si je suis pas à l'aise avec ça, j'aurais pas ben ben le choix si je décide un jour de m'acheter une maison, mais est-ce que j'irais m'endetter pour acheter un char, un Ski-Doo, une moto, non je pense pas. »

Contrairement au blasé qui lui se sent dépassé par toute question d'argent, le désinvolte n'évite pas nécessairement d'en discuter avec autrui. Il est même intéressé à en apprendre davantage sur la bonne gestion de ses finances. Lorsque questionnée à savoir si elle demande conseil à propos de ses finances, Sophie répond par la positive :

Toujours! Toujours c'est incroyable. [...] Moi je comprends absolument pas ça, je comprends pas, j'ai mis de l'argent dans des RÉER, mais probablement que je vais en payer pareil, alors je demande à tous et chacun, aux personnes qui veulent m'en parler surtout au bureau parce que je sinon il y a pas vraiment personne d'autre. Sinon, à un moment donné, je voulais aller voir un comptable pour qu'il m'explique c'est quoi exactement les impôts et comment faire pour, pas en payer là, mais pour que je comprenne comment ça fonctionne ces affaires-là honnêtement.

Contrairement à Sébastien qui préférerait éviter le sujet autant que possible, Sophie n'a aucun problème à en parler aux gens autour d'elle. Elle mentionne même des collègues de travail dont elle explique ne pas être intimement proche. Le sujet ne la gêne donc en aucun cas.

Ainsi, le désinvolte ici se rapproche du cynique de Simmel dans son lien de rapprochement avec le blasé et son désintérêt général pour les choses. Cependant, contrairement à Simmel, le désinvolte ici ne prend pas plaisir à niveler vers le bas la valeur des choses. Pour lui, l'argent peut avoir une fonction sociale qu'on observe surtout sous la forme d'aider autrui altruistiquement. Le désinvolte étant quelqu'un qui accorde une certaine utilité à l'argent, il peut être associé autant au prodigue qu'au calculateur. Le cas de Sophie est présenté plus bas pour démontrer cela.

L'hédoniste

Le livre *Philosophie de l'argent* ne mentionne pas de figure du nom « d'hédonisme », qui se rapproche de celle de l'économiste de Simmel qui représente la figure de celui qui porte un intérêt très prononcé pour les biens. L'hédoniste est ici la figure de celui qui privilégie le plaisir dans la vie. Celui-ci a été créé une fois les figures principales de Simmel conceptualisées, à partir des caractéristiques qui n'avaient pas pu être assignées et qui se centraient autour de la thématique de la priorisation du plaisir. L'argent n'est pour l'hédoniste qu'un moyen d'échange contre lequel il

peut obtenir des expériences ou des biens qui lui procurent satisfaction. Il est donc associé à l'économe dans le fait qu'il priorise ce que l'argent peut acheter, mais s'en démarque par, premièrement, le fait qu'il porte aussi intérêt sur l'achat d'expériences (et non simplement d'objets), et deuxièmement par le fait que les biens ou services qu'il achète sont valorisés dans leur consommation et pas nécessairement dans leur simple accumulation. Ces distinctions furent considérées comme assez importantes pour justifier le fait de créer un nouvel idéal-type à part entière bien que celui-ci soit fondé sur l'une des figures de Simmel.

Lorsqu'on questionne l'hédoniste à propos de ce qu'il associe à l'argent, les réponses se cadrent autour du fait qu'il n'en a pas plus besoin que nécessaire : « ce n'est pas primordial », « je ne suis pas toujours en train de courir après », « je n'ai pas d'intérêts à en faire plus que j'en ai besoin ». Lorsqu'on tourne la question et cherche une réponse positive plutôt que négative, on obtient surtout des réponses qui réfèrent au confort, la liberté ou le plaisir. Lorsqu'il parle d'argent, Frédéric mentionne, par exemple, surtout l'univers des possibles qu'il permet de vivre et la liberté qu'il procure et auxquels on n'a pas accès lorsqu'on manque de moyens financiers : « Ben l'argent pour moi c'est tout de suite à un deuxième niveau, c'est vraiment la question de liberté qui entre en jeu et le domaine du possible. [...] c'est de permettre des choix qui autrement ne pourraient être faits. » Julie partage le fait qu'elle préfère dépenser pour des expériences : « Tu vois, dans les catégories que je suis prête à payer plus, c'est des événements, des spectacles, des sorties comme ça, ou mettons un souper dans un restaurant raffiné. » L'argent, pour l'hédoniste, a ainsi une espèce de double caractéristique : au premier niveau, sa recherche n'est en soi jamais une quête première dans le sens où obtenir plus d'argent en tant que fin en soi n'est jamais présent. Par contre, au second niveau, ce que l'argent permet d'acquérir est souvent décrit comme étant extraordinaire, voire sacré. Cela est donc situé à l'opposé du blasé qui préfère se tenir loin de tout attachement aux biens matériels.

L'hédoniste est parfois prêt à dépenser pour son plaisir même lorsque sa situation financière est quelque peu précaire. Lorsque Léa est questionnée à savoir ce que représente l'argent pour elle, elle répond : « Pour moi l'argent c'est... Ben c'est nécessaire en fait, mais c'est pas primordial. [...] Alors tu sais, ça me permet de... De bien vivre. » Elle indique ainsi que l'argent n'est pas une fin en soi, mais qu'elle priorise ainsi le fait de « bien vivre ». En parlant de ses « plaisirs coupables » en matière d'argent, elle mentionne le fait qu'elle aime faire de l'équitation et qu'elle choisit d'en

faire régulièrement, et ce, malgré le fait qu'elle présente tout au long de l'entretien le fait qu'elle est lourdement endettée :

Je fais de l'équitation, c'est un peu trop dispendieux pour... c'est un sport un peu trop dispendieux pour ce que je devrais me permettre, mais j'en fais quand même deux fois [par] semaine, j'en fais pas juste une fois. [...] C'était quoi ta question tantôt, où est-ce que ça vaut la peine de payer plus cher, ça serait peut-être ça ma réponse. C'est en même temps une thérapie, un sport... j'adore être dehors alors je trouve que je me sens à ma place.

Léa priorise ainsi son plaisir, son bien-être. Elle appelle faire de l'équitation sa « thérapie ». Le cas de Léa démontre que l'hédonisme peut ainsi aussi être associé à la figure du prodigue, puisque celle-ci dépense sans contrôler ses finances.

L'hédoniste priorisant le plaisir et dépeignant l'argent comme étant un moyen d'atteindre ce plaisir, il n'est généralement pas opposé à l'idée de s'endetter auprès des institutions financières. Léa présente ce fait dans sa forme la plus radicale : « Emprunter de l'argent, ouais, je commence à être un petit peu trop à l'aise. [...] J'ai pas de difficulté à emprunter de l'argent, à faire des demandes d'emprunt. » De la même manière, Frédéric parle du fait qu'il n'est pas opposé au fait d'emprunter à la banque et, lorsque questionné sur le fait qu'il ne se sent pas moralement opposé à cette idée, stipule : « C'est ça, exact. J'aurais pas de problème à emprunter pour un projet d'affaire. »³ Cette attitude entre en contraste avec celle du blasé et du désinvolte qui tentent au meilleur de leurs capacités d'éviter l'endettement, surtout l'endettement pour des raisons jugées frivoles. L'avare, qui est présenté dans la section suivante, contraste aussi avec l'hédoniste dans le fait qu'il préfère éviter pratiquement toute forme d'endettement.

Bien qu'il serait facile d'instinctivement associer l'hédoniste avec le prodigue, soit avec celui qui voit l'argent comme étant uniquement quelque chose à dépenser, cette enquête démontre que cette association ne se fait pas obligatoirement. Le prodigue est simplement celui qui ne calcule pas, qui ne planifie rien, qui ne pense pas à l'avenir. L'hédoniste priorise le plaisir, mais peut très bien planifier ses finances en fonction de cette priorité et organiser sa vie financière de sorte à pouvoir « vivre des expériences » sans pour autant se retrouver lourdement endetté ou constamment

³ Frédéric n'avait pas été spécifiquement questionné sur le fait d'emprunter pour un projet d'affaire, il s'agit plutôt d'un exemple qu'il mobilise pour décrire le fait qu'il n'est pas opposé à l'endettement en général.

en manque d'argent. Julie est l'archétype de ce type de combinaison. Bien qu'elle dépense constamment en voyage et explique à maintes reprises qu'elle préfère « profiter de la vie » que de chercher à accumuler l'argent, elle n'a rien d'une prodigue et a à cœur la bonne gestion de ses finances. Ce mélange s'exprime parfaitement lorsqu'elle parle du décès de sa mère qui était assez jeune et stipule : « C'est comme si il y a un côté de moi qui se dit "pourquoi autant investir pour une retraite quand finalement tu ne sais même pas si tu vas pouvoir en profiter", alors il y a un peu un côté de moi qui est, oui, économe, mais, oui, aussi en profiter parce qu'on ne sait jamais. » Julie parle donc aussi à la fois de ses craintes face à la prochaine génération qu'elle perçoit comme très dépensière et trop peu soucieuse de la valeur de l'argent et du fait qu'elle organise ses finances de sorte à pouvoir faire le tour du monde. Au quotidien, elle magasine constamment les spéciaux et a tout de la calculatrice, une figure qui est présentée plus bas. Or, au niveau des attitudes, elle n'a rien de l'avare.

Rappelons ici ce que Bourdieu mentionnait si souvent en parlant de l'habitus : il s'agit d'un ensemble de dispositions qui sont raisonnables, ce qui ne veut pas dire rationnelles (Bourdieu 2017). L'hédoniste représente cela avec une certaine clarté. Cette figure représente celui qui priorise le plaisir. Dans la pensée populaire, il serait tout à faire possible d'estimer que l'hédonisme est irrationnel, qu'il agit sans réfléchir. La question de savoir s'il prend ses décisions consciemment ou non reste à explorer : Julie semble y avoir réfléchi amplement, alors que Léa éprouve parfois de la difficulté à expliquer les raisons qui la poussent à agir ainsi. Par contre, il est évident qu'une logique est respectée bien qu'il ne s'agit pas de celle du calcul rationnel qui cherche à optimiser ses flux monétaires. L'hédoniste, tout comme toute autre figure, est effectivement raisonnable et suit ses propres justifications, suit une logique qui lui est propre. Julie explique, par exemple, préférer prioriser un bien-être présent plutôt qu'un bien-être futur qui pourrait ne jamais arriver.

L'avare

Dans cette étude, l'avare est la figure de celui qui priorise l'argent en tant que fin en soi. Il fait tout ce qu'il peut pour en accumuler le plus possible et a de la misère à le dépenser pour quoi que ce soit qui n'est pas nécessaire. De ce fait, l'avare ici est un mélange du cupide et de l'avare de Simmel qui sont présentés comme étant des figures qui priorisent respectivement l'accumulation

et la possession de l'argent. La raison pour laquelle ceux-ci ont été rassemblés est premièrement due au fait que Simmel lui-même les présente côte à côte dans son livre et ne les distingue que dans quelques menus détails. Ensuite, ces détails ne furent pas observés parmi les répondants comme représentant deux figures distinctes. Il parut évident à travers le récit de Céline, qui est présenté ici, que les figures de l'avare et du cupide étaient si intrinsèquement mélangées dans la réalité qu'il aurait été impossible de les présenter sous forme de deux figures distinctes.

L'archétype de l'avare est ainsi Céline, qui admet pleinement qu'elle fait tout ce qu'elle peut pour en avoir le plus possible et qui considère l'argent comme une priorité dans la vie :

Oui c'est important. Tu sais, moi, je vais souvent faire des choses pour avoir de l'argent, c'est-à-dire je vais travailler. C'est quelque chose dont je parle souvent aussi dans le quotidien. C'est quelque chose pour laquelle j'ai été éduquée très jeune l'argent. Quand je dis que ça me permet de réaliser des projets, c'est que sans argent, ben moi je trouve qu'on ne va pas loin dans la vie. Ça fait que, souvent, je peux dire aussi qu'il y a des questions qui ont été effectuées en fonction de l'argent.

Bien qu'elle parle ici de « projets », Céline parle, tout au long de l'entretien, de projets qui lui permettent de faire plus d'argent, formant ainsi un certain raisonnement circulaire qui va de l'argent à l'argent. Elle mentionne, par exemple, le fait qu'elle a acheté un duplex pour pouvoir le louer. Elle mentionne aussi avoir en tête le fait qu'elle pourra le léguer à ses enfants, un moyen ainsi de leur assurer de pouvoir épargner. Ses projets peuvent aussi se faire dans un cycle qui va de son argent à l'argent de ses enfants. Lorsque questionnée à propos des difficultés que les prochaines générations devront affronter, elle précise :

Je pense que, on le voit que les salaires présentement suivent pas les dépenses et je pense que nous, présentement, on a un rôle, on va avoir un rôle à jouer dans l'établissement de nos enfants. [...] J'ai l'impression que nous on va devoir peut-être les supporter. Nous on est déjà à ça, justement avec un duplex en se disant « un jour ça sera un héritage vivant », ils pourront y habiter dedans et être libres d'hypothèque ou le louer et recevoir l'allocation, ou le vendre et recevoir autre chose.

Des projets tel que l'achat du duplex permettent ainsi d'obtenir immédiatement un flux monétaire additionnel, mais permettent aussi d'assurer le bien-être économique de ses propres enfants.

L'avare aime l'argent et il apprécie particulièrement le fait d'en gagner. Céline, encore une fois, raconte au début de notre entretien l'importance qu'avait l'argent qu'elle gagnait en gardant des enfants : « C'est un peu "action-réaction". Action de garder et réaction de se faire payer à la fin de la journée. Et puis ça c'est encore présent, c'est quelque chose que j'aime, baigner là-dedans. » Le terme « action-réaction » revient très régulièrement lorsqu'elle parle d'être payée en argent comptant. Pour Céline, ce type de rapport est manifestement primordial. Pour elle, l'argent comptant est tout particulièrement important parce qu'il permet de rendre compte de cette « réaction » tangible après le travail. Travailler est une priorité pour elle parce qu'elle aime gagner de l'argent, mais travailler pour de l'argent comptant a une signification spécifique pour elle puisqu'elle peut à la fois voir et toucher le fruit de son travail. Contrairement à l'hédoniste, il semble donc que l'argent ici porte un caractère sacré pour sa forme première, pour ce qu'il est en tant que tel et non pour ce qu'il permet de faire. L'argent en soi est la cible d'une nature extraordinaire.

Au niveau de la relation avec l'endettement, l'avare préfère éviter celui-ci surtout parce qu'il n'est pas à l'aise avec le fait de devoir de l'argent. Céline amène elle-même ces réflexions : « Rapport à l'endettement, moi, j'ai jamais été endettée, mais je pense pas que je vivrais très bien avec ça. Ça pourrait me causer du stress, de l'insomnie, c'est trop incertain [...] Moi je pourrais pas affronter ça. » Notons tout de même que, tout comme le blasé et le désinvolte, l'avare tolère bien les dettes qui permettent d'accéder à la propriété telle que l'hypothèque. Encore une fois, Céline stipule :

Ça, je pourrais dire que ça me causerait un stress. Ouais. Mais t'sais, pas l'endettement que j'ai présentement. Moi une hypothèque sur un duplex qui se paye tout seul, pour moi, dans ma tête, c'est pas une dette. Ma résidence, ma petite hypothèque sur laquelle, t'sais, je vis et que je suis amplement capable de payer parce que le solde est très bas.

Ainsi, bien que l'endettement présente une source potentielle de stress pour l'avare, l'hypothèque ne figure pas parmi les types d'endettement qui lui causent problème. L'avare peut ainsi voir l'endettement comme un certain investissement tel que l'indique Céline lorsqu'elle parle du fait

que son duplex « se paye tout seul » et qu'il représente pour elle une source de revenu supplémentaire et un héritage pour ses enfants.

L'avare est une figure moins flexible au niveau des comportements que l'hédoniste. Généralement, une personne qui priorise l'argent en tant que fin en soi agit en fonction de pouvoir contrôler le plus possible ses flux monétaires. Cette figure est ainsi associée primordialement au calculateur.

L'angoissé

Tout comme l'hédoniste et le désinvolte, l'angoissé n'apparaît pas immédiatement dans le livre de Simmel. Cette figure est cependant associée à l'ascète, qui est surtout présenté par Simmel comme un pauvre volontaire, ce qui n'est pas exactement le cas pour l'angoissé. Là où ces figures se rejoignent est dans le fait qu'ils considèrent tous deux l'argent comme un mal à éviter. Ajouté à cela, l'angoissé est celui qui attribue à l'argent un sentiment d'anxiété. Celui-ci n'a aussi rien à voir avec la religion, ce qui était un point central de l'ascète. Tout comme l'hédoniste et le désinvolte, les distinctions faites entre cette figure et celle de Simmel qui l'a inspiré ont été considérées comme assez importantes pour justifier la création d'un nouvel idéal-type. L'angoissé a été construit à partir des caractéristiques de Jérôme qui n'ont pas pu être assignées à une figure déjà établie de Simmel. Tel qu'il est présenté ici, celles-ci sont surtout associées au sentiment d'anxiété face à l'argent.

De ce fait, Jérôme est l'archétype principal de cette figure. Lorsque questionné à propos de ce qu'il associe à l'argent, il répond de manière emblématique pour l'angoissé : « C'est sûr que d'un point de vue philosophique [l'argent] c'est le problème même de la société. [...] C'est un truc *fake* à laquelle on donne beaucoup trop d'importance. [...] Le côté capitaliste là, c'est problématique, c'est... [...] C'est problématique parce que ça, c'est nécessaire. » Pour Jérôme, l'argent est un problème sociétal. L'entièreté de son entretien laisse percevoir cette vision des choses qui semble surtout soutenue par le fait qu'il vit une précarité économique depuis son enfance. En quelque sorte, pour le mettre en lien avec l'ascète, Jérôme est ainsi un « pauvre involontaire ». Les éléments qu'il associe à l'argent tournent autour de cette vision des choses. À la même question tout juste posée, il ajoute que l'argent représente pour lui aussi : « La sécurité.

[...] Pour les besoins de base. C'est, c'est, c'est ce qui permet de, d'avoir les besoins de base pis de se loger, de se nourrir, d'avoir un minimum de divertissement. » On peut voir ici en quoi l'argent est qualifié comme quelque chose de « nécessaire » par ce répondant. Il s'agit d'une chose qu'il associe à l'un des aspects les plus fondamentaux de sa vie : la sécurité.

L'angoissé est quelqu'un qui craint l'endettement. Jérôme a fait part de cette impression lorsqu'il parle de sa situation financière : « J'ai comme tout le temps le côté insécure un peu. J'ai toujours la possibilité de rajouter beaucoup d'argent dans mes dettes, mais ça me stresse, j'ai peur des dettes, je suis vraiment pas bien avec ça. » Ce stress est surtout lié à sa situation de précarité. Il nuance ce propos légèrement plus loin dans l'entretien lorsqu'il parle du fait qu'il a accepté une marge de crédit malgré tout :

Ce qui me stresse c'est toujours ce que j'ai pas prévu. La *badluck* que je vois pas venir, qui pourrait me mettre dans marde... C'est pour ça que quand j'ai eu la possibilité d'avoir la marge de crédit, j'ai beaucoup hésité parce que je me suis dit c'est potentiellement catastrophique. Si je perds le contrôle, je vais avoir une dette que je pourrai jamais repayer. Mais ce qui m'a fait accepter c'est de me dire que si je suis dans la marde, j'aurais ça comme *backup*. C'est comme une façon d'être sécuritaire, d'acheter un peu de sécurité tout en sachant que ça pouvait devenir un problème. Je suis un peu trop serré pour si jamais j'ai un gros *fuck*. Je peux absorber un gros *fuck*, mais deux ou trois, je suis pas sûr.

On perçoit ici l'anxiété face à la possibilité de s'endetter au-dessus de ses moyens. Jérôme fait part du fait qu'il éprouve un malaise face au fait d'avoir du crédit facilement accessible qui pourrait donner lieu à une « perte de contrôle », soit de surdépenser. Par contre, l'endettement est aussi vu comme, encore une fois, un mal nécessaire puisqu'il lui permettrait de survivre financièrement si des dépenses imprévues pouvaient survenir.

L'angoissé aime peu parler de sa situation financière avec autrui à l'exception des gens avec lesquels il est très intime. Jérôme fait part de ce fait lorsque questionné à savoir s'il parle d'argent avec les gens autour de lui :

Pas beaucoup. Je parle un peu de ma situation, je vais dire que je trouve que je gagne pas assez par rapport au nombre d'années que je suis au studio, mais dans la précision, dans les

détails, je pense pas. [...] C'est pas quelque chose qui *pop* facilement je pense. [...] Et le stress que j'ai par rapport à l'argent je le garde pour moi. Comme quand j'ai des trucs par exemple, comme de gros *bills* ou un *ticket* de vitesse, je l'absorbe. Je le garde pour moi.

Immédiatement après, il explique qu'il possède tout de même un certain réseau de soutien : « Les personnes très proches connaissent ma situation et je peux en parler, mais c'est un réseau assez restreint. Avec ces personnes-là, je peux être ouvert et transparent, et si j'ai besoin de transpirer ça se fait bien. » Ainsi, contrairement au blasé qui refuse de parler d'argent puisqu'il considère qu'il s'agit d'un sujet personnel, lorsque l'angoissé parle de son refus de discuter de ses finances, il mentionne surtout l'anxiété qu'il associe à celles-ci.

Tel que le décrivait Simmel à propos de l'ascète, attribuer un caractère si mauvais à l'argent tend à lui donner une nature aussi importante que dans les figures qui l'apprécient telle que l'avare. Dû à cela et au fait qu'il tend à vivre une précarité importante, l'angoissé est généralement associé au calculateur tel que l'exemple de Jérôme le démontre plus bas.

Le prodigue

Dans la théorie de Simmel, le prodigue est celui qui priorise le moment où il échange son argent contre des biens ou services. C'est la figure de celui qui dilapide son argent. De la même manière, le prodigue de l'étude ci-présente représente la figure de celui qui dépense sans compter, préférant utiliser son argent un peu comme il le veut sans jamais réellement réfléchir à l'avenir ou sans même s'en soucier concrètement. Pour le prodigue, l'argent ne sert qu'à être dépensé. Il s'agit de l'une des figures les plus rapprochées de son penchant chez Simmel, l'autre étant l'avare. Le prodigue ici n'est donc qu'une élaboration de ce que Simmel avait théorisé et a été créé à travers un processus qui a tenté de respecter l'*ethos* du prodigue de Simmel.

Plusieurs des répondants correspondent ou ont correspondu à cette figure à un moment ou un autre de leur vie à des degrés divergents. Quelques fois, le lien est très frappant, par exemple avec Léa qui, lorsque questionnée sur le stress engendré par l'état de ses finances et du fait qu'elle est lourdement endettée, répond sans gêne « moi je suis tellement habituée d'avoir un compte de banque à zéro », expliquant qu'elle ne se sent pas tout à fait touchée par cela. Le prodigue a

tendance à dépenser son argent au fur et à mesure qu'il est gagné et ne soulève presque jamais la question de l'avenir. Il n'est pas toujours aussi endetté que Léa, mais il ne cherche jamais à accumuler de l'épargne. Sébastien raconte que sa vie de jeune adulte était vécue de cette manière : « Je me rappelle que je comptais aussi souvent mes payes “ah je vais avoir une paye là, une autre là” pour savoir quand est-ce que je pourrais dépenser. C'était un peu comme ça à l'époque, je n'avais pas beaucoup d'économie disons. » Même s'il raconte qu'il a toujours priorisé payer ses créanciers de sorte à ne jamais manquer un paiement, il admet qu'il a souvent dû s'endetter pour se permettre de s'acheter ce qu'il voulait, un point commun (mais pas universel) chez les prodiges : « Il fallait que j'aie des prêts de temps en temps parce que je n'avais pas... la maturité, disons, de ramasser l'argent avant de passer à l'acte. » Tel que le souligne cet extrait, le prodigue juge souvent lui-même ses comportements d'un mauvais œil lorsqu'il en fait part. Il semble être habité par une certaine contradiction entre le fait qu'il juge négativement ses propres comportements et le fait qu'il agit sans se soucier réellement de son avenir financier. L'exemple de Sébastien est moins frappant parce qu'il parle de son passé à travers le fait qu'il est une personne au rapport à l'argent différent de nos jours, mais même Léa a fait part après son entretien d'une remarque révélatrice sur le jugement qu'elle porte sur elle-même. Une fois l'entretien terminé, en discutant avec elle, elle ajoute « J'espère que tu n'es pas trop découragé de mon bilan financier! » pour se traiter immédiatement après de « cause perdue ». Par contre, malgré le fait que le prodigue semble confronter ses comportements avec un cadre normatif qu'il m' imagine mobiliser pour le juger, son discours est généralement empreint du fait qu'il ne regrette pas ses comportements. Encore une fois, Sébastien en fait part :

J'ai acheté un quatre-roues à 6000. Ma première voiture valait 6000 aussi à l'époque. C'est sûr que c'est des prêts que j'ai pris... qui m'ont coûté cher. Je parle de 6000 à 8% sur cinq ans, ce n'était pas très intelligent. Il m'a coûté cher au bout du compte, mais je l'ai payé et j'ai eu ben du fun avec. Je ne regrette pas. Ce n'était pas intelligent, mais je ne le regrette pas, ce n'est pas quelque chose que je me dis « ah je n'aurais jamais dû faire ça ».

Cette confrontation entre comportements abordés et normes dominantes qui encouragent des comportements inverses revient plus loin dans l'analyse du prodigue et de sa propension à parler (ou plutôt ne pas parler) d'argent.

En ce qui a trait à la gestion, il ressort de manière flagrante que le prodigue ne tient pas de budget « sur papier » s'il est laissé à lui seul. Étant donné son manque d'intérêt pour l'épargne et sa tendance à dépenser l'argent dès qu'il le gagne, il n'en voit souvent pas l'intérêt. Léa raconte par exemple qu'elle a tenu un budget lorsqu'elle était avec son ex-conjoint, mais qu'elle a cessé lorsqu'ils se sont séparés. Lorsque questionnée pour comprendre pourquoi, elle répond : « j'ai lâché de faire des budgets parce que, bon, j'étais pas serrée. L'argent rentrait bien. Je pouvais vraiment m'offrir ce que je voulais. » Par contre, lorsque questionnée par la suite pour savoir si elle n'en avait pas besoin, elle ajoute : « Non, je ne sentais pas que je devais me priver, mais je ne mettais pas de l'argent de côté non plus. J'aurais pu faire un budget pour me dire de mettre de l'argent de côté. » Questionnée sur sa manière actuelle de suivre ses finances, elle ajoute « Ben, en fait, j'achète encore pas mal ce que je veux. Ça tombe sur la carte de crédit et ça ne règle pas ma situation des dettes. » La gestion ne se fait ainsi pas intentionnellement ou consciemment et il semble évident avec l'exemple de Léa que l'intérêt de tenir des comptes n'est pas présent malgré le fait qu'elle doit utiliser sa carte de crédit pour continuer de consommer comme elle le souhaite. Un autre exemple de ce type d'évitement de la gestion des finances se présente lorsque Léa parle d'une proposition que la banque lui a faite :

Là, en fait, durant la pandémie, la banque a téléphoné et ils ont suggéré une restructuration des dettes, alors on a fait ça. Puis, ils m'ont organisé un 50\$ qui soit retiré de mon compte et qui va dans un autre compte. Alors, pour moi, la seule façon de gérer mon argent, c'est quand quelqu'un vient me le voler dans mon compte et qu'il l'envoie ailleurs, que je vois pas ça passer. Parce que de le faire moi-même *it's not gonna happen*.

Ainsi, malgré sa situation lourdement endettée et l'absence totale d'économie, Léa n'a jamais pris l'initiative elle-même de chercher à régler ses problèmes financiers et a dû attendre que la banque non seulement lui propose un plan de restructuration, mais aussi qu'elle organise un retrait automatique pour l'aider à construire de l'épargne. Ainsi, la prodigue présentée ici refuse de consciemment prendre le contrôle de ses finances et en délègue la gestion à des tiers. En fait, celle-ci porte si peu attention à ses finances qu'elle ne sait même pas où va l'argent que la banque lui retire automatiquement :

Je sais même pas elle va où l'argent, tu sais, juste pour te dire comment je suis poche... Il va falloir que je me souvienne que j'ai cette affaire-là qui se passe et, après, si j'ai besoin

de l'argent, il va falloir que je contacte la banque pour savoir elle est où parce que je sais pas comment y accéder.

Ce type de comportement va à l'encontre des normes d'autonomie que la banque attend elle-même de ses clients. Tel que l'étude de Lazarus (2012) cité plus haut le démontre, l'institution de la banque est mue d'un double mouvement où d'un côté elle exige de ses clients de faire preuve d'une autonomie financière importante et de connaissances suffisantes pour se mouvoir dans les services qu'elle offre, mais où, de l'autre côté, elle offre régulièrement des services qui retirent une part d'autonomie aux clients pour automatiser leurs comportements financiers. Le cas de Léa démontre que l'usage de produits automatisés peut simplement mener à une situation où le prodigue n'apprend pas à s'organiser lui-même et laisse à la banque le soin de gérer son propre argent.

Ce type de situation où un agent est forcé à adopter un comportement jugé plus sain pour ses finances s'exprime aussi dans le cas de Frédéric qui raconte que les premières vraies épargnes qu'il a faites ont en fait été faites depuis que son employeur lui retire automatiquement de l'argent de chacune de ses payes :

Non, j'avais l'attitude [d'éviter l'épargne], je te conte ça comme ça, j'avais la même attitude que quand [j'ai commencé mon métier] il y a peut-être 25 ans. À partir du moment où [j'ai commencé à pratiquer], l'épargne se fait automatiquement sans aucune gloire, tu y es forcé. Ça c'est une belle chose être forcé à ça

Il indique aussi, lorsqu'on aborde sa vie de jeune adulte :

Non, je ne faisais pas du budget. Mon caractère ou ma personnalité, raisonnable là-dessus, faisait en sorte, ben, raisonnable jusqu'à un certain point, parce que je n'épargnais pas, mais je balançais, c'est toujours l'idée de balancer, je vivais pas au-dessus de mes moyens. Ça se faisait de manière naturelle.

Frédéric parle constamment d'à quel point il ne s'est jamais endetté et n'a jamais commis « le geste qui serait de trop » au niveau de sa consommation. Il justifie lui-même l'absence de budget dans sa vie de jeune adulte par le fait qu'il avait intégré l'idée de ne jamais dépenser l'argent qu'il n'avait pas. Par contre, comme il l'exprime ici, l'argent était aussi régulièrement dépensé en entier et absolument jamais économisé. Frédéric représente un cas plus compliqué puisqu'il semble évident

qu'il a passé une bonne partie de sa vie à ne rien compter dans ses finances tout en expliquant constamment qu'il équilibrait mentalement celles-ci. Ce jeu d'équilibre était cependant manifestement mobilisé de sorte à uniquement pouvoir tout dépenser pour s'acheter ce qu'il voulait et ne rien mettre de côté pour l'avenir. Il semble ainsi évident que si le prodigue a fortement tendance à ne simplement pas suivre ses finances, il peut tout de même exercer un certain jeu mental d'équilibre qui vise à consommer de manière excessive et à éviter l'épargne sous toutes ses formes.

Bien que Frédéric représente un prodigue qui ne s'est pas endetté au cours de sa vie, dans sa forme idéalisée, le prodigue représente la figure de celui qui s'endette facilement. Léa représente l'exemple emblématique de cette facette de cette figure comportementale. Elle raconte au cours de son entretien le fait qu'elle est présentement lourdement endettée de plusieurs dizaines de milliers de dollars. Léa étant aussi une hédoniste, elle ne possède pas de problème moral face à l'endettement non plus. Un exemple marquant peut être soulevé en citant le moment où elle parle du fait qu'elle s'est déjà endettée auprès d'un prêteur alternatif pour célébrer l'anniversaire de sa mère :

Même que j'ai utilisé, quand j'ai toppé le montant sur ma carte de crédit... Même que j'ai deux cartes de crédit, puis là les deux étaient *toppé*, et puis j'ai demandé un 2000\$ à un... Ah, comment tu les appelles dont... Des compagnies qui te prêtent de l'argent mais avec un super haut taux d'intérêt. Alors je suis même allé jusqu'à emprunter de l'argent à ces compagnies-là. [...] Non c'est super facile là, tu entres tes informations en ligne et demain tu as ton argent.

Ainsi, pour le prodigue, l'argent est mis en valeur dans sa fonction de moyen d'échange. Cela tend à créer des comportements où l'endettement est régulièrement mobilisé pour lui permettre de se procurer ce dont il a besoin ou, surtout, ce qu'il désire.

Au niveau des enseignements à ses enfants, il est difficile de retracer une tendance générale pour le prodigue. Léa indique, par exemple, qu'il ne s'agit pas d'un sujet qu'elle a abordé avec ses enfants lorsque questionné à propos de ce qu'elle leur a enseigné au niveau de l'argent : « Non, malheureusement le sujet a pas été abordé. Je dirais même jamais. » Elle ajoute même par la suite à quel point elle considère ce genre d'enseignement comme inutile : « Je sais pas à quel point ça

aurait influencé, si j'avais fait une éducation. Parce que je pense que chaque individu est vraiment différent. » Léa est cependant le seul exemple d'un tel comportement. Le cas du prodigue qui refuse d'enseigner quoi que ce soit au niveau de l'argent n'est qu'une construction idéalisée. La plupart des autres prodiges mentionnent au moins une leçon à propos de l'argent qu'ils ont tenu à inculquer à leurs enfants, par exemple soit l'épargne ou s'assurer de gagner assez d'argent. Bien que la question n'ait pas été explicitement soulignée, il n'est pas impossible de penser que le prodigue souhaite peu aborder l'argent avec ses enfants parce qu'il est conscient que ses comportements sont peu optimaux et qu'il ne souhaite pas les transmettre. Soulignons aussi tout de même que leurs réponses face à cette question sont assez courtes et peu développées.

Finalement, en lien avec le fait que les enseignements aux enfants sont soit absents, soit peu développés, le prodigue est aussi la figure de celui qui se sent peu à l'aise de discuter d'argent de manière générale. Lorsque questionné à savoir si elle discute d'argent avec les gens autour d'elle, Léa répond par la négative : « Non c'est pas vraiment un sujet. Que ça soit entre amis ou en famille, non. » En général, cette tendance se ressent aussi au cours des entretiens dans le fait que les prodiges sont ceux qui éprouvent de la difficulté à répondre aux questions qui portent sur les opinions ou attitudes à propos de l'argent. Ce contraste se manifeste surtout lorsqu'on oppose le prodigue au calculateur dont les propensions à parler d'argent sont présentées plus bas.

Une autre explication du fait que le prodigue parle avec difficulté de ses finances pourrait être le fait qu'il est conscient que ses comportements ne s'accordent pas avec les normes dominantes de gestion financière. Léa a fait part de cette pensée lors de la fin de son entretien à travers l'extrait cité plus haut lorsqu'elle se traite de « cause perdue ». Sébastien, un ancien prodigue présentant son passé, parlait de la même manière de ses comportements financiers dans la citation présentée plus haut où il parlait de son achat de véhicule tout-terrain et sa voiture achetés à crédit et qu'il précise : « Ce n'était pas très intelligent. » L'inconfort que ressent le prodigue à parler d'argent pourrait ainsi autant être issu du fait qu'il s'agit d'un sujet mal réfléchi chez lui ou du fait qu'il éprouve un inconfort face au fait qu'il se sait agir à l'encontre des normes dominantes.

Le calculateur

Le calculateur est la figure de celui qui suit ses finances de très près et fait attention à la manière avec laquelle il dépense chaque sou qu'il possède. À l'opposé du prodigue, il accorde une très grande importance à l'avenir et dirige constamment ses comportements financiers avec l'idée d'accomplir des objectifs monétaires qu'il se fixe d'avance. Il accorde aussi une très grande importance à l'épargne et s'assure généralement d'avoir de bonnes réserves financières mises de côté. Le calculateur n'a pas d'équivalent dans la théorie de *Philosophie de l'argent* de Simmel. Il s'agit d'une nouvelle figure. Bien qu'il pourrait être instinctivement assimilé à l'avare ou au cupide, le calculateur n'a pas les mêmes attitudes que ces figures en ce qui a trait à l'argent. Il ne désire pas nécessairement uniquement l'accumuler et n'éprouve pas de plaisir quelconque à le posséder. Le processus de création du calculateur a été centré autour du rassemblement de caractéristiques qui semblaient s'opposer au prodigue et étaient présentes chez beaucoup de répondants. Le calculateur est ainsi, en quelque sorte, la figure inverse du prodigue. Il a aussi été créé à partir des caractères qui respectent les normes dominantes de bonne gestion de l'argent ; cet élément sera approfondi plus bas.

Le calculateur se retrouve dans sa forme la plus emblématique chez Céline qui a passé toute sa vie à faire tout en son pouvoir pour contrôler l'argent qui circule entre ses mains. La gestion de ses finances laisse transparaître cela surtout lorsqu'on aborde ses comptes de banque. Céline a plusieurs comptes où elle dépose de l'argent selon sa provenance en fonction de la destination qu'elle lui assigne. Elle raconte en longueur les différents comptes qu'elle a, par exemple, pour l'argent qui provient de la location d'un duplex, l'argent qu'elle réserve pour rénover ou réparer sa maison, un compte par enfant pour leurs études, ou encore un compte pour ses revenus de travailleuse autonome :

Ben, moi, j'ai différents comptes dans mon compte de banque. [...] Ce sont des comptes d'épargne pour lesquels j'ai donné des noms. Je vais avoir un compte qui va s'appeler « pour la maison ». Les années que j'ai loué ma maison, alors tous les revenus que je faisais de la location de la maison je les mettais là-dedans et pour les dépenses je prenais l'argent dans ça. [...] Pour moi, c'est comme classé et là on a une réparation où on veut refaire la salle de bain, cet argent-là va servir à ça. [...] Après ça je vais avoir un autre compte qui va

s'appeler « duplex ». Alors, tout l'argent qu'on reçoit du duplex, ben la location en fait, à tous les mois, ben c'est là-dedans. Et quand vient mon compte d'assurance pour le duplex, les comptes de taxes pour le duplex, ou si on a une petite réparation à faire, ben c'est là-dedans que je vais le prendre. Mais effectivement il y a un solde qui continue à s'accumuler, et dans ma tête moi c'est comme un fond qui va faire que si un jour on a une dépense plus importante, ben on sera pas devant rien, il va déjà avoir... T'sais on a pas mis cet argent-là dans nos comptes personnels, on l'a mis dans un petit compte à part. Après ça j'ai un autre compte [...] bon j'ai ma petite [fille], j'ai mon [garçon], alors j'ai un compte [fille] et un compte [garçon], et quand je reçois les petites allocations familiales [...], ben à mettons si je reçois 200\$, ben je vais mettre 100\$ dans [fille] et 100\$ dans [garçon] et, à la fin de l'année, je vais faire ma cotisation au régime épargne-étude avec cet argent-là. Alors t'sais je laisse pas les allocations familiales dans mon compte courant qui me donne l'impression que j'ai plus d'argent, que j'ai ce 200\$ là à dépenser pour l'épicerie ou peu importe. [...] Et là ben ma petite compagnie incorporée évidemment, j'ai un compte à part pour ça. Mais quand j'étais travailleur autonome, vraiment juste à déclarer mon revenu de travailleur autonome, j'avais aussi un compte épargne qui s'appelait « travailleur autonome ». À chaque fois qu'un client me payait, je faisais des factures, je déclarais mon revenu, je mettais ça là-dedans. Je me versais pas vraiment de salaire, mais là quand mon compte de banque commençait à baisser, je me faisais un petit transfert. [...] Alors ça couvrait quand même quelques dépenses de voiture, hypothèque, etc. Alors des fois, je commençais à manquer un peu, alors je transférais. Dans le compte travailleur autonome j'avais un montant qui restait là et qui venait combler un peu la portion des impôts que j'avais à payer à la fin de l'année [...] Puis je prenais aussi un montant de ce montant-là pour mettre dans mes REER. Si bien que moi mon compte courant il est presque toujours vide parce que moi je garde le minimum là-dedans parce que je garde pas tant d'argent dedans.

Les comportements de Céline rappellent les études de Zelizer (2017) sur le marquage de l'argent. Céline s'assure que chaque dollar accumulé est assigné à une destination précise et parle même du fait que son compte courant est régulièrement presque vide, signifiant le fait qu'elle ne laisse aucun dollar non assigné. Chacun de ses comptes bancaires a une fonction et sert à lui rappeler que l'argent qu'ils contiennent doit avoir une fonction précise. Elle parle aussi du fait que ses dollars sont régulièrement assignés à un compte selon leur provenance : l'argent issu de la location du

duplex va dans le compte pour le duplex, l'argent d'allocation familiale va dans les comptes pour les enfants, et ainsi de suite.

Au niveau de la consommation, le calculateur est très souvent excessivement réfléchi et dépense le moins possible. Il cherche en tout temps à épargner sur ses dépenses autant qu'il le peut. Lorsqu'elle parle de ses dépenses, Céline met très souvent l'accent sur le fait qu'elle consomme toujours le moins possible :

J'ai souvent en tête, moi là, je ne dépense pas de l'argent que je n'ai pas. Je ne vis pas au-dessus de mes moyens. Puis, est-ce que je me prive? Ben, peut-être que je me prive, mais ça ne me rend pas malheureuse. Et puis, comme j'ai dit plus tôt, moi je ne suis pas une consommatrice, je suis pas une magasinuse, je n'ai pas de... Tu sais, il y en a qui vont dépenser dans les plantes, dans les fleurs, il y en a qui vont dépenser dans... Moi j'ai pas ces dépenses-là.

Céline raconte même, en riant, cette blague : « Souvent, moi je le fais en *joke*, je suis une riche qui vit en pauvre. » Julie, une autre calculatrice, fait part de ses habitudes de consommation :

Je suis encore très économe dans le sens que je suis encore une fille à rabais. Dans le sens qu'il y a une application sur internet que tu peux aller chercher des trucs chez Maxi qui coûtent 50% moins chers. Puis, j'ai un congélateur [...], j'en achète parce que la viande est à 50%, ça serait con de pas en profiter. [...] Pour moi, c'est illogique de payer plus cher quand je peux m'arranger.

Généralement, le calculateur suit ce type de discours de manière assez uniforme. Les dépenses sont régulièrement revues à la baisse et il leur semble « illogique », comme le dit Julie, de dépenser plus qu'il ne le faut. Parfois, comme pour Céline, cela peut impliquer de déboursier un peu plus pour acheter de la meilleure qualité de sorte à éviter d'avoir à remplacer trop vite les biens achetés. Par contre, Céline partage le fait qu'elle magasine le plus possible les objets usagés toujours en bonne condition encore une fois dans l'esprit de payer le moins possible sur le long terme.

Malgré sa tendance à vouloir contrôler son argent, le calculateur ne fait presque jamais de budget sur papier. Ce type de comportement peut sembler contre-intuitif, mais il est en fait souvent justifié par le fait que la situation financière du calculateur va généralement très bien et ne nécessite

donc pas de constamment planifier où va chaque dollar. Céline indique par exemple : « Je n'ai jamais, même aujourd'hui, fait de budget. J'ai toujours eu assez ». Même lorsque la situation financière est plus restreinte, le budget n'est souvent qu'un outil temporaire qui fait surface le temps que le calculateur puisse s'ajuster à ses flux financiers et est ensuite abandonné. C'est, très concrètement, ce que Sébastien partage :

Quand il y avait de gros changements du point de vue financier, je m'assurais que je faisais un budget et je regardais combien ça avait coûté et comment on pourrait s'arranger... Et à partir de là on essaye de suivre le budget et à mesure que le temps avance, ben, les dépenses fixes changent pas beaucoup, ton salaire a remonté un peu, tu n'es plus vraiment obligé de calculer.

À la différence du prodigue, le calculateur semble plus enclin à planifier consciemment ses dépenses et à organiser ses finances de manière précise. Une autre raison pour laquelle il ne tient pas nécessairement de budget en tout temps est le fait qu'il est très au courant de ses flux monétaires et de l'état de ses comptes bancaires en permanence. Dit autrement, bien qu'il ne tienne pas de budget officiel, il suit ses flux monétaires à l'aide d'une comptabilité mentale.

Le calculateur accorde tout de même une importance assez grande à la planification de ses finances et à la bonne gestion de celles-ci. Lorsqu'il a des faiblesses au niveau de la gestion, il mobilise des outils externes dans le but de les corriger. Jérôme, un grand calculateur, partage le fait qu'il utilise les outils automatiques de sa banque pour payer presque toutes ses factures : « Là, tout se fait automatiquement, tous mes paiements se font tout seuls. La seule chose que je fais manuellement, c'est payer le loyer parce que ma banque ne permet pas de faire des virements Interac préprogrammés. » Jérôme est conscient de ses propres faiblesses à ce niveau et indique qu'il est une personne légèrement distraite : « Je suis une personne un peu distraite, en fait beaucoup distraite, alors je ne faisais pas confiance à mon cerveau pour ça. C'est comme avoir un assistant personnel. » Ainsi, à l'inverse du prodigue qui ne se soucie aucunement de l'état de ses finances, le calculateur fait bien attention de faire ce qu'il peut pour assurer le sain état de celles-ci et ce même s'il doit chercher à utiliser des outils externes. Même en ce qui a trait à faire fructifier son argent, Céline partage à maintes reprises qu'elle ne s'y connaît que trop peu en investissement et fait entièrement confiance à son conseiller financier. Elle lui transmet simplement les surplus monétaires qu'elle a, et lui s'occupe de les investir avec la seule condition qu'il s'agisse

d'investissements sûrs puisque Céline partage le fait qu'elle veut éviter le plus possible tout investissement qui pourrait lui faire perdre de l'argent :

Moi je suivais le plan que j'avais au niveau de mon conseiller financier au niveau des RÉER, mais j'avais aussi des surplus que j'avais, j'étais plus juste dans les RÉER, j'allais dans des placements peu risqués. Ça c'est sûr, moi j'ai toujours été une épargnante à profil très sécuritaire. Alors là, vous voyez que moi j'ai quand même une très grande confiance en mon conseiller financier, et un moindre intérêt envers les produits financiers t'sais. Moi je suis pas une fille de bourse ou de... Moi je l'appelais donc je lui disais « moi j'ai 4000 de trop dans mon compte de banque », alors lui il me plaçait ça dans des placements sécuritaires. Mais je suis pas capable de me dire « est-ce que lui il plaçait ça en bourse, en placement monétaire, en ci, en ça », je pourrais pas dire.

Tel que présenté plus haut, pour le cas du prodigue, l'usage d'outils automatisés lui permettait d'éviter la norme d'autonomie soutenue et encouragée par la banque. Le cas du calculateur démontre que l'usage de ces outils peut être propice à soutenir son autonomie dans le cas où celui-ci comprend les modalités de l'usage de ces produits, dans le fait qu'il cherche lui-même à les utiliser (contrairement à se les faire exiger), et dans le cas où il comprend précisément ce que ces outils pallient chez lui.

Du côté de l'endettement, le calculateur est celui qui préfère l'éviter au meilleur de ses capacités. Plusieurs exemples pourraient être mobilisés ici. Jérôme, un calculateur angoissé qui a pourtant des moyens financiers précaires, raconte qu'il fait tout en son pouvoir pour maintenir ses dettes au niveau le plus bas possible :

J'ai eu une marge de crédit, ça, ça m'a fait peur un peu, la banque m'a envoyé une marge préapprouvée de 15 000. Je me demandais d'où ça sortait ça. Je l'ai pris, mais j'essaye de la garder le plus bas possible. Quand je dis c'est à ça qu'ils servent mes [revenus de travail indépendant], parce que là je l'ai montée vu que ma carte de crédit était élevée et j'essaye de la maintenir au niveau où ma carte de crédit était, essayer de la réduire un peu. Alors j'ai la marge de crédit à payer, et comme dette j'ai l'auto. Ça ressemble à ça un peu. [...] Non c'est ça, moi je veux que cette marge-là soit le plus bas possible tout le temps.

Bien qu'il aurait la possibilité d'augmenter son endettement, Jérôme organise ses flux monétaires pour réduire le plus possible son niveau de dettes et échange même parfois une dette à taux élevé pour une autre à taux plus faible de sorte à réduire ses paiements. Julie, une autre calculatrice, parle de son évitement de l'endettement de manière similaire lorsque questionnée à savoir ce qu'elle pense de l'endettement :

Ben j'aime pas ça. C'est ça, alors je l'évite. T'sais, je sais que s'il faut qu'éventuellement je change mon auto, peut-être que je vais le faire avec un prêt, mais en même temps je préfère racheter une auto *cash*. Pour moi, c'est comme si, j'aime pas ça m'endetter, j'aime pas ça payer pour rien des pourcentages.

Bien que Julie soit dans une situation financièrement stable et puisse se permettre de faire des voyages réguliers dans toute sorte de pays étrangers, elle partage ainsi le fait que, pour elle, l'idéal est de simplement éviter toute situation où elle a à emprunter de l'argent à une institution.

Au niveau de l'éducation auprès de leurs enfants, le calculateur est beaucoup plus réfléchi que le prodigue. Les réponses obtenues face à cette question sont généralement très précises et élaborées. Toutes pointent vers le fait que le calculateur est quelqu'un qui a à cœur la socialisation financière de ses enfants. Les enseignements prodigués sont multiples et touchent donc à plusieurs facettes des comportements et attitudes monétaires. On compte parmi ceux-ci : comment économiser, le coût de la vie, comment gérer ses finances, l'importance d'avoir un bon revenu, et un accent important sur la nécessité de savoir répondre aux questions des enfants à propos l'argent. Jérôme place, par exemple, une bonne importance sur le fait de donner les informations nécessaires à son enfant pour qu'il puisse réfléchir par lui-même à propos des finances :

Je vais lui parler de comment les choses coûtent, de la valeur des trucs, je vais lui dire « regarde ça ». Je me rappelle une fois une conversation, je lui ai fait la différence entre le hamburger il coûte tant, mais si on allait acheter à l'épicerie, il coûterait tant, alors on aurait exactement la même chose, mais au quart du prix. J'ai vu que ça travaillait dans sa tête. [...] C'est des suggestions, des pistes de réflexion. [...] Il me pose des questions [à propos de l'argent] et je réponds toujours aux questions.

Enfin, le calculateur se démarque aussi par son aisance à pouvoir discuter à propos d'argent. Il aborde généralement un discours beaucoup plus réfléchi que le prodige lorsqu'il répond à cette enquête et se décrit habituellement comme quelqu'un qui n'a aucune misère à aborder le sujet des finances et de l'argent avec les gens autour de lui. Plusieurs cas permettent de souligner cette tendance. Céline en est un exemple emblématique :

Je pense que les gens autour de moi sont quand même au courant que c'est un sujet qui m'intéresse. Et puis, eum, je vais, oui je vais en parler de ça avec mes voisins et tout ça. Les gens connaissent bien, ben connaissent bien, ils connaissent pas tout ce que j'ai pu te raconter, mais ils connaissent un peu la situation financière dans laquelle je me retrouve et de quelle façon je m'y suis retrouvée. Et puis t'sais, je sais que je parle entre autres à deux ou trois voisines qui sont peut-être pas dans des situations aussi envieuses, mais qui semblent utiliser quelques, ben pas quelques trucs, mais t'sais j'ai une amie qui vient de s'acheter un petit immeuble. Quand elle a vu qu'on s'était acheté notre jumelé, notre duplex, ben là « des revenus de locations, ça se paye tout seul, à un moment donné ça va être un revenu de retraite ». Ben non ouais, on en parle quand même, on parle de stratégies financières, on parle aussi de comment, parce que moi j'ai commencé assez tôt à parler d'argent avec mes enfants aussi. Et puis je vois que c'est pas comme ça partout, alors moi j'en parle, et puis là ben je vois que mes voisines aussi commencent à ouvrir ça.

Céline démontre le fait que, pour le calculateur, non seulement le sujet de l'argent en est un qui est facile à aborder, mais aussi qu'il est souvent mobilisé dans le but d'influencer autrui dans son rapport à l'argent. Cette tendance à vouloir conseiller ceux que le calculateur considère comme moins adéquats se présente chez d'autres calculateurs comme Julie :

Ben là c'est sûr que tout le monde trouve que ça coûte très cher. Il y a quand même eu une inflation avec la covid et tout ça. Le prix des maisons a juste aucun sens. Alors oui, on va parler d'argent comme ça. Euh, j'ai parlé un peu d'investissement avec mon collègue de travail parce que lui il tripe là-dessus tout ce qui est les actions et tout ça, pis t'sais j'étais curieuse un peu de comprendre comment ça fonctionnait. [...] Je trouve ça important en parler parce que c'est ça, surtout, mettons, comme je te disais avec les gens plus jeunes, je fais comme « c'est une priorité » et je leur montre... Je sais pas à combien de personnes j'ai montré à faire un budget. Je trouve ça important.

Cette aisance à aborder le sujet avec autrui explique certainement une partie du fait que le sujet semble bien plus réfléchi chez les calculateurs que chez les prodigues. Tel que décrit dans le chapitre sur la méthodologie, pour plusieurs répondants, l'argent est essentiellement un « impensé », quelque chose sur lequel on s'exprime maladroitement ou sur lequel on n'a formé aucune opinion explicite. Le calculateur, lui, a un rapport à l'argent beaucoup plus volontaire, délibéré et donc réfléchi.

Un autre aspect du calculateur qui pourrait soutenir son aisance à parler d'argent est le fait que ses comportements correspondent à la norme dominante de bonne gestion financière et qu'il en est conscient. Tel que le démontrent les exemples de Céline et Julie, le calculateur aime parler d'argent, mais il aime aussi donner conseil à propos d'argent. Céline, en parlant de l'influence qu'elle a eue sur son conjoint, mentionne ce type de jugement après avoir été questionnée à savoir si son conjoint était quelqu'un de dépensier : « Il l'était peut-être avant de me connaître, mais pas maintenant. » Céline mentionne à plusieurs reprises qu'elle juge ses propres comportements financiers comme étant « bons ». Elle parle, plus tard dans l'entretien, de son influence sur son conjoint. Ces points sont approfondis dans le prochain chapitre.

Résumé

Ci-bas se trouvent deux tableaux qui présentent de manière abrégée les figures de rapport à l'argent décrites dans ce chapitre.

Tableau 4.1 : Le blasé

Attitude	Désintérêt envers l'argent, mais accorde une valeur importante à l'immatériel.
Jugement	Jugement négatif face à ceux qui se comportent comme un prodigue.
Consommation	Niveau très bas. Évite le plus possible de dépenser son argent.
Endettement	Souhaite l'éviter à tout prix, mais admet une utilité pragmatique.

Enseignement	Peu développé, généralement simple.
Aisance à en parler	Peu à l'aise, n'aime pas aborder le sujet de l'argent.

Tableau 4.2 : Le désinvolte

Attitude	Désintéressé envers l'argent, mais lui accorde une certaine utilité sociale.
Jugement	Jugement négatif face à ceux qui possèdent des attitudes avares.
Consommation	Niveau très bas. Utilise parfois son argent pour aider autrui.
Endettement	Souhaite l'éviter, mais admet une certaine utilité.
Aisance à en parler	Aime parler d'argent.

Tableau 4.3 : L'hédoniste

Attitude	Centré sur le plaisir. Intéressé sur ce que l'argent peut acheter.
Consommation	Argent dépensé régulièrement pour acheter des biens ou services (« expériences »).
Endettement	Dans sa forme pure, prêt à s'endetter pour son plaisir.

Tableau 4.4 : L'avare

Attitude	L'argent en tant que fin en soi.
Gestion	Gère dans le but d'accumuler.

Épargne	Valorise l'épargne. Cherche à se construire une épargne au meilleur de ses capacités.
Consommation	Dépense aussi peu que possible.
Endettement	Souhaite l'éviter à tout prix.

Tableau 4.5 : L'angoissé

Attitude	L'argent en tant que source d'anxiété.
Épargne	Mis en valeur en tant que source de sécurité.
Consommation	Niveau très bas.
Endettement	Craint.
Aisance à en parler	Peu à l'aise sauf avec cercle social très intime.

Tableau 4.6 : Le prodigue

Attitude	Intérêt centré sur l'argent en tant que moyen d'échange.
Gestion	Aucune consciente. Parfois, jeu mental qui vise à permettre la consommation.
Épargne	Aucune.
Marquage	Aucun.
Consommation	Dépense l'argent au fur et à mesure qu'il est gagné.
Endettement	Mobilisé pour combler ses désirs.

Enseignement	Peu développé, généralement simple.
Aisance à en parler	Peu à l'aise, n'aime pas aborder le sujet de l'argent.
Évaluation personnelle	S'estime peu habile dans les questions d'argent ; se juge négativement lui-même.

Tableau 4.7 : Le calculateur

Attitude	Mise en valeur de l'avenir et de la bonne gestion des flux monétaires.
Gestion	Consciente et réfléchie. Mobilise des outils externes lorsque nécessaire.
Épargne	Valorise l'épargne. Cherche à se construire une épargne au meilleur de ses capacités.
Marquage	Utilise divers moyens de séparer son argent pour l'assigner à des objectifs futurs.
Consommation	Cherche constamment à épargner le plus possible lorsqu'il consomme.
Endettement	Évité au meilleur de ses capacités.
Enseignement	Très réfléchi et touche à de multiples facettes de l'argent.
Aisance à en parler	Aisance importante à aborder le sujet de l'argent. Prodigue des conseils aux gens autour de lui régulièrement.
Évaluation personnelle	Est conscient que ses comportements sont en harmonie avec les normes dominantes ; s'estime très habile avec l'argent.

Propriétés accidentelles

Tel que le mentionnait le cadre conceptuel, certaines propriétés peuvent être caractérisées par le fait qu'elles n'influencent pas les propriétés essentielles, soit celles nécessaires à la formation d'une figure idéal-typique. Une propriété est dite « accidentelle » lorsqu'elle correspond à cette description.

Un exemple de propriété accidentelle est le rapport à l'endettement auprès des proches. Bien que différentes figures possèdent différents rapports face à l'endettement auprès d'institutions financières, celles-ci ne menaient pas vers des rapports à l'endettement auprès des proches différents. Lorsque questionnés à savoir de quelle manière ils percevaient le fait d'emprunter de l'argent aux gens autour d'eux, presque tous les répondants de cette étude ont mentionné ressentir un certain malaise face à cette idée. Ce malaise se présente peu importe la figure qu'ils portent. On retrouve, ainsi, des traces de cela à travers toutes les figures idéal-typiques. Léa, l'hédoniste prodigue qui n'a pourtant aucun mal à s'endetter auprès d'institutions, partage : « Non, même que mon conjoint, quand j'ai dû lui dire que je pouvais pas participer à certaines dépenses de la maison parce que j'avais des dettes, ben, c'est lui qui m'a suggéré de l'aide parce que sinon j'aurais juste continué à payer mes intérêts *ad vitam aeternam*. » Malgré ses dettes volumineuses, Léa exprime le fait qu'elle n'aurait jamais demandé à son conjoint de lui donner de l'aide financière. À l'opposé, Céline, une avare calculatrice, partage des sentiments similaires :

Emprunter, non. À des gens autour de moi? Non. J'aimerais mieux, vraiment, emprunter à la banque tant qu'à ça. J'irais vers ça. Ouais, non. Parce que ça, moi je trouve quand ça vient avec quelqu'un de proche, ça devient trop... Tant que la dette est pas réglée, il y a comme un malaise j'imagine qui doit se créer avec cette personne-là. Non, je serais pas vraiment à l'aise de faire ça.

Le seul répondant qui a exprimé le fait qu'il n'était pas opposé à l'idée d'emprunter de l'argent à ses proches était Frédéric. Lorsque questionné à savoir s'il avait dû s'endetter auprès de gens près de lui à un moment dans sa vie adulte, celui-ci répond par la négative, et ajoute : « C'est facile à dire quand tu as pas été confronté à la chose, mais ça serait pas trop ma personnalité, je pense, de pas vouloir le demander si j'en avais de besoin. » Frédéric n'a pas réellement élaboré sur la

question, mais exprime tout de même l'idée générale qu'il n'est pas opposé à demander de l'aide financière à ses proches s'il en avait besoin. Notons ici que, pour Frédéric, le sujet de l'argent est excessivement bien réfléchi, surtout en lien avec son domaine de travail, la comptabilité, bien qu'il représente les traits des figures hédoniste et prodigue. Cette situation unique pourrait l'avoir amené à contourner les raisons qui poussent les autres répondants à refuser d'emprunter à leurs proches. D'un côté, les calculateurs tels que Céline avancent souvent le fait qu'ils ne veulent pas entrer dans une relation d'endettement avec quelqu'un qu'ils connaissent puisqu'ils ne veulent pas créer de tension, teinter la relation ou se mettre en situation où ils sont redevables et ne peuvent pas prédire quand ils pourront s'acquitter de cette obligation. Jérôme, un autre calculateur, stipule cette même idée qu'on a retrouvée chez Céline : « J'aime pas être redevable. Et puis de dire, emprunter de l'argent et pas savoir quand est-ce qu'elle va être remis en totalité... Il y a de quoi de, je sais pas, ça... de quoi d'insécurisant dans ça j'imagine. » De l'autre côté, les prodigues ont généralement des idées plus vagues des raisons pour lesquelles ils ne veulent pas emprunter à leurs proches. Léa reste peu précise à ce sujet. Cette attitude semble plutôt associée au fait que l'argent n'est pas nécessairement réfléchi et qu'il y a un certain tabou à l'entour de l'argent tel que le démontre le fait qu'ils n'abordent pas ce sujet facilement. Les prodigues n'ont pas de problème à s'endetter en général, mais le fait que l'argent soit un tabou pourrait justifier le fait qu'ils n'osent pas partager une relation d'endettement avec leurs proches. De ce fait, le fait que Frédéric soit à la fois un prodigue et un hédoniste, mais aussi quelqu'un pour qui l'argent n'est pas un tabou aurait pu créer les conditions propices à le rendre confortable avec l'idée de s'endetter auprès de ses proches. Notons aussi que Frédéric a reçu de l'aide financière de la part de sa famille tout au long de sa vie, ce qui pourrait aussi avoir eu comme conséquence de le désensibiliser face à cette idée. Cet aspect de sa vie est développé dans le prochain chapitre.

Le refus de s'endetter auprès d'un proche peut être lié à la théorie de Zelizer du travail relationnel présenté dans la revue de littérature. Tel que la sociologue le présente, l'une des postures dominantes lorsqu'on analyse le lien entre l'économique et le social est celle que Zelizer appelle « les mondes hostiles ». Tel que mentionné plus haut, cette posture stipule que l'économique et le social ne doivent pas entrer en contact sous peine de se corrompre l'un l'autre. Le social peut corrompre l'économique, chose que l'on peut percevoir, par exemple, lorsqu'on juge négativement l'idée que quelqu'un pourrait obtenir une promotion à son emploi parce qu'il ou elle a développé une relation d'intimité avec son patron (Zelizer 2009). L'autre sens est aussi vu d'un mauvais œil

et est présenté par l'exemple de cette étude. Lorsque la majorité des répondants de celle-ci refuse de mêler relations intimes avec relations économiques, ils soutiennent l'idée des mondes hostiles. Tel que Zelizer précise, ils refusent ainsi de mettre en contact le monde supposément froid et calculateur de l'économie avec le monde chaleureux du social. Cette décision peut aussi être analysée par le cadre du travail relationnel qui permet de souligner le fait que tout individu mobilise des définitions précises des types de transactions économiques et de médias pour produire ces transactions qui sont appropriés à la relation sociale qu'ils entretiennent avec autrui (Zelizer 2012). L'emprunt d'argent est ainsi une transaction économique jugée compatible lorsqu'on fait affaire avec une banque, mais ne l'est pas lorsqu'on traite plutôt de relations intimes telles que d'amitié ou de famille.

Relié à l'endettement se trouve aussi la question de la faillite. Les répondants de cette étude ont été questionnés pour connaître leurs opinions sur le fait de déclarer une faillite personnelle. À ce sujet, la totalité d'entre eux a exprimé le fait qu'ils compatissaient d'une manière ou d'une autre avec ceux qui se retrouvaient dans cette situation. Frédéric est en un exemple possible :

Ben, encore une fois, moi c'est la sympathie qui me vient en tête en premier. Il y a des gens pour qui il y a beaucoup de souffrances associées aux finances personnelles, pour moi c'est un long fleuve tranquille pour plein de raisons et beaucoup sont dus à la chance. Mais les gens qui sont malchanceux dans la vie, et même ceux qui en feraient à répétition, j'ai beaucoup de compassion et de compréhension pour ces gens-là même si je sais que pour certains c'est l'enjeu d'une vie dans le sens que c'est circulaire et ça arrête pas.

Certains répondants ont aussi amené des opinions plus nuancées où le jugement qu'ils réservent à la faillite personnelle dépend des causes de celle-ci. Sophie en est un exemple :

On s'entend, il y en a qui ont toutes sortes de raisons. Si c'est pour cause de maladie parce qu'il est arrivé quelque chose d'extrêmement grave, là, à ce moment-là, je comprends, c'est compréhensible. Mais il y en a aussi qui s'endettent pour aller dans le Sud ou ils montent leur carte de crédit parce qu'ils veulent avoir un gros char et « ah, c'est pas grave, je ferai faillite », ben ça je trouve ça ridicule.

Julie présente des idées similaires :

Ben, j'ai comme deux idées. Il y en a une que ça dit qu'il y a des gens qui savent vraiment pas comment gérer, alors ils savent peut-être pas comment s'en sortir. En même temps il y a Raymond Chabot qui sont là pour les aider. Syndic de faillite ça existe et tout ça. Mais de l'autre côté je peux comprendre quelqu'un tombe malade, ou une mère monoparentale qui a de la misère à joindre les deux bouts. Je peux comprendre que la personne peut faire une faillite parce qu'il y a un coup dur dans la vie.

Aucune figure idéal-typique n'a pu être associée à une attitude précise envers la faillite. Notons aussi qu'aucun répondant n'a unilatéralement dénoncé le fait d'avoir recours à une faillite personnelle. La question à savoir si cela pourrait être dû à une question de biais de désirabilité sociale n'est pas à écarter.

Une autre propriété accidentelle est l'attitude face à donner de l'argent en cadeau. Cette étude se place à la suite de la littérature (Webley, Lea et Portalska 1983) et soutient l'idée que, de manière générale, la majorité des individus préfèrent donner un présent que de l'argent en cadeau. Les raisons mentionnées varient légèrement, mais sont généralement centrées autour de l'intentionnalité d'un présent et du symbole d'attention qu'il représente. Céline, par exemple, mentionne :

Je trouve que ça démontre, on est peut-être dans le paraître, mais ça démontre que j'ai pris du temps pour cette personne-là à lui trouver quelque chose que je pense qu'elle va aimer t'sais. Moi je vais choisir un cadeau plutôt que de dire « ah tiens, j'avais pas le temps, j'étais pressée, alors prends le 20\$ et arrange-toi avec ».

Frédéric donne un raisonnement similaire :

Je trouve que [donner de l'argent en cadeau] c'est plate, c'est... autant que j'aimais pas ça recevoir ça, tu me l'as posé, j'aime pas ça donner ça. [...] Le reste c'est d'avoir le plaisir de deviner un peu ce que ma fille aime et c'est ça, je trouve que c'est raccourci. Encore plus que de l'argent, je comprends pas le principe des cartes-cadeaux. Ça c'est de l'argent mais en plus contraignant.

Léa mentionne le fait qu'elle préfère donner de l'argent, mais celle-ci est la seule qui propose cette réponse unilatéralement :

Je suis pour [le fait de donner de l'argent en cadeau] totalement. Juste parce que, autant que je suis une grande consommatrice, ben surtout pour les enfants là, acheter des jouets, des bébélles qui vont juste polluer la maison... Polluer l'environnement. Je lui dirais « mets ça dans ton compte de banque, touches-y pas », mais c'est pas ce que moi je ferais. Je lui dirais « fais ce que je dis, et non ce que je fais ».

D'autres répondants ont cependant mentionné une réponse mixte où ils soutenaient l'idée que donner de l'argent en cadeau n'est pas une mauvaise chose en soi si, par exemple, on ne sait pas exactement ce que la personne pourrait vouloir. Julie explique cela et mentionne des raisons similaires à Léa :

Ben, souvent je l'ai fait avec mon neveu. Ce que je faisais, je l'accumulais. Je me disais « je vais l'accumuler » et à un moment je suis arrivé et je lui ai dit « regardes t'as 600\$ ». Et là il a été s'acheter une console de mixage parce que c'était ça qu'il voulait. Parce que... je trouve, ben je vais souvent donner des spectacles plus que d'autres choses parce que je trouve que je donne de l'art. Mais si je donne de l'argent, j'aime mieux donner de l'argent que d'acheter un cossin qui va être inutile pour la personne que je sais pas si elle va l'aimer. Pour moi c'est comme dépenser mon argent pour rien dans ce temps-là, là j'aime mieux donner des sous.

Sophie explique le même point :

Souvent, les présents en cadeau c'est ce que les gens veulent, parce que des fois on va donner des cadeaux, on connaît pas nécessairement la personne, on sait pas nécessairement ce qu'elle aime, alors c'est peut-être mieux à ce moment-là de donner de l'argent en cadeau. Là ce qu'elle fait, si elle le dépense, c'est son affaire.

L'attitude face à donner de l'argent en cadeau plutôt qu'un présent est donc largement partagée par beaucoup de répondants aux figures différentes. Il est, de ce fait, impossible d'assigner une forme particulière à une figure précise.

Pistes de réflexions pour les nouvelles figures

Comme présenté au cours de ce chapitre, ce projet de recherche apporte de nouvelles figures qui ne sont pas répertoriées par Simmel. Plusieurs raisons pourraient être soulevées pour expliquer cela. La revue de littérature a rapporté le fait que le rapport à l'argent est socialement, historiquement et culturellement situé. Mobiliser la théorie d'un sociologue allemand du début du vingtième siècle pour analyser la société québécoise du début du vingt-et-unième siècle demande nécessairement certains ajustements.

L'économie de ces deux époques et pays diverge fortement dans leurs essences. Comme démontré par la sociologue des finances Krippner, il y a eu un grand mouvement de financiarisation au cours du vingtième siècle, plusieurs décennies après l'ouvrage de Simmel, qui a mené à l'expansion de l'importance du secteur financier (Krippner 2012). Couplé à ce phénomène, on note une expansion graduelle de l'usage du crédit à la consommation pour le citoyen moyen du Québec (Duhaime 2003). Certains soulignent même que ce nouveau phénomène est structurel et découle d'une nouvelle attitude néolibérale où l'individu moyen est appelé à s'endetter pour survivre plutôt que l'État, ce que Colin Crouch a appelé le passage du keynésianisme au keynésianisme privé (Crouch 2009). D'autres rapportent l'injonction de plus en plus importante de devenir un « bon investisseur » pour assurer sa propre survie financière dans certains pays occidentaux tels les États-Unis et l'Angleterre (Langley 2006). Couplé à cela, le Québec a vécu l'arrivée du fordisme au vingtième siècle, ce qui a encouragé à l'avènement de la société de consommation et d'une culture centrée autour d'achats des biens de consommation (Langlois 1999). Le Québec a aussi vécu la fin du fordisme : on retrouve des changements sur le marché du travail qui ont commencé vers le début des années 1980 qui ont formé un environnement où la compétition entre travailleurs et la prolifération des emplois atypiques sont maintenant courantes et où le taux de syndicalisation tombe (Noiseux 2014).

Tous ces changements ont modifié radicalement le contexte culturel et économique des personnes du Québec. L'individu moyen se retrouve aujourd'hui dans un milieu où il doit s'endetter à la fois pour survivre et pour prendre part à la consommation, où il est appelé à être un bon consommateur qui dépense, mais sait aussi comment assurer sa survie financière et doit être un investisseur talentueux. À travers tout cela, son emploi n'est plus aussi sécuritaire qu'autrefois

et il se retrouve de plus en plus dans des postes à avenir incertain, en compétition avec ses pairs. Nous faisons ici l'hypothèse que tous ces changements ont amené un contexte propice à l'apparition des nouvelles figures présentées ici. Le calculateur est celui qui est issu de cette nécessité de savoir bien manipuler l'argent autant pour consommer que pour le faire fructifier. L'angoissé est la figure de celui dont les finances lui amènent difficultés à suivre ces injonctions et dont la précarité lui fait subir fortement les aléas du marché du travail contemporain. Le désinvolte est celui qui veut se distancer de toutes ces injonctions de consommation, quelqu'un qui ne veut pas y participer.

On soulignera de plus brièvement que, culturellement parlant, le Québec contemporain et l'Allemagne des années 1900 se distinguent aussi par leur héritage religieux principal. Historiquement catholique pour celui-là, historiquement protestant pour celui-ci. Weber a publié un ouvrage intitulé *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (Weber 2017), originalement au début du vingtième siècle, qui souligne les différences majeures que peut avoir la religion sur l'ethos économique d'un pays (ou d'une province). Il n'est ainsi pas impossible que l'héritage catholique du Québec ait influencé le développement de ces nouvelles figures.

CHAPITRE 5 : ANALYSES PARTIE II : ORIGINES ET CHANGEMENTS

Ce chapitre traite des questions des origines du rapport à l'argent et de la temporalité. Plusieurs origines sont passées en revue : les parents, le couple et le statut socio-économique. Celles-ci sont mises en contexte dans le parcours de vie des répondants. Cette partie traite aussi du fait que chacune de ces origines gagne ou perd en importance dépendant du moment traité dans le parcours de vie. Ensuite, ce chapitre conclut avec l'analyse des changements dans l'habitus monétaire pour déterminer si tout changement recensé est l'issue d'un long parcours tendanciel ou plutôt le résultat d'une bifurcation.

Notons aussi que l'un des objectifs de ce chapitre est de nuancer l'approche plus rigide des idéaux-types. Si cette dernière trace un portrait qui peut sembler somme toute trop peu flexible, l'approche temporelle vient apporter la dimension du temps et des changements qui peuvent ajouter un dynamisme plus concret dans le rapport à l'argent.

Contextes d'origine

Le rapport à l'argent peut avoir plusieurs origines. L'enfance, la socialisation primaire et la famille forment généralement le contexte d'inculcation du rapport à l'argent originel premier (Gudmunson et Danes 2011). Cependant, les dispositions pécuniaires peuvent aussi changer plus tard dans la vie ce qui leur procure de nouvelles origines. Cette étude soulève trois contextes d'origine possibles pour le rapport à l'argent : la parenté, surtout au niveau de l'enfance; le couple, surtout au niveau de la vie adulte; et les conditions socio-économiques qui ont une influence marquante au début de la vie, mais qui peuvent aussi influencer les dispositions pécuniaires plus tard dans la vie. Ces multiples origines du rapport à l'argent mettent en lumière le fait que, tel que Bernard Lahire le décrivait, tout individu est le fruit de multiples contextes qui induisent des apprentissages parfois différents, voire contradictoires. Chacune de ces origines est représentée dans des sections différentes qui représentent différentes étapes de vie. Ces sections font aussi la

présentation des sources de changement possible qui n'ont pourtant pas été soulevées par cette étude comme étant influentes.

Lors de l'enfance : les parents

Le rôle des relations intimes, surtout celles de la famille, est largement reconnu par la littérature sur la socialisation financière (Gudmunson et Danes 2011). La relation avec les parents est surtout celle reconnue comme étant excessivement importante spécifiquement au niveau de l'enfance (Deenanath, Danes et Jang 2019; Shim et al. 2015). Le projet de recherche ci-présent soutient cette idée que la parenté, tout particulièrement les parents, joue effectivement un rôle primordial dans la formation primaire du rapport à l'argent. Cette influence se ressent autant à travers la socialisation explicite que celle implicite. Tel que le suggère la littérature, des enseignements explicites sont généralement plus efficaces pour développer un rapport à l'argent calculateur que ceux implicites (Serido et Deenanath 2016). Les calculateurs de cette enquête ont majoritairement appris à développer leur rapport à l'argent à travers des enseignements précis et volontaires à propos de l'argent prodigués par un parent. Les exemples sont multiples ; Julie, par exemple, explique :

Ma mère, tu me demandais tantôt si mes parents m'ont montré quelque chose, la première chose qu'ils m'ont montrée c'est de me payer en premier. Ben, surtout ma mère je te dirais qui m'a donné des trucs. Tu payes tout ce qui est avec des frais en premier, et tu l'achètes pas si t'as pas l'argent dans ton compte. [...] Oui, alors pas partir sur une balloune et acheter pour 10 000\$ de trucs et après ça rembourser. Si tu l'as pas dans ton compte, tu vas entacher ton crédit. La notion de crédit moi ça fait longtemps que j'ai ça dans la tête.

De la même manière, Céline, une autre calculatrice, parle de sa mère qui a commencé très tôt à l'éduquer à propos de l'argent que Céline recevait de son emploi et en cadeau :

Déjà là, ma mère m'avait enseigné que ça serait une bonne idée d'en mettre la moitié dans mon petit compte de caisse scolaire et l'autre moitié de la dépenser pour des petites choses si j'avais envie. Ça, ça m'est toujours resté aussi, et j'ai aussi commencé à le partager avec mes enfants. C'est pas parce qu'on a 20\$ qu'on est obligé de le dépenser.

Les enseignements explicites semblent donc être un point important pour développer une figure comportementale calculatrice. Tel que nous le verrons plus tard, il ne s'agit pas de la seule manière d'accomplir cela, mais il s'agit de la manière la plus fiable, puisqu'elle ne repose pas sur le besoin de l'enfant d'interpréter quoi que ce soit. Les enseignements explicites peuvent traiter de tout un éventail de comportements, tels que la gestion des finances, l'économie, la gestion des dettes et la recherche de revenus supplémentaires. Cela est aussi compatible avec la propension vue précédemment des calculateurs de cette enquête d'éduquer financièrement leurs enfants à leur tour.

Les enseignements explicites peuvent aussi parfois être contreproductifs en fonction de ce sur quoi le parent met l'emphase. Un exemple qui revient à plusieurs reprises dans cette enquête est celui du parent qui n'insiste pas nécessairement sur la bonne gestion des finances, mais insiste plutôt sur l'importance de gagner un bon salaire. Isabelle, par exemple, raconte :

[Mes parents] m'ont expliqué qu'il fallait beaucoup étudier. La seule manière pour avoir plus d'argent c'est, pour eux, d'aller à l'école, bien étudier, avoir un bon métier comme médecin, professeur, ingénieur. C'était ça la solution pour bien vivre. C'était ça qu'ils disaient, pas des choses d'économie comme mettre de côté, expliquer que si tu ne dépenses pas pour des choses dont tu n'as pas besoin et que tu mets de côté, ça va aller mieux un jour. Non, ils ne faisaient pas ça.

Ce type d'enseignement tend plutôt à développer des comportements de type prodigues. Il est évident ici qu'autant ce qui est dit que ce qui n'est pas dit sont importants pour la formation du rapport à l'argent. Dans le cas d'Isabelle, ses parents n'ont jamais mis d'emphase sur la bonne gestion des finances, chose qu'elle n'a donc pas retenue. Cependant, d'autres enseignements étaient présents : étudier longtemps et avoir un métier payant. Ainsi, la leçon retenue était effectivement que savoir gérer ses finances n'est pas une priorité, mais que l'important est de simplement gagner assez pour se soutenir.

Un autre exemple est celui de Frédéric qui a parlé de ce qu'il estime être la source de ces comportements issus de sa jeunesse :

Mais, tu vois, si je ramène ça plus jeune, ben pour moi l'équivalent de mon régime de retraite, c'est un peu épouvantable, mais c'est la réalité, c'est l'argent que mon père va me

léguer. Mais lui il parlait comme ça, quand je te disais qu'il parlait pas [d'argent], à un moment donné il a commencé à parler un peu d'argent, mais c'était tout le temps un peu dans ce sens-là. Un peu comme un discours contre-productif par rapport à la motivation et l'autonomie et l'engagement de dire qu'on aurait un montant probablement important à notre héritage. Alors c'était comme intégré cette affaire-là. C'est pour ça que j'épargnais pas je pense.

Frédéric est ainsi un autre exemple de ce qu'il appelle lui-même un enseignement « contre-productif ». Son père lui laissait souvent savoir que Frédéric allait hériter des sommes importantes, ce qui l'a conduit à réfléchir son avenir financier en fonction de cet héritage. De son père, il a aussi reçu les mêmes conseils qu'Isabelle : « Du côté de mon père, c'était plus l'idée de dire que pour ne pas être dans la misère et avoir de l'argent, ben pas pour une fois, être plus libre, c'était les études qui étaient beaucoup mis de l'avant, mais par mon père. »

La socialisation financière peut aussi se faire de manière implicite, à travers les interactions de tous les jours qui ne portent pas nécessairement sur l'argent. Frédéric est un exemple de répondant qui a fait preuve de beaucoup d'introspection face à son rapport à l'argent et indique lui-même : « C'est aussi du savoir qui se transmet des parents sans que ça soit officiellement un discours, une discussion. Tu l'as amené ce sujet-là : est-ce qu'on a parlé [d'argent]? Jamais de façon concrète ou de façon "ordre du jour" quasiment. » Il explique par la suite à quel point il a appris à travers d'autres types d'enseignements, surtout les leçons de vie, à développer son rapport à l'argent. Au cours de l'entretien, il parle de sa mère. On peut aussi comprendre Frédéric à partir de celle-ci. Il l'a décrite à maintes reprises comme étant une personne qui se procure régulièrement des objets dispendieux, mais savait aussi ne jamais dépenser au-dessus de ses moyens : « Ben c'est ça, ce que j'observais c'est que ma mère aimait les belles choses, elle aimait le luxe, mais tout ce qu'elle se payait c'est à un rythme où c'était pas au-dessus de ce qu'elle pouvait se payer. » L'expression « aimer les belles choses » est répétée par Frédéric plus tard dans l'entretien où il admet :

J'aime les belles choses, je suis comme ma mère. J'achète pas tant d'affaires, mais quand j'achète quelque chose, ben... Je te donne un exemple concret : je suis après préparer ma retraite, je veux avoir des activités que j'aime, tu as compris que j'aime la musique, mais je

suis pas vraiment musicien, mais j'ai commencé à pratiquer et là je me suis acheté un clavier. Et là le clavier que j'ai acheté, je l'ai vu aux Grammys dimanche.

Il reconnaît ainsi lui-même que son amour pour les objets luxueux lui vient de sa mère, une personne au caractère qu'il associe à sa consommation. De manière générale, Frédéric ne met pas d'emphase sur l'argent en tant que tel, mais surtout sur ce qu'il peut accomplir. Il attribue cela au fait que son père lui expliquait souvent à quel point il avait été chanceux et à quel point la vie aurait pu être différente si quelques événements étaient survenus autrement. Tous les répondants qui connaissaient assez bien leurs parents pour pouvoir répondre à la question ont indiqué qu'ils estimaient ressembler à au moins un de ceux-ci au niveau de leur relation à l'argent et ce même si aucun enseignement explicite n'a été rapporté de leur part. Même Sébastien, un blasé pour qui l'argent n'a plus d'importance, révèle qu'il voit dans ses parents la source du fait qu'il n'aime pas parler d'argent. Lorsqu'il explique estimer ressembler à ses parents, il élabore :

[Je leur ressemble] dans la façon dont j'en parle pas beaucoup. Il y a ce côté-là. J'imagine qu'on doit avoir les mêmes réactions, les mêmes habitudes, peut-être dues à la famille, à l'éducation que j'ai eue même l'éducation pas nécessairement propre à ça, tout ce qui dans le fond, tout ce que tes parents t'enseignent en périphérie ou à côté, en parallèle, t'amène à faire ça un peu.

Bien que Sébastien n'aime pas parler d'argent et qu'il a produit l'entretien le plus court de cette étude, il se démontre capable de comprendre d'où lui vient une partie de ses dispositions. Malgré le fait que tous les répondants pourraient être cités ici, une seule dernière sera mentionnée. Léa, une hédoniste prodigue, explique, elle aussi avoir retenu des dispositions de sa mère :

Ben ma mère, elle a toujours été dépensière comme moi. Alors, oui, je pourrais dire que moi et ma mère on gère ça pas mal de la même façon. On a été chanceuses d'avoir des conjoints avec des reins assez solides sur ce côté-là, parce que ça aurait pu être pas beau.

Ainsi, tel que le démontrent ces exemples, toute une gamme d'enseignements peut être retenue à travers l'exemple des parents. Bien qu'il soit possible de retenir d'eux comment gérer son argent de manière efficace et de quelle manière optimiser ses flux monétaires, les dispositions inverses

sont aussi dans l'univers des possibles et un enfant peut, de ce fait, aussi apprendre comment surconsommer en répliquant ce qu'il observe chez ses parents.

Un autre point à souligner est le manque d'importance d'autres sources qui font pourtant partie du contexte de la socialisation primaire. Les frères et sœurs qui font habituellement partie du domicile familial pendant la grande majorité des premières parties de la vie d'un individu ne sont jamais mentionnés comme source d'influence sur les dispositions pécuniaires. Léa, encore une fois, raconte par exemple le cas de son frère :

J'ai un frère plus vieux. Et puis lui il a un rapport tout à fait différent à l'argent. [...] En fait lui il va regarder les spéciaux, il va regarder la bourse. Quand il était adolescent, il travaillait dans un supermarché, et puis dans le temps les gens ils donnaient du *tip* aux emballeurs alors il ramassait des tonnes et des tonnes de *tips*. Il mettait ça dans un gros euh... Pot en verre. Il y avait des tonnes et des tonnes d'argent là-dedans et il ne dépensait pas.

Un contraste marquant avec les attitudes et comportements de Léa. Plusieurs autres répondants ont mentionné avoir des frères ou sœurs, mais ceux-ci ne sont jamais mentionnés comme source d'apprentissage. Céline, parlant des enseignements que sa mère lui a donnés à propos de la gestion financière, précise : « en tous cas je parle pour moi, j'ai pas souvenir pour mes frères et sœurs. » Elle n'aura donné aucun détail sur les enseignements qu'eux auront eux, semblant effectivement en être ignorante.

Une autre source probable de socialisation financière aurait pu être l'école. Plusieurs programmes scolaires ont proposé d'éduquer financièrement les répondants de cette étude, un grand nombre de ceux-ci ayant rapporté que ce genre de cours faisait parti du cursus scolaire lorsqu'ils fréquentaient l'école secondaire ou même que certains programmes existaient à l'école primaire, mais aucun n'a semblé y retenir quoi que ce soit de durable. Encore une fois, Léa est un contre-exemple marquant. Elle parle un peu de ce qu'elle a appris à l'école :

Je me souviens qu'il y avait un cours au secondaire... Je sais pas si c'était économie familiale ou quelque chose comme ça... Qui t'apprenait euh... Bon, à mettre tes sous de côté, à regarder un peu la bourse, de quelle façon tu peux faire des sous-investissements. Donc c'est à travers ce cours-là que j'ai appris un peu à... Puis ils nous apprenaient à faire

le budget aussi. Alors ouais, c'est pas mal avec ce cours-là, mais c'était très minime comme information.

Ce type d'enseignement contraste quelque peu avec ses attitudes et comportements actuels puisque Léa ne fait ni budget, ni ne regarde la bourse. Il semble donc que malgré le fait qu'elle explique y avoir appris quelque chose, ce type de connaissance n'a pas été transféré en attitudes ou comportements concrets.

Céline, une calculatrice, explique aussi rapidement que : « Après ça, au niveau de l'éducation financière, je peux dire que c'est sûr qu'on avait des petits cours au secondaire d'économie et choses comme ça, mais ça c'est pas marquant dans ma vie. » Lorsque questionnée pour savoir si cela ne l'a pas influencée un tant soit peu, elle ajoute : « Non c'est ça, c'est pas le système scolaire du tout qui m'a influencée comme vous dites. Ou initiée à l'argent et aux placements, non. Ça a pas eu d'incidence sur la suite des choses. »

L'école peut cependant fournir un contexte général où l'acteur cherche à se renseigner lui-même. Sébastien, un autre calculateur, en parle quelque peu, bien qu'il semble avoir quelques problèmes à se rappeler des détails lorsque questionné à propos de ses sources d'apprentissage :

Probablement un peu à l'école... euh... puis, peut-être les conseillers à la caisse, à la banque, à ce moment-là pour... probablement l'école ils m'ont enseigné pas mal, et j'ai toujours été pas mal curieux et regarder les pamphlets qu'ils envoient et les trucs d'information. Je pense que c'est pas mal ça qui m'a formé, qui m'a appris des choses dans le fond. Comment ça fonctionnait.

Sébastien met cependant un accent très marqué tout au long de son entretien sur le fait qu'il a été chercher lui-même la majorité des informations qu'il a acquises. Même lorsqu'il parle d'école, comme l'extrait le suggère, la relation d'apprentissage est faiblement explorée et il semble plutôt vague. Sébastien n'a pas fait part d'exemple concret de connaissances qu'il a acquises à l'école.

Lors de la vie adulte : le couple

Les recherches qui se penchent sur la question de l'argent dans les couples mettent souvent en lumière le fait que le couple est un contexte de négociation entre différents ensembles de dispositions que chacun des deux membres apporte avec lui. Ce type de vision peut être observé, par exemple, dans les recherches de Viviana Zelizer et son cadre du *relational work* (Zelizer 2012; Bandelj 2020). Bien que pertinent, ce type de vision tend cependant à négliger une réalité somme toute peu explorée dans la littérature, soit le fait que le couple est aussi un moment d'influence mutuelle et de reformation des dispositions.

Cette étude démontre que la socialisation et la formation du rapport à l'argent sont des processus qui se poursuivent à l'âge adulte et s'observent spécifiquement dans le contexte du couple pour les personnes ayant atteint cette période de la vie. Presque tous les répondants de ce projet de recherche qui ont décrit avoir changé significativement ou décrit quelqu'un qui a changé significativement sur le plan de l'habitus monétaire au cours de leur vie adulte l'ont fait à cause d'un partenaire romantique. Cela semble soutenir l'idée que, pour engendrer ce type de changement, il faut d'abord et avant tout avoir une relation d'intimité très proche. Le contexte du couple en est aussi un qui entraîne l'apparition d'une économie de groupe (une économie familiale) qui oblige jusqu'à un certain point à trouver un consensus sur la manière de gérer l'argent du foyer. Plusieurs des répondants ont décrit soit avoir changé à cause d'une partenaire, soit avoir changé leur partenaire. Plusieurs exemples pourraient être présentés ici. Un premier serait le cas de Céline, une calculatrice, qui raconte avoir influencé son conjoint à adopter ses comportements. Lorsque questionnée à savoir si son conjoint était quelqu'un de dépensier, elle répond : « Pas vraiment non, il l'était peut-être avant de me connaître, mais pas maintenant. [...] Mon conjoint lui [au moment où je l'ai connu] il avait rien, ben il avait une pension, mais il avait rien aucun RÉER aucun placement. » À deux moments au cours de l'entretien, Céline parle de son influence personnelle. Tout d'abord, elle a présenté son conjoint à son conseiller financier qui fait fructifier son argent. Ensuite, elle explique plus loin : « T'sais mon conjoint lui sa relation avec l'argent comme je vous dis avant 10 ans, c'était un peu n'importe quoi. Et lui je l'ai un peu... resserré les courbes autour de la gestion financière (rire). Il a pris de bonnes habitudes selon mes définitions. »

Un exemple inverse, d'un répondant qui a été influencé par un conjoint, est celui de Sébastien qui dépensait frivolement jusqu'à sa vie de jeune adulte. Sébastien a rencontré une femme un jour qui l'a changé. Il en parle alors qu'il est questionné sur ce qui a été à l'origine de son changement vers une attitude désintéressée :

Ça a été ma première, mon ex dans le fond, que je suis resté avec pendant 19 ans. Elle, elle était gratte-sous, elle économisait au bout, elle dépensait presque pas. Pis là elle trouvait mon niveau de dépenses un peu... pas raisonnable, un peu excessif. Alors là elle disait « tu devrait accumuler de l'argent, économiser plutôt que de... » et, de fil en aiguille, en m'assagissant du point de vue dépense, je me suis mis vraiment à réduire un peu le train de vie.

Sébastien place ainsi lui-même l'une des sources principales de sa transformation sur son ancienne conjointe.

Ce pouvoir d'influencer les dispositions pécuniaires dépend cependant de certains facteurs. Le principal semble être le fait de discuter de finances et d'argent en général. Tout comme lors de l'enfance, il semble que le meilleur moyen d'inculquer des dispositions est d'explicitement exposer ses attentes envers la personne qu'on tente d'éduquer de sorte à ce qu'elle comprenne avec le moins d'ambiguïté possible les comportements ou attitudes qu'on attend d'elle. Ainsi, un cas contrefactuel est celui du couple de Laurent et Isabelle. Bien que Laurent soit un calculateur et Isabelle tende vers la figure du prodigue, aucune trace d'influence mutuelle n'est apparue au cours de leurs entretiens. Isabelle a raconté comment le silence a joué un certain rôle dans la séparation des tâches financières lorsque questionnée à propos des raisons qui ont mené à leur situation actuelle :

On n'a pas vraiment discuté, mais ça c'était depuis le début et on suit vraiment ce qu'on a vu dans nos familles parce que dans nos familles c'est comme ça. Donc, euh, en général les femmes s'occupent de la maison et tout ça, de la nourriture, des enfants et tout... En général, bon, on dirait que dans la plupart des situations, même s'ils gagnent également, mais des fois c'est plus l'homme que la femme, c'est rare que la femme gagne plus que l'homme, à ce moment-là lui il doit remplacer toutes les tâches de la femme. Donc c'est pour ça, on n'a

pas changé parce que c'est ça qu'on a vu dans nos familles, même dans ma famille, dans sa famille, c'est toujours comme ça.

Isabelle explique ainsi que le pouvoir décisionnel provient surtout du fait que le mari gagne généralement un salaire plus élevé que la femme. Celle-ci doit alors se contenter de gérer les dépenses quotidiennes alors que celui-là s'occupe des dépenses plus volumineuses, mais moins fréquentes. Elle explique que cette séparation s'est faite sans en discuter, qu'il s'agit surtout d'une reproduction de ce qui était fait « dans leurs familles ». Selon leurs entretiens, il semble donc que le manque d'influence mutuelle d'Isabelle et Laurent proviendrait du fait que bien qu'ils partagent un domicile et donc une intimité, ceux-ci n'abordent pas le sujet de l'argent ensemble de manière assez fréquente ou importante pour pouvoir s'influer. Leur cas semble donc refléter l'étude d'Henchoz abordée dans la revue de littérature. Comme mentionné, celle-ci présente le fait que le silence joue régulièrement un rôle primordial dans la gestion de l'argent au sein des couples (Henchoz 2009). Lorsque questionné à savoir comment ils sont arrivés à leur situation, Laurent lui-même présente les origines de la gestion de l'argent au sein de son couple de la même manière qu'Henchoz en traite dans son étude : « Sans parler trop... c'est naturel ». Ce silence autour de l'argent qui permet, selon la chercheuse, de préserver l'idée « qu'en amour on ne compte pas », assiste aussi à la construction d'une conjugalité où les dispositions pécuniaires n'entrent pas directement en contact, ce qui semble rendre plus difficile l'influence mutuelle.

Notons aussi que la capacité de faire changer les comportements n'a été recensée que comme allant dans un seul sens : vers les normes dominantes. Cette étude ne décrit aucun changement qui se serait dirigé vers le prodigue, par exemple.

La durabilité des dispositions ainsi modifiées reste à déterminer. Les cas analysés ici varient dans leur intervalle de temps écoulé depuis les changements. Sébastien est un exemple d'un cas qui a vécu des changements il y a plusieurs années et possède encore les dispositions acquises. Léa représente un exemple différent puisque celle-ci mentionne le fait que lorsqu'elle était en couple avec son ancien conjoint, elle agissait de manière plus soignée avec son argent :

Parce qu'une fois que je suis déménagé de [ville], je suis emménagé avec le père de mes enfants aujourd'hui. Eum, donc on s'est acheté un condo. Donc là, c'était un peu plus sérieux... Je devais, tu sais, on partageait les dépenses, c'était pas juste moi. Lui il faisait

un salaire plus élevé que le mien, alors on essayait de compenser à savoir qui était pour acheter quoi. Alors c'est là que le budget est entré en ligne de compte.

Léa a ainsi adopté des comportements plus calculés à ce moment de sa vie. Cependant, ceux-ci se sont estompés une fois qu'elle s'est séparée de son conjoint tel que présenté à plusieurs reprises.

Tout comme pour l'enfance, plusieurs sources possibles de socialisation sont absentes de la vie adulte. Un point important est le fait que les parents ne sont plus mentionnés une fois le domicile familial quitté. Cet élément tend ainsi à soutenir l'idée que pour maintenir une relation d'influence propice au changement, il faut que toutes les parties partagent à la fois une intimité et une proximité. De ce fait, les parents semblent perdre de leur influence lorsque le quotidien n'est plus partagé.

Les collègues de travail ne sont aussi jamais mentionnés comme source d'influence à changer. Cette fois, bien qu'un quotidien soit partagé, il n'y a pas d'intimité. Ces deux éléments devant être présents, on ne retrouve pas de source de changement chez ceux avec qui on peut partager une bonne partie de nos journées, mais avec qui on ne se sent pas réellement proche. Sophie partage un exemple vu de l'autre côté :

Moi, ma façon d'avoir mis de l'argent de côté, c'est pas tout le monde qui serait capable de faire ça. C'est ça, j'ai une collègue au bureau qui est vraiment vraiment endetté, c'est la personne qui est jalouse de mon salaire, et je lui ai juste dit à un moment donné, c'est ça, de vivre sous ses moyens pendant un bout de temps au moins pour essayer de *clearer*. Même la caisse veut plus consolider ses cartes de crédit, rien. Elle est sur le bord de la faillite, ça je le sais, mais elle, elle voit pas ça comme ça, et, bon, ok, techniquement c'est pas de mes affaires, mais c'est ça. C'est la seule personne à qui j'ai tenté de donner des conseils, puis ça a pas ben passé alors...

Sophie explique ainsi qu'elle a elle-même tenté d'influencer une collègue à modifier ses comportements financiers. Tel qu'elle le raconte, cette tentative s'est soldée par un échec.

Notons que cela ne signifie pas que l'entourage n'a aucune influence sur les comportements. Ce qui est soulevé ici est le fait que l'entourage ne semble pas posséder de capacité à causer des changements dans les dispositions pécuniaires tant qu'il ne partage pas à la fois un quotidien et une intimité avec l'acteur. Il est tout de même possible d'influencer celui-ci dans ses décisions, mais,

dans ce cas, il ne s'agirait que d'une réaffirmation des dispositions déjà acquises. Laurent, par exemple, est un calculateur qui demande parfois conseil aux gens autour de lui : « Si moi je demande conseil? Oui, à mon comptable et les gens qui ont fait disons un achat, des investissements avant moi, oui je demande conseil. [...] J'ai 2-3 amis comptables. Trois amis qui à presque chaque jour, on se parle toujours. » Laurent admet ainsi qu'il demande conseil aux gens autour de lui, mais ce type de comportement est issu du fait qu'il est déjà disposé à tenter d'optimiser ses flux monétaires et cherche parfois à le faire de manière plus efficace. Pour atteindre cet objectif, il se laisse conseiller par des gens qui ont une plus grande expertise que lui en la matière.

Au cours de la vie : les conditions socio-économiques

La présence ou l'absence d'argent peut avoir un impact important sur le développement du rapport à l'argent. Cette influence peut se sentir à plusieurs étapes de vie. Les conditions socio-économiques vécues lors de l'enfance peuvent avoir un impact important sur le développement originel du rapport à l'argent, mais des conditions économiques changeantes au cours de la vie peuvent aussi amener une part d'influence aux stades ultérieurs. Tout comme l'influence subite par le couple au cours de la vie adulte, la durabilité des dispositions modifiées à cette étape de vie reste un sujet incertain. L'influence des conditions socio-économiques est aussi plus difficile à recenser puisqu'elles sont rarement mentionnées directement par les répondants. De ce fait, déterminer si leur situation financière est un élément pertinent quant à l'analyse de leurs dispositions pécuniaires peut être chose ardue.

Parmi les répondants qui ont spécifiquement mentionné leur situation financière comme étant l'une des causes principales de leur rapport à l'argent, Jérôme est un exemple marquant :

J'étais pas un *kid* qui dépensait beaucoup parce que quand j'avais de l'argent, j'aimais le garder pour moi. Alors je ne courais pas au magasin pour m'acheter des cossins quand j'avais de l'argent. Je savais que c'était précieux ou que c'était facile de ne pas en avoir. [...] C'est de l'observation en voyant que, comme je te dis, de l'observation de voir que moi j'ai moins de choses : je suis pas dans une maison, j'ai pas le câble, alors j'ai compris que l'argent permet d'avoir plus de cossins. J'ai été économe très jeune, mais pas parce

qu'on m'en a parlé, plutôt à cause de l'observation. En tous cas, je me rappelle pas avoir eu une discussion sur les bienfaits de l'économie.

Jérôme est rapidement devenu un calculateur suite à ce genre d'apprentissage. Il a passé toute sa vie à suivre de près l'état de ses finances et calculé où va chaque dollar. À plusieurs reprises, il explique qu'il n'a jamais eu d'enseignement explicite à propos de ses finances et qu'il fonctionne généralement avec ce qu'il appelle à la blague sa « grosse logique de gérant d'estrade ». Malgré sa situation relativement précaire et son revenu en dessous de la médiane québécoise, ses finances se portent bien et il réussit même à mettre de l'argent de côté pour la future éducation de son enfant. Cet exemple démontre que même si les enseignements explicites issus des parents constituent un point d'origine important pour les dispositions calculatrices, il est aussi possible d'acquérir celles-ci de manière plus autonome. Notons aussi que Jérôme tend à agir à l'inverse de ce que prévoit en partie la *scarcity theory* puisqu'il gère efficacement ses finances malgré sa situation de précarité.

D'un autre côté, une bonne partie des prodiges de cette étude ont vécu une vie initiale où la précarité n'était pas réellement présente. Ainsi, la présence d'argent autant que son absence peuvent mener à certains types d'apprentissages. Peu de répondants décrivent eux-mêmes leur enfance comme aisée, mais il devient évident à leurs descriptions que presque aucun des prodiges de cette enquête n'a vécu un manque d'argent important dans le début de leur vie.

La situation socio-économique de l'enfance semble être tout particulièrement importante pour le développement du rapport à l'argent. La plupart des répondants semblent représenter la théorie de la reproduction sociale et vivre une vie socioéconomiquement semblable à celle de leur jeunesse familiale. Établir si un changement lors de la vie adulte viendrait apporter un changement au niveau du rapport à l'argent est donc plus difficile à établir. Une répondante, Léa, amène cependant un exemple intéressant. Léa a vécu une jeunesse dans des conditions socio-économiques somme toute moyennes où elle n'a jamais réellement manqué de quoi que ce soit. Sa vie adulte présente est cependant remplie de dettes lourdes. Son revenu est dans la moyenne, mais ses habitudes de consommation l'ont menée à dépenser au-dessus de ses moyens financiers et à s'endetter ce qui fait qu'elle est aujourd'hui dans une situation où elle aurait besoin de soit augmenter son revenu de manière importante, soit revoir son train de vie pour pouvoir se sortir de l'endettement. Léa n'a cependant pas modifié son rapport à l'argent et admet elle-même qu'elle priorise son bonheur. Elle exprime un niveau de stress peu élevé face à l'état de ses finances et fait

preuve d'une certaine nonchalance. En parlant d'un ensemble de meubles qu'elle aimerait s'acheter, elle explique de manière décontractée « Si c'est pas cet été, ça va être l'été prochain. » Elle explique qu'elle reporte effectivement certains achats comme celui-ci puisqu'elle a beaucoup de dettes à rembourser, mais elle laisse sa banque gérer cela et dépense encore très facilement sur d'autres aspects de sa vie tel que mentionné plus haut. Le cas de Léa soutient donc l'hypothèse du poids important des dispositions acquises lors de la socialisation primaire tel que décrivait Bourdieu. Celle-ci maintient ses dispositions intégrées malgré ses conditions de vie changeantes et l'état de ses flux monétaires qui ne lui permettent pas de maintenir le niveau de consommation qu'elle poursuit sans avoir à s'endetter de manière importante.

Un autre exemple, cette fois de changement, se retrouve chez Sophie. Celle-ci parle de son parcours avec un ex-copain et du fait qu'ils dépensaient ensemble une grande partie de leurs revenus, vivant très frivolement. Lorsque questionnée à propos de si elle estime qu'elle avait changé à un moment dans sa vie dans son rapport à l'argent, Sophie parle d'un moment charnière :

Ce qui arrive, dans les 6 [ans] que j'ai passés avec mon ex, c'est moi qui payais pas mal tout le temps pour les deux. C'était « *let's go* », c'était *free for all* : on va au resto, c'est moi qui paye, c'était tout le temps comme ça. Il arrivait à payer la moitié de ses affaires, mais, à un moment, j'ai commencé à prendre des notes et j'avais un fichier Excel pour ce qu'il me devait et là évidemment il était pas content, mais c'était ça. Ça a tout pris pour qu'il me rembourse parce que je lui avais prêté de l'argent *cash*. Ça a tout pris pour qu'il rembourse quand il est parti. Les dettes par contre il les a jamais acceptées, il a jamais accepté de rien rembourser.

Ce passage précise ce qu'elle expliquait plus tôt dans l'entretien :

Justement, parce qu'on avait des problèmes financiers quand je vivais encore avec mon ex, et quand lui il est parti, il était *backé* par ses parents. Moi, il m'a laissé avec les dettes. Ouais. Alors moi j'avais ma carte de crédit à ce moment-là, j'avais encore mes prêts étudiants, j'avais un paquet d'affaires et c'était paye par paye. À chaque paye c'était vraiment, tout passait. Il y avait pas d'épargne, rien. Alors là, tranquillement, à force de faire des efforts et de faire de l'*over time* et tout ça, j'ai tout clanché et là je suis à zéro.

Ainsi, tel que le démontre le cas de Sophie, une situation socio-économique précaire peut aussi être la source de changement et ce même une fois l'enfance terminée. Après une situation très précaire, Sophie a commencé à épargner son argent de manière assidue et a tout à fait changé ses niveaux de dépenses. Ce qu'elle place à l'origine de ce changement est justement le fait qu'elle a subi une précarité financière prononcée. Ainsi, celle-ci semble avoir transformé ses comportements pour passer du prodigue au calculateur : elle fait maintenant beaucoup plus attention à ses flux monétaires et contrôle avec une plus grande intentionnalité l'état de ses finances.

Les dispositions pécuniaires semblent ainsi posséder une certaine inertie, une tendance à se maintenir tant qu'aucune pression suffisante n'est appliquée sur elles tel que le mentionnait Bourdieu (2018). Cette étude ne permet cependant pas de déterminer ce qui fait que devant une pression similaire, certains individus changent alors que d'autres se maintiennent. Ce qu'il est important de souligner est le simple fait que la puissance de l'inertie varie d'un agent à l'autre.

Maintien et changements, bifurcation et *momentum*

L'un des objectifs principaux de ce projet de recherche était de déterminer la nature des changements possibles dans le rapport à l'argent. Tel que le démontre le cadre de la temporalité présenté dans le chapitre sur la théorie, on peut généralement regrouper les changements de parcours de vie dans deux profils idéal-typiques : d'un côté les bifurcations, moments intenses de restructurations des ingrédients qui mènent vers une nouvelle trajectoire ; de l'autre, les *momentum*, longs parcours tendanciels qui mènent graduellement vers un état final logique.

Cependant, avant de se pencher sur la question du changement, il serait important d'analyser la question du maintien. En effet, le changement n'est pas obligatoire. Cette étude soutient l'idée que plusieurs agents peuvent maintenir leur rapport à l'argent tout au long de leur vie pour atteindre la quarantaine ou la cinquantaine et être composés des mêmes dispositions financières que celles qu'ils ont acquises au cours de leur enfance. Céline, une avare calculatrice, parle de cela après avoir été questionnée à savoir si elle estimait avoir changé dans son rapport à l'argent au cours de sa vie :

Je dirais pas vraiment, ça a pas changé parce que c'est ça, dès mon jeune âge j'ai été exposée à l'argent, j'ai apprécié l'argent, et je l'ai bien, ben selon mes critères, je l'ai bien géré, et ça a pas changé tout au long. T'sais à un moment j'en ai eu plus, ben je l'ai géré de la même façon que maintenant que j'en ai moins, j'ai toujours mis l'épargne de l'avant, j'ai toujours été... Non je dirais pas que ça a changé.

Jérôme propose les mêmes réflexions. Après avoir reçu la même question, il élabore sur le fait qu'il a toujours adapté ses finances à sa situation. Il conclut de manière concise : « Quand j'ai de l'argent, je suis capable d'en mettre de côté, alors si ça a changé, non, non. » Le maintien du rapport à l'argent s'observe donc de manière emblématique chez ceux qui abordent des comportements calculateurs. Comme décrit plus haut, cette étude ne décèle aucun changement qui partirait du calculateur, figure typique des normes dominantes de gestion financière, pour atteindre le prodigue, son inverse. Le corollaire de cela étant effectivement que l'individu calculateur dès son enfance ne changera pas.

Cependant, le calculateur n'est pas le seul capable de maintien. Léa, une hédoniste prodigue dont le cas a été présenté dans la section précédente, mentionne le même phénomène à partir de ses dispositions inverses : « Non, je peux pas dire que j'ai vraiment évolué. Je suis restée pas mal poche (rire). Tout au long de ma vie. »

D'un autre côté, beaucoup de répondants racontent estimer avoir changé quelque part au cours de leur vie. De manière un peu confuse, Laurent mentionne tout d'abord qu'il n'estime pas avoir changé dans ses comportements financiers depuis sa jeunesse :

Pas beaucoup plus différente. Tant que je savais qu'il n'y a pas de perte, des choses comme ça, non c'est de la même façon, donc depuis toujours. Je savais que donc « je mets l'argent là, personne la prend, on a pas perdu, on a pas gagné ». Tant que l'argent était *safe*.

Lorsque questionné plus profondément sur ce fait plus loin dans l'entretien, il répond de manière assez emblématique :

Tendance à épargner un petit peu oui, peut-être plus mettre de côté que de dépenser. Oui. [...] [Ça a changé] avec le temps, avec... je trouve que c'est bien d'avoir un peu d'argent de côté et d'épargner que de dépenser ton argent et là pendant une panique... [...] Oui,

exact, avec l'âge, avec la conjoncture [j'ai vu] les gens qui ont des difficultés, c'est pas bien d'arriver comme ça, alors bon, il faut limiter les dépenses, il faut augmenter le plus possible les revenus, mais ça (rire) on peut pas faire de miracles.

Laurent indique donc qu'il estime avoir changé, qu'il a tendance à faire plus attention à ses finances. Il attribue ce changement à son âge, le fait qu'il a vieilli, qu'il se serait assagi avec les années et l'expérience de vie. Ce discours qui veut qu'on s'assagisse avec le temps, qu'on devienne plus prudent avec l'argent, qu'on fait plus attention à la manière avec laquelle on le dépense en est un qui revient chez plusieurs répondants. Frédéric déploie un discours semblable où il met de l'avant le fait qu'il estime porter maintenant une plus grande attention à la valeur de l'argent :

C'est un peu ce que je racontais tantôt. C'est beaucoup relié aux questions thématiques développement durable, écologique, et aussi de transmettre aux autres, aider les autres avec l'argent... C'est comme si plus que je vieillis, plus que je trouve qu'il y a une valeur à l'argent. Quoique toute ma vie, l'argent a eu une valeur parce que ça m'a fait faire des choses importantes. Mais j'en suis de plus en plus conscient et je fais de plus en plus attention à ça.

Lorsque questionné à savoir de quelle manière il estime que ce changement est survenu, il ajoute :

Ben en deux temps, dans le sens que je suis plutôt graduel dans les choses dans la vie. Alors ça a été graduel, mais il y a vraiment [...] quand je suis passé d'un mode fiscalité à un mode finances personnelles et que je me suis plus intéressé au comportemental. Ça a changé beaucoup de choses dans ma vie, concrète à moi dans ma façon de consommer et de traiter de l'argent.

Frédéric décèle ainsi un double mouvement ou d'un côté son métier l'a poussé vers une direction, mais où les changements encourus se sont produits graduellement.

Un point important à soulever ici est le fait que ce qui est souvent défini par le répondant lui-même comme un changement graduel dû au temps, à l'âge, à l'expérience, n'est pas toujours évident à prouver à travers le reste de son discours. Laurent et Frédéric tous deux présentent le fait qu'ils ont graduellement changé, mais aucune autre partie de leurs discours ne permet de confirmer cette impression. Laurent explique à un certain moment qu'il a changé à la suite du fait qu'il a

atteint certains objectifs de vie qu'il s'était fixé; lorsque questionné à propos des éléments différents qui ont motivé ses changements dans son rapport à l'argent, il mentionne, en plus de son âge, le fait de s'être acheté une maison et une voiture : « Quand on avait des objectifs d'acheter une maison, de changer de maison, de changer de pays, oui il y avait comme plusieurs étapes comme ça. » Ainsi, bien que certains de ses comportements peuvent avoir changé dû au fait qu'il a atteint ses objectifs, il n'est pas tout à fait évident que ses attitudes fondamentales ont effectivement changé. Laurent lui-même ne semble pas certain de ces changements puisqu'il mentionne, à la fin de l'entretien, qu'il n'estime pas avoir changé à un degré important. Aucun changement ne ressort non plus dans le reste de ses comportements même s'il n'a plus à épargner pour une mise de fond pour une propriété, par exemple. De la même manière, Frédéric mentionne qu'il voit mieux la valeur de l'argent, mais, tel que défini plus haut, il s'est tout récemment acheté un piano qu'il sous-entend être d'une marque dispendieuse puisqu'il l'a vu au Grammys, ajoutant qu'il y avait cependant bien réfléchi :

C'est ça l'affaire, j'achète de belles pièces, mais ce que je veux dire, c'est que je me vois il y a 30 ans des fois, j'achetais de belles affaires. Il me semble que ça me faisait pas... On parlait de l'aversion à la perte, ça me faisait pas mal de les acheter. Là, maintenant, ça arrive encore, j'achète de grosses affaires comme je viens de te dire, mais j'y pense beaucoup plus, je suis beaucoup plus réfléchi. Quand ça sort, ça sort avec un gros montant d'argent pareil, mais ça me prend du temps avant de me décider comparativement à avant. Alors il y a un peu un changement là-dessus.

Le changement semble ainsi beaucoup moins important qu'on pourrait être porté à croire. Frédéric fait le même genre d'achat très dispendieux qu'autrefois, ses fameuses « belles choses », mais il exprime le fait qu'il se sent plus conscient de la valeur de l'argent qu'il échange contre celles-ci. Aussi, du côté de ses attitudes, la figure qu'il aborde est la même que lors de sa jeunesse. Frédéric a maintenu son appartenance à la figure de l'hédoniste et son discours est empreint du fait qu'il a toujours considéré l'argent comme un moyen d'atteindre la liberté et le bonheur. De ce fait, s'il y a effectivement un changement, celui-ci semble donc somme toute léger et ne justifie pas de passer d'une figure idéal-typique à une autre.

Présentation du rapport à l'argent des répondants

Le tableau ci-bas résume l'évolution du rapport à l'argent chez tous les répondants de cette étude.

Tableau 5.1 : Évolution du rapport à l'argent chez les répondants

	Enfant	Jeune adulte	Présent
Léa	Hédoniste / Prodigue	Hédoniste / Prodigue	Hédoniste / Prodigue
Céline	Avare / Calculatrice	Avare / Calculatrice	Avare / Calculatrice
Julie	Calculatrice	Hédoniste / Calculatrice	Hédoniste / Calculatrice
Isabelle	Prodigue	Prodigue	Prodigue
Sophie	Prodigue	Désinvolte / Prodigue	Désinvolte / Calculatrice
Jérôme	Calculateur	Angoissé / Calculateur	Angoissé / Calculateur
Sébastien	Hédoniste / Prodigue	Hédoniste / Prodigue	Blasé / Calculateur
Laurent	Calculateur	Calculateur	Calculateur
Frédéric	Hédoniste / Prodigue	Hédoniste / Prodigue	Hédoniste / Prodigue

Changement : les cas de Sébastien de Sophie

Tel que le décrit le tableau 5.1, certains répondants ont effectivement présenté des discours qui suggèrent l'existence de changements. Sophie et Sébastien sont ceux qui présentent les profils où le changement est le plus évident et le mieux soutenu par leurs discours. Un point central à l'altération du rapport à l'argent semble être le fait que tout changement dans les dispositions pécuniaires tend à se positionner dans un ensemble de transformations dans la personne en général. Sophie, par exemple, parle du fait que sa situation avec son ancien copain ainsi que les difficultés

financières qu'ils ont vécues ensemble l'a poussée à évoluer dans son rapport à l'argent. Cependant, elle mentionne aussi d'autres changements sur le plan personnel :

Ben, quand j'étais plus jeune, comme, je disais je voulais avoir une maison, je voulais avoir un char, je pensais que c'était vraiment ça, avec une piscine. Maintenant... je m'en fous, honnêtement. Je sais pas, c'est sûr que moi, en tous cas, je veux m'acheter quelque chose dans les années futures, mais je veux sortir de Montréal et si je peux aller vivre dans le fin fond de la forêt, dans un coin perdu, moi ça va faire mon bonheur.

Sébastien explique une situation très similaire lorsque questionné à savoir de quelle manière il réagirait s'il devait perdre une partie de son revenu :

C'est sûr que perdre des revenus ça impliquerait de changer... [il] faudrait changer de train [de vie] je dirais. C'est un peu ça que je me prépare un peu à faire dans les prochaines années, à moyen terme. [...] Vivre avec moins de sous, vivre avec... un peu plus minimum dans le fond, peut-être moins travailler. [...] Ouais c'est quelque chose que j'aimerais faire. Avec la nouvelle conjointe que j'ai, c'est elle qui m'a fait allumer là-dessus. Petite maison dans [la banlieue] pas trop chère et moins vraiment de... c'est ça, de vivre sans faire des millions et être super heureux pareil.

Autant Sébastien que Sophie présentaient une vie de jeune adulte où ils dépensaient l'argent sans réellement se soucier de leurs finances. Tous deux ont cependant changé dans leurs comportements pour devenir plus calculateurs. Tous deux représentent aussi des attitudes plutôt associées au blasé ou au désinvolte, soit la figure de celui qui ne voit plus de valeur dans l'argent. Cependant, d'un côté, Sophie ne craint pas de le dépenser et est donc plutôt désinvolte. De l'autre, Sébastien est quelqu'un qui cherche à éviter l'argent, ne lui accorde plus du tout l'importance qu'il avait dans sa jeunesse.

La nature de ces changements peut être déterminée à travers les définitions des concepts de bifurcation et de *momentum*. Pour en faire un court rappel, une bifurcation se définit en trois points primordiaux : le premier est le caractère unidirectionnel de la trajectoire engendrée, soit le fait que la nouvelle situation doit être durablement établie; le second est l'imprévisibilité soit en termes de son issue ou de son apparition (voire les deux); enfin le dernier caractère est la complexité de la

situation qui doit mettre en jeu de multiples variables. De sorte à établir le caractère des changements de Sébastien et Sophie, la section suivante fait une présentation de leurs cas en termes d'analyse temporelle.

Sébastien

Plusieurs ingrédients distincts forment le contexte de ces deux répondants avant l'événement qui a déclenché leurs changements. Sébastien se trouve dans une situation où ses habitudes dépensières sont encouragées de maintes manières. Lorsqu'il obtient son premier emploi stable à temps plein, il choisit de ne pas déménager et de rester chez ses parents. Il raconte lui-même : « Je pense que je dépensais pas mal au fur et à mesure tout ce qui rentrait. » Plus tard, il élabore sur cette idée : « Je me rappelle que je comptais aussi souvent mes payes “ah je vais avoir une paye là, une autre là” pour savoir quand est-ce que je pourrais dépenser. C'était un peu comme ça à l'époque, j'avais pas beaucoup d'économies disons. » Il explique que l'arrivée de son premier salaire de cet emploi lui procurait un sentiment de liberté et il associait ce salaire au fait de pouvoir s'amuser : « Je pense que je voulais m'éclater, t'sais, un peu un sentiment de liberté. L'autonomie. » Il a fait aussi plusieurs achats à crédit : « j'avais des dettes, j'avais mon ordinateur dont je t'ai parlé tantôt que j'avais acheté au cégep que je commençais à rembourser tranquillement pas vite. J'ai acheté aussi mon premier quatre-roues. Probablement pour ma première voiture aussi j'ai eu un petit prêt. » Son cercle d'amis est aussi peuplé de gens qui dépensent frivolement, tel qu'il le raconte :

À ce moment-là mes amis faisaient des dépenses folles, surtout un de mes amis, je prenais exemple sur lui, mais il fonctionnait uniquement à crédit. Il *loadait* jusqu'à ce qu'il soit plus capable de payer, et à ce moment-là « ok »... Il était un peu de ce style-là et j'essayais de le suivre, mais j'avais un peu de misère.

Ainsi, plusieurs ingrédients de ce contexte sont pertinents pour l'analyse de changement. Sur le plan social, Sébastien est entouré de gens qui dépensent de manière frivole. Sur le plan socio-économique, son salaire est aussi relativement important puisqu'il raconte avoir commencé son emploi à environ 25\$ de l'heure vers la fin des années 1990. Couplé à cela, il vit encore chez ses parents ce qui lui procure une situation où il a à la fois peu d'obligations financières et un salaire

important. Sur le plan cognitif, Sébastien associe surtout l'argent à la liberté, à l'autonomie ainsi qu'au fait qu'il peut « s'éclater », en soi, s'amuser.

Le moteur en jeu est un élément important en ce qui a trait à l'analyse des changements. Tel que défini dans la section sur le cadre théorique, ce concept fait référence aux mécanismes qui influencent les ingrédients. Le moteur qui structure la situation de Sébastien en ce moment pourrait être associé au moteur programmatique, soit celui associé à une évolution logique dirigée vers un but connu soutenu par un parcours déterminé. Sébastien ne fait que suivre les étapes qu'il estime être celles qu'il doit suivre. Son parcours n'est pas exactement celui du cycle de vie typique où l'acteur quitte le domicile familial lorsqu'il obtient un métier à bon salaire, mais il suit tout de même un programme qui semble stable depuis le début de sa vie où dépenser son argent au fur et à mesure qu'il rentre est à l'ordre du jour.

Sébastien entre dans un processus avec son ex-conjointe qui lui fait remettre en question ses comportements financiers et, de ce fait, ses attitudes envers l'argent. Comme décrit plus haut, son ex-conjointe lui partageait qu'elle estimait qu'il dépensait trop son argent et ne prêtait pas assez attention à ses épargnes. Il semble que le moteur qui structure la situation de Sébastien à ce moment devienne un moteur dialectique caractérisé par l'entrée en tension d'ingrédients : ses dispositions acquises entrent en conflit avec celles encouragées par sa conjointe de l'époque et créent une tension intérieure entre la manière avec laquelle il était présentement disposé à agir et apprécier l'argent et le cadre normatif avec lequel sa conjointe du moment le confrontait.

Ce conflit l'a amené à réorganiser ses dispositions de sorte à moins prioriser l'argent. Le moteur qui motive ses actions dans la partie suivante de sa vie est alors plutôt un moteur téléologique, soit celui où l'on contrôle les ingrédients de sorte à atteindre un but précis, puisque Sébastien raconte lui-même qu'il a maintenant plusieurs projets en tête qui sont centrés autour de réduire son rythme de vie et qu'il travaille présentement à les accomplir. Ses attitudes et comportements sont largement différents : il ne priorise plus l'argent et a abandonné ses dépenses frivoles. Lorsqu'il parle de ses proches, il ne parle plus d'influence à surdépenser. Il parle surtout de sa famille et de gens avec qui il désire passer du temps de qualité. Comme décrit dans la section sur le blasé, Sébastien n'aborde plus une attitude d'hédoniste. Il priorise maintenant les relations interpersonnelles ainsi que les expériences intimes avec ses proches. Actuellement, il porte même jugement sur ceux qui semblent aborder un rythme de vie semblable à sa vie de jeune adulte :

Ma petite sœur, dans le fond, qui est toujours en train de réhypothéquer et de faire évaluer sa maison pour pouvoir aller chercher plus d'argent pour faire des projets, pour faire ci, pour faire ça... Elle joue beaucoup beaucoup là-dessus pour réussir à arriver. Elle se promène en char, en Jeep de l'année, toujours de gros véhicules. Des fois je me dis « voyons ». Ils ont passé proche une ou deux fois de faire faillite, mais ils ont réussi à se... par tournure ou par passe-passe, à se sortir de ça. [...] Elle a un rythme assez fort. [...] Ben c'est ça, c'est des choses comme ça qui me rendent un peu mal à l'aise.

Cet extrait peut aisément être mis en tension avec ceux présentés plus haut de sa jeunesse où Sébastien dépensait pourtant de la même manière que sa sœur le fait présentement. Malgré cela, il porte un jugement critique sur ce type de comportements. Son rapport à l'épargne est aussi largement différent. Il raconte lui-même lorsque questionné à ce sujet : « Je pense que c'est vraiment important. Ça me sécurise aussi. J'ai quand même pas mal d'épargne, ben, j'en ai pas mal, et ça me sécurise de savoir que j'en ai parce que quand ça diminue trop on dirait que ça devient anxigène un petit peu. » Encore une fois, cela peut être confronté au fait que, dans sa vie de jeunesse, Sébastien ne portait aucune attention à l'épargne.

Sébastien a donc vécu des changements radicaux. Les ingrédients qui forment son rapport à l'argent ont largement changé pour s'éloigner de son temps de jeunesse. Le moteur qui motive ses actions a aussi changé pour devenir orienté vers un but explicite qui vise à vivre avec moins de moyens monétaires. Étant donné le fait que Sébastien suivait un parcours somme toute programmatique depuis sa jeunesse qui semblait le mener vers le sens unique du prodigue hédoniste, l'arrivée et l'issue de sa relation avec son ex-conjointe semblent tout à fait avoir été imprévisibles. Enfin, il est évident que la nouvelle situation créée a été faite de manière durable puisque, plusieurs années plus tard, Sébastien possède toujours ses dispositions ainsi acquises. Les changements opérés chez Sébastien peuvent donc être caractérisés de bifurcation.

Sophie

Le cas de Sophie est légèrement différent de celui de Sébastien puisque celle-ci est passée de figures désinvolte et prodigue vers désinvolte et calculatrice. De ce fait, les changements apportés se sont surtout faits sur le niveau des comportements. Sophie aborde ainsi un ensemble

d'attitudes qui ne donnent que très peu d'importance à l'argent en soi qui est plutôt constant au cours de sa vie. Cependant, ses comportements au début de sa vie de jeune adulte étaient plutôt centrés sur le fait de dépenser son argent sans réellement le compter. Plusieurs ingrédients aident à tracer le portrait de cette partie de sa vie. Premièrement, lorsqu'elle parle de cette période, elle mentionne à maintes reprises ses frustrations face à sa situation :

Moi j'étais, à ce moment-là, j'étais vraiment, j'en voulais à la terre entière, j'étais frustrée contre tout le monde parce que j'avais été à l'école, j'arrivais pas à me trouver de job dans mon domaine si vous voulez. Puis c'est pour ça que je voulais pas payer mes prêts, j'étais écoeurée, je voulais rien savoir.

Au niveau des dépenses, elle raconte aussi qu'elle n'était pas très douée dans la gestion de ses finances. Elle parle par exemple du fait qu'elle avait acheté beaucoup de choses avec une carte de crédit; elle se qualifie alors de « tête folle » :

À ce moment-là j'avais des prêts étudiants à payer et je les payais pas, et comme je travaillais dans une banque, ils nous ont donné une carte de crédit. Si mes souvenirs sont bons, elle avait une limite de 12 000. Là c'est ça, j'ai utilisé ma carte, euh, tête folle je dirais, je l'ai vraiment utilisée. J'ai tout acheté ce qu'il fallait, parce que je suis arrivé à Montréal avec un sac à dos alors il a tout fallu que j'achète.

Au niveau de la gestion de ses finances, des pensées similaires sont amenées :

Je gérais rien pantoute. Même encore aujourd'hui, j'ai de la misère à gérer mes affaires, mais ça on va y revenir plus tard. Mais à l'époque c'était vraiment paye par paye, puis ok j'ai ma carte de crédit si j'en ai besoin je l'utilise. Puis vu que je travaillais pour la banque on pouvait facilement avoir des prêts. Alors c'était... je dis pas que je suis partie sur la go, parce que c'est pas ça, j'ai pas fait ça, mais j'ai pas fait attention non plus.

Notons que, bien que Sophie indique ici qu'elle estime avoir toujours de la difficulté à gérer ses finances, sa situation a largement évolué tel que nous le verrons plus bas. Ces multiples extraits démontrent tout de même que Sophie était quelqu'un qui prêtait peu attention à l'état de ses finances. Non seulement celle-ci refusait de rembourser ses prêts étudiants, ce qui lui a amené des intérêts supplémentaires à payer, mais elle dépensait son argent au fur et à mesure qu'il était gagné

et s'endettait même régulièrement. Sophie présente aussi peu d'acteurs sociaux influents dans son discours jusqu'ici. Aucun ami ou membre de la famille ne sont présentés pendant plus d'une ou deux phrases.

Du côté du moteur qui structure ses actions, Sophie se retrouve dans la même situation que Sébastien et semble être dotée du moteur programmatique. Celle-ci mène une vie où elle tente de suivre les étapes du cycle de vie normale bien qu'elle se sente frustrée face au fait que certaines étapes sont plus difficiles à franchir que d'autres. Elle suit une évolution normale où chaque étape désirée est connue d'avance et semble suivre un trajet déjà tracé pour elle.

Le moment que Sophie décrit elle-même comme étant un point tournant est celui déjà présenté plus haut, soit le moment où elle et son ancien copain dépensaient quotidiennement de manière frivole leur argent. Ainsi, elle explique elle-même le fait qu'un jour elle ait dû commencer à se soucier de leurs finances et que, suite à leur séparation, elle se soit retrouvée seule avec une bonne partie des dettes qu'ils avaient contractées ensemble, ce qui l'a aussi influencée dans son rapport à l'argent. Sophie décrit, de ce fait, une situation similaire à Sébastien dans le sens où le moteur principal qui régit sa période de transition est dialectique. Sophie n'a cependant pas été confrontée à un conjoint dont le jugement l'a poussée vers la figure de la calculatrice, mais a plutôt été influencée par une situation financière de moins en moins tenable qui entraînait en tension avec ses dispositions prodigues. De sorte à résoudre cette situation, elle a modifié son rapport à l'argent en partie.

De nos jours, Sophie est entrée du côté de la figure de la calculatrice. Elle parle de ses tendances à l'épargne ainsi:

Quand je faisais du temps supplémentaire, tout le surplus que je faisais ça allait vers mes prêts étudiants parce que je voulais que ça clenche parce que comme je disais pendant des années j'ai pas payé alors les intérêts avaient augmenté. Alors je l'ai clenché le plus possible quand je me suis réveillée. Quand j'ai eu fini de le payer il restait un lousse de comme 4-500\$ par mois et que je savais pas quoi faire, ben pas que je savais pas quoi faire, mais normalement cet argent-là allait vers mon prêt étudiant. Alors j'ai commencé à le mettre de côté.

Elle aborde ainsi le comportement typique des calculateurs face à l'épargne qui veut que ceux-ci tentent d'en produire autant que possible sur une base régulière. Malgré le fait qu'elle accuse un surplus monétaire, elle ne le dépense pas et priorise le mettre de côté, contrairement à ses tendances à surconsommer d'autrefois. Sophie parle aussi des conseils qu'elle demande aux gens autour d'elle lorsque questionnée à ce sujet tel que le démontre l'extrait cité plus haut. Bien qu'elle admet se sentir en partie ignorante face aux affaires fiscales, Sophie adopte le comportement des calculateurs qui veut que ceux-ci mobilisent autant que possible des outils externes pour pallier à leurs faiblesses. Celle-ci parle donc du fait qu'elle se renseigne le plus possible auprès des gens près d'elle et explique même son plan de parler à un professionnel.

Sophie adopte le même type de moteur pour le processus qui suit sa séparation : le moteur téléologique. Elle a maintenant un objectif précis en tête et adapte ses comportements de sorte à s'en rapprocher. Comme décrit plus haut, elle aborde le même type d'objectif que Sébastien et désire, elle aussi, mener une vie où l'argent prend moins d'importance.

Les mêmes raisons que Sébastien peuvent être mentionnées pour démontrer que le cas de Sophie est un autre cas de bifurcation : l'issue de sa relation amoureuse n'a, en apparence, pas pu être prédite; les changements semblent somme toute durables puisque la relation a été terminée il y a plusieurs années; et le processus de changement a mis en jeu un grand nombre d'ingrédients.

Les cas de Sébastien et Sophie démontrent plusieurs similarités. Tout d'abord, tous deux ont débuté leur vie adulte dotés de dispositions prodigues. Comme décrit à plusieurs endroits dans cet ouvrage, la figure du calculateur en est une qui tend à se maintenir au cours de la vie alors que le prodigue est beaucoup plus propice aux changements si les conditions le permettent. Rappelons ici que le calculateur est la figure qui correspond le plus aux normes dominantes de bons comportements financiers et que chaque répondant semblait en être conscient. Un autre point commun est le fait que pour inciter des changements, il fut nécessaire pour eux de vivre un processus où le moteur principal est dialectique. La tension causée par un tel moteur dans les ingrédients est un point nécessaire pour engendrer une situation de remise en question personnelle qui a le potentiel de mener à des changements importants. Du côté de Sébastien, le moteur dialectique est formé par l'opposition entre ses propres dispositions intégrées et celles valorisées

par sa conjointe de l'époque. Sophie, de son côté, a vu ses dispositions être mises en tension avec une situation financière de moins en moins soutenable. Un autre point commun est le fait que pour chacun d'eux, le changement durable s'est fait à travers une bifurcation. Enfin, tous deux ont passé vers un moteur téléologique une fois la bifurcation passée, ce qui semble être le résultat du fait qu'ils ont brisé avec le moteur programmatique qui les faisait avancer dans la vie sans remettre en question les objectifs et le trajet déjà fixés. Devenant calculateurs, ils ont tous deux acquis une plus grande intentionnalité.

Les éléments présentés dans ce chapitre tendent à conclure que les changements durables qui s'effectuent dans le rapport à l'argent se font à travers une bifurcation. Les changements décrits comme graduels, souvent peints comme étant dus à l'avancement de l'âge et la sagesse acquise grâce à cela sont beaucoup plus ardues à discerner à travers autre chose que ce que le répondant raconte lui-même à propos de ce changement. Cette étude soutient aussi l'idée que chaque individu est le produit potentiel de plusieurs sources de socialisation qui s'élaborent à plusieurs étapes du cycle de vie et ne s'arrêtent donc pas à l'enfance. Bien que la socialisation primaire tend effectivement à posséder une inertie importante, le changement est toujours possible. Celui-ci nécessite cependant une remise en question des dispositions déjà acquises et peut donc nécessiter un moment dialectique où les ingrédients qui le forment entrent en tension.

CONCLUSION

Plusieurs éléments importants ont été soulevés dans ce projet de recherche. Tout d'abord, le rapport à l'argent peut se manifester sous toute une gamme de figures idéalisées. Les classifications de Simmel faites en 1900 sont toujours pertinentes, mais ont nécessité un certain degré de réinterprétation et d'adaptation suite à leur confrontation avec des données empiriques issues d'un contexte tout autre que celui de l'époque de Simmel. Cette étude soulève sept figures du rapport à l'argent : le blasé, le désinvolté, l'hédoniste, l'avare, l'angoissé, le prodigue et le calculateur. Elles se caractérisent toutes par un ensemble de combinaisons différentes d'attitudes et comportements envers et avec l'argent. Ainsi, les figures idéal-typiques présentées ici représentent la réponse à la première question de recherche qui a soutenu ce projet : de quelle manière peut-on définir le rapport à l'argent chez les adultes du Québec? Notons tout de même les limites déjà présentées dans le chapitre sur la méthodologie. Entre autres, le nombre de répondants est relativement faible, ce qui a engendré le fait que certaines figures ne se retrouvent que chez un seul d'entre eux. Aussi, les caractéristiques sociodémographiques des répondants laissent peu développées certaines réalités du Québec telles que celle de l'immigration puisque seulement deux immigrants ont été interrogés. D'autres groupes sociaux ne sont pas du tout représentés tels que les membres des groupes LGBTQ. Les figures idéal-typiques peignent tout de même un portrait important du rapport à l'argent qui se forme autant à travers des jugements faits sur autrui, des attitudes envers l'argent, et toute une gamme de comportements tels que la propension à épargner ou la tendance au marquage.

La deuxième question de recherche se définissait ainsi : comment se forme le rapport à l'argent et de quelle manière celui-ci change-t-il ou se maintient-il au cours de la vie? Pour la première partie de la question, en ce qui a trait à l'origine, trois principales ont été soulignées : lors de l'enfance, la famille et tout particulièrement les parents forment le contexte de formation principal ; lors de la vie adulte, le couple prend la relève en termes de contexte d'influence principal ; enfin, tout au long de la vie, les conditions socio-économiques jouent un rôle important dans les dispositions pécuniaires. Tel que le démontrait Lahire, tout individu peut donc être le produit d'un ensemble d'influences différentes qui sont parfois contradictoires et qui aident à former un agent complexe à part entière (Lahire 2019). Ces résultats appuient aussi ce qui a déjà été démontré dans le cadre de la socialisation financière, telle que l'importance des parents lors de

l'enfance (Gudmunson et Danes 2011; Deenanath, Danes et Jang 2019; Shim et al. 2015) ainsi que le fait que la socialisation explicite est plus efficace pour produire des dispositions comportementales en accord avec les normes dominantes de bonne conduite financière (Serido et Deenanath 2016). Cette étude se place donc aussi à la suite de la théorie de Bourdieu pour qui la socialisation primaire représentait un point d'ancrage fondamental pour la production de l'habitus (Bourdieu 2018). Un apport important de ce projet de recherche se situe au niveau de la mise en lumière du processus de socialisation secondaire qui peut se produire au cours de la vie adulte.

Ainsi, pour répondre à la deuxième partie de la deuxième question de recherche, le changement dans le rapport à l'argent est possible. Le cadre de la temporalité tend à démontrer cela, mais démontre aussi que certains éléments sont nécessaires pour produire un changement. Les modifications exprimées comme étant graduelles et attribuables à la sagesse qui vient avec l'âge sont beaucoup plus difficiles à recenser concrètement, alors que celles issues de l'influence d'un partenaire romantique ou de conditions socio-économiques ardues sont plus évidentes. Il semble que pour inscrire un changement durable dans le rapport à l'argent, il est nécessaire de subir un moment dialectique où l'habitus monétaire présentement porté est fondamentalement remis en question face à soit des conditions qui créent une tension importante dans l'état de ses finances, soit un partenaire qui porte un jugement et qui en fait part régulièrement. Cela tend à confirmer une partie de la théorie de Bourdieu qui stipule que l'ensemble des dispositions intégrées reliées à l'habitus sont dotées d'une certaine inertie (ou encore de l'hystérésis) qui tend donc à se maintenir à travers les âges, à conserver son état d'origine, tant qu'une force suffisamment grande ne fait pas effet sur l'individu (Bourdieu 2018). Notons que cela se positionne cependant quelque peu en contradiction avec la vision typiquement jugée comme trop sévère de Bourdieu qui donnait une importance trop grande et souvent critiquée à l'hystérésis. De ce fait, l'apport de Lahire se présente, encore une fois, en tant qu'élément de nuance à Bourdieu. Tout agent n'est pas nécessairement aussi figé dans l'état acquis à la socialisation primaire que ne le laissait penser Bourdieu : il a la capacité d'apprendre et de se socialiser tout au long de sa vie au gré des conditions et environnements autant physiques que sociaux ou même financiers qui changent au fil du temps (Lahire 2019). Cela vient contredire la croyance populaire qui soutient que les dispositions financières ne changent pas significativement une fois l'âge adulte atteint (Gudmunson, Ray et Xiao 2016).

L'un des intérêts de ces résultats est l'usage que peuvent en faire les organismes qui se penchent sur l'éducation financière. Ces données démontrent tout d'abord l'importance d'éduquer financièrement les individus lorsqu'ils sont encore très jeunes, et ce, de manière explicite. La socialisation primaire joue en effet un rôle primordial et a un effet durable sur la manière d'agir avec l'argent et d'apprécier celui-ci. Malgré cette durabilité, il est possible de changer son rapport à l'argent plus tard au cours de sa vie. Pour ce faire, il est important de noter qu'une remise en question de la manière d'être doit être faite. Les analyses de ce projet de recherche suggèrent ainsi qu'il est essentiel pour l'individu qui veut changer qu'il reconnaisse que ses comportements sont jugés sous-optimaux. Ces analyses suggèrent aussi que le simple fait d'être conscient du fait que son habitus monétaire n'est pas conforme aux normes de bonne conduite dominantes n'est pas suffisant. Le moyen principal pour créer le type de questionnement interne soulevé par cette étude est la mobilisation d'une personne très proche sur le plan émotionnel ainsi que très présente en termes de routine quotidienne. Concrètement, il serait utile de non seulement tenter d'éduquer financièrement l'individu, mais aussi d'essayer d'impliquer les proches dans ce processus. Les organismes en question auraient de plus intérêt à ne pas tenir pour acquis qu'une personne s'est « assagié avec l'argent » simplement parce qu'elle rapporte cela elle-même, comme le démontrent les cas des répondants qui parlent de la sagesse apportée par l'âge. Il faut alors savoir questionner l'individu sur ses comportements concrets avec l'argent.

L'une des voies ouvertes par ce projet de recherche est celle de l'étude plus en détail de l'influence mutuelle des membres d'un couple. Cette enquête n'a pas permis de mettre en lumière de manière satisfaisante tous les détails de ce processus, surtout étant donné le fait qu'un seul couple ait trouvé ses deux membres interrogés. Une étude plus en profondeur pourrait mettre en relief l'expérience qualitative de ce processus de manière plus élaborée. Un autre élément d'intérêt pour de futures études pourrait être le lien entre les conditions matérielles et les figures portées. Effectivement, cette étude n'explore pas de manière profonde l'influence de la classe socioéconomique sur le rapport à l'argent. Il serait aussi possible de se pencher sur la variation du rapport à l'argent selon le support matériel, tel que la monnaie ou la carte de débit, crédit, ou tout autre. Ce lien a été légèrement étudié avec le cas de Céline, mais n'a pas été approfondi. Finalement, le sujet des cryptomonnaies n'a pas été mentionné du tout. Cela est surtout dû au fait qu'aucun répondant de cette étude n'en a parlé, mais approfondir ce sujet en termes d'habitus monétaire pourrait nous aider à mieux comprendre le contexte monétaire courant. De manière

générale, le rapport à l'argent reste un sujet important qui pourrait intéresser de futurs chercheurs d'une grande panoplie de discipline.

BIBLIOGRAPHIE

- Abbott, Andrew. 1990. « A Primer on Sequence Methods. » *Organization Science* 1 (4). INFORMS: 375-392.
- . 2010. « À propos du concept de Turning Point. » In *Bifurcation. Les sciences sociales face aux ruptures et à l'événement*, sous la dir. de Marc Bessin, Claire Bidart, et Michel Grossetti, 187-211. Paris: La Découverte.
- Abrams, Lynn. 2006. *Bismarck and the German Empire 1871–1918*, Second edition. Abingdon-on-Thames: Routledge.
- Aglietta, Michel et André Orléan. 2018. *La Violence de la monnaie*, Édition numérique. Paris: Presses Universitaires de France.
- Alami, Sophie, Dominique Desjeux et Isabelle Garabuau-Moussaoui. 2019. « L'approche qualitative. » In *Les méthodes qualitatives*, 9-32. Paris: Presses Universitaires de France.
- Ashby, Julie S., Ingrid Schoon et Paul Webley. 2011. « Save now, save later? Linkages between saving behavior in adolescence and adulthood. » *European Psychologist* 16. Germany: Hogrefe Publishing: 227-237. doi:10.1027/1016-9040/a000067.
- Baker, Paul Morgan et Robert B. Hagedorn. 2008. « Attitudes to Money in a Random Sample of Adults: Factor Analysis of the MAS and MBBS Scales, and Correlations with Demographic Variables. » *The Journal of Socio-Economics* 37 (5): 1803-1814. doi:10.1016/j.socec.2008.02.004.
- Balas-Chanel, Armelle. 2002. « L'Entretien d'explicitation. Accompagner l'apprenant vers la métacognition explicite. » *Recherches & éducations* (1). Société Binet Simon. doi:10.4000/rechercheseducations.159. <https://journals.openedition.org/rechercheseducations/159#bodyftn3>.
- Bandelj, Nina. 2020. « Relational Work in the Economy. » *Annual Review of Sociology* 46 (1): 251-272. doi:10.1146/annurev-soc-121919-054719.
- Baribeau, Colette et Chantal Royer. 2012. « L'entretien individuel en recherche qualitative : usages et modes de présentation dans la Revue des sciences de l'éducation. » *Revue des sciences de l'éducation* 38 (1): 23-45. doi:10.7202/1016748ar.
- de Bassa Scheresberg, Carlo. 2013. « Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. » *Numeracy* 6 (2): Article 5. doi:http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.5.
- Belk, Russell W. et Melanie Wallendorf. 1990. « The Sacred Meanings of Money. » *Journal of Economic Psychology* 11 (1): 35-67. doi:10.1016/0167-4870(90)90046-C.
- Belleau, Hélène, Carmen Lavallée et Annabelle Seery. 2017. « La gestion commune au sein des couples : une question de mariage ou pas ? » *Cahiers québécois de démographie* 46 (1). Association des démographes du Québec: 47-71. doi:10.7202/1043295ar.
- Belleau, Hélène et Delphine Lobet. 2017. *L'amour et l'argent : Guide de survie en 60 questions*. Montréal: Éditions du remue-ménage.
- Belleau, Hélène et Raphaëlle Proulx. 2010. « Équilibre et déséquilibre des comptes amoureux contemporains : le revenu familial remis en question. L'exemple québécois. » *Recherches familiales* 1 (7): 85-101.
- Bessière, Céline et Sibylle Gollac. 2022. *Le genre du capital*, Édition numérique. Paris: La Découverte.

- Bidart, Claire et Damien Brochier. 2010. « Les bifurcations comme changements d'orientation dans un processus. » In *Processus. Concepts et méthode pour l'analyse temporelle en sciences sociales*, sous la dir. de Ariel Mendez, 171-190. Louvain-la-Neuve: Bruylant-Academia.
- Bird, Alexander et Emma Tobin. 2023. « Natural Kinds. » Sous la dir. de Edward N. Zalta et Uri Nodelman. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Standford: The Metaphysics Research Lab. <https://plato.stanford.edu/archives/spr2023/entries/natural-kinds/>.
- de Blic, Damien et Jeanne Lazarus. 2021. *Sociologie de l'argent*, édition numérique. Paris: La Découverte.
- Boltanski, Luc et Ève Chiapello. 2011. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Tel. Paris: Gallimard.
- Boltanski, Luc et Laurent Thévenot. 1991. *De la justification : les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Bourdieu, Pierre. 1966. « L'école conservatrice: Les inégalités devant l'école et devant la culture. » *Revue française de sociologie* 7 (3): 325-347. doi:10.2307/3319132.
- . 1986. « L'illusion biographique. » *Actes de la recherche en sciences sociales* 62-63: 69-72. doi:<https://doi.org/10.3406/arss.1986.2317>.
- . 1997. « Le champ économique. » *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 119 (1): 48-66. doi:10.3406/arss.1997.3229.
- . 2003. « La fabrique de l'habitus économique. » *Actes de la recherche en sciences sociales* 150 (5). Paris: Le Seuil: 79-90. doi:10.3917/arss.150.0079.
- . 2017. *Anthropologie économique - Cours au Collège de France 1992-1993*, Édition numérique. Paris: Le Seuil.
- . 2018. « Livre 1. Critique de la raison théorique. » In *Le sens pratique*, Édition numérique. Paris: Les éditions de minuit.
- Bourdieu, Pierre et Loïc Wacquant. 2014. « Les fins de la sociologie réflexive § Intérêt, habitus, rationalité. » In *Invitation à la sociologie réflexive*, Pierre Bourdieu et Loïc Wacquant, 162-191. Paris: Seuil.
- Boutin, Gérald. 2018. *L'entretien de recherche qualitatif 2e édition*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- de Bruijn, Ernst-Jan et Gerrit Antonides. 2022. « Poverty and Economic Decision Making: A Review of Scarcity Theory. » *Theory and Decision* 92 (1): 5-37. doi:10.1007/s11238-021-09802-7.
- Bryman, Alan. 2016. « Social research strategies. » In *Social Research Methods*, 5th edition, 16-38. London: Oxford University Press.
- Bueno, Arthur. 2021. « Pathology and vitality: On the crisis of modern life-forms. » In *Critical Theory and New Materialisms*, sous la dir. de Hartmut Rosa, Christoph Henning, et Arthur Bueno, 123-139. New York et Londres: Routledge.
- Bunge, Mario. 1996. *Finding Philosophy in Social Science*. New Haven: Yale University Press.
- Burrick, Delphine. 2010. « Une épistémologie du récit de vie. » *Recherches qualitatives* Hors série (8): 7-36.
- Carruthers, Bruce G. 2010. « The Meanings of Money: A Sociological Perspective. » *Theoretical Inquiries in Law* 11 (1): 51-74.
- Chomsky, Noam, Ángel J. Gallego et Dennis Ott. 2019. « Generative Grammar and the Faculty of Language: Insights, Questions, and Challenges. » *Catalan Journal of Linguistics*: 229-261. doi:10.5565/rev/catjl.288.

- Cobern, William et Betty Adams. 2020. « When Interviewing: How Many Is Enough? » *International Journal of Assessment Tools in Education* 7 (1). İzzet KARA: 73-79. doi:10.21449/ijate.693217.
- Colliot-Thélène, Catherine. 2006. « Théorie et Histoire. » In *La Sociologie de Max Weber*, 32-49. Paris: La Découverte.
- Crouch, Colin. 2009. « Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. » *The British Journal of Politics and International Relations* 11 (3). SAGE Publications: 382-399. doi:10.1111/j.1467-856X.2009.00377.x.
- Curran, Melissa A., Emily Parrott, Sun Young Ahn, Joyce Serido et Soyeon Shim. 2018. « Young Adults' Life Outcomes and Well-Being: Perceived Financial Socialization from Parents, the Romantic Partner, and Young Adults' Own Financial Behaviors. » *Journal of Family and Economic Issues* 39 (3). New York, Netherlands: Springer Nature B.V.: 445-456. doi:10.1007/s10834-018-9572-9.
- Danes, Sharon M. 1994. « Parental perceptions of children's financial socialization. » *Journal of Financial Counseling and Planning* 5: 127-149.
- Dardot, Pierre et Christian Laval. 2009. *La nouvelle raison du monde*. Paris: La Découverte.
- De Musso, Federico et Cristina Grasseni. 2016. « Picturing Intimacy. » *Anthrovision. Vaneasa Online Journal* (4.2). European Association of Social Anthropologists — Visual Anthropology Network. doi:10.4000/anthrovision.2359. <https://journals.openedition.org/anthrovision/2359>.
- Deakin, Hannah et Kelly Wakefield. 2014. « Skype Interviewing: Reflections of Two PhD Researchers. » *Qualitative Research* 14 (5). SAGE Publications: 603-616. doi:10.1177/1468794113488126.
- Deenanath, Veronica, Sharon M. Danes et Juyoung Jang. 2019. « Purposive and Unintentional Family Financial Socialization, Subjective Financial Knowledge, and Financial Behavior of High School Students. » *Journal of Financial Counseling and Planning* 30 (1): 83-96. doi:10.1891/1052-3073.30.1.83.
- Delacroix, Eva, Larissa Kojoue et Denis Darpy. 2011. « Le radin : économe, avare ou malin ? » *Management & Avenir* 47 (7). Soliers: Management Prospective Editions: 79-97. doi:10.3917/mav.047.0079.
- Delas, Jean-Pierre et Bruno Milly. 2015. *Histoire des pensées sociologiques - 4e éd.*, édition numérique. Malakoff: Armand Colin.
- Desjardins. 2024. « Mes finances, mes choix. » <https://mesfinancesmeschoix.com/>.
- Disney, Richard et John Gathergood. 2013. « Financial literacy and consumer credit portfolios. » *Journal of Banking & Finance* 37 (7): 2246-2254.
- Duhaime, Gérard. 2003. *La Vie à Crédit : Consommation et Crise*. Québec: Presses de l'Université Laval.
- Durkheim, Émile. 1968. « Définition du phénomène religieux et de la religion § III. » In *Les formes élémentaires de la vie religieuse. Livre I, Les classiques des sciences sociales*. Paris: Les Presses universitaires de France. http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim_emile/formes_vie_religieuse/formes_elementaires_1.pdf.
- Elias, Norbert. 1985. *La société de cour*. Paris: Flammarion.
- Fabiani, Jean-Louis. 2016. « L'habitus au risque du clivage ? » In *Pierre Bourdieu. Un structuralisme héroïque*, Édition numérique. Paris: Le Seuil.

- Fernandes, Daniel, John G. Lynch et Richard G. Netemeyer. 2014. « Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. » *Management Science* 60 (8). INFORMS: 1861-1883. doi:10.1287/mnsc.2013.1849.
- Fortin, Jonathan. 2019. « Le travail des femmes célibataires de l'élite et la famille pendant la période préindustrielle à Montréal. » In *L'argent des familles : pratiques et régulations sociales en Occident aux XIXe et XXe siècles*, sous la dir. de Florent Le Bot, Thierry Nootens, Yvan Rousseau, et Nathalie Ricard, 57-70. Sainte-Foy: Centre interuniversitaire d'études québécoise.
- Furnham, Adrian. 1984. « Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage. » *Personality and Individual Differences* 5 (5): 501-509. doi:10.1016/0191-8869(84)90025-4.
- Furnham, Adrian et Paul Thomas. 1984. « Pocket Money: A Study of Economic Education. » *British Journal of Developmental Psychology* 2 (3): 205-212. doi:10.1111/j.2044-835X.1984.tb00926.x.
- Furnham, Adrian, Emma Wilson et Kate Telford. 2012. « The Meaning of Money: The Validation of a Short Money-Types Measure. » *Personality and Individual Differences* 52 (6): 707-711. doi:10.1016/j.paid.2011.12.020.
- Gerhard, Patrick, Joe J. Gladstone et Arvid O. I. Hoffmann. 2018. « Psychological Characteristics and Household Savings Behavior: The Importance of Accounting for Latent Heterogeneity. » *Journal of Economic Behavior & Organization* 148: 66-82. doi:10.1016/j.jebo.2018.02.013.
- Graeber, David. 2014. *Debt, Updated and Expanded: The First 5,000 Years*, Revised ed. édition. Brooklyn: Melville House.
- Grawitz, Madeleine. 2001. *Méthodes des sciences sociales*, 11e édition. Paris: Dalloz.
- Grossetti, Michel. 2010. « Imprévisibilités et irréversibilités : les composantes des bifurcations. » In *Bifurcation. Les sciences sociales face aux ruptures et à l'événement*, sous la dir. de Marc Bessin, Claire Bidart, et Michel Grossetti, 147-159. Paris: La Découverte.
- Gudmunson, Clinton G. et Sharon M. Danes. 2011. « Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. » *Journal of Family and Economic Issues* 32 (4): 644-667. doi:10.1007/s10834-011-9275-y.
- Gudmunson, Clinton G., Sara K. Ray et Jing Jian Xiao. 2016. « Financial Socialization. » In *Handbook of Consumer Finance Research*, sous la dir. de Jing Jian Xiao, 61-72. Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_5.
- Henchoz, Caroline. 2009. « Le trésor conjugal : analyse du couple par son argent. » *Enfances, Familles, Générations* (10). Faculté de droit, Université de Montréal. doi:10.7202/037521ar. <https://www.erudit.org/fr/revues/efg/2009-n10-efg3114/037521ar/>.
- Henchoz, Caroline, Anne-Françoise Praz et Caroline Rusterholz. 2019. « De l'adolescent assurance financière à l'adolescent consommateur : implications pour l'économie familiale suisse (1930-1970). » In *L'argent des familles : pratiques et régulations sociales en Occident aux XIXe et XXe siècles*, sous la dir. de Florent Le Bot, Thierry Nootens, Yvan Rousseau, et Nathalie Ricard, 39-54. Sainte-Foy: Centre interuniversitaire d'études québécoise.
- Hirschfeld, L. A. et S. A. Gelman. 1994. « Toward a topography of mind: an introduction to domain specificity. » In *Mapping the Mind. Domain Specificity in Cognition and Culture*, sous la dir. de L. A. Hirschfeld et S. A. Gelman, 3-35. New York: Cambridge University Press.

- Ingham, Geoffrey. 1998. « On the Underdevelopment of the “Sociology of Money.” » *Acta Sociologica* 41 (1). SAGE Publications Ltd: 3-18. doi:10.1177/000169939804100101.
- Janelle, Jessica Geoffroy. 2021. « La représentation sociale de l’identité québécoise. » Trois-Rivière: Université du Québec à Trois-Rivière.
- Jones, Stephen G. 1987. « Labour, Society and the Drink Question in Britain, 1918–1939. » *The Historical Journal* 30 (1): 105-122. doi:10.1017/S0018246X00021932.
- Jorgensen, Bryce L. et Jyoti Savla. 2010. « Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization. » *Family Relations* 59 (4): 465-478. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x.
- Kenney, Catherine T. 2006. « The Power of the Purse: Allocative Systems and Inequality in Couple Households. » *Gender & Society* 20 (3). SAGE Publications Inc: 354-381. doi:10.1177/0891243206286742.
- Kirkcaldy, Bruce et Adrian Furnham. 1993. « Predictors of Beliefs about Money. » *Psychological Reports* 73 (3). SAGE Publications Inc: 1079-1082. doi:10.2466/pr0.1993.73.3f.1079.
- Knott, Eleanor, Aliya Hamid Rao, Kate Summers et Chana Teeger. 2022. « Interviews in the Social Sciences. » *Nature Reviews Methods Primers* 2 (1). Nature Publishing Group: 1-15. doi:10.1038/s43586-022-00150-6.
- Krippner, Greta R. 2012. *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lachance, Marie, Pierre Beaudoin et Jean Robitaille. 2005. « Les jeunes adultes québécois et le crédit. » *Enfances, Familles, Générations* (2). Conseil de développement de la recherche sur la famille du Québec (CDRFQ). doi:10.7202/010918ar. <https://www.erudit.org/fr/revues/efg/2005-n2-efg892/010918ar/>.
- Lahire, Bernard. 2001. « De la théorie de l’habitus à une sociologie psychologique. » In *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu*, sous la dir. de Bernard Lahire, 121-152. Poche / Sciences humaines et sociales. Paris: La Découverte. doi:10.3917/dec.lahir.2001.01.0121. <https://www.cairn.info/le-travail-sociologique-de-pierre-bourdieu--2707130869-p-121.htm>.
- . 2015. « La fabrication sociale des individus : cadres, modalités, temps et effets de socialisation. » *Educação e Pesquisa* 41 (spécial). Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo: 1393-1404. doi:10.1590/S1517-9702201508141651.
- . 2019. *Dans les plis singuliers du social*, Édition numérique. Paris: La Découverte.
- . 2023. *Les structures fondamentales des sociétés humaines*. Paris: La Découverte.
- Lamont, Michèle. 2012. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, Édition numérique. Chicago: University of Chicago Press.
- Langley, Paul. 2006. « The Making of Investor Subjects in Anglo-American Pensions. » *Environment and Planning D: Society and Space* 24 (6): 919-934. doi:10.1068/d405t.
- Langlois, Simon. 1999. « Une mutation radicale : l’avènement de la société de consommation. » *Cap-aux-Diamants : la revue d’histoire du Québec* (59): 10-14.
- Lanz, Margherita, Angela Sorgente et Sharon M. Danes. 2020. « Implicit Family Financial Socialization and Emerging Adults’ Financial Well-Being: A Multi-Informant Approach. » *Emerging Adulthood* 8 (6). SAGE Publications Inc: 443-452. doi:10.1177/2167696819876752.
- Lay, Alixe et Adrian Furnham. 2019. « A New Money Attitudes Questionnaire. » *European Journal of Psychological Assessment* 35 (6). Hogrefe Publishing: 813-822. doi:10.1027/1015-5759/a000474.

- Lazarus, Jeanne. 2012. *L'Épreuve de l'argent : Banques, banquiers, clients*, Édition numérique. Paris: Calmann-Lévy.
- . 2016. « Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière. L'ascension de la Financial literacy. » In *Gouverner les conduites*, sous la dir. de Sophie Dubuisson-Quellier, 93-125. Paris: Presses de Science Po.
- Le Bot, Florent, Thierry Nootens, Yvan Rousseau et Nathalie Ricard, dir. 2019. *L'argent des familles : pratiques et régulations sociales en Occident aux XIXe et XXe siècles*. Sainte-Foy: Centre interuniversitaire d'études québécoise.
- Leleu, Audrey. 2019. « Les femmes de mineurs et la gestion de l'argent. » In *L'argent des familles : pratiques et régulations sociales en Occident aux XIXe et XXe siècles*, sous la dir. de Florent Le Bot, Thierry Nootens, Yvan Rousseau, et Nathalie Ricard, 127-145. Sainte-Foy: Centre interuniversitaire d'études québécoise.
- Longo, María-Eugenia, Ariel Mendez et Robert Tchobanian. 2010. « Le découpage temporel du processus : l'analyse par séquences. » In *Processus. Concepts et méthode pour l'analyse temporelle en sciences sociales*, sous la dir. de Ariel Mendez, 73-90. Louvain-la-Neuve: Bruylant-Academia.
- Lyngstad, Torkild Hovde, Turid Noack et Per Arne Tufte. 2011. « Pooling of Economic Resources: A Comparison of Norwegian Married and Cohabiting Couples. » *European Sociological Review* 27 (5): 624-635. doi:10.1093/esr/jcq028.
- Mendez, Ariel. 2010. « Travailler avec le temps. » In *Processus. Concepts et méthode pour l'analyse temporelle en sciences sociales*, sous la dir. de Ariel Mendez, 5-10. Louvain-la-Neuve: Bruylant-Academia.
- Mercier, Delphine et Ewan Oiry. 2010. « Le contexte et ses ingrédients dans l'analyse de processus : conceptualisation et méthode. » In *Processus. Concepts et méthode pour l'analyse temporelle en sciences sociales*, sous la dir. de Ariel Mendez, 29-42. Louvain-la-Neuve: Bruylant-Academia.
- Miller, Danny et Peter H. Friesen. 1980. « Momentum and Revolution in Organizational Adaptation. » *The Academy of Management Journal* 23 (4). Academy of Management: 591-614. doi:10.2307/255551.
- Newcomb, Michael D. et Jerome Rabow. 1999. « Gender, Socialization, and Money. » *Journal of Applied Social Psychology* 29 (4): 852-869. doi:https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb02029.x.
- Noiseux, Yanick. 2014. *Transformations des marchés du travail et innovations syndicales au Québec*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Pahl, Jan. 1983. « The Allocation of Money and the Structuring of Inequality within Marriage. » *The Sociological Review* 31 (2). SAGE Publications Ltd: 237-262. doi:10.1111/j.1467-954X.1983.tb00389.x.
- . 1995. « His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organisation in Marriage. » *Journal of Economic Psychology* 16 (3): 361-376. doi:10.1016/0167-4870(95)00015-G.
- Payne, Scott H., Jeremy B. Yorgason et Jeffrey P. Dew. 2014. « Spending Today or Saving for Tomorrow: The Influence of Family Financial Socialization on Financial Preparation for Retirement. » *Journal of Family and Economic Issues* 35: 106-118. doi:10.1007/s10834-013-9363-2.
- Pérocheau, Guillaume et Mario Correia. 2010. « Les moteurs, principes génératifs du mouvement dans les processus. » In *Processus. Concepts et méthode pour l'analyse temporelle en*

- sciences sociales*, sous la dir. de Ariel Mendez, 123-140. Louvain-la-Neuve: Bruylant-Academia.
- Pires, Alvaro. 1997. « Échantillonnage et recherche qualitative : essai théorique et méthodologique. » In *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques*, sous la dir. de J. Poupart, J.P. Deslauriers, L.H. Groulx, R. Mayer, et A. Pires, Les classiques des sciences sociales, 113-169. Montréal: Gaëtan Morin.
http://classiques.uqac.ca/contemporains/pires_alvaro/echantillonnage_recherche_qualitative/echantillonnage.html.
- Poggi, Gianfranco. 1993. *Money and the Modern Mind: Gerog Simmel's Philosophy of Money*. Berkeley: University of California Press.
- Prince, Melvin. 1993. « Women, men, and money styles. » *Journal of Economic Psychology* 14 (1). Netherlands: Elsevier Science: 175-182. doi:10.1016/0167-4870(93)90045-M.
- Rao, Aliya Hamid. 2020. *Crunch Time : How Married Couples Confront Unemployment*. Oakland: University of California Press.
- Rioux, Sébastien, dir. 2019. *Dans le rouge : L'endettement des ménages québécois*. Saint-Joseph-du-lac: M Éditeur.
- Rosenthal, Joel T. 2019. *The Purchase of Paradise: Gift Giving and the Aristocracy, 1307-1485*. Abingdon-on-Thames: Routledge.
- Roulston, Kathryn. 2023. « Interviews in Qualitative Research. » *The Encyclopedia of Applied Linguistics*. s.l.: John Wiley & Sons, Ltd. doi:10.1002/9781405198431.wbeal0572.pub3.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/9781405198431.wbeal0572.pub3>.
- Schmandt-Besserat, Denise. 1996. « Part Two: The Interpretation. » In *How Writing Came About*, 89-125. Austin: University of Texas Press.
- Serido, Joyce et Veronica Deenanath. 2016. « Financial Parenting: Promoting Financial Self-Reliance of Young Consumers. » In *Handbook of Consumer Finance Research*, sous la dir. de Jing Jian Xiao, 291-300. Cham: Springer International Publishing.
doi:10.1007/978-3-319-28887-1_24. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_24.
- Shim, Soyeon, Joyce Serido, Chuanyi Tang et Noel Card. 2015. « Socialization Processes and Pathways to Healthy Financial Development for Emerging Young Adults. » *Journal of Applied Developmental Psychology* 38: 29-38. doi:10.1016/j.appdev.2015.01.002.
- Simmel, Georg. 2014. *Philosophie de l'argent*, 3e édition. Paris: Presses Universitaires de France.
- . 2018. « L'argent dans la culture moderne. » In *L'argent dans la culture moderne et autres essais sur l'« économie de la vie »*, 91-113. Québec: Les Presses de l'Université Laval.
- Stirrat, R. L. 1989. « Money, men and women. » In *Money & the Morality of Exchange*, sous la dir. de Jonathan Parry et Maurice Bloch, 94-116. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Taiapa, Julia. 1994. *Te te whanau ohanga : the economics of the whanau*. Palmerston North: Massey University.
- Theviot, Anaïs. 2021. « Confinement et entretien à distance : quels enjeux méthodologiques ? » *Terminal. Technologie de l'information, culture & société [En ligne]* (129). Creis-Terminal. doi:10.4000/terminal.7193. <https://journals.openedition.org/terminal/7193>.
- Vandenberghé, Frédéric. 2009. « Philosophie de l'argent. » In *La sociologie de Georg Simmel*, 68-89. Paris: La Découverte.

- Vogler, Carolyn. 1998. « Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. » *The Sociological Review* 46 (4). SAGE Publications Ltd: 687-713. doi:10.1111/1467-954X.00136.
- Weber, Max. 1965. *L'objectivité de la connaissance dans les sciences et la politique*. Paris: Plon. http://classiques.uqac.ca/classiques/Weber/essais_theorie_sciences/essais_theorie_sciences.html.
- . 2017. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Champs classiques. Paris: Flammarion.
- Webley, Paul, Stephen E. G. Lea et R. Portalska. 1983. « The Unacceptability of Money as a Gift. » *Journal of Economic Psychology* 4 (3): 223-238. doi:10.1016/0167-4870(83)90028-4.
- Wilks, Ariel. 2017. *The Moral Power of Money*. Redwood City: Stanford University Press.
- Yamauchi, Kent T. et Donald J. Templer. 1982. « The Development of a Money Attitude Scale. » *Journal of Personality Assessment* 46 (5). Routledge: 522-528. doi:10.1207/s15327752jpa4605_14.
- Zask, Joëlle. 2017. « Picsou, quelques remarques sur la cupidité. » *Sens public*. Département des littératures de langue française - Université de Montréal. doi:10.7202/1048836ar. <https://www.erudit.org/en/journals/sp/2017-sp03802/1048836ar/abstract/>.
- Zelizer, Viviana A. 1989. « The Social Meaning of Money: “Special Monies.” » *American Journal of Sociology* 95 (2). The University of Chicago Press: 342-377. doi:10.1086/229272.
- . 2009. *The Purchase of Intimacy*, Édition numérique. Princeton: Princeton University Press.
- . 2012. « How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? » *Politics & Society* 40 (2). SAGE Publications Inc: 145-174. doi:10.1177/0032329212441591.
- . 2017. *The Social Meaning of Money*. Princeton: Princeton University Press.

ANNEXE 1 : AFFICHE DE RECRUTEMENT

Recherche de participant.e.s :

Le rapport à l'argent chez les adultes du Québec



Cette étude vise à approfondir les connaissances que nous avons sur la relation que les adultes entretiennent avec l'argent ainsi que la manière avec laquelle cette relation s'est développée.

Pour pouvoir participer, vous devez :

- Avoir entre 45 et 55 ans, et
- Habiter présentement au Québec.

La participation consiste en un entretien virtuel d'environ 1h30.

Pour obtenir plus d'information ou faire connaître votre intérêt, veuillez contacter Paul Fortier
paul.fortier@inrs.ca

**IN
RS**

Institut national
de la recherche
scientifique

ANNEXE 2 : LETTRE D'INVITATION

Le rapport à l'argent chez les adultes du Québec

Lettre d'invitation

Bonjour,

Je m'appelle Paul Fortier, je suis étudiant à la maîtrise en études des populations à l'INRS-UCS. Je vous contacte aujourd'hui parce que je suis à la recherche d'adultes de 45 à 55 ans pour participer à une recherche.

Je désire comprendre et documenter de quelle manière se construit, évolue et définit le rapport à l'argent chez les adultes vivant présentement au Québec.

La participation à ce projet consiste en un entretien d'environ une heure et demie qui pourra se réaliser soit en personne au centre UCS de l'INRS, ou par internet sur Zoom. Cet entretien portera sur la relation que vous entretenez avec l'argent dans votre vie de tous les jours, sur la manière avec laquelle vous avez développé cette relation et sur son évolution au cours de votre vie pour en arriver à l'état où elle est présentement. Nous discuterons donc d'argent, mais aussi de la manière avec laquelle vous la manipulez, ce que vous faites présentement avec ou planifiez faire avec, ou encore plusieurs autres thèmes par exemple sur les sentiments que vous éprouvez face à l'argent.

L'entretien sera enregistré, mais votre participation restera anonyme : votre nom ne figurera dans aucun des rapports de recherche et des publications issues de cette recherche et les détails permettant de vous identifier seront anonymisés.

Si ce projet vous intéresse, veuillez communiquer avec Paul Fortier par courriel au paul.fortier@inrs.ca ou par téléphone au [Numéro de téléphone] pour pouvoir obtenir plus d'information ou faire connaître votre intérêt.

En vous souhaitant une bonne journée,

Paul Fortier, étudiant à la maîtrise en Études des populations à l'Institut national de la recherche scientifique – Centre Urbanisation Culture et Société.

385 Rue Sherbrooke E

Montréal, QC

H2X 1E3

Directrice de mémoire : Maude Pugliese, professeure adjointe – Institut National de la Recherche Scientifique – maude.pugliese@inrs.ca

Co-directeur de mémoire : Jean-François Bissonnette, professeur adjoint – Université de Montréal – jean-francois.bissonnette@umontreal.ca

ANNEXE 3 : LETTRE D'INFORMATION

Lettre d'information – Le rapport à l'argent chez les adultes du Québec

Étudiant responsable : Paul Fortier, INRS-UCS

Madame, Monsieur,

Voici de l'information sur la recherche à laquelle vous êtes invité à participer. L'objectif de ces documents est de vous informer de vos droits en tant que participant à la recherche.

1. L'objectif de la recherche est d'avancer les connaissances sur la relation que les gens entretiennent avec l'argent et la manière avec laquelle celle-ci se forme.
2. Votre participation à la recherche consistera à m'accorder une entrevue individuelle d'environ une heure et demie. Cette entrevue comportera trois volets principaux durant lesquels nous parlerons de votre enfance et de vos premiers contacts avec l'argent, de votre premier emploi, et de votre situation actuelle. L'entretien devra être enregistré sous format audio, avec votre accord. Il sera possible de soit faire l'entretien par Zoom, en ligne, ou en personne au centre UCS de l'INRS. Les données seront utilisées pour produire un mémoire qui servira à l'obtention d'un diplôme de maîtrise en études des populations. Certaines publications scientifiques pourraient aussi en ressortir, par exemple sous forme d'articles scientifiques. Les données pourraient aussi être présentées dans diverses présentations scientifiques, par exemple lors d'un colloque.
3. En participant à cette recherche, vous contribuerez à une meilleure compréhension des multiples attitudes et comportements que les gens adoptent envers l'argent. Par ailleurs, l'entrevue ne vous expose pas à des risques différents que ceux auxquels vous vous exposez dans votre vie de tous les jours. Le principal inconvénient est le temps passé à participer au projet.
4. S'il y a des questions auxquelles vous ne pouvez pas ou préférez ne pas répondre, vous êtes tout à fait libre de choisir de ne pas répondre sans avoir à fournir de raisons et sans inconvénient ou conséquences négatives. Sachez par ailleurs qu'à titre de participant volontaire à cette étude, vous avez la possibilité de vous en retirer à tout moment. Vous aurez aussi la possibilité de préciser vos réponses rétrospectivement, ou encore de retirer votre consentement à utiliser vos paroles, soit en partie ou entièrement, une fois l'entretien terminé et avant le mémoire publié.
5. Toutes données permettant de vous identifier seront anonymisées. Lors de la diffusion des résultats, aucune information ne permettra de vous identifier directement ou d'identifier des personnes dont vous nous auriez parlé. Il existe malgré tout toujours un risque qu'un tiers vous identifie indirectement, et ce, malgré les précautions prises. Soyez assuré·e que tout sera mis en œuvre pour réduire ce risque au minimum.

6. Une fois retranscrites, les entrevues seront conservées dans des fichiers hors ligne sécurisés par mot de passe. Les retranscriptions ne seront accessibles qu'à ma personne et à ma directrice et mon co-directeur qui suivent les mêmes directives de confidentialité. Les enregistrements vocaux seront détruits une fois les retranscriptions faites, et les retranscriptions seront détruites un an après le dépôt du mémoire. Les données recueillies ne serviront que dans le cadre de la présente recherche et de publications scientifiques rédigées par moi-même.

Vous trouverez ci-joint un exemplaire du formulaire de consentement que vous devrez signer en deux exemplaires lorsque nous nous rencontrerons si vous désirez participer à cette enquête. Veuillez prendre le temps de le lire avant l'entretien si vous désirez poursuivre avec votre participation.

Avant d'accepter de participer, vous pouvez, si vous le désirez, me contacter pour obtenir toutes les informations supplémentaires souhaitées sur la recherche. Vous pouvez aussi contacter ma directrice de mémoire, dont les coordonnées apparaissent au bas de la page. Vous pouvez également contacter une personne-ressource extérieure à l'équipe de recherche membre du comité d'éthique de l'INRS qui peut vous renseigner sur vos droits en tant que participant à cette recherche dont les coordonnées apparaissent aussi au bas de la page.

Merci pour votre collaboration.

Étudiant responsable

Paul Fortier

Institut National de la Recherche Scientifique

paul.fortier@inrs.ca

[Numéro de téléphone]

Directrice du mémoire

Maude Pugliese

Institut National de la Recherche Scientifique

maude.pugliese@inrs.ca

Co-directeur du mémoire

Jean-François Bissonnette

Université de Montréal

jean-francois.bissonnette@umontreal.ca

Personne-ressource extérieure à l'équipe de recherche

Comité d'éthique en recherche avec des êtres humains

INRS

490, rue de la Couronne,

Québec (Québec) G1K 9A9

Téléphone : [Numéro de téléphone]

Courriel : cer@inrs.ca

ANNEXE 4 : FORMULAIRE DE CONSENTEMENT

Formulaire de consentement

« Le rapport à l'argent chez les adultes du Québec »

J'ai pris connaissance de la recherche décrite dans la lettre d'information.

J'ai été informé(e), oralement et par écrit, des objectifs de la recherche, de ses méthodes de cueillette des données et des modalités de ma participation au projet.

J'ai également été informé(e) :

- a) de la façon selon laquelle les chercheurs assureront la confidentialité des données et protégeront les renseignements recueillis;
- b) de mon droit de mettre fin à l'entrevue ou à son enregistrement, si je le désire, ou de ne pas répondre à certaines questions;
- c) de mon droit, à titre de participant(e) volontaire à cette étude, de me retirer à tout moment sans conséquence négative;
- d) de mon droit de communiquer, si j'ai des questions sur le projet, avec le responsable du projet, Paul Fortier, par courriel au paul.fortier@inrs.ca ou par téléphone au [Numéro de téléphone], ou encore avec une personne externe au projet, au comité d'éthique en recherche avec des êtres humains par téléphone au 418-650-7434 ou par courriel au cer@inrs.ca.

J'ai compris que j'ai la possibilité de me retirer de la recherche en tout temps ou de ne pas répondre à certaines questions, sans avoir à fournir d'explications et sans subir d'inconvénients.

J'ai l'assurance que les propos recueillis au cours de cet entretien seront conservés de façon confidentielle et traités de façon anonyme. Cependant, je suis conscient(e) que malgré toutes les précautions prises à cet effet, il demeure possible que je sois identifié(e) de manière indirecte.

J'autorise le chercheur principal, désigné ci-dessous, à citer certains extraits de l'entretien, et ce, exclusivement à des fins de recherche.

J'accepte, par la présente, de participer à la recherche selon les modalités décrites dans la lettre d'information sur le projet, ci-annexée.

J'aimerais recevoir par courriel une copie du rapport final de la recherche (cochez si intéressé).

Je signe ce formulaire en deux exemplaires et j'en conserve une copie.

Signature du participant

Date

Paul Fortier, étudiant à la maîtrise à l'INRS – Centre UCS

paul.fortier@inrs.ca, [Numéro de téléphone]

385 Rue Sherbrooke E

Montréal, QC

H2X 1E3

Directrice du mémoire

Maude Pugliese

Institut National de la Recherche Scientifique

maude.pugliese@inrs.ca

Co-directeur du mémoire

Jean-François Bissonnette

Université de Montréal

jean-francois.bissonnette@umontreal.ca

Personne-ressource extérieure à l'équipe de recherche :

Comité d'éthique en recherche avec des êtres humains

INRS

490, rue de la Couronne,

Québec (Québec) G1K 9A9

Téléphone : [Numéro de téléphone]

Courriel: cer@inrs.ca

Ce projet a été approuvé par le Comité d'éthique en recherche avec des êtres humains de l'INRS le 20 janvier 2022.

ANNEXE 5 : GUIDE D'ENTRETIEN

Note : Les questions principales sont numérotées, alors que celle indentées et lettrées sont des questions de relances ou de précision si certaines informations ne sont pas fournies ou si le répondant éprouve de la difficulté à déterminer comment répondre.

Avant de commencer l'entretien, j'aurais besoin de vous rappeler certains éléments concernant votre participation et vos droits en tant que participant à ce projet de recherche.

Tout d'abord, j'aimerais vous remercier d'avoir accepté de participer à cette recherche.

Celle-ci porte sur le rapport à l'argent. Elle porte donc sur les diverses attitudes que les gens ont envers l'argent ainsi que sur la manière avec laquelle ils le manipulent au quotidien. Dans le cadre de ce projet, je me penche particulière sur la manière avec laquelle les gens construisent ce rapport, d'où il provient, et comment il a évolué depuis sa formation.

Les réponses que vous me donnerez serviront à la production de mon mémoire ainsi qu'à celle de possiblement un article scientifique ou plus.

Votre participation se fait entièrement sur une base volontaire, et pour cette raison vous avez le droit de refuser de répondre à n'importe quelle question, de mettre fin à l'entretien, ou même de vous retirer entièrement de ce projet à n'importe quel moment, et ce sans avoir à fournir de justification. Je vous assure que je ne ferai rien pour tenter de vous convaincre d'agir contre votre propre volonté. Les réponses que vous me fournissez aujourd'hui ne sont pas non plus obligées d'être vos réponses définitives puisque vous avez toujours l'occasion de me contacter n'importe quand avant le dépôt de mon mémoire pour modifier ou préciser une réponse ou encore me demander de ne pas utiliser n'importe quelle partie de ce que vous m'avez dit si vous n'êtes plus à l'aise qu'elle soit utilisée pour le projet. L'entretien sera enregistré pour permettre la retranscription du verbatim et l'analyse qui suivra, mais vous avez le droit de demander que certaines parties ne soient pas enregistrées ou encore de mettre fin à l'enregistrement n'importe quand.

Votre participation se fait sur une base anonyme. Votre anonymat sera protégé de plusieurs manières. Par exemple, votre identité réelle ne sera communiquée avec personne et je ne confirmerai avec personne que vous avez accepté de participer à ce projet. Des pseudonymes seront utilisés pour les noms que vous me donnerez. Je ne relierai à votre profil que le minimum d'information nécessaire lors de la publication des résultats. Les données seront stockées sur un disque dur externe protégé par mot de passe que moi seul connais. Je dois cependant vous avertir que malgré toutes les précautions prises, il existe toujours un risque que vous soyez identifié de manière indirecte. Notez que certaines parties de vos réponses vont être partagées avec ma directrice ou mon co-directeur à des fins pédagogiques, mais soyez assuré qu'ils ont eu aussi signé une entente de confidentialité et ne partageront ces passages avec personne d'autre, d'autant plus que même eux ne connaîtront pas votre identité réelle. Certains extraits de cet entretien pourraient aussi être cités dans les textes que je produirai à la suite de ce projet.

Enfin, parler d'argent peut générer de l'anxiété chez certaines personnes, je vous remets donc ici le numéro de téléphone de la ligne d'écoute de Phobies-Zéro qui peut vous apporter du soutien confidentiel et gratuit quant à l'anxiété du lundi au vendredi de 9h à 21h : 514-276-3105 ou le 1-866-922-0002.

L'entretien devrait durer environ 1h30, mais nous pouvons prendre des pauses n'importe quand, lorsque le besoin se fait sentir. Je vous proposerai de prendre une pause à un moment, environ au milieu de l'entretien, mais n'hésitez pas à me faire signe si vous en avez besoin avant cela. Aussi, si vous ne voulez ou ne pouvez pas terminer l'entretien aujourd'hui, nous pourrions nous rencontrer à nouveau à une autre occasion pour terminer si jamais vous le désirez.

Est-ce que tout cela est bien clair pour vous ?

Avant de commencer l'entretien, avez-vous des questions ou peut-être besoin d'éclaircissement sur quelque chose ?

0 – Introduction

On va commencer avec quelques questions de natures sociodémographiques pour m'aider à mieux vous situer un peu. Je vais les poser en rafale alors vous pouvez répondre le plus simplement possible.

1. Quel âge avez-vous ?
2. Quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez atteint ? Quel diplôme avez-vous obtenu à ce niveau ?
3. Êtes-vous en couple ?
 - a. Si oui : êtes-vous marié ?
4. Avez-vous des enfants ? Combien ? Quel âge ont-ils ? Vivent-ils avec vous ? En avez-vous la garde partagée ?
5. Quel est le plus haut niveau d'éducation que vos parents ont atteint ? Quel diplôme ont-ils obtenu à ce niveau ?
6. Dans quel type d'habitation vivez-vous ? Maison, condo, appartement.
 - a. Êtes-vous propriétaire ou locataire ?
7. Quelle ville et quel quartier habitez-vous ? Pouvez-vous me décrire un peu le quartier ?

Maintenant on peut commencer pour de vrai, et pour introduire le sujet de l'argent je serais curieux de savoir :

8. Qu'est-ce que l'argent représente pour vous ? À quoi associez-vous l'argent ?

I – Enfance

J'aimerais qu'on parle maintenant du contexte dans lequel vous avez été introduit à l'argent. On va donc remonter dans le temps et aborder votre enfance.

1. Racontez-moi dans vos mots de quoi avait l'air la situation à la maison lorsque vous étiez petit.

- a. Vos parents étaient-ils en couple ou séparés ? Mariés ? Quels étaient leurs emplois ?
 - b. Aviez-vous des frères ou sœurs ?
 - c. Dans quelle ville / quartier viviez-vous ? Comment décririez-vous le quartier ? Quel genre de logement habitiez-vous ?
 - d. De quoi avait l'air la situation financièrement ? Sentez-vous que vous viviez à votre aise ?
2. Quelle valeur ou importance vos parents accordaient-ils à l'argent et au fait d'en avoir ou non ? Qu'est-ce qu'ils en disaient ?
- a. Est-ce qu'ils avaient un avis différent sur la question ?
 - b. Comment l'avez-vous appris ?
3. Qu'est-ce qu'ils vous ont enseigné côté argent ? Par exemple comment faire un budget, épargner, ce genre de chose.
- a. Est-ce que vous avez aussi appris d'autres sources ?
 - b. Si rien : d'après vous, pourquoi ? Auriez-vous aimé qu'ils le fassent ? Avez-vous appris cela d'autres sources ? Est-ce venu plus tard dans votre vie ?
4. Et de l'autre côté, qu'est-ce que vous saviez des finances de vos parents ? Par exemple saviez-vous combien d'argent ils faisaient, s'ils avaient des dettes ou épargne ?
- a. Était-ce un sujet difficile à la maison ?
 - b. À quel point vos parents semblaient préoccupés par l'argent ?
 - c. Si rien : d'après vous pourquoi ? Auriez-vous aimé le savoir ?
5. Racontez-moi votre plus vieux souvenir d'avoir de l'argent en votre possession.
- a. Quel était le contexte ?
 - b. Combien était-ce ?
 - c. Comment vous sentiez-vous face au fait d'avoir reçu cet argent ? Aviez-vous hâte d'en recevoir ? Était-ce quelque chose d'important pour vous ? Considériez-vous cela comme un grand événement ?
 - d. Qu'en avez-vous fait ?

6. Un peu dans la même branche : racontez-moi la première fois que vous avez reçu de l'argent qui vous a beaucoup marqué, peut-être à cause du montant ou encore à cause de l'occasion.
 - a. Quel était le contexte ?
 - b. Combien était-ce ?
 - c. Pourquoi est-ce que cela vous a marqué ?
 - d. Qu'en avez-vous fait ?
7. Receviez-vous de l'argent de manière régulière, par exemple à votre fête ou comme allocation ? Que faisiez-vous habituellement avec cet argent ? L'économisiez-vous ? Qu'est-ce que vous achetiez habituellement avec ?
 - a. Qu'est-ce que vous aimiez mieux entre recevoir un présent ou recevoir de l'argent en cadeau ? Pourquoi ?

II – Premier emploi

On va se déplacer quelques années plus tard maintenant.

8. Parlez-vous un peu de la première fois que vous avez été employé sur une base régulière et de l'argent que vous y gagniez.
 - a. Quel âge aviez-vous ?
 - b. Pourquoi avez-vous pris cet emploi ?
 - c. Qu'est-ce que vous faisiez de votre salaire ?

III – Premier emploi significatif

Maintenant tournons-nous vers votre premier emploi que vous définiriez comme significatif. Celui-ci suit habituellement la fin des études et la fin des emplois étudiants ou le départ du ménage des parents et est souvent occupé à temps plein. Est-ce clair pour vous de quel emploi je parle ?

9. Parlez-moi de votre vie au moment où vous avez été engagé, de quoi avait-elle l'air ?
- Quel âge aviez-vous ? En quelle année était-ce ?
 - Quel genre de formation scolaire aviez-vous complétée ? Quel genre de diplôme aviez-vous obtenu ?
 - Étiez-vous en couple ? Marié ?
 - Où est-ce que vous habitez ? Dans quel type de logement ? Habitez-vous chez vos parents ?
 - Aviez-vous des enfants ?
 - De quoi avait l'air votre situation financière ? Aviez-vous des économies ? Des dettes ?
10. Pourriez-vous me raconter un peu le contexte de cet emploi ? Qu'est-ce qui vous a mené à l'acquiescer ? Qu'est-ce que vous faisiez ?
- Combien faisiez-vous par année ? Vous pouvez me donner un ordre de grandeur si vous voulez.
 - De quoi avait l'air la différence entre ce salaire et ce que vous gagniez juste avant ? Était-ce un gain important ?
11. Comment avez-vous vécu l'arrivée de ce nouveau salaire ? Est-ce que ça signifiait quelque chose pour vous ? Était-ce une étape importante pour vous dans votre vie ?
- Quel genre d'émotion avez-vous ressentie lorsque vous avez reçu votre première paye ?
12. À quel point étiez-vous satisfait de votre salaire ? Était-ce ce que vous vouliez avoir ? Pour quelles raisons aviez-vous cet avis ?
- Pensez-vous qu'il s'agissait du salaire que vous méritiez ?
13. Qu'est-ce que ce salaire a changé dans votre vie ? Qu'est-ce que ce salaire vous permettait de vous offrir que vous ne pouviez pas vous offrir avant ?
14. Comment gériez-vous votre argent ? De quelle manière vous assuriez-vous de pouvoir payer ce que vous deviez payer ?
- Si en couple : mettiez-vous votre revenu en commun avec votre partenaire ? Comment en êtes-vous arrivé là ? En aviez-vous discuté ?
 - Aviez-vous l'habitude de faire un budget ? Pourquoi ? Mental ou physique ? Le suiviez-vous régulièrement ?

- c. Si non, en couple, argent mis en commun : est-ce que votre partenaire en faisait un ? Est-ce que vous preniez les décisions financières avec votre partenaire, de manière concertée, et est-ce que quelqu'un était plus responsable que l'autre de ces choses ? Décrivez-moi la situation.
 - d. Mettiez-vous de l'argent de côté pour certaines occasions ou en prévision de certaines dépenses ? Pour quelle occasion ? Exemple : payer le loyer, en prévision d'urgence. Comment ? Exemple : compte épargne, enveloppes.
15. Quels genres de moyennes ou grosses dépenses avez-vous faites grâce à ce nouveau salaire ?
- a. Si habitait chez parents : avez-vous quitté le logement familial ? Pour aller où ? Dans quel genre de logement ?
 - b. Avez-vous fait des achats importants ? Quel genre ?
 - c. Des cadeaux ? Quel genre ? À qui ?
 - d. Si enfants : à quel point vos enfants représentaient une charge financière importante ?
16. Avez-vous prêté de l'argent à des proches ?
- a. Si oui : dans quelle occasion ? À qui ? Comment gériez-vous le remboursement ?
 - b. Si non : aviez-vous une raison de ne pas le faire ?
17. Et vous, de votre côté, avez-vous dû emprunter de l'argent à des proches à cette époque ?
- a. Si oui : pour quelle raison ? À qui ? Comment vous sentiez-vous face à cela ? Comment vous arrangiez-vous pour le remboursement ?
 - b. Si non : n'avez-vous jamais eu besoin d'emprunter ? Aviez-vous plutôt emprunté à une institution financière ? Pour quelles raisons ?

IV – Présent

Nous arrivons maintenant au présent, à votre situation actuelle. Il s'agit de l'avant-dernière section, mais la dernière section est très courte. Avant de commencer, avez-vous besoin de prendre une pause ?

18. Quelles sont vos sources de revenus actuellement ? Êtes-vous en emploi ? Avez-vous d'autres sources de revenus, comme une pension alimentaire ou autre ?
- Êtes-vous à l'aise de me dire combien vous gagnez annuellement ?
 - Si en couple : et votre partenaire, gagne-t-il un revenu ? Voulez-vous me dire combien environ ?
19. De quelle manière décririez-vous votre situation financière ? Êtes-vous globalement satisfait de votre niveau de revenu ? Pouvez-vous vous permettre d'acheter ce dont vous avez besoin ou ce que vous voulez ?
20. Si vous vous imaginiez gagner moins d'argent, croyez-vous que vous seriez moins satisfait de votre vie ? Plus si vous gagniez plus ? Pourquoi ? Qu'est-ce que l'argent apporte pour vous ou vous apporterait si vous en aviez davantage ?
- Combien d'argent devriez-vous perdre / gagner pour que ça affecte votre vie ?
 - Considérez-vous que votre perspective à ce sujet a changé au fil du temps ? Pourquoi ? Quand ? Diriez-vous qu'un événement précis est la source de ce changement ?
 - À quel point est-ce que votre niveau de vie actuel correspond à ce que vous espériez atteindre autrefois ?
21. Savez-vous combien gagnent vos proches ? À quel point êtes-vous à l'aise de parler d'argent avec les gens autour de vous ? Salaire, épargne, dette.
- Si oui : parlez-moi en. À qui ? De quelle manière ? Qu'est-ce que vous en dites ?
 - Si non : avez-vous une raison de ne pas le faire ? Est-ce que vous aimeriez le faire ?
 - Est-ce important pour vous de savoir combien ils gagnent ou de pouvoir parler d'argent avec eux ?
 - Est-ce que l'argent entre en ligne de compte dans votre appréciation de vos proches ou des autres personnes que vous côtoyez ?
22. Si en couple : comment gérez-vous l'argent au sein de votre couple ? Mettez-vous vos revenus en commun ? Comment prenez-vous les décisions sur l'utilisation de l'argent, ensemble ou séparément ? Est-ce que quelqu'un s'occupe de la gestion de l'argent plus que l'autre ? Qui et pourquoi ?
- Comment êtes-vous arrivé à cette situation ? En avez-vous discuté ?

23. Comment gérez-vous vos finances de nos jours ?
- a. Si changement : quand et pourquoi est-ce que ça a changé ?
 - b. Si budget : pourquoi est-ce important pour vous de faire un budget ? Comment vous sentez-vous au moment de faire votre budget ? Est-ce une source d'anxiété ? Avez-vous d'autres moyen avec lesquels vous faites le suivi de votre situation financière ?
 - c. Si pas budget : comment faites-vous pour évaluer votre situation financière ? Par exemple, comment savez-vous combien vous pouvez dépenser ?
 - d. À quel point vous sentez-vous habile dans la gestion de vos finances ? Comment ça ?
 - e. Demandez-vous parfois conseil pour la gestion de votre argent ? À qui et pourquoi ?
24. Quelle est votre relation avec l'épargne ? Où est-ce que vous placez votre argent ? Compte épargne ? Enveloppe ? REÉR ? À quelle fin ?
- a. Si épargne : utilisez-vous toujours l'argent mis de côté de la manière que vous aviez prévue ? Avez-vous dû piger dans de l'argent mis de côté pour subvenir à une autre occasion que celle prévue ? Parlez-moi en.
 - b. Si pas épargne : y a-t-il une raison particulière ?
25. À quel point est-ce facile pour vous de dépenser votre argent ?
- a. Est-ce qu'il existe des catégories de dépenses dans lesquelles vous aimez mieux investir plus d'argent ou au contraire que dans lesquels vous préféré économiser ? Lesquelles et pour quelles raisons ?
 - b. Avez-vous des plaisirs coupables dans lesquels vous dépenser plus facilement ?
26. Et du côté des dettes, quelle est votre relation avec l'endettement ? Avez-vous des dettes présentement ? Dans quelle occasion êtes-vous prêt à vous endetter ?
- a. À quel point est-ce facile pour vous d'utiliser votre carte de crédit ou une ligne de crédit ? Dans quelle occasion l'utilisez-vous ?
 - b. À quel point est-ce facile pour vous d'emprunter de l'argent à des proches ? Pourquoi ?
27. Et qu'est-ce que vous pensez du fait de déclarer une faillite personnelle ? Que pensez-vous des gens qui déclarent faillite ?
28. Qu'est-ce que vous pensez du fait de donner de l'argent en cadeau plutôt qu'un présent tangible ?

- a. Le faites-vous parfois ? Pourquoi ?
29. Prêtez-vous parfois de l'argent à vos proches ou toute autre personne ?
- a. Si oui : parlez-moi en. Dans quelle occasion ? Quel genre de montants ? À qui ?
 - b. Demandez-vous toujours qu'on vous rembourse ? Dans quelle condition ?
 - c. Si non : avez-vous une raison précise de ne pas le faire ?
30. Diriez-vous que la façon dont vous utilisez votre argent a changé avec le temps ? Par exemple votre tendance à épargner, vous endetter, etc. ?
- a. Si oui : diriez-vous que ce changement est survenu après un événement particulier ? Parlez-moi en. Quel événement ? Sinon, serait-ce survenu suite à une transformation graduelle ?
31. Diriez-vous que votre façon d'utiliser l'argent actuellement vous rappelle celle de vos parents ? Manière de dépenser, d'économiser, de partager.
- a. À la lumière de votre expérience avec l'argent, auriez-vous aimé qu'il vous enseigne quelque chose de plus ou d'une meilleure manière à propos de l'argent lorsque vous étiez petit ?
 - b. À quel point pensez-vous que la manière qu'avaient vos parents de traiter l'argent est adaptée au monde de nos jours ?

V – Enfants

Si enfants :

Pour finir, parlons un peu de votre rôle dans l'éducation financière de vos enfants.

32. Avez-vous des conseils ou enseignements à propos de l'argent que vous teniez vraiment à leur inculquer ? Quelque chose que vous avez répété spécialement souvent ?
33. Plus généralement maintenant, parlez-moi un peu de la manière avec laquelle vous avez éduqué vos enfants à propos de l'argent. Importance du salaire ? Manière d'économiser ? De dépenser ? De partager ?
34. Si vous aviez à refaire cette éducation aujourd'hui, changeriez-vous quelque chose ? Quoi ? Pourquoi ?

35. Quels sont les défis qui attendent les nouvelles générations en matière de finance et en quoi est-ce différent de ceux que vous aviez connu lorsque vous étiez plus jeune ?

Si pas d'enfant :

Pour finir, j'aurais deux questions concernant l'éducation financière que vous donneriez à vos enfants si vous deviez en avoir, ou même que vous pensez qu'on devrait donner aux enfants en général.

36. Avez-vous des conseils ou enseignements à propos de l'argent que vous estimez comme étant spécialement important à enseigner à des enfants ? Quelque chose que vous pensez qu'ils doivent retenir ?

37. Quels sont les défis qui attendent les nouvelles générations en matière de finance et en quoi est-ce différent de ceux que vous aviez connu lorsque vous étiez plus jeune ?

38. Merci beaucoup pour votre participation. Avant de terminer, avez-vous d'autres choses en tête à propos de l'argent que vous aimeriez me partager ?