

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

SURENDETTEMENT DES JEUNES QUÉBÉCOIS DE 18 À 34 ANS

Le rôle des capacités relatives au crédit

Par

Louis-Carl BOIVIN

B.Sc en démographie et géographie

Mémoire présenté pour obtenir le grade de

Maître ès sciences, M.Sc.

Maîtrise en étude des populations

Novembre 2024

Ce mémoire intitulé

SURENDETTEMENT DES JEUNES QUÉBÉCOIS DE 18 À 34 ANS

Le rôle des capacités relatives au crédit

et présenté par

Louis-Carl Boivin

a été évalué par un jury composé de

Mme Maria Eugenia LONGO, présidente, INRS-UCS

Mme Maude PUGLIESE, directrice de recherche, INRS-UCS

Mme Jacinthe CLOUTIER, examinatrice externe, Université Laval

*À mon amoureuse Alyssia pour qui je suis infiniment reconnaissant de sa présence constante tout au long
de ce parcours long et sinueux.*

RÉSUMÉ

Les générations actuelles ont de plus en plus recours au crédit comparativement aux générations précédentes. Bien que la dette puisse parfois servir de levier socio-économique, par exemple pour le financement des études, elle peut parfois devenir problématique et difficile à rembourser. La littérature désigne cette situation sous le terme de surendettement. Les études internationales sur le sujet ont démontré que les jeunes adultes ont une probabilité supérieure de vivre du surendettement. Plusieurs facteurs sont avancés pour expliquer cette situation, notamment la théorie du cycle de vie, les chocs ponctuels au budget et le manque de littératie financière.

Toutefois, certains auteurs avancent que l'inclusion financière, combinée aux connaissances financières, peut également jouer un rôle dans les probabilités de surendettement. Cette perspective, qui insiste sur l'adéquation entre les connaissances et l'inclusion financière, s'inscrit dans l'approche par les capacités. Cette dernière privilégie la liberté réelle des individus à choisir et accomplir les types de vies qu'ils jugent importantes, en mettant en valeur leurs opportunités concrètes plutôt que leurs seules ressources économiques. Ce travail s'inscrit également dans ce courant et cherche à déterminer le rôle que jouent les capacités relatives au crédit dans les probabilités de surendettement des jeunes par rapport aux personnes plus âgées. Pour ce faire, un indicateur des capacités relatives au crédit a été créé à partir des données de l'*Enquête sur l'endettement parmi les ménages québécois* (EEMQ) de 2022, et une série d'analyses de régression ainsi qu'une analyse de décomposition ont été menées afin de déterminer dans quelle mesure les différences d'âge en termes de capacités relatives au crédit (et d'autres variables de contrôle) contribuent aux écarts de susceptibilités de surendettement entre les jeunes et les autres groupes d'âge..

Il a été constaté que les jeunes Québécois âgés de 18 à 34 ans sont plus surendettés que leurs homologues plus âgés. Ces différences sont principalement dues aux revenus et aux actifs plus faibles des jeunes comparativement aux autres tranches d'âge. Les capacités relatives au crédit moindre des jeunes expliquent néanmoins une part significative de leurs probabilités supérieures d'être surendettés.

Mots-clés : Surendettement; endettement problématique; jeunesse; inclusion financière; littératie financière; capacités financières; capacités relatives au crédit

ABSTRACT

The current generations increasingly rely on credit compared to previous generations. While debt can sometimes serve as a socio-economic lever, such as for financing education, it can also become problematic and difficult to repay. The literature refers to this situation as overindebtedness. International studies on the subject have shown that young adults are more at risk of experiencing overindebtedness. Several factors are put forward to explain this situation, including the life cycle theory, occasional budgetary shocks, and lack of financial literacy.

However, some authors argue that financial inclusion, combined with financial literacy, can also play a role in the risks of over-indebtedness. This perspective, which emphasizes the alignment between knowledge and financial inclusion, is part of the capabilities approach. The latter prioritizes individuals' real freedom to choose and pursue the kinds of lives they consider important, focusing on their actual opportunities rather than merely their economic resources. This paper also aligns with this perspective and seeks to determine the role of credit-related capabilities in the risk of overindebtedness among young people compared to older individuals. To this end, a credit-related capabilities indicator was created using data from 2022 *Enquête sur l'endettement parmi les ménages québécois* (EEMQ) and a series of regression analyses as well as a decomposition analysis were conducted to assess the extent to which age-related differences in credit-related capabilities (and other control variables) contribute to the differing risks of over-indebtedness among young people relative to other age groups.

It was found that young Quebecers aged 18 to 34 are more overindebted than their older counterparts. These differences are mainly due to lower income and assets among young people compared to other age groups. However, the lower credit-related capabilities of young people nevertheless explain a significant portion of their higher relative risk of being overindebted.

Keywords: Overindebtedness; Problematic debt; youth; financial inclusion; financial literacy; financial capability; debt capability

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à exprimer ma profonde gratitude envers ma directrice de recherche, Maude Pugliese de m'avoir offert cette opportunité de m'immerger dans le monde de la recherche. Ses précieux conseils, son professionnalisme et sa manière de traiter les problématiques ont été d'une utilité qui dépasse largement le cadre de ce mémoire.

Ensuite, je souhaite mettre en lumière le soutien précieux de mes amis. Bien que leur appui n'ait pas toujours revêtu un caractère académique, je prends désormais conscience que nos moments passés ensemble, loin des discussions scolaires ou professionnelles, ont été essentiels pour préserver mon équilibre mental tout au long de ce processus.

Enfin, je ne saurais passer sous silence la contribution immense d'Alyssia Marchetta. Ce parcours a débuté alors que nous étions assis à sa table de cuisine de son appartement du boulevard Maisonneuve, et il se termine aujourd'hui dans notre appartement à LaSalle. Plus que quiconque, elle a été le témoin de mon évolution et de ma croissance, partageant avec moi les hauts et les bas de la vie étudiante. Son soutien indéfectible et sa présence constante tout au long de ce parcours ont été la force motrice qui m'a permis de rester concentré sur mes objectifs.

.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des tableaux	ix
Introduction	11
Les jeunes et les finances personnelles.....	15
Les jeunes particulièrement susceptibles au surendettement	20
<i>Définitions et mesures.....</i>	<i>20</i>
<i>La prévalence du surendettement chez les jeunes et les autres groupes vulnérables</i>	<i>21</i>
Les différentes explications du surendettement	23
<i>La théorie du cycle de vie.....</i>	<i>24</i>
<i>Le manque de ressources et les aléas de la vie</i>	<i>26</i>
<i>Les facteurs individuels</i>	<i>27</i>
<i>La littératie financière et la littératie de la dette.....</i>	<i>29</i>
<i>Les capacités financières et l'exclusion financière</i>	<i>33</i>
Questions et objectifs de recherche	37
Chapitre 2 : Cadre théorique	39
Les capacités financières	42
<i>Des capacités financières aux capacités relatives au crédit.....</i>	<i>46</i>
<i>Les capacités relatives au crédit et le surendettement des jeunes.....</i>	<i>47</i>
Chapitre 3 : MÉTHODOLOGIE	50
Source de données.....	50
Variables et mesures	54
<i>Variables dépendantes.....</i>	<i>54</i>
Variables indépendantes	58
<i>Âge</i>	<i>58</i>
<i>Les capacités relatives au crédit.....</i>	<i>59</i>
Variables de contrôle	61
Stratégie d'analyse	63

Chapitre 4 : RÉSULTATS	67
Proportion de personnes avec une dette selon l'âge.....	69
<i>Analyses descriptives.....</i>	69
<i>Déterminants de la probabilité d'endettement.....</i>	70
Proportion de personnes surendettées selon l'âge	73
<i>Analyse descriptive</i>	73
Les capacités relatives au crédit selon l'âge	76
<i>Analyses descriptives.....</i>	76
Les capacités relatives au crédit et le surendettement	79
<i>Analyses descriptives.....</i>	79
<i>Déterminants de la probabilité de surendettement selon l'indicateur subjectif et l'indicateur objectif.....</i>	82
Le rôle des capacités relatives au crédit dans les probabilités différentes de surendettement selon l'âge	86
<i>Analyse de décomposition.....</i>	86
DISCUSSION ET Conclusion	100
Discussion sur l'ensemble des résultats.....	100
Le surendettement des jeunes Québécois et le rôle des capacités relatives au crédit.....	106
Limites et prochaines études	107
Bibliographie	112
ANNEXE A : COMPARAISON - DONNÉES DE L'EEMQ ET LE RECENSEMENT CANADIEN DE 2016	121

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 3.1 : Objectifs de récolte de données l'EEMQ 2022	52
Tableau 3.2 : Détail sur les réponses à la portion téléphonique de l'EEMQ 2022	53
Tableau 4.1. : Distribution des variables de l'échantillon analytique en fonction des trois groupes d'âge	68
Tableau 4.2 : Propension à avoir des dettes selon le groupe d'âge	69
Tableau 4.3 : Valeur moyenne des dettes selon le groupe d'âge.....	70
Tableau 4.4 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir une dette ou non.....	71
Tableau 4.5 : Proportion de personnes à être surendetté selon l'âge – Auto-identification des difficultés de remboursement.....	73
Tableau 4.6 : Proportion de personnes à être surendetté selon l'âge - Ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux	74
Tableau 4.7 : Proportion des répondants ayant un ratio de dette aux actifs inférieur à deux selon l'auto-identification des difficultés de remboursement et le groupe d'âge.....	75
Tableau 4.8 : Proportion des répondants ayant un ratio de dette aux actifs égal ou supérieur à deux selon l'auto-identification des difficultés de remboursement et le groupe d'âge.....	75
Tableau 4.9 : Proportion de bonnes réponses selon le groupe d'âge : Quels facteurs influencent les intérêts sur un prêt?	77
Tableau 4.10 : Proportion de répondants qui déclarent être en accord avec chacune des quatre affirmations qui composent l'indice d'inclusion financière selon l'âge	78
Tableau 4.11 : Proportion de personnes qui déclarent rencontrer des difficultés de remboursement des dettes selon le score d'inclusion financière	80
Tableau 4.12 : Proportion de personnes avec un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux selon le score d'inclusion financière.....	80
Tableau 4.13 : Proportions de mauvaises et bonnes réponses - Question de connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt selon l'indicateur subjectif du surendettement.....	81
Tableau 4.14 : Proportions de mauvaises et bonnes réponses - Question de connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt parmi selon l'indicateur objectif du surendettement	82
Tableau 4.15 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir des difficultés de remboursement des dettes – Indicateur subjectif	83
Tableau 4.16 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir d'être surendetté ou non – Variable de ratio des dettes aux actifs	85

Tableau 4.17 : Décomposition de l'effet de l'âge en effet total, effet direct et effet indirect – Difficultés de remboursement – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus.....	88
Tableau 4.18 : Décomposition de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de déclarer des difficultés de remboursement des dettes – Comparaison entre les jeunes et les 35-54 ans, et entre les jeunes et les 55 ans et plus.....	90
Tableau 4.19 : Décomposition de l'effet de l'âge en effet total, effet direct et effet indirect –ratio de dettes aux actifs ≥ 2 – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus	94
Tableau 4.20 : Décomposition de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités d'avoir un ratio de dettes aux actifs supérieur à deux – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus.....	96
Tableau A : Comparaison entre les données de l'EEMQ et le recensement canadien de 2016	121

INTRODUCTION

Selon la théorie du cycle de vie de Modigliani (1966), les individus ont tendance à privilégier le maintien d'un niveau de consommation stable tout au long de leur vie. Cependant, leurs revenus, nécessaires pour financer cette consommation, ne suivent pas une trajectoire stable, mais plutôt une forme de courbe en bosse. En effet, les revenus augmentent progressivement après le début de la carrière, atteignent leur apogée au milieu de la vie active, puis diminuent avec l'âge et la retraite (Chantarat et al., 2020). Par conséquent, les jeunes se retrouvent souvent dans l'obligation de recourir au crédit afin d'acquérir les biens et services qu'ils souhaitent (Chantarat et al., 2020) faute de revenu suffisant pour le faire autrement. Le recours au crédit est d'autant plus fréquent en raison du fait que la jeunesse représente une période de la vie caractérisée par le commencement de nombreux projets, tels que les études ou l'établissement d'un foyer. Ces projets nécessitent inévitablement un capital économique que les jeunes n'ont pas encore, notamment en raison de leur situation professionnelle encore naissante et d'une qualité d'emploi faible (Alberio et Tremblay, 2017). En raison de cette dynamique, la jeunesse est perçue comme une période de faible accumulation d'actifs et de forte accumulation de dettes (Friedline et Song, 2013). Dans cette perspective, l'endettement des jeunes n'est pas anormal; au contraire, il peut être perçu comme un levier socio-économique (Dwyer, 2018). Ainsi, bien que l'utilisation du crédit ne soit pas nécessairement une mauvaise chose, l'endettement des jeunes peut parfois conduire à une situation problématique et difficile à rembourser, souvent qualifiée de surendettement (Pérez-Roa, 2014). Une revue de littérature menée par Cesar Leandro et Botelho (2022) sur le sujet a démontré que les jeunes sont plus nombreux à avoir des dettes problématiques que leurs comparables plus âgés.

Les chercheurs et les acteurs publics portent un intérêt particulier aux personnes qui ont des dettes problématiques, car celles-ci sont plus susceptibles de faire face à certains problèmes. Par exemple, le surendettement est corrélé à des problèmes de santé mentale comme la dépression (Bridges et Disney, 2010) et une augmentation du stress (Sweet et al., 2013). Il est également associé à l'exclusion sociale (Porter, 2012; Schicks, 2014), à une diminution des réseaux d'entraide et de la confiance entre citoyens (Schicks, 2014), ainsi qu'à la précarité (Lea, 2021). Une autre conséquence du surendettement est qu'il peut entraîner une importante affectation des revenus au remboursement des dettes, ce qui peut contraindre les individus à faire des sacrifices dans d'autres domaines de dépenses, parfois même au détriment de besoins essentiels (Gutiérrez-Nieto et al., 2017).

Outre les impacts sur les consommateurs, le surendettement a également des conséquences sur les institutions financières et la société en général (Gutiérrez-Nieto et al., 2017). Par exemple, dans le contexte américain, les défauts de remboursement des dettes réduisent les bénéfices des banques, les rendant également vulnérables à la faillite si un nombre suffisant de personnes ne sont plus en mesure de rembourser leurs dettes (Gutiérrez-Nieto et al., 2017). En ce qui concerne spécifiquement les jeunes, le surendettement pourrait compliquer l'atteinte de l'âge adulte ainsi que l'acquisition d'une véritable indépendance par rapport à leurs parents (Majamaa et Rantala, 2019; Oksanen et al., 2016).

En raison de ces nombreuses répercussions, la littérature scientifique a cherché à comprendre les causes du surendettement dans le but de proposer des solutions visant à atténuer son incidence et ses impacts, tant chez les jeunes que dans les autres tranches d'âge. Une partie de la littérature identifie des causes compensatoires comme les raisons qui mènent au surendettement. En effet, en plus des raisons liées au cycle de vie identifiées par Modigliani (1966), l'usage du crédit est répandu puisqu'il agit souvent à titre de filet de sécurité (Crouch, 2009) lorsque certains aléas de la vie, tels que la perte d'emploi, la maladie ou encore la séparation, viennent temporairement déséquilibrer le budget (Gutiérrez-Nieto et al., 2017; Lea, 2021). La précarité financière constitue également une raison d'utiliser le crédit lorsque les ressources financières disponibles ne suffisent pas à combler les besoins de base (Lea, 2021). En d'autres termes, le surendettement peut résulter d'une utilisation du crédit visant à combler un déficit financier ou à maintenir un niveau de vie en l'absence d'épargne ou d'aide financière, atténuant l'impact des chocs économiques. Cela signifie donc que même en étant conscientes des dangers, certaines personnes vont recourir au crédit comme solution pour compenser leur déficit financier (Soederberg, 2014), ce qui peut ultimement mener à une dette problématique. Les jeunes sont particulièrement sensibles à ces chocs en raison de leur contexte d'emploi et de leur situation économique mentionnée ci-haut. À ce sujet, il convient de noter que les jeunes d'aujourd'hui ont davantage recours au crédit que les générations précédentes (Houle, 2014; Oksanen et al., 2016).

Un autre pan de la littérature explique toutefois le surendettement par les causes consuméristes, notamment un manque de littératie financière et une propension à la surconsommation, attribuables à la diffusion rapide de produits de crédit sans une éducation financière adéquate ou une protection des consommateurs insuffisante (Duhaime, 2003; Lazarus, 2016). Les consommateurs sont ainsi exposés à la probabilité de s'endetter excessivement sans en prendre conscience avant qu'il ne soit trop tard (Gathergood, 2012) en raison d'un manque de

connaissances. En effet, les connaissances financières ainsi que les types de prêts utilisés sont tous deux liés à la propension au surendettement (French et McKillop, 2016; Lusardi et Tufano, 2015). Sur ce point, les niveaux de connaissances financières des jeunes sont faibles et inférieurs à ceux des personnes en milieu de vie active (Lusardi et Tufano, 2015). Dans cette perspective, les dettes problématiques tireraient leurs origines d'une asymétrie d'information entre les créanciers et les débiteurs (Lazarus, 2016).

Or, un segment de la littérature s'est récemment montré critique à l'égard de cette approche du surendettement basée sur la propension à la surconsommation. En effet, ce courant soutient que les enjeux liés aux lacunes en matière de connaissances financières sont d'autant plus importants chez les personnes confrontées à l'exclusion financière. Cette exclusion se caractérise par un accès limité aux produits et services financiers traditionnels pour diverses raisons, notamment des discriminations ou des revenus insuffisants (Sherraden, 2013). Les informations financières disponibles deviennent alors encore plus restreintes, et les produits de crédit accessibles peuvent se limiter à ceux de la finance alternative (prêts en ligne, sur salaire, etc.), caractérisés par des taux d'intérêt élevés. Cette situation amplifie alors la probabilité de surendettement (Wherry et al., 2019). Ces chercheurs s'inscrivent plutôt dans le courant des capacités financières (Sherraden, 2013). À ce sujet, il apparaît que l'exclusion financière est largement influencée par les revenus et les actifs des individus (Kempson et al., 2005), deux aspects dont les jeunes disposent généralement moins que les personnes plus avancées dans leur vie active.

Malheureusement, peu d'études se penchent sur les capacités financières des jeunes, notamment sur leur niveau d'inclusion financière et son lien avec le surendettement de ce groupe d'âge. Il advient de rappeler que Cesar Leandro et Botelho (2022) ont trouvé que les jeunes sont plus susceptibles de faire face au surendettement que leurs homologues plus âgés. Il est donc en droit de se demander si les capacités financières des jeunes pourraient expliquer, du moins en partie, leur propension accrue au surendettement. À ce jour, aucune étude n'a encore abordé cet enjeu pour expliquer le surendettement des jeunes dans le contexte québécois. En ce qui concerne les études sur l'endettement ou le surendettement au Québec, seulement quelques travaux empiriques ont été réalisés. Parmi les études existantes, il est possible de citer celle de Duhaime (2003) qui se concentre principalement sur les adultes plus âgés, en moyenne à la fin de la trentaine et au début de la quarantaine, ainsi que celle de Pérez-Roa (2014) qui se penche principalement sur les dettes liées aux études. L'étude de Lachance et al. (2005) ne fait pas de distinction claire entre l'endettement et le surendettement, tandis que la recherche menée par Lalime et Michaud (2014) a examiné l'impact de la littératie financière, mais dans le contexte de

la préparation à la retraite. De plus, aucune de ces études n'a pris en compte la notion de capacités financières.

Afin de pallier les lacunes de la littérature québécoise portant sur le surendettement, ce mémoire poursuit les objectifs suivants. Tout d'abord, il cherche à évaluer les probabilités de surendettement selon les tranches d'âge au Québec. Ensuite, il s'attèle à développer une mesure des capacités financières axée sur les produits de crédit et la dette, directement inspirée des travaux de Sherraden (2013). Cette mesure est désignée comme les capacités relatives au crédit. Enfin, il vise à évaluer l'association entre les capacités relatives au crédit et la propension au surendettement chez les jeunes et les adultes plus âgés. Plus précisément, ce travail s'efforce de mettre en lumière la relation entre les connaissances financières, l'inclusion financière et le surendettement chez les jeunes par rapport aux personnes plus âgées, tout en prenant en compte d'autres facteurs explicatifs potentiels du surendettement des jeunes, comme leur niveau de revenus. Pour ce faire, ce mémoire mobilise les données de l'*Enquête sur l'endettement parmi les ménages québécois* (EEMQ) de 2022 et utilise une série d'analyses de régression ainsi qu'une analyse de décomposition afin de déterminer dans quelle mesure les différences d'âge, notamment en ce qui concerne les capacités relatives au crédit (ainsi que d'autres variables de contrôle), contribuent aux probabilités de surendettement des jeunes comparativement à d'autres groupes d'âge. La différence observée dans les probabilités de surendettement est décomposée spécifiquement entre les jeunes âgés de 18 à 34 ans et le groupe de 35 à 54 ans, ainsi qu'entre les jeunes et les 55 ans et plus.

Pour atteindre ces objectifs, ce mémoire adopte la structure suivante : d'abord, une revue de la littérature est effectuée sur les finances personnelles des jeunes, incluant la prévalence, les définitions, les explications et les conséquences du surendettement, avec une attention particulière accordée au rôle de la littératie financière. Ensuite, le développement du concept des capacités relatives au crédit est abordé. Cette nouvelle conceptualisation vise à mieux comprendre l'influence des connaissances financières et de l'inclusion financière sur la prévalence du surendettement des Québécois. Elle permet également de différencier l'impact de ces dynamiques sur le surendettement selon les tranches d'âge. Finalement, une série d'analyses descriptives et multivariées est réalisée afin de brosser un portrait des probabilités de surendettement et des niveaux de capacités relatives au crédit selon l'âge.

CHAPITRE 1 : REVUE DE LITTÉRATURE

La revue de littérature qui suit est divisée en quatre parties. Dans un premier temps, elle effectue un bref tour d'horizon des études portant sur la jeunesse, en accordant une attention particulière à la transition vers l'indépendance financière vis-à-vis des parents. Selon les jeunes eux-mêmes, cette transition est l'un des principaux critères marquant l'entrée dans la vie adulte (Arnett, 2014). Parallèlement, certains auteurs constatent que les jeunes d'aujourd'hui ont plus fréquemment recours au crédit que les générations précédentes (Houle, 2014; Oksanen et al., 2016). Dans certaines circonstances, l'accumulation de dettes chez les jeunes, notamment liée aux frais d'études, peut conduire à une situation d'endettement problématique et difficile à résorber, souvent qualifiée de surendettement (Pérez-Roa, 2014). Dans un deuxième temps, la revue de littérature examine les études internationales concernant le surendettement. Plus précisément, il est question des définitions et des mesures utilisées, ainsi que d'un aperçu des groupes sociodémographiques les plus susceptibles de se retrouver en situation de surendettement. Il ressort de cela que les jeunes font partie des sous-populations qui ont plus de chances d'être surendettées (Angel et Heitzmann, 2015; Gathergood, 2012; Lusardi et Tufano, 2015). Dans un troisième temps, cette section aborde les explications avancées dans la littérature pour expliquer les causes du surendettement. Elle s'attarde notamment au concept de littératie financière qui s'est avéré au cours des dernières décennies comme l'une des principales causes avancées pour expliquer le surendettement (Lazarus, 2016). En réponse à cette situation, ce mémoire propose une nouvelle façon de conceptualiser et d'étudier les facteurs liés à l'incidence du surendettement, inspirée des travaux de l'économiste Amartya Sen et de la philosophe Martha Nussbaum sur l'approche par les capacités (Robeyns, 2005). Finalement, la recension des écrits se conclut par les objectifs et les questions de recherche de ce mémoire, lesquels découlent de la présente revue de littérature.

Les jeunes et les finances personnelles

La jeunesse représente une étape cruciale de la vie, durant laquelle les individus affirment leur autonomie par rapport à leurs parents, amorçant ainsi la transition vers une plus grande indépendance vis-à-vis de leur famille immédiate comparativement à l'enfance ou l'adolescence (Arnett, 2001; Jorgensen et al., 2017; Vosylis et Klimstra, 2022). La jeunesse est également une période importante, car elle constitue le moment où une personne acquiert les compétences essentielles à une vie autonome et productive (Vosylis et Klimstra, 2022). En s'appuyant sur cette

perspective, la jeunesse peut être définie comme la phase de transition qui sépare l'adolescence de l'âge adulte (Van de Velde, 2015). Au Québec, plusieurs études ont défini cette période comme s'étendant de 18 à 34 ans (Bourdon et al., 2021; Longo et al., 2021; Mercure et al., 2012; St-Denis et al., 2020; Tremblay et Mathieu, 2020).

En ce qui concerne cette transition, il a été observé au cours des dernières décennies que le parcours aboutissant à l'âge adulte est plus long et moins linéaire qu'auparavant (Arnett, 2014; Longo, 2016). En effet, pendant longtemps, la jeunesse prenait fin par l'accomplissement de certains marqueurs signifiant l'arrivée à l'âge adulte. Ceux-ci comprenaient notamment le départ du domicile familial, la mise en couple, l'achèvement des études, l'obtention d'un premier emploi stable ou encore la parentalité (Van de Velde, 2015). Toutefois, de nos jours, l'accomplissement de ces événements se fait de plus en plus tard (Arnett, 2014) et plus indépendamment les uns des autres, alors qu'ils étaient traditionnellement plus synchronisés (Van de Velde, 2015).

En revanche, d'autres indicateurs, plus personnels et subjectifs, conservent leur importance aux yeux des jeunes pour qu'ils se sentent pleinement adultes (Arnett, 2001; Butterbaugh et al., 2020; Hill et al., 2017; Jorgensen et al., 2017). En effet, lorsqu'interrogés, les jeunes affirment que prendre la responsabilité de leurs actions, prendre des décisions de manière indépendante et être financièrement indépendants sont des critères marquant l'entrée dans l'âge adulte (Butterbaugh et al., 2020; Jorgensen et al., 2017). Sur ce dernier point, certains auteurs notent que l'atteinte de l'indépendance financière, définie comme le sentiment subjectif d'avoir les compétences nécessaires pour gérer ses finances personnelles tout en vivant hors du domicile familial (Butterbaugh et al., 2020), se réalise également plus tardivement qu'avant (Lee et Mortimer, 2009; Vosylis et Klimstra, 2022; Xiao et al., 2014).

En examinant de manière plus approfondie l'aspect subjectif de l'indépendance financière, il apparaît que le fait de pouvoir subvenir à ses besoins financiers et d'avoir des objectifs financiers favorise l'atteinte de cette indépendance, car cela renforce la perception de contrôle sur ses finances et de compétence (Butterbaugh et al., 2020). Par conséquent, le fait d'être en situation de bien-être financier, c'est-à-dire de pouvoir gérer les dépenses courantes et futures tout en se sentant sécurisé quant à l'avenir financier, contribue à l'atteinte de l'indépendance financière, car cela offre des preuves de compétence financière tout en renforçant une perception positive de la gestion des finances personnelles. En résumé, l'atteinte de l'âge adulte aujourd'hui passe en partie par l'acquisition du sentiment d'indépendance financière vis-à-vis des parents. Ce sentiment est favorisé par le bien-être financier, puisqu'il démontre la compétence à gérer ses finances de

manière autonome. Ainsi, il devient important de nos jours d'être en situation de bien-être économique pour achever la transition de la jeunesse à l'âge adulte.

Il est cependant de plus en plus difficile pour les jeunes d'atteindre une situation de bien-être financier, ce qui limite leur capacité à s'émanciper financièrement de leurs parents. Lee et Mortimer (2009) notent plusieurs raisons expliquant ce changement. Premièrement, ils avancent que les changements structurels de l'économie ont conduit de plus en plus de jeunes à prolonger leur parcours scolaire à l'université dans l'espoir d'acquérir les qualifications nécessaires pour obtenir un emploi rémunéré de manière satisfaisante. Deuxièmement, ils soutiennent que les changements technologiques rapides, les chocs économiques ainsi que l'instabilité organisationnelle complexifient les choix de carrière et les opportunités de progression professionnelle qui mènent à des revenus élevés et à des avantages sociaux. Ces mutations sociales et technologiques, ainsi que la restructuration de l'emploi (précarité, stagnation des salaires, etc.) qui en découle, accroissent l'incertitude et rendent la transition de l'école au travail et l'accès à un salaire satisfaisant plus difficiles pour les jeunes d'aujourd'hui (Lee et Mortimer, 2009).

Émanant de la centralité de l'emploi pour les jeunes et de la transition vers l'âge adulte, plusieurs études abordent le travail chez les jeunes sous différents angles (Lee et Mortimer, 2009; Longo et al., 2021), notamment en ce qui concerne la préparation à l'emploi et les études, les premières expériences de travail, les parcours professionnels, ainsi que l'insertion professionnelle et l'inactivité sur le marché du travail chez les jeunes (Longo et al., 2021). Ces études démontrent notamment qu'il y a au Québec et dans d'autres nations industrialisées une précarisation croissante qui s'accompagne d'une détérioration de la qualité du travail et de l'emploi au cours des dernières décennies (Alberio et Tremblay, 2017). La qualité de l'emploi renvoie aux caractéristiques de l'emploi telles que sa stabilité, la durée du travail, ou encore sa rémunération (Alberio et Tremblay, 2017). En ce qui concerne cet aspect, il s'agit d'une problématique pour les jeunes, puisqu'ils semblent généralement exclus des postes offrant une bonne qualité d'emploi dans les premières années de leur insertion professionnelle. En effet, les emplois en début de carrière sont souvent caractérisés par la précarité et l'absence de garanties (Alberio et Tremblay, 2017). Ainsi, les jeunes, en particulier les étudiants qui occupent un emploi, se retrouvent confrontés à des situations de travail précaires. De plus, les circonstances dans lesquelles ils pénètrent sur le marché du travail sont devenues de plus en plus complexes. Cela s'explique, entre autres, par des transformations qui modifient les dynamiques de l'emploi et les pratiques des entreprises en matière de recrutement et de gestion de la main-d'œuvre (Vultur et

Cornelissen, 2019). Finalement, au Québec et au Canada, le taux de chômage des jeunes a constamment été plus élevé que celui des adultes (Vultur et Cornelissen, 2019), en raison du fait que les jeunes sont plus enclins à occuper des emplois dans des secteurs économiques caractérisés par une forte rotation de la main-d'œuvre et une grande mobilité. Ces secteurs incluent généralement le commerce de détail, l'hôtellerie, la restauration, les services aux personnes et aux entreprises (Vultur et Cornelissen, 2019). En somme, la situation d'emploi des jeunes en début de carrière rend difficile l'atteinte du bien-être financier nécessaire pour être indépendant financièrement.

Cependant, en plus de l'obtention d'un emploi stable, la gestion des finances personnelles contribue également de manière significative à la réalisation plus rapide du bien-être économique nécessaire à l'atteinte de l'indépendance financière (Butterbaugh et al., 2020; Lee et Mortimer, 2009; Vosylis et Klimstra, 2022; Xiao et al., 2014). Plus précisément, des études constatent qu'en lien avec l'allongement des études pour se donner une meilleure chance de trouver un emploi de qualité, les jeunes sont de plus en plus nombreux à s'endetter considérablement pour financer leurs études (Fiset et Pugliese, 2021; Lee et Mortimer, 2009; Pérez-Roa, 2014). Cet endettement, comme démontré par Pérez-Roa (2014), débouche parfois sur un endettement problématique et difficile à rembourser, une situation qu'il est commun de nommer surendettement dans la littérature sur l'endettement. La prochaine section offre une définition plus détaillée de ce concept. Pour l'instant, notons que certains auteurs soutiennent que le surendettement peut limiter l'atteinte de l'indépendance financière des jeunes, puisqu'il réduit leurs chances d'atteindre le bien-être économique (Majamaa et Rantala, 2019; Xiao et al., 2014). Ainsi, il est possible de croire que l'endettement des jeunes, en restreignant le bien-être économique et l'indépendance financière, pourrait limiter leur capacité à se sentir pleinement adultes.

Par ailleurs, les impacts du surendettement ne se limitent pas au bien-être économique. En effet, il a aussi des répercussions sur la santé psychologique des individus, y compris les jeunes (Krumer-Nevo et al., 2017). Par exemple, Bridges et Disney (2010) ont trouvé une corrélation entre le surendettement et une susceptibilité accrue à la dépression, tandis que Sweet et al. (2013) ont trouvé que la valeur des dettes d'une personne était un prédicteur significatif d'un niveau de stress supérieur et d'une autoévaluation de la santé inférieure. Dans la même veine d'idée, Angel (2016) avance que vivre dans un ménage qui a été en retard de paiement au cours des 12 derniers mois précédant l'entretien augmente significativement les chances de déclarer un mauvais état de santé de 22,6% par rapport à une situation sans aucun retard de paiement.

La dette pourrait même contribuer à une haute pression, un gain en poids et des maux de dos (Krumer-Nevo et al., 2017).

En plus des effets sur la santé, un mauvais historique de crédit résultant du surendettement peut entraîner une exclusion financière et une précarisation (Porter, 2012). En effet, ne pas rembourser ses prêts affecte négativement la cote de crédit, ce qui peut par la suite empêcher une personne d'utiliser le crédit à des fins légitimes, puisque les prêteurs se servent de cette cote pour accepter ou refuser une demande de prêt (Porter, 2012). À terme, cette exclusion financière limite la capacité d'une personne à gérer efficacement ses ressources financières à l'aide du crédit (Elliot et Lindblom, 2019), ce qui peut être particulièrement problématique pour les jeunes qui peuvent avoir des projets d'achat de véhicules, de maisons, ou autres. De surcroît, cette cote n'est pas seulement utilisée par les institutions financières, mais aussi par d'autres acteurs tels que les employeurs lors de l'embauche ou encore les propriétaires lorsqu'ils louent un logement (Bernerth, 2012; Birkenmaier, 2018; Kiviat, 2017; Weaver, 2015). Ainsi, une autre conséquence qui découle d'une mauvaise cote de crédit est des difficultés accrues à trouver un emploi ou un logement puisque la cote de crédit est perçue comme un jugement du caractère de la personne (Bernerth, 2012).

Le surendettement peut aussi mener à de l'exclusion sociale dans la mesure où il entraîne une diminution de l'estime de soi et limite les ressources financières qui peuvent être allouées pour des activités sociales et d'autres besoins que ceux primaires (Porter, 2012). Ce dernier point est d'autant plus important puisque les biens et les expériences façonnent l'estime et le sentiment d'appartenance à la vie sociale (Porter, 2012). Finalement, Krumer-Nevo et al. (2017) rapportent que la dette peut avoir des impacts sur les relations familiales. Dans cette perspective, l'exclusion sociale peut exacerber la difficulté des jeunes à atteindre leur indépendance vis-à-vis leurs parents.

Malgré ces conséquences importantes du surendettement, particulièrement pour les jeunes, les recherches sur la jeunesse n'ont jusqu'ici porté que peu d'attention au phénomène du surendettement des jeunes – de l'expérience de problèmes liés aux dettes et des facteurs susceptibles de donner lieu à cette situation chez les jeunes. En effet, si plusieurs études existantes portent sur le phénomène de l'endettement croissant des étudiants (Cherney et al., 2020; Houle, 2014; Nissen et al., 2019), celles-ci ne distinguent généralement pas les étudiants endettés qui développent des difficultés de remboursement des autres, et elles accordent peu d'attention aux autres sources de dettes, en dehors des études, chez les jeunes.

Les jeunes particulièrement susceptibles au surendettement

Si la littérature sur la jeunesse accorde relativement peu d'attention à la question de l'endettement et du surendettement des jeunes, des recherches croissantes portent sur le phénomène du surendettement au sein des populations, en s'interrogeant sur les causes du phénomène et les populations susceptibles. Cette section vise d'abord à définir de manière plus détaillée le concept de surendettement et à identifier les divers indicateurs de surendettement utilisés dans la littérature. Par la suite, une revue de la littérature sera effectuée pour décrire les caractéristiques sociodémographiques augmentant les probabilités de se retrouver en situation de surendettement. À ce sujet, il sera montré que plusieurs études montrent que les jeunes ont plus de chances de se retrouver en situation de surendettement comparativement à leurs homologues plus âgés (Betti et al., 2007; Cesar Leandro et Botelho, 2022; Gathergood, 2012; Oksanen et al., 2015; Townley-Jones et al., 2008).

Définitions et mesures

Identifier si une personne est endettée peut être relativement simple. En règle générale, il est possible d'affirmer qu'une personne se trouve en situation d'endettement lorsqu'elle est légalement ou moralement tenue de rembourser une certaine somme d'argent à une autre personne ou à une organisation (Lea, 2021). Quelle qu'en soit la raison, l'acquisition de dettes peut parfois conduire à des situations problématiques, c'est-à-dire lorsqu'il devient impossible de rembourser ses obligations financières ou lorsque l'acquittement des dettes ne peut se faire sans difficulté disproportionnée, compte tenu des revenus et du patrimoine (Lea, 2021). Or, contrairement aux personnes endettées, les personnes en situation de surendettement sont beaucoup plus difficiles à identifier en raison de la complexité et de la multidimensionnalité du phénomène (Cesar Leandro et Botelho, 2022). Ainsi, les définitions et mesures retrouvées dans la littérature ne font pas consensus (d'Alessio et Iezzi, 2013; Disney et al., 2008) et varient principalement en fonction de la focalisation de la recherche et de la disponibilité des données (Schicks, 2013). Ainsi, plusieurs définitions ont émergé au sein de différents contextes nationaux. Par exemple, des chercheurs allemands ont défini le surendettement comme une situation où les revenus d'un ménage, à long terme, sont insuffisants pour rembourser toutes les obligations financières, malgré une réduction du niveau de vie (Cesar Leandro et Botelho, 2022; Disney et al., 2008), tandis que des chercheurs français considèrent une personne comme surendettée

lorsqu'elle est dans l'incapacité de rembourser ses dettes, malgré son intention de le faire (d'Alessio et Iezzi, 2013). Finalement, au Royaume-Uni, les chercheurs ont mis l'accent sur le fait d'être en retard dans le paiement des factures régulières, le surendettement étant défini comme une situation où les ménages ou les particuliers accumulent des retards de paiement de manière structurelle (d'Alessio et Iezzi, 2013). En somme, le surendettement implique généralement qu'une personne n'est plus capable de payer ses obligations financières (Angel et Heitzmann, 2015) et que ses problèmes de remboursement sont structurels et persistants à moyen et long terme (Schicks, 2013).

À partir de ces constats généraux, les indicateurs du surendettement se divisent en deux grandes catégories : les indicateurs dits objectifs et les indicateurs dits subjectifs (Schicks, 2013). Les indicateurs objectifs partent de l'idée qu'il existe des comportements de dépenses qui excèdent les limites budgétaires, compte tenu des revenus d'une personne, ou encore un niveau de dette insoutenable à long terme qui mène à une incapacité à rembourser les dettes contractées (Betti et al., 2007). Plusieurs indicateurs découlent de cette notion de dépenses et de dettes insoutenables. Certains mesurent le fardeau de la dette, le plus souvent par le ratio que représente la valeur des dettes par rapport aux revenus ou à la valeur des actifs. D'autres se concentrent sur les incidents de paiement, ou encore sur le fait d'avoir déclaré faillite. Les indicateurs subjectifs du surendettement, quant à eux, s'ancrent dans l'idée que les consommateurs sont les mieux placés pour juger de leur niveau d'endettement (Betti et al., 2007). Ce dernier type d'indicateur repose sur l'auto-évaluation des personnes endettées quant au niveau de difficulté qu'elles rencontrent pour rembourser leurs dettes. Des détails supplémentaires concernant ces types d'indicateurs seront présentés dans le cadre méthodologique du chapitre trois.

La prévalence du surendettement chez les jeunes et les autres groupes vulnérables

Sur la base des différents indicateurs et définitions élaborés précédemment, une partie de la recherche a entrepris d'identifier les groupes sociodémographiques présentant une vulnérabilité accrue au surendettement. Cette branche montre que l'âge est fortement associé à la probabilité de surendettement. En effet, une revue de la littérature portant sur le surendettement menée par Cesar Leandro et Botelho (2022) a mis en évidence qu'un grand nombre d'études ont démontré que les jeunes sont plus enclins à être confrontés au surendettement que leurs homologues plus âgés (Betti et al., 2007; Gathergood, 2012; Oksanen et al., 2015; Townley-Jones et al., 2008). Ce

constat est également valable lorsque l'on considère l'analyse au niveau des ménages, car les foyers dirigés par de jeunes chefs de famille présentent une probabilité accrue de se retrouver en situation de surendettement (Jian Xiao et Yao, 2014). De plus, la propension au surendettement pour les jeunes familles est accentuée lorsque des enfants de moins de sept ans sont présents dans le ménage (Jian Xiao et Yao, 2014).

Outre l'âge, il est à noter que les structures familiales ont aussi un effet sur les probabilités de surendettement. Plus précisément, la présence et le nombre d'enfants sont associés à une propension plus élevée de connaître des difficultés liées à l'endettement (Jian Xiao et Yao, 2014; Oksanen et al., 2016) et les familles monoparentales sont plus enclines à vivre en situation de surendettement (Townley-Jones et al., 2008). Par ailleurs, une étude menée aux États-Unis a révélé que le fait d'avoir la charge d'un enfant handicapé constitue également un facteur qui rend les parents plus susceptibles de vivre du surendettement (Houle et Berger, 2017). En ce qui concerne les différents statuts matrimoniaux, il a été démontré que les célibataires et les personnes divorcées, en comparaison avec les personnes mariées et veuves, ont davantage de probabilités de se retrouver en situation de surendettement (Majamaa et al., 2019; Oksanen et al., 2015). En lien avec la famille, il est également important de souligner que le soutien social des proches a un effet positif sur la réduction des probabilités de surendettement, puisqu'il offre aux individus une ressource précieuse pour sortir de la spirale de l'endettement (Majamaa et Rantala, 2019; Wang et Xiao, 2009). Dans le cas des jeunes, par exemple, le soutien parental peut limiter le recours aux prêts étudiants. De même, la possibilité de retourner au domicile familial à la fin des études peut les aider à éviter le recours au crédit pour l'établissement de leur foyer, leur offrant ainsi une marge de manœuvre pour s'établir professionnellement et atteindre un salaire suffisant pour favoriser leur émancipation (Mazelis et Kuperberg, 2022). À l'inverse, les relations sociales peuvent aussi mener à un choc au budget lorsque les personnes se sentent obligées d'aider financièrement un proche (Mazelis et Kuperberg, 2022; Pugliese et al., 2021), ce qui peut faire augmenter les probabilités de surendettement.

Il a également été démontré qu'un niveau élevé d'éducation contribue à réduire les probabilités de surendettement (Gathergood, 2012; Majamaa et al., 2019; Oksanen et al., 2016). Il convient de noter que cela ne signifie pas que les personnes ayant un haut niveau d'éducation sont immunisées contre le surendettement, mais qu'elles ont moins de probabilités de se retrouver dans cette situation et que les causes de leur surendettement diffèrent souvent de celles des individus moins scolarisés (Duhaime, 2003). Outre l'éducation, il a également été noté que le statut d'immigrant est corrélé au surendettement. En effet, dans le contexte suisse, le statut

d'immigration et le fait d'être racisé ont été associés à une probabilité accrue de surendettement (Henchoz et al., 2020) tandis que Aristei et Gallo (2016) ont montré qu'en Italie, les immigrants ont davantage de chances de se retrouver en situation de surendettement, en particulier s'ils proviennent de pays extérieurs à l'Union européenne. En ce qui concerne les différences entre les sexes, les études ne font pas consensus. Certaines études soutiennent que les hommes sont plus susceptibles d'avoir des problèmes liés aux dettes (Majamaa et al., 2019; Meyll et Pauls, 2019). D'autres ont toutefois trouvé que c'étaient les femmes (Håkansson et Widinghoff, 2020; Lea et al., 1995).

Finalement, de manière générale, les études démontrent que de faibles revenus sont associés au surendettement (Aristei et Gallo, 2016; Betti et al., 2007; Lea et al., 1995; Schicks, 2013; Townley-Jones et al., 2008). La valeur des actifs constitue également un facteur lié à la probabilité de surendettement : plus elle est élevée, plus les probabilités de surendettement diminuent (Baek et Hong, 2004). Toutefois, il convient de nuancer le lien entre ces variables économiques et l'endettement. En effet, bien que des revenus plus élevés et un patrimoine plus important semblent réduire les probabilités de surendettement, cela ne signifie pas nécessairement qu'ils réduisent les chances d'avoir une dette. Au contraire, disposer d'actifs substantiels et d'un revenu élevé améliore l'accès au crédit, ce qui accroît les probabilités de contracter une dette (Cesar Leandro et Botelho, 2022). Sur ce dernier point, le type de prêt utilisé par les consommateurs a également un impact sur les probabilités de surendettement. Majamaa et al. (2019) ont observé que les individus qui ont recours à des prêts instantanés ont davantage de chances de se retrouver en situation de surendettement.

Les différentes explications du surendettement

Bien qu'il soit utile de savoir quels groupes sont les plus touchés par le surendettement, il est d'autant plus important de comprendre ses origines et les facteurs qui expliquent les probabilités différentes de surendettement. Cette compréhension est essentielle pour élaborer des solutions visant à atténuer son incidence au sein de diverses populations, notamment chez les jeunes qui constituent un groupe vulnérable. À cet égard, plusieurs auteurs ont exploré les causes potentielles du surendettement. Comme mentionné précédemment, le surendettement est un enjeu multidimensionnel (Cesar Leandro et Botelho, 2022) et il est donc rarement attribuable à une seule et unique raison. Cela étant dit, les explications les plus courantes opposent généralement les causes compensatoires (telles que le cycle de vie et le manque de ressources)

aux causes consuméristes (comme les facteurs individuels, la littératie financière et l'inclusion financière). Certaines causes du surendettement affectent plus particulièrement certains groupes en fonction de leurs caractéristiques personnelles. La littérature suggère, par exemple, que les causes du surendettement peuvent varier selon l'âge. Dans ce qui suit, un survol des connaissances actuelles concernant les sources du surendettement mettra en évidence celles qui pourraient expliquer la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes.

La théorie du cycle de vie

La théorie du cycle de vie de Modigliani (1966) permet de conceptualiser comment les comportements de consommation et d'épargne évoluent à travers les différentes étapes de la vie (Baek et Hong, 2004). Selon cette perspective, les consommateurs cherchent à maintenir un niveau de consommation stable tout au long de leur vie (Chantararat et al., 2020). Par conséquent, les consommateurs vont épargner ou désépargner en fonction des fluctuations de revenus (Baek et Hong, 2004). En lien avec l'âge, cette théorie stipule que les jeunes ont tendance à emprunter en début de carrière pour ensuite épargner et faire croître leurs actifs lorsqu'ils sont à la mi-vie pour finalement désépargner au vieil âge (Friedline et Song, 2013; Yilmazer et DeVaney, 2005). Les jeunes sont alors censés avoir un montant plus élevé de dette par rapport à leur niveau de revenu et accumuler progressivement une valeur nette positive à l'âge adulte, tandis que les personnes en âge de la retraite désépargnent et commencent à puiser dans leurs économies (Baek et Hong, 2004). Cette relation entre l'âge, la dette et l'épargne est ce qui permet aux personnes de maintenir un niveau de consommation relativement stable tout au long de leur vie (Baek et Hong, 2004; Gutiérrez-Nieto et al., 2017; Lusardi et Tufano, 2015). Il est toutefois important de noter qu'il est possible d'épargner et d'accumuler des dettes simultanément. Par exemple, une personne peut s'endetter pour l'achat d'un électroménager tout en continuant d'épargner pour sa retraite ou pour un voyage. Dans le cas particulier des jeunes, il est possible de contracter des prêts étudiants tout en économisant parallèlement pour se constituer un fonds d'urgence.

Dans cette perspective, deux facteurs principaux expliquent l'accumulation de dettes chez les jeunes ainsi que leur probabilité notable de se retrouver en situation de surendettement. Premièrement, tel qu'il a été mentionné précédemment, cette période de leur vie est caractérisée par une forte consommation et des revenus relativement faibles (Friedline et Song, 2013). Les jeunes doivent effectuer une transition vers une indépendance économique vis-à-vis de leurs

parents, s'insérer sur le marché du travail et établir leur propre foyer. Étant donné que leurs revenus ne permettent pas de financer tous ces projets simultanément, le recours à l'endettement devient nécessaire pour satisfaire leurs besoins de consommation et atteindre ces objectifs. Cet endettement, selon Yilmazer et DeVaney (2005), se concrétise principalement via deux types de dette : des prêts hypothécaires et des prêts à la consommation. Ces dernières incluent l'achat d'une voiture, d'électroménagers, des achats courants sur une carte de crédit ou tout achat pouvant être financés à l'aide d'un prêt à court et moyen terme, ou encore le financement des études.

Deuxièmement, les jeunes sont plus enclins à emprunter puisqu'ils croient obtenir un meilleur salaire plus tard dans leur carrière, ce qui leur permettra de rembourser leurs obligations financières sans que cela affecte trop leur niveau de consommation (Yilmazer et DeVaney, 2005). La dette représente alors une désépargne sur les revenus futurs (Baek et Hong, 2004). Autrement dit, les jeunes empruntent des sommes d'argent qu'ils utilisent immédiatement, en prévoyant de les rembourser avec leur revenu futur, ce qui réduit effectivement le montant disponible par la suite pour d'autres biens et services. Ils misent essentiellement sur une augmentation future de leur salaire pour compenser le remboursement de la dette, permettant ainsi de maintenir un niveau similaire de ressources financières allouables à la consommation qu'au moment de l'emprunt. Selon cette approche, la probabilité élevée de surendettement chez les jeunes découle du simple fait que la jeunesse est la période de la vie la plus propice à l'endettement, puisque le manque de revenu doit être compensé par le crédit et la dette qui en découle.

Sur cet aspect, la théorie du cycle de vie rejoint celle sur la précarité des jeunes ci-dessous pour expliquer l'endettement de cette tranche d'âge. En effet, les deux perspectives pointent vers les ressources financières comme motif d'endettement. Cependant, la théorie du cycle de vie avance que l'endettement des jeunes découle non pas de leur précarité ou de leur manque de ressources, mais plutôt de leur anticipation d'une hausse de revenus future. Ainsi, bien que le revenu soit central aux deux perspectives, l'une explique l'endettement comme une décision économique motivée par de potentielles augmentations salariales qui rendent le remboursement des dettes envisageable et qui permettent le maintien d'une consommation stable tout au long de la vie active, tandis que l'autre voit la dette comme une solution aux faibles revenus des jeunes.

Finalement, malgré des bases théoriques solides, un aspect de la théorie du cycle de vie mérite d'être nuancé. Comme mentionné précédemment, les parcours de vie des jeunes sont loin d'être linéaires et constants, et ils le sont encore moins de nos jours avec la fragilisation des principales

institutions de socialisation telles que l'école et la famille, ainsi que les mutations dans le monde du travail qui accroissent la précarité des emplois chez les jeunes (Longo, 2016). En raison de ces circonstances, le modèle de consommation et d'endettement proposé par cette théorie est moins facilement applicable aux générations actuelles qu'il ne l'était pour les générations précédentes. Cela est dû au fait que les jeunes d'aujourd'hui ne suivent pas nécessairement les étapes traditionnelles de la vie dans un ordre aussi linéaire qu'autrefois, et que cette théorie ne prend pas en compte les nombreux parcours de vie non traditionnels qui ne suivent pas les normes socialement établies.

Le manque de ressources et les aléas de la vie

Le niveau d'endettement est effectivement influencé par la classe sociale, les conditions économiques et le type de société dans lequel vit un individu (Lea, 2021). De manière concrète, la pauvreté conduit souvent les individus à s'endetter par nécessité, car ceux-ci ne disposent pas des ressources financières nécessaires pour couvrir leurs dépenses courantes sans recourir à l'emprunt (Lea, 2021). En d'autres termes, le crédit et l'endettement qui en résulte sont utilisés pour compenser le manque de ressources d'une personne (Crouch, 2009), et cela d'autant plus lorsque les formes publiques de soutien du revenu sont limitées (Soederberg, 2014). À cet égard, plusieurs études indiquent que les revenus et le niveau d'actifs des jeunes sont généralement faibles, et que leur situation est de plus en plus précaire, puisque l'écart entre leur revenu et celui des plus âgés continue de s'agrandir (Longo et al., 2021; Moulin, 2017). De surcroît, les conditions économiques dans lesquelles ont évolué les plus vieilles cohortes seraient plus favorables que celles des jeunes d'aujourd'hui (Oksanen et al., 2016). Il en résulte que les jeunes accumulent plus de dettes que les générations précédentes, notamment pour les études ainsi que des dettes hypothécaires (Houle, 2014; Montgomerie, 2013). À la lumière de ces facteurs, conjugués à la perspective d'emploi pour les jeunes en début de carrière évoquée précédemment, il est possible de conclure que les jeunes constituent une population économiquement vulnérable et potentiellement plus exposée au surendettement.

Outre les manques de ressources chroniques, l'endettement tire parfois son origine des aléas de la vie qui entraînent la diminution des revenus ou l'augmentation des dépenses, créant généralement des déséquilibres dans le budget (Angel et Heitzmann, 2015; Gutiérrez-Nieto et al., 2017; Hautenne, 2014; Lea, 2021). Par exemple, la perte d'emploi, un divorce ou une séparation, l'arrivée d'un enfant, l'établissement d'un foyer, des problèmes de santé ou des dépenses

imprévues sont autant d'événements susceptibles de conduire à une situation d'endettement (Angel et Heitzmann, 2015; Gutiérrez-Nieto et al., 2017). Dans ce contexte, la dette peut être perçue comme un outil de gestion des finances personnelles, puisqu'une personne peut décider de s'endetter temporairement pour combler un manque à gagner temporaire, tout en gardant pour objectif de maintenir son niveau de vie stable (Webley et Nyhus, 2001) quand les filets sociaux sont insuffisants pour le faire et quand la pression pour préserver la réputation du consommateur auprès de ses pairs est forte (Webley et Nyhus, 2001). Cette dynamique affecte particulièrement les jeunes, car les événements perturbateurs sont fréquents pendant cette période de la vie, ce qui pourrait contribuer à la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes. De plus, comme il a été précédemment mentionné, les jeunes n'ont pas encore eu le temps d'accumuler des actifs ou des épargnes sur lesquels ils pourraient compter pour pallier un manque de revenu.

Les facteurs individuels

Plusieurs caractéristiques propres aux individus eux-mêmes sont également liées à la probabilité de surendettement. D'abord, il est difficile de négliger l'influence des mécanismes psychologiques sur les comportements économiques des consommateurs, tout comme l'impact de la situation économique sur leur état mental (Lea, 2021). Sur ce point, rien n'indique que la dette soit une exception, ce qui suggère que des explications psychologiques doivent être avancées pour comprendre les origines et les impacts du surendettement (Lea, 2021). Par conséquent, une branche de la littérature se concentre principalement sur les tendances psychologiques et cognitives qui se développent durant l'enfance et l'adolescence, et qui sont largement influencées par les parents (Jorgensen et al., 2017). Selon cette perspective, la dette s'explique par les comportements individuels ainsi que par les biais cognitifs et émotionnels (Lazarus, 2016).

Parmi les facteurs psychologiques se trouve l'habileté à contrôler son impulsivité ainsi que la conscienciosité, définie comme la propension à suivre les normes socialement prescrites en matière de maîtrise des impulsions, à être orienté vers des objectifs, à planifier et à retarder la gratification (Roberts et al., 2009). C'est deux facteurs sont des déterminants clés dans la gestion des finances personnelles et les probabilités d'endettement (Lea, 2021; Letkiewicz et Fox, 2014; Webley et Nyhus, 2001). En effet, la conscienciosité est corrélée positivement à l'accumulation d'un patrimoine et constitue un prédicteur significatif des cotes de crédit et des probabilités de défaut sur une dette (Letkiewicz et Fox, 2014). De plus, Lea et al. (1995) soutiennent que les difficultés à contrôler ces comportements sont associées à une probabilité accrue d'endettement.

Ce contrôle est également positivement lié à la propension à planifier pour la retraite, à diversifier les actifs, à une meilleure planification financière, à l'épargne et à la propriété immobilière (Letkiewicz et Fox, 2014). Ces résultats suggèrent un lien potentiel entre les biais psychologiques et le surendettement. Un pan de la littérature s'est toutefois montré très critique envers les facteurs psychologiques explicatifs du surendettement (Lazarus, 2016). En effet, cette explication ne tient pas compte des circonstances structurelles qui peuvent expliquer ces comportements dits non économiquement rationnels. Par exemple, il est beaucoup plus facile de contrôler son impulsivité lorsque les conditions économiques permettent de subvenir à tous ses besoins de base.

Un autre facteur individuel étudié dans la littérature liée à l'acquisition de dettes concerne la préférence temporelle, comme élaboré par la théorie du choix intertemporel (Lea, 2021). Cette théorie tente de modéliser comment les individus parviennent à une décision, par exemple prendre un prêt ou non, lorsqu'ils doivent calculer les différents bénéfices et coûts de ce choix dans le temps. Les différences entre les individus en matière de préférence temporelle se situent dans leur considération des répercussions potentielles de leurs choix, et dans le poids qu'ils accordent à ces conséquences dans leur décision (Joireman et al., 2010). En effet, certaines personnes accordent plus d'importance à une gratification immédiate alors que d'autres accordent plus de valeur aux conséquences futures de leur choix (Joireman et al., 2010). Il est à noter que, de manière générale, les individus ont tendance à préférer des récompenses immédiates au-delà de ce qui pourrait être justifié par une analyse rationnelle des choix (Lea, 2021). Cela signifie donc que les consommateurs ont tendance à surestimer les répercussions et les bénéfices immédiats de leurs choix, tout en sous-estimant les conséquences et les implications futures de leurs décisions. Dans le contexte de l'endettement et de la gestion des finances personnelles, un individu ayant une orientation vers le présent préfère donc la gratification d'une consommation immédiate à celle d'une consommation ultérieure, même si cette dernière pourrait être plus gratifiante ou entraîner des conséquences négatives plus importantes que le bénéfice à court terme (Lea et al., 1995).

Sur ce point, Van Ooijen et van Rooij (2016) soutiennent que les individus ayant une préférence pour le présent ont une dette moyenne plus élevée ainsi que plus de chances d'avoir une dette sur carte de crédit. À l'inverse, les individus qui ont tendance à accorder la priorité aux conséquences futures dans leurs décisions ont moins de chances de faire des dépenses impulsives, sont plus enclins à investir leur argent en vue de la retraite, ou encore sont plus enclins à utiliser leurs ressources financières de manière fiscalement responsable, par exemple en

remboursant une dette (Joireman et al., 2010). Selon cette théorie, les personnes endettées le sont, en partie, parce qu'elles considèrent les avantages de la consommation immédiate comme étant supérieurs aux conséquences futures découlant de l'utilisation du crédit pour acquérir des biens ou des services.

De plus, plusieurs attitudes ont été associées aux probabilités d'endettement, telles que l'auto-efficacité, la préférence pour le risque, le suroptimisme et le matérialisme (Lea, 2021). L'une des attitudes les plus étroitement liées à la probabilité d'acquiescer des dettes est la tolérance à l'endettement. En effet, la plupart des individus sont initialement réticents à l'idée de s'endetter, mais cette réticence diminue au fur et à mesure que les consommateurs sont amenés à contracter des dettes (Lea, 2021). Autrement dit, l'expérience de s'endetter réduit l'aversion à acquiescer d'autres dettes dans le futur, ce qui suggère que le surendettement puisse survenir lorsque l'habitude de l'endettement s'ancre. Quelques études, notamment du domaine de la sociologie, suggèrent toutefois que ces caractéristiques ne sont pas forcément individuelles, et qu'elles sont plus généralement aussi façonnées par la position sociale ainsi que la culture (Duhaime, 2003; Hyman, 2011; Peñaloza et Barnhart, 2011).

La littératie financière et la littératie de la dette

Une autre raison avancée pour expliquer le surendettement, notamment chez les jeunes, mobilise le concept de littératie financière (traduction française de *Financial Literacy*). À son niveau le plus élémentaire, la littératie financière peut être définie comme la faculté d'une personne à appréhender et à appliquer les concepts économiques et financiers liés aux finances personnelles (Huston, 2010; Lusardi et Mitchell, 2011). Plus spécifiquement, la littératie financière comporte deux dimensions (Huston, 2010). Il y a d'abord la dimension des connaissances financières, qui se rapporte exclusivement à la compréhension des concepts pertinents aux finances personnelles. La deuxième dimension s'attarde plutôt aux facultés de la personne à utiliser les connaissances dans la prise de décisions. En effet, bien que les connaissances financières soient un élément essentiel de la littératie financière, il est tout aussi important qu'une personne ait confiance en elle et possède les compétences mentales nécessaires pour utiliser les connaissances afin d'être considérée comme ayant une bonne littératie financière (Huston, 2010). Par exemple, une personne ayant des difficultés en arithmétique verra son niveau de littératie financière affecté, même si elle maîtrise les concepts des finances personnelles (Huston, 2010).

Dans le même ordre d'idées, il est essentiel d'avoir suffisamment confiance en ses connaissances pour les mettre en pratique lors de la prise de décisions financières.

Par ailleurs, il convient de rappeler que les concepts de littératie financière et d'éducation financière ne sont pas conceptuellement identiques, même si certains auteurs et médias les utilisent de manière interchangeable (Huston, 2010). En ce qui concerne l'éducation financière, elle renvoie plutôt au processus qui vise à enseigner et à améliorer la littératie financière et à encourager l'adoption de comportements économiques souhaitables (Kaiser et al., 2022). En général, l'éducation financière s'inscrit dans une démarche visant à atténuer les problèmes économiques, tels que le surendettement d'origine consumériste, découlant d'une mauvaise gestion des finances personnelles (Lazarus, 2016). L'objectif est d'améliorer la littératie financière dans l'espoir que cela entraîne une gestion plus efficace des finances personnelles grâce à l'adoption de comportements plus judicieux et à une prise de décision améliorée (Kaiser et al., 2022; Lazarus, 2016). Par conséquent, la littératie financière peut être définie de manière plus complète comme suit :

« Une mesure du degré auquel une personne comprend les concepts financiers clés et possède la capacité et la confiance nécessaires pour gérer ses finances personnelles grâce à une prise de décision appropriée à court terme et une planification financière solide à long terme, tout en tenant compte des événements de la vie et des conditions économiques changeantes » (Remund, 2010, p. 285)

Cette définition présente l'avantage d'inclure les deux dimensions de la littératie financière tout en indiquant concrètement comment cela se reflète dans la gestion quotidienne des finances personnelles. À cet égard, Kaiser et al. (2022) observent que les programmes d'éducation financière cherchent généralement à influencer les comportements financiers dans les cinq domaines suivants : les comportements en matière de crédit, les comportements d'épargne et d'investissement, les comportements budgétaires, les comportements en matière d'assurance et les comportements liés aux transferts d'argent. Selon eux, l'éducation financière se révèle particulièrement efficace pour ce qui est des comportements budgétaires ainsi que d'épargne et d'investissement (Kaiser et al., 2022).

C'est à la suite de la crise financière de 2008, qui a agi comme un élément catalyseur, que l'accroissement de la popularité des recherches portant sur la littératie financière s'est fait sentir (Goyal et Kumar, 2021; Pinto, 2013). En effet, plusieurs auteurs soulignent la croissance exponentielle des études sur la littératie financière depuis la fin des années 2000 (Cesar Leandro

et Botelho, 2022; Kaiser et al., 2022; Lazarus, 2016). Néanmoins, l'idée que la littératie financière revêt une importance primordiale n'est pas récente. En effet, dès 1787, le deuxième président des États-Unis, John Adams, plaidait déjà en faveur de l'acquisition d'une meilleure compréhension de la nature de l'argent par les citoyens américains (Goyal et Kumar, 2021). Même si l'environnement financier a beaucoup évolué depuis, le sentiment que la littératie financière est essentielle persiste. En effet, le discours public regorge d'acteurs qui attribuent les maux économiques des pays et les problèmes financiers des particuliers au manque de littératie financière au sein de la population (Pinto, 2013). Ceux-ci appuient leur discours sur la base de nombreuses études qui établissent un lien entre le fait d'avoir une bonne littératie financière et des comportements économiques jugés souhaitables (Lazarus, 2016).

Selon les théoriciens de la littératie financière, qui s'inscrivent dans le contexte néolibéral actuel où la primauté de la responsabilité individuelle prédomine, l'asymétrie d'information entre créanciers et débiteurs serait la source du surendettement (Lazarus, 2016). Dans ce contexte, les programmes d'éducation financière revêtent une importance cruciale, car ils permettent d'atténuer les probabilités de surendettement en favorisant le développement d'une bonne littératie financière chez les consommateurs (Lazarus, 2016). La littératie financière a un impact positif sur les niveaux d'endettement puisqu'elle aiderait les consommateurs à prendre de meilleures décisions (Lea, 2021) et à adopter des comportements économiques souhaitables. Par exemple, Hilgert et al. (2003) ont trouvé une association forte entre la littératie financière et la gestion des finances personnelles, notamment en ce qui concerne la gestion de la dette et des entrées et sorties d'argent. Une meilleure littératie financière est également associée à la planification de la retraite (Lusardi et Mitchell, 2007; van Rooij et al., 2011b) et à une participation accrue sur les marchés financiers (Jappelli et Padula, 2015; van Rooij et al., 2011a). Finalement, les personnes qui font preuve d'une bonne littératie financière ont plus de chance de détenir un fonds d'urgence (de Bassa Scheresberg, 2013).

À l'inverse, une mauvaise littératie financière est associée aux problèmes de dettes et au surendettement (French et McKillop, 2016; Gathergood, 2012; Schicks, 2014). Ceci s'expliquerait, en outre, par le fait que ceux qui n'ont pas une bonne littératie financière ont plus tendance à sous-estimer le coût des intérêts sur un prêt (Stango et Zinman, 2009). De plus, une mauvaise littératie financière est associée à l'usage de produits de crédits plus dispendieux (Lusardi et Tufano, 2015) et au fait de choisir des produits d'investissements ayant des frais de gestion plus élevés (Hastings et Tejeda-Ashton, 2008). Toutefois, ces résultats doivent être nuancés, car d'autres auteurs comme Gathergood (2012) et Potrich et al. (2015) ont constaté que la littératie

financière avait un effet nul ou faible sur les niveaux de dettes, ou encore que le lien entre les deux était médié par d'autres variables (Lea, 2021).

Ces études sont d'autant plus alarmantes aux yeux des adeptes de la littératie financière puisque sa prévalence est, de manière générale, faible au sein de la population (Hastings et al., 2013; Lusardi et Mitchell, 2014). Ce constat est vrai pour plusieurs pays, notamment le Canada, mais également les États-Unis, les Pays-Bas, l'Italie, le Japon, la Nouvelle-Zélande, et bien d'autres pays aux économies dites développées (Lusardi et Mitchell, 2014). Or, certaines populations sont quand même plus susceptibles de ne pas avoir une bonne littératie financière. Il apparaît que la littératie financière suit un schéma en cloche selon l'âge, puisque les jeunes et les personnes en fin de vie active ou à la retraite ont généralement une moins bonne littératie financière que les adultes en milieu de vie active (Lusardi et al., 2010; Van Ooijen et van Rooij, 2016). En raison de leur littératie financière plus faible, les jeunes semblent être plus susceptibles au surendettement, étant donné le lien établi entre ces deux concepts. Par ailleurs, les femmes ont généralement une moins bonne littératie financière que les hommes (Atkinson et Messy, 2012; Lusardi et Mitchell, 2014). Il est également observé que les niveaux de littératie financière augmentent avec l'éducation (Atkinson et Messy, 2012; Cwynar et al., 2019). Le revenu est aussi corrélé à la littératie financière alors que cette dernière augmente avec le revenu (Lusardi et Mitchell, 2014; Lusardi et Tufano, 2015).

En parallèle à la littératie financière, un concept similaire s'est développé, celui de la littératie de la dette (traduction française de *Debt Literacy*). En effet, certaines études préfèrent utiliser ce concept (Cwynar et al., 2019; Galariotis et Monne, 2023; Lee et Mueller, 2014; Loke et Hageman, 2013; Lusardi et Tufano, 2015; Van Ooijen et van Rooij, 2016). Le concept de littératie de la dette se différencie de la littératie financière en ce qu'il se concentre exclusivement sur les concepts économiques associés aux produits de crédit, tandis que la littératie financière englobe également d'autres concepts économiques fondamentaux, tels que les questions relatives à l'inflation, à la planification de la retraite et à l'investissement sur les marchés boursiers (Lusardi et Tufano, 2015; Van Ooijen et van Rooij, 2016). Ainsi, la littératie de la dette est définie comme la capacité à comprendre et à prendre des décisions simples concernant les contrats de dette, ainsi qu'à appliquer des connaissances mathématiques de base sur la capitalisation des intérêts dans les choix financiers quotidiens (Loke et Hageman, 2013; Lusardi et Tufano, 2015). Les études qui mobilisent la littératie de la dette affirment qu'elle est particulièrement liée au niveau d'endettement (Gathergood, 2012; Lusardi et Tufano, 2015). Ce lien est attribué au fait qu'une faible littératie de la dette est associée à une sous-estimation des coûts des produits de crédit, à

une utilisation accrue de prêteurs alternatifs plus coûteux, et conduit à des difficultés accrues pour les individus à identifier les produits de dette les plus appropriés à leur situation (Galariotis et Monne, 2023). Finalement, les niveaux de littératie de la dette ne sont guère mieux que ceux de la littératie financière (Lusardi et Tufano, 2015). Précisément, ce n'est qu'un tiers de la population qui saisit la notion d'intérêt composé et son impact sur le coût d'un prêt (Lusardi et Tufano, 2015). De plus, les populations susceptibles sont sensiblement les mêmes, c'est-à-dire les personnes jeunes et âgées, les femmes, les personnes seules, les personnes noires et latinos, ainsi que les personnes divorcées, séparées ou veufs affichent de moins bons indicateurs de littératie de la dette (Lusardi et Tufano, 2015). Finalement, le revenu est également négativement associé avec les niveaux de littératie de la dette (Lusardi et Tufano, 2015). Tout comme pour la littératie financière, il est possible que les niveaux plus faibles de littératie de la dette chez les jeunes expliquent en partie leurs probabilités accrues d'être surendettés.

Les capacités financières et l'exclusion financière

Bien qu'il soit vrai qu'une gestion efficace des ressources financières requiert une littératie financière adéquate, certains auteurs et autrices critiquent l'idée que le surendettement puisse être uniquement attribué à un manque de littératie financière, ainsi que le concept de littératie financière de manière plus générale (Lazarus, 2016; Sherraden, 2013). Ces auteurs remettent en question l'idée que le surendettement repose uniquement sur leurs fautes individuelles et leurs lacunes en matière de connaissances (Krumer-Nevo et al., 2017; Lazarus, 2016; Sherraden, 2013). Ils soulèvent que la relation qu'entretiennent les individus et les institutions financières peut elle aussi influencer les probabilités de surendettement (Krumer-Nevo et al., 2017; Sherraden, 2013) lorsqu'elle implique l'exclusion financière. Dans ce contexte, le concept de capacité financière (traduction française de *Financial Capability*) a été développé afin de remédier aux limites du concept de littératie financière. En somme, la capacité financière se définit, d'une part, par des connaissances financières suffisantes, et d'autre part, par un accès adéquat à des produits et services financiers adéquats permettant une utilisation effective de ces connaissances dans la gestion des finances personnelles (Sherraden, 2013).

Plus précisément, l'approche des capacités financières souligne que les connaissances ne sont pas suffisantes et qu'elles doivent s'accompagner d'une inclusion financière adéquate (Sherraden, 2013). En effet, l'utilisation optimale du crédit pour répondre à des besoins tels que l'achat d'une maison, l'achat d'une voiture, le financement des études ou un manque à gagner

temporaire nécessite un accès à des produits financiers avantageux et d'être reçu au sein des institutions financières avec suffisamment de considération pour pouvoir se sentir à l'aise de poser des questions ou même d'y entrer (Wherry et al., 2019). Selon cette perspective, un manque d'inclusion financière – soit l'exclusion financière - peut nuire à la capacité de mettre en pratique les connaissances financières, aussi approfondies soient-elles, puisque les possibilités d'agir de manière optimale sont soit absentes, soit restreintes. À titre d'exemple, imaginons une personne qui n'a pas d'historique de crédit au Québec, mais qui a besoin de financer une formation pour faire reconnaître son diplôme. Cette personne n'a possiblement accès qu'à des prêts alternatifs (en ligne, sur gages) à taux d'intérêt élevé et pourrait alors y avoir recours en sachant très bien qu'un autre type de prêt, comme une marge de crédit étudiante, serait plus approprié, puisque les autres options ne sont pas ouvertes pour elle. Il n'est pas possible de dire que cette personne vit une situation d'exclusion financière.

Plus généralement, l'exclusion financière renvoie aux processus qui entravent l'accès de certains groupes sociaux et individus au système financier, ou qui compromettent cet accès (Gloukoviezoff, 2007). Une personne est considérée comme financièrement exclue lorsqu'elle se voit refuser l'accès aux services financiers ou que cet accès devient impossible en raison de divers facteurs, tels que des conditions restrictives des produits financiers, des frais excessivement élevés, des pratiques discriminatoires, ou encore lorsqu'elle s'auto-exclut en raison de sa perception qu'elle ne pourra pas s'adapter aux systèmes financiers ou obtenir les services dont elle a besoin (Kramer-Nevo et al., 2017). Ainsi, en plus de l'exclusion due à des contraintes physiques et géographiques (Gloukoviezoff, 2007), la littérature identifie cinq types d'exclusion financière qui peuvent rendre difficile l'utilisation des services et produits financiers (Elliot et Lindblom, 2019; Gloukoviezoff, 2007; Koku, 2015).

Tout d'abord, il y a l'exclusion par accès, c'est-à-dire la limitation de l'accès en raison des processus d'évaluation des risques par les institutions financières. Ensuite, il y a l'exclusion par condition, qui se produit lorsque les conditions liées aux produits financiers les rendent inappropriés aux besoins de certaines personnes. Par exemple, un produit d'assurance avantageux pourrait n'être offert qu'aux personnes détenant d'autres produits financiers au sein de la même institution financière.

L'exclusion financière peut également survenir lorsque certaines personnes sont exclues en raison des prix, ne pouvant pas se permettre d'utiliser ces produits à cause de leur coût élevé. Il existe aussi l'exclusion par le biais du marketing, où certaines personnes sont effectivement

exclues en raison du ciblage marketing et des pratiques de vente. Enfin, il y a l'auto-exclusion : des individus peuvent estimer qu'il y a peu d'intérêt à demander un produit financier, car ils pensent qu'ils seront refusés. Parfois, cela découle d'un refus antérieur, dans d'autres cas, cela est motivé par le fait qu'une connaissance a été refusée, ou encore par la croyance générale que les institutions financières n'acceptent pas certains sous-groupes de la population (Gloukoviezoff, 2007).

En ce qui concerne l'exclusion financière et le surendettement, la relation entre les deux est double. Brièvement, le fait d'être exclu financièrement augmente les probabilités d'être surendetté tandis que de vivre du surendettement augmente les chances d'être exclu financièrement (Krumer-Nevo et al., 2017). Concrètement, les dettes peuvent entraîner une exclusion financière lorsque les services financiers deviennent inaccessibles aux débiteurs, c'est-à-dire lorsque les comptes bancaires sont confisqués et qu'il devient difficile d'obtenir des prêts en raison des dettes existantes (Krumer-Nevo et al., 2017). De plus, lorsque les débiteurs rencontrent des difficultés pour régler une dette, ils peuvent perdre espoir d'atteindre un équilibre financier et décider de rompre tout lien avec le système financier (Krumer-Nevo et al., 2017). À l'inverse, l'exclusion financière peut conduire au surendettement, car elle limite l'accès aux institutions financières et restreint les choix de produits disponibles. Un manque d'accès à des produits conventionnels, tels que des prêts hypothécaires ou des marges de crédit, pousse les individus à recourir à des prêteurs alternatifs proposant des conditions de remboursement plus onéreuses. Le surendettement résultant de l'exclusion financière peut également survenir lorsque le remboursement des prêts existants nécessite le recours à de nouveaux emprunts en raison d'un manque de liquidités, entraînant une accumulation de petites dettes qui peut se transformer en spirale de surendettement (Gloukoviezoff, 2007; Krumer-Nevo et al., 2017).

De surcroît, le rôle que joue l'exclusion financière dans les probabilités de surendettement est intimement lié au rôle que joue le crédit au quotidien. En effet, le crédit revêt une importance accrue dans la gestion des finances personnelles étant donné qu'il est quasiment inévitable de nos jours d'avoir recours au crédit et d'effectuer des transactions par le biais d'institutions financières, que ce soit pour l'achat d'une voiture, d'une maison, par exemple (Gloukoviezoff, 2007; Leyshon et Thrift, 1995). Cette situation est d'autant plus exacerbée par le déclin du filet social observé dans plusieurs pays depuis le début des années 1980, ce qui a fait du crédit l'une des alternatives au problème de perte de revenu en cas d'aléas de la vie, tels que la perte d'emploi ou la maladie (Crouch, 2009; Gloukoviezoff, 2007; Krumer-Nevo et al., 2017). Dans ces conditions, une bonne gestion des finances personnelles requiert presque assurément l'utilisation

du crédit. En raison de cela, l'exclusion financière est un enjeu majeur, car elle limite les opportunités des individus à surmonter efficacement les aléas de la vie auxquels ils font face. En effet, Elliot et Lindblom (2019) expliquent que les personnes qui se voient refuser un prêt et qui sont exclues des institutions financières ont tout de même besoin de crédit pour pallier les manques à gagner. Ces individus doivent alors se tourner vers des prêteurs alternatifs qui offrent du crédit à des conditions peu favorables et dispendieuses (Elliot et Lindblom, 2019). En ce sens, le manque d'inclusion financière auprès des institutions financières traditionnelles limite l'opportunité des consommateurs à gérer leurs finances personnelles en cas de crise et les pousse à contracter des dettes. Dans une situation où le manque de liquidité est déjà un problème, cela peut rapidement conduire au surendettement.

Pour conclure, l'exclusion financière accroît la probabilité de surendettement en limitant l'accès au système financier formel, ce qui réduit les opportunités d'accumuler des actifs et des ressources financières par le biais de l'épargne. Cette accumulation d'actifs est essentielle pour mieux gérer les situations où le revenu ne suffit plus à couvrir tous les besoins (Sherraden et al., 2015). Pour preuve, l'inclusion financière favorise une plus grande accumulation de richesse parmi les consommateurs (Célerier et Matray, 2019), elle permet d'avoir accès à des comptes d'épargne qui peuvent faire fructifier l'épargne et accroître la richesse, tout en offrant des avantages fiscaux (Célerier et Matray, 2019; Kempson et al., 2005) ou encore d'avoir des assurances pour mitiger les dangers d'une perte de ressources financières (Koku, 2015).

Bien que de plus en plus d'études indiquent que l'exclusion financière peut avoir un impact sur le surendettement et la gestion des finances personnelles, il n'existe actuellement aucune recherche explorant cette réalité chez les jeunes en lien avec leur probabilité accrue de surendettement à la connaissance de l'auteur. Effectivement, la majorité de la littérature se penche sur l'exclusion financière au niveau des ménages, en particulier en ce qui concerne les différences liées à l'ethnicité. En effet, il est observé que les personnes racisées ont tendance à faire face à un degré plus élevé d'exclusion financière (Friedline et Rautkis, 2014). En ce qui concerne les jeunes, certains auteurs notent qu'ils sont particulièrement vulnérables à l'exclusion financière (Devlin, 2005; Johnson et Sherraden, 2007; Ozili, 2020). Toutefois, peu de liens sont faits avec la probabilité de surendettement. Il est néanmoins possible de demander si l'exclusion financière peut, au moins en partie, expliquer la probabilité accrue de surendettement des jeunes. En effet, comme cela a été précédemment exposé, les jeunes sont économiquement vulnérables en raison de leurs faibles revenus, et ils se trouvent dans une phase de leur vie où ils ont souvent besoin d'accéder au crédit. Les faibles revenus des jeunes pourraient notamment entraîner une exclusion

financière si les banques restreignent l'accès à certains produits, en considérant les jeunes comme étant trop risqués. De plus, les jeunes sont confrontés à une offre de produits financiers de crédit et d'épargne de plus en plus complexe, tout en devant prendre des décisions financières importantes plus tôt dans leur vie qu'il n'était courant pour les générations précédentes, principalement lorsque vient le temps de financer leurs études (Sherraden et Grinstein-Weiss, 2015). Tout cela peut rendre les jeunes particulièrement sensibles au surendettement si l'exclusion financière limite leurs options et les pousse vers des solutions de crédit moins favorables.

Questions et objectifs de recherche

Cette revue de littérature a démontré que les jeunes sont plus susceptibles de vivre en situation de surendettement. Plusieurs pistes s'articulant autour des raisons compensatoires et consuméristes ont été soulevées au sein de la littérature pour expliquer le surendettement des jeunes, dont leurs faibles revenus, leurs multiples obligations financières, leurs préférences temporelles plus axées sur le présent, ou encore leurs connaissances financières moins développées. Toutefois, peu d'études portent sur les capacités financières des jeunes, en particulier sur leur niveau d'inclusion financière et le lien avec le surendettement de cette tranche d'âge. De plus, aucune étude répertoriée n'a encore abordé cet enjeu pour expliquer le surendettement des jeunes dans le contexte québécois. En ce qui concerne les études sur l'endettement ou le surendettement au Québec, seulement quelques travaux empiriques ont été réalisés. Parmi les études existantes, il convient de mentionner celles citées en introduction, par exemple celle de Duhaime (2003) qui se concentre principalement sur les adultes plus âgés, en moyenne à la fin de la trentaine et au début de la quarantaine, ainsi que celle de Pérez-Roa (2014) qui se penche principalement sur les dettes liées aux études. À ces travaux sur les étudiants peuvent s'ajouter ceux de Cloutier et Roy (2020), ainsi que Cloutier et Maltais-Proulx (2022) qui traitent de l'endettement des étudiants et de leur usage du crédit à la consommation. Il y a aussi l'étude de Lachance et al. (2005) qui ne fait pas de distinction claire entre l'endettement et le surendettement, en plus de la recherche menée par Lalime et Michaud (2014) qui a examiné l'impact de la littératie financière, mais dans le contexte de la préparation à la retraite. Aucune de ces études n'a cependant pris en compte la notion de capacité financière.

Ce mémoire vise à combler ces lacunes en explorant les deux questions suivantes :

- i. Quelle est la prévalence du surendettement chez les jeunes Québécois de 18 à 34 ans, et comment se compare-t-elle aux groupes d'âges plus vieux ?
- ii. Quels sont les facteurs associés à la propension au surendettement des jeunes au Québec, en particulier les connaissances financières et l'accès aux services et produits de crédit ?

Afin de répondre à ces questions, ce mémoire poursuit quatre objectifs principaux. Tout d'abord, il vise à évaluer la prévalence du surendettement selon les tranches d'âge au Québec. Ensuite, il s'efforce de développer un indicateur des capacités relatives au crédit en s'inspirant des travaux de Sherraden (2013) sur la capacité financière. Un troisième objectif consiste à décrire la distribution de cet indicateur des capacités relatives au crédit au sein de la population en comparant les résultats des jeunes avec ceux des deux autres groupes d'âge. Enfin, cette étude examine l'association entre les deux dimensions des capacités relatives au crédit, à savoir les connaissances et l'inclusion financière, et la propension au surendettement chez les jeunes et les personnes plus âgées, tout en contrôlant pour d'autres facteurs potentiellement liés au surendettement chez les jeunes, tels que le revenu.

CHAPITRE 2 : CADRE THÉORIQUE

L'approche par les capacités a été développée par Amartya Sen, gagnant du prix Nobel d'économie en 1998, dans le contexte de la dette grandissante des pays du sud (Bertin, 2008). Elle a ensuite été reprise par d'autres auteurs, dont notamment la philosophe Martha Nussbaum dans ses études sur la justice sociale (Robeyns, 2005, 2017). Elle a également été utilisée par de grandes institutions internationales telles que la Banque Mondiale dans ses recommandations en matière de développement et de lutte contre la pauvreté (Bertin, 2008). Plus précisément, l'approche par les capacités est un cadre normatif qui guide l'évaluation des niveaux de bien-être ainsi que l'évaluation des arrangements ou des institutions sociales, en plus de guider la conception de politiques et de programmes de développement (Robeyns, 2005). Par conséquent, elle est utilisée dans un vaste éventail de domaines, particulièrement en études du développement, en économie du bien-être, en politique sociale et en philosophie politique (Robeyns, 2005, 2017). Il s'agit d'une approche plus générale aux problèmes de pauvreté et de développement que celles préconisées par les économistes et les autres disciplines qui étudient le développement humain (Alkire, 2005) et elle est de ce fait conçue comme un cadre d'analyse souple et polyvalent, plutôt que comme une théorie précise (Robeyns, 2017).

L'un des principaux avantages de l'approche par les capacités est sa clarté quant aux critères que devraient remplir les activités d'évaluation et les objectifs des politiques de développement guidés par les principes de cette approche (Alkire, 2005). En effet, l'objectif premier de ces activités doit être d'élargir la liberté et les opportunités dont disposent les personnes défavorisées de mener la vie qu'elles souhaitent mener, de faire ce qu'elles désirent faire et de devenir la personne qu'elles aspirent à être (Alkire, 2005; Robeyns, 2005). En se basant sur cet objectif fondamental, le concept de capacités est défini comme étant la liberté d'une personne à mener une vie ou une autre en fonction de ce qu'elle veut et ce qu'elle valorise (Johnson et Sherraden, 2007). Un autre avantage de l'approche est qu'elle permet de réfléchir sur les contraintes qui limitent les opportunités des personnes à devenir ce qu'elles veulent être (Bonvin et Farvaque, 2007). Globalement, la perspective par les capacités cherche à établir des mécanismes pour égaliser la liberté des individus à réaliser ce qu'ils souhaitent, car ces réalisations représentent ce qui est important et valorisé par les individus eux-mêmes, comme cela a été souligné par Bonvin et Farvaque (2007) et Alkire (2005).

En ce qui concerne son application, Robeyns (2017) soutient qu'elle doit impérativement respecter un principe important. Selon l'auteur, il doit y avoir une distinction claire entre les deux concepts au cœur de l'approche – soit les fonctionnements (*functionings* en anglais) et les capacités (*capabilities* en anglais) (Bonvin et Farvaque, 2007; Robeyns, 2017). La distinction entre les fonctionnements et les capacités d'une personne réside dans le fait que les fonctionnements sont les accomplissements et les réalisations concrètes d'une personne, c'est-à-dire ce qu'elle est et ce qu'elle a choisi de faire, tandis que les capacités représentent la liberté d'une personne à devenir et à agir comme elle le veut selon les opportunités qui s'offrent à elle (Robeyns, 2017). Autrement dit, les fonctionnements sont les manières d'être et les actions qui se sont concrétisées à partir des capacités (Nussbaum, 2011).

Pour une meilleure appréhension de la distinction entre ces deux concepts, il peut s'avérer judicieux d'illustrer cela au moyen d'un exemple concret. Robeyns (2017) l'explique en prenant l'exemple du fait de voyager, qui est un fonctionnement puisqu'il s'agit d'une réalisation concrète prise par une personne à la suite d'un choix conscient. Dans cet exemple, la capacité est l'opportunité et la liberté de voyager. Plus simplement, une personne a la capacité de voyager lorsqu'il lui est possible de prendre la décision de le faire ou non, selon son intérêt, même si elle décide finalement de ne pas le faire. Ce qui est essentiel dans l'approche par les capacités, c'est qu'elle aurait eu le choix si elle l'avait souhaité (Robeyns, 2017). Par ailleurs, il est important de noter que la même action ne garantit pas la même capacité, car des actions identiques peuvent découler de différentes opportunités (Bonvin et Farvaque, 2007). Par exemple, une personne analphabète n'a pas la possibilité de lire un livre en raison de son incapacité, tandis qu'une personne qui sait lire a elle la liberté de le lire ou pas selon ce qu'elle désire. Ainsi, même si les deux personnes finissent par ne pas lire de livre, l'analphabète n'a jamais eu la capacité de le faire.

Au sujet des capacités plus spécifiquement, Nussbaum (2000) distingue trois types de capacités : les capacités fondamentales, les capacités internes et les capacités combinées. Par capacités fondamentales, il est entendu les facultés humaines de base qui sont nécessaires au développement des autres capacités plus avancées (Nussbaum, 2000; Nussbaum, 2011). Certaines des capacités fondamentales sont déjà des fonctionnements dès la naissance, telles que le fait de voir ou d'entendre, les capacités correspondantes étant celles de la vue et de l'ouïe (Nussbaum, 2000). Plus souvent, les capacités de ce type sont rudimentaires et doivent se développer afin qu'elles puissent se concrétiser en fonctionnements (Nussbaum, 2000; Robeyns, 2017). À titre d'exemple, Nussbaum (2000) donne la capacité de la parole et du langage qui doit

se développer pour permettre à un nouveau-né de communiquer avec les autres. Autrement dit, il s'agit des capacités auxquelles chaque humain peut aspirer dès la naissance (Nussbaum, 2000; Robeyns, 2017).

Pour ce qui est des capacités internes, il s'agit de l'ensemble des caractéristiques d'une personne telles que ses traits de personnalité, ses facultés intellectuelles et émotionnelles, son état physique et de santé, ainsi que ses apprentissages (Nussbaum, 2011). Les capacités internes sont donc les compétences développées d'une personne qui lui permettent de concrétiser des désirs et des valeurs en fonctionnements (Nussbaum, 2011). Ces dernières ne sont pas immuables, mais plutôt dynamiques et flexibles, évoluant au fil du temps en même temps que la personne se développe (Nussbaum, 2011). En guise d'exemple il advient de penser à l'habileté de conduire, être capable de parler en public, ou encore à avoir des compétences en mathématiques. Les capacités internes d'une personne ne lui sont pas innées et elles englobent toutes ses capacités physiques et intellectuelles (Nussbaum, 2011). Grossièrement, les capacités internes peuvent être imaginées comme un coffre à outils de compétences et d'habiletés, unique à chaque personne, sur lequel chacun doit s'appuyer pour concrétiser ses désirs et ses valeurs en fonctionnements.

Finalement, les capacités combinées sont définies comme étant les capacités internes et innées, auxquelles s'ajoutent les conditions sociales, politiques et économiques qui permettent de concrétiser celles-ci en fonctionnement (Robeyns, 2017). En effet, Nussbaum (2011) note qu'il ne suffit pas d'avoir les capacités innées et internes pour être capable de concrétiser ses désirs et ses valeurs en fonctionnements, puisque le contexte dans lequel évolue l'individu peut limiter sa liberté et les opportunités des personnes à accomplir cette tâche. Ce dernier critère est important, car dans certains cas, il se peut qu'une personne ait les capacités internes et innées rendant possible la concrétisation d'un souhait en fonctionnement, mais qu'elle ne puisse le faire à cause de pressions sociales, économiques ou politiques. Par exemple, reprenant l'exemple de voyager plus haut, une personne pourrait avoir le désir et les capacités pour voyager, mais elle pourrait se voir limitée dans l'accomplissement de ceci si le gouvernement, pour toute raison, refuse de lui octroyer un passeport. Le cas échéant, elle n'a pas la capacité combinée de voyager en raison de contraintes institutionnelles.

Les capacités financières

En s'appuyant sur cette approche, plusieurs auteurs ont développé, au cours des dernières années, l'approche par les capacités dans le domaine des finances personnelles, par exemple Birkenmaier et al. (2022), Çera et al. (2021), Despard et al. (2020), Xiao et al. (2022) ou Serido et al. (2013). Il est particulièrement important de souligner le travail de Margaret Sherraden (2007; 2013; 2016; 2015) dont les travaux sont au fondement du concept de capacités financières (traduction française de *Financial Capability*). En s'appuyant sur son travail novateur, ce mémoire mobilise directement son concept.

L'utilisation de l'approche par les capacités dans le domaine des finances personnelles s'inscrit en réponse aux nombreuses études sur la littératie financière (Sherraden et Ansong, 2016) telles qu'évoquées plus haut. En effet, comme il a déjà mentionné, de nombreux chercheurs ont souligné l'importance des connaissances financières dans la gestion des finances personnelles et dans le contexte du surendettement. À ce sujet, le Québec n'a pas fait exception. Des mesures pour développer les connaissances financières des Québécois et Québécoises ont été mises en place, notamment dans le cadre de la Stratégie québécoise d'éducation financière (SQÉF), initiée par l'Autorité des marchés financiers en collaboration avec une multitude de partenaires de tous les secteurs. Cependant, les chercheurs qui prônent l'approche par les capacités financières soulignent que les connaissances ne sont pas suffisantes et qu'elles doivent s'accompagner d'une inclusion financière adéquate (Sherraden, 2013). Plus spécifiquement, la capacité des individus à opter pour les meilleurs choix financiers ne dépend pas uniquement de leurs connaissances, mais aussi de leur niveau d'inclusion financière – d'accès aux produits et services financiers (Buckland, 2012; Lazarus, 2016; Leyshon et Thrift, 1995; Sherraden, 2013; Wherry et al., 2019).

Ainsi, Johnson et Sherraden (2007) et Sherraden (2013) définissent la capacité financière comme la capacité d'une personne à comprendre, évaluer et agir dans son propre intérêt financier. En résumé, Sherraden avance que les consommateurs doivent avoir, d'une part, les connaissances pour agir et, d'autre part, l'opportunité d'agir (Sherraden, 2013). Ensemble, ces deux dimensions permettent aux consommateurs d'atteindre le bien-être financier et d'être libres de mener la vie qu'ils veulent mener. Dans le contexte de la jeunesse, de meilleures capacités financières pourraient favoriser le bien-être financier des jeunes, en les aidant à s'émanciper de leurs parents et à devenir des adultes autonomes à part entière.

Reprenant la typologie développée par Nussbaum (2011) dans le contexte de la définition ci-haut, la compétence d'évaluer et de comprendre est la capacité interne d'une personne (Johnson et Sherraden, 2007; Sherraden, 2013) et renvoie directement à la littératie financière (Sherraden et Ansong, 2016). Il est à rappeler que cette dernière est l'ensemble des connaissances financières et des habiletés mentales nécessaires pour user de celles-ci, en plus de la confiance en soi et la motivation (Sherraden, 2013). En ce sens, la littératie financière est le coffre à outils des consommateurs sur lequel ils reposent pour prendre leurs décisions de gestion financière. Les capacités financières sont alors la capacité combinée, prenant en compte non seulement les compétences (littératie financière), mais aussi les conditions sociales, politiques et économiques qui définissent les opportunités d'agir et permettent de concrétiser ces compétences en actions financières concrètes. Selon Sherraden, l'opportunité d'agir dans le domaine des finances personnelles est avant tout une fonction de l'inclusion financière des individus. De ce fait, les capacités financières sous-entendent explicitement un accès à une gamme de services financiers de qualité, pratiques et abordables, offerts avec dignité aux consommateurs, leur permettant de participer pleinement à la vie sociale et économique (Sherraden et Ansong, 2016). Suivant la définition de Nussbaum, l'inclusion financière représente alors le contexte social, politique et économique de chaque personne, déterminant les opportunités réelles d'utiliser leur littératie financière pour prendre les décisions qu'elles jugent meilleures pour leurs situations personnelles. Fort de ce contexte, Sherraden (2013) identifie et élabore plus spécifiquement sept dimensions de l'inclusion financière que doivent posséder les produits et services financiers pour être inclusifs et offrir une opportunité d'agir aux consommateurs.

Dans un premier temps, les produits financiers doivent être appropriés aux besoins, ceux-ci pouvant varier en fonction de l'âge, du revenu, du sexe et du contexte culturel (Sherraden, 2013). Par exemple, les personnes immigrantes peuvent avoir besoin de services et produits qui leur permettent de faire des transferts d'argent à leurs proches dans leurs pays d'origine (Datta, 2009; Northwood et Rhine, 2018). Une institution financière qui offre ce type de services serait alors inclusive des besoins des personnes immigrantes comparativement à une autre qui ne le permet pas. En ce qui concerne les jeunes spécifiquement, une institution financière inclusive peut offrir des marges de crédit étudiantes à des taux d'intérêt avantageux afin d'aider les jeunes à financer leurs études quand les programmes de prêts et bourses gouvernementales ne suffisent pas à couvrir l'ensemble des frais et dépenses lors des études. En somme, les institutions financières doivent s'assurer d'offrir des services et des produits qui répondent aux réalités des

consommateurs et à leurs pratiques culturelles afin de leur permettre de gérer leurs ressources financières de la manière qu'ils jugent adéquate.

Une autre caractéristique essentielle pour favoriser l'inclusion financière des institutions renvoie à l'accessibilité des services et produits financiers. En d'autres termes, les institutions financières doivent veiller à ce qu'il soit facile et agréable pour les individus de communiquer et d'entrer en contact avec elles, faute de quoi les consommateurs risquent de se tourner vers d'autres options, souvent plus coûteuses, pour répondre à leurs besoins en matière de crédit (Wherry et al., 2019). Selon Sherraden (2013), l'accessibilité soulève également des questions relatives aux heures d'ouverture, aux barrières linguistiques et au malaise psychologique. À cela pourrait s'ajouter la difficulté à trouver les coordonnées, ainsi que les agents conversationnels qui ne répondent pas adéquatement. Sur ce dernier point, Wherry et al. (2019) mentionnent que les personnes à faible revenu éprouvent un manque de soutien de la part de certains conseillers financiers, qui les perçoivent comme des individus sans contrôle sur eux-mêmes et dépourvus de jugement. Ce climat hostile conduit certaines personnes à limiter leurs interactions avec ces institutions par crainte d'être ridiculisées. Par conséquent, les informations financières disponibles deviennent encore plus limitées et les produits de crédit accessibles se résument souvent à ceux proposés par la finance alternative (prêts en ligne, sur salaire, etc.), caractérisés par des taux d'intérêt élevés, ce qui accroît la probabilité de surendettement (Wherry et al., 2019). En revanche, une personne à l'aise au sein des institutions financières se sentira plus encline à poser des questions et à se renseigner sur les produits disponibles, lui permettant ainsi d'obtenir davantage d'informations pour éclairer ses décisions.

Un troisième critère important de l'inclusivité des services et produits financiers est l'abordabilité. En effet, les produits proposés par les institutions bancaires sont souvent jugés trop coûteux pour les individus disposant de faibles ressources financières, ce qui les pousse à éviter les institutions financières traditionnelles (Sherraden, 2013). Il est possible de nommer les frais exigés pour l'ouverture d'un compte, les soldes minimums pour éviter les frais mensuels qui peuvent représenter un défi pour les individus à faible revenu, ainsi que les pénalités encourues lorsque des paiements sont effectués sans que les fonds nécessaires soient disponibles dans le compte, comme des facteurs susceptibles de diminuer l'abordabilité des produits et services financiers.

Dans le même registre, il est essentiel que les produits financiers soient attractifs sur le plan financier pour être inclusifs. Sherraden (2013) explique que les institutions financières offrent de nombreux avantages, tels que des rendements plus élevés ou des bonus et des frais réduits, à

leurs clients qui ont des soldes élevés. Malheureusement, ces caractéristiques ne profitent pas, voire peuvent pénaliser, les personnes défavorisées. En guise de solution à ce problème, des bénéfices financiers comme des incitations à l'épargne sous forme de montant à atteindre pour l'obtention d'un bonus ou d'égalisation de l'épargne, encourageraient l'épargne des particuliers, bien que des taux de rendement plus élevés puissent également constituer une incitation efficace (Sherraden, 2013).

Une cinquième caractéristique de l'inclusion financière est que les produits doivent être faciles à utiliser. En effet, la variété de produits et services financiers offerts aux consommateurs peut parfois prêter à confusion et être difficile à utiliser. Or, les transactions financières requièrent de la confiance, des calculs arithmétiques, de la volonté et la capacité de distinguer parmi ces diverses options souvent complexes. Ainsi, ces transactions peuvent être intimidantes pour les personnes ayant peu d'expérience, des compétences numériques limitées et un manque de connaissances financières. Ceci laisse donc croire que les produits financiers doivent, pour être inclusifs, être simples et transparents, et que les informations devraient être claires et facilement compréhensibles pour tous. En plus de ces mesures, les sciences économiques comportementales permettent également de concevoir d'autres moyens de rendre les produits plus faciles à utiliser. Brièvement, il est dans la nature humaine de choisir le chemin de moindre résistance et d'éviter d'avoir à prendre des décisions financières difficiles ou désagréables, ce qui peut mener à de la procrastination (Sherraden, 2013). Sachant ceci, les institutions financières peuvent concevoir des produits et services qui prennent en compte cette nature humaine et qui permettent de faciliter aux gens de prendre de meilleures décisions financières. Par exemple, un service qui prélève automatiquement une partie de la paie d'un consommateur et la transfère dans un compte épargne. Cela fait en sorte que les gens épargnent davantage, car ils n'ont pas à prendre de leur temps pour effectuer le transfert eux-mêmes ou même à penser à mettre de l'argent de côté. Cette solution offre peu de résistance à la pratique de l'épargne. De plus, cela garde l'argent hors des poches et des comptes courants où il est beaucoup plus facile à dépenser.

Une sixième caractéristique des produits et services financiers inclusifs renvoie à la notion de flexibilité. En effet, il peut arriver que les revenus soient irréguliers et imprévisibles (Sherraden, 2013). De leur côté, les dépenses sont elles aussi parfois imprévisibles, comme dans le cas d'une urgence médicale ou d'une panne de voiture, alors que d'autres fois elles sont prévisibles, par exemple les frais scolaires. Pour les personnes à faible revenu, la marge d'erreur est faible, et une dépense imprévue peut causer des difficultés et les contraindre à emprunter rapidement, souvent en supportant des frais élevés (Lusardi et al., 2010). Dès lors, les institutions financières

doivent s'assurer d'être flexibles face aux réalités des consommateurs qui rencontrent des perturbations à leur revenu.

Enfin, pour être inclusifs, les produits financiers doivent être sécuritaires et fiables. Un historique de discrimination et d'exploitation a engendré un sentiment de scepticisme à l'égard des institutions financières au sein de certaines communautés, notamment les personnes racisées et à faible revenu (Sherraden, 2013). Par exemple, aux États-Unis, les banques ont développé la pratique du « redlining », qui consiste à refuser des prêts à des personnes résidant dans certaines zones géographiques (Carbo et al., 2007). Aussi, certaines personnes choisissent de ne pas utiliser les services financiers parce qu'elles ne font pas confiance aux banques traditionnelles (Grable et al., 2023).

Afin d'illustrer les enjeux liés au manque d'inclusivité dans les probabilités de surendettement, un exemple pourrait être une personne qui n'a pas d'historique de crédit au Québec, mais qui a besoin de financer une formation pour faire reconnaître son diplôme. Cette personne n'a possiblement accès qu'à des prêts alternatifs (en ligne, sur gages) à taux d'intérêt élevé et pourrait alors y avoir recours en sachant très bien qu'un autre type de prêt, comme une marge étudiante, serait plus approprié, puisque les autres options ne sont pas ouvertes pour elle. Cette personne, n'ayant pas de cote de crédit, ne jouit pas de produits et services d'institutions financières qui répondent à ses besoins (prêts pour la formation), ce qui la pousse vers des services qui ne sont pas abordables (prêt en ligne, sur gages). En somme, une personne possède des capacités financières adéquates lorsqu'elle a les compétences d'agir, soit une bonne littératie financière, et l'opportunité d'agir, soit une inclusion financière suffisante. Si ces deux conditions sont remplies, elle peut gérer ses ressources financières en fonction de ce qu'elle valorise et veut faire.

Des capacités financières aux capacités relatives au crédit

Afin de relier la notion de capacité financière à la problématique du surendettement, et à l'instar du travail de Lusardi et Tufano (2015) qui ont créé le concept de littératie de la dette en s'inspirant de celui de la littératie financière, ce travail propose le concept des capacités relatives au crédit en s'inspirant directement des capacités financières. Cette distinction conceptuelle est importante pour plusieurs raisons. De prime abord, les capacités financières s'intéressent à la gestion des finances personnelles et l'accumulation des actifs au sens large (Sherraden, 2013). Il en découle que les personnes mobilisant ce concept s'intéressent à la faculté d'agir et aux

opportunités d'agir en lien avec divers produits et services financiers, notamment ceux liés à l'épargne, aux pratiques budgétaires, à la planification pour la retraite et aux investissements, à la protection des actifs et aux assurances, à la dette et au crédit, ainsi qu'à certaines autres pratiques, comme les transferts d'argent internationaux (Sherraden, 2013; Sherraden et al., 2015).

Étant donné que la recherche présente se concentre principalement sur le surendettement et les produits de crédit, le concept des capacités relatives au crédit semble plus approprié. En effet, si la littératie financière et les capacités financières s'intéressent aux finances personnelles au sens large, et que la littératie de la dette ne se concentre que sur la dette et les produits de crédits (Lusardi et Tufano, 2015), il apparaît donc pertinent d'utiliser l'approche des capacités dans le contexte spécifique de la dette et du crédit. À cette fin, le concept des capacités relatives au crédit a été développé.

Les capacités relatives au crédit sont définies comme étant la capacité d'une personne à comprendre et à utiliser les produits et les services financiers liés à la dette dans leur meilleur intérêt. Tout comme pour les capacités financières, les capacités relatives au crédit comprennent deux dimensions importantes : la faculté d'agir et l'opportunité d'agir. Autrement dit, les personnes doivent avoir les connaissances nécessaires des produits de crédit pour les utiliser à leur avantage, en plus d'une inclusion financière suffisante qui leur donne accès à des produits appropriés à leurs besoins. Reprenant la terminologie de Nussbaum (2000; 2011), la littératie de la dette est la capacité interne, l'inclusion financière est le contexte institutionnel et social qui permet d'utiliser les connaissances relatives à la dette, et finalement, la capacité combinée représente les capacités relatives au crédit.

Les capacités relatives au crédit et le surendettement des jeunes

Si peu d'études se sont penchées sur le surendettement des jeunes dans une perspective des capacités, certaines recherches permettent d'explorer les effets de l'inclusion financière sur cette question. Il a déjà été mentionné précédemment que l'exclusion financière peut conduire au surendettement, notamment en augmentant les coûts d'emprunt, mais la question se pose à savoir si les jeunes sont particulièrement susceptibles de vivre cette exclusion financière. Bien que les études spécifiques sur l'exclusion financière des jeunes soient rares, il est possible d'avancer quelques hypothèses pour répondre à ce questionnement. Dans une revue de

littérature sur le sujet de l'inclusion financière des jeunes, Friedline et Rauktis (2014) notent que les caractéristiques familiales dans lesquelles une personne a grandi sont des déterminants importants de l'inclusion financière des jeunes. En d'autres termes, les jeunes peuvent bénéficier de l'inclusion financière lorsque leur famille et leur foyer profitent d'arrangements structurels ou institutionnels, tels que le niveau d'éducation des parents et leurs revenus. Reprenant la terminologie des types d'exclusions de Gloukoviezzoff (2007) plus haut, Devlin (2005) affirme que l'exclusion des jeunes est peut-être due à une auto-exclusion et une exclusion en raison du marketing. Il avance que les jeunes sont moins enclins à voir les bénéfices des produits d'assurances ou encore de l'épargne, et qu'ils préféreraient alors allouer leurs ressources à une consommation immédiate. Toujours selon lui, les banques ne feraient pas de la publicité à leurs égards, sachant que ceux-ci sont moins propices à vouloir utiliser leurs services. Sur ce dernier point, une étude de Luukkanen et Uusitalo (2014) a montré que les jeunes aimeraient que plus de matériel éducatif sur leurs produits soit axé vers les jeunes et leurs besoins de consommation financière spécifiques. Il apparaît toutefois opportun de nuancer cette énoncée dans le contexte québécois, en raison des nombreux produits de crédits qui visent les jeunes, comme les marges de crédit étudiantes ou encore des cartes de crédit étudiantes. Certaines institutions, par exemple Desjardins, proposent même des outils en ligne pour guider les décisions financières des jeunes (Fédération des caisses Desjardins du Québec 2024)

Une autre raison qui explique potentiellement l'exclusion financière des jeunes est probablement liée à leurs revenus et à leur statut d'emploi. Une étude menée par Kempson et al. (2007) a révélé qu'il existe un effet significatif de l'âge sur l'exclusion financière, mais cet effet est relativement faible et est largement médié par les niveaux de revenus et le statut d'emploi. Compte tenu de la discussion sur la précarité des jeunes en ce qui concerne leurs revenus et leur emploi, il n'est pas étonnant que l'effet de l'âge soit influencé par ces deux variables. Ceci est particulièrement pertinent étant donné que les banques, en tant qu'entités à but lucratif, ont pour objectif ultime la rentabilité de leurs activités (Gloukoviezzoff, 2007). Par conséquent, elles ont moins d'incitations à proposer des produits et des services aux personnes à faible revenu, parmi lesquelles de nombreux jeunes se trouvent inévitablement (Gloukoviezzoff, 2007). En raison à la fois de revenus plus limités et leur position d'adultes plus jeune qui ne sont pas encore pris au sérieux, les jeunes ont souvent un accès limité à des produits de crédit adaptés à leurs besoins et à leur budget.

L'exclusion financière est d'autant plus un enjeu pour les jeunes que certaines études avancent que les connaissances financières associées aux comportements économiques favorables seraient le fruit d'une relation inversée (Stolper et Walter, 2017), c'est-à-dire que les connaissances

découleraient des expériences financières, et non que les connaissances mèneraient à des comportements. En lien avec cette hypothèse, Hilgert et al. (2003) avancent que la plupart des individus citent leurs expériences antérieures comme la plus grande source de leurs connaissances financières. De plus, Lyons et al. (2007) ont trouvé que d'avoir une hypothèque ou une expérience passée avec des rapports de crédit était associé à une augmentations des cotes de crédit, à une meilleure compréhension des rapports de crédit et des problèmes qui peut y avoir avec ceux-ci. En ce qui concerne les jeunes plus spécifiquement, une étude de Tang et Peter (2015) a démontré que l'expérience financière des étudiants comme investisseur sur le marché boursier était positivement corrélée à une meilleure connaissance de la diversification des risques, des taux d'intérêt sur un prêt et de l'effet de l'inflation sur l'épargne. Leurs résultats soutiennent que ce sont les expériences qui ont un effet sur les connaissances et non l'inverse. L'exclusion financière pourrait donc avoir un impact sur le niveau de connaissances financières des jeunes. Cela ne signifie pas pour autant que les connaissances financières ne sont pas liées à des comportements économiques souhaitables, mais plutôt que l'expérience peut également conduire à de meilleures connaissances, tout comme les connaissances peuvent favoriser des comportements économiquement souhaitables. En effet, des études ont identifié des liens entre les connaissances financières et des comportements économiques souhaitables (Kaiser et al., 2022; Lusardi et Mitchell, 2007, 2014)

En résumé, les jeunes sont particulièrement sensibles aux enjeux d'exclusion financière en raison du stade de vie où ils se trouvent. Plus précisément, ils sont à un moment où ils ont un besoin accru de crédit pour atténuer les conséquences financières d'événements ponctuels, tels que la perte d'emploi, la naissance d'un enfant ou une séparation, ainsi que pour financer des projets de vie, comme l'achat d'une maison, d'une voiture ou la poursuite d'études. Cela conduit à l'hypothèse que les capacités relatives au crédit plus restreintes des jeunes (tant au niveau des capacités internes que combinées) sont liées à leur propension plus élevée au surendettement, comparativement aux adultes plus âgés.

CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE

La section qui suit présente la méthodologie employée dans le cadre de ce mémoire. Il est d'abord question de la source de données et de la méthode employée pour la collecte. Il s'en suit une présentation des mesures sélectionnées pour étudier le surendettement et de la définition de nos variables indépendantes et de contrôle. Finalement, la section se conclut par une présentation de la stratégie d'analyse retenue pour étudier la propension au surendettement selon l'âge et les facteurs qui y sont associés.

Source de données

Les données utilisées dans ce mémoire proviennent de l'*Enquête sur l'endettement parmi les ménages québécois* (EEMQ) réalisée en 2022 dans le cadre d'un projet de recherche plus vaste intitulé Surendettement parmi les ménages québécois, financé dans le cadre du Programme Action concertée de recherche sur la pauvreté et l'exclusion sociale – phase IV du Fonds de recherche du Québec – Société et culture (FRQSC). Ce projet a été financé grâce au soutien des partenaires suivants : le ministère de l'Éducation (MEQ), le ministère de l'Immigration, de la Francisation et de l'Inclusion (MIFI), le ministère de la Santé et des Services sociaux (MSSS), le ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale (MTESS), le ministère des Affaires municipales et de l'Habitation (MAMH), ainsi que le Secrétariat aux aînés (SA-MSSS). L'objectif principal du projet était, dans un premier temps, de mesurer la prévalence des difficultés liées aux dettes au sein de différents groupes sociodémographiques au Québec, et, dans un second temps, de mieux comprendre les facteurs à l'origine de ces difficultés. Fort de ces objectifs, un questionnaire élaboré par l'équipe de recherche a été utilisé pour interroger les participants échantillonnés pour l'enquête sur divers aspects liés à l'endettement, tels que la valeur des dettes et des avoirs, les sources des dettes, l'expérience au sein des institutions financières, ainsi que l'entraide économique avec les proches. Une copie de ce questionnaire peut être consultée sur le site web de l'EEMQ¹, qui contient également d'autres informations complémentaires concernant l'enquête ainsi que des résultats portant sur divers sujets.

Ce projet de recherche a été mené suite à l'obtention d'un certificat d'éthique de recherche par la professeure et directrice du projet, Maude Pugliese. Compte tenu de la nature délicate du sujet

¹ <https://endettement.inrs.ca/>

des dettes et du stress qu'il peut engendrer, les répondants ont été informés préalablement du sujet de l'enquête avant de donner leur consentement pour participer à l'étude. De plus, ils avaient la possibilité d'interrompre leur participation à tout moment. Afin de réduire les chances que certains répondants vivant des difficultés financières se sentent jugés ou anxieux à la suite du sondage, des ressources ont été mises à leur disposition à la fin du sondage en ligne. Celles-ci comprenaient un lien vers le répertoire des ressources d'aide psychologique en ligne et téléphonique de l'Association des Psychologues du Québec, ainsi qu'un lien vers le répertoire des Associations Coopératives d'Économie Familiale (ACEFs) de l'Union des consommateurs. En ce qui concerne la gestion des données, il est important de noter que le sondage est demeuré anonyme et qu'aucune information identifiante n'a été transmise par la firme de sondage Léger à l'équipe de recherche, telles que les noms, adresses électroniques, numéros de téléphone, adresses postales, identifiants personnels ou adresses IP. Chaque répondant s'est vu attribuer un identifiant unique composé de caractères aléatoires, permettant de le distinguer au sein des données anonymisées. Il est également important de noter qu'aucun résultat basé sur des fréquences inférieures à 5 n'a été divulgué, afin de préserver la confidentialité et l'anonymat des répondants.

La couverture géographique de l'enquête s'étend sur l'ensemble de la province du Québec, et la population cible inclut toutes les personnes âgées de 18 ans et plus au moment de la collecte de données. La firme de sondage Léger Opinion a recueilli l'ensemble des données pour ce projet entre le 27 décembre 2021 et le 15 février 2022, en utilisant deux méthodes de sondage. La première méthode consistait en des appels téléphoniques, tandis que la seconde reposait sur un panel web. Léger Opinion n'a eu recours à aucune sous-traitance, que ce soit pour la gestion de son panel web ou pour la collecte de données par téléphone. L'échantillon téléphonique a été généré à l'aide de numéros aléatoires. Le panel web de Léger a également été constitué sur cette base, en plus de l'inclusion de répondants suite à leur participation à d'autres sondages menés par Léger. Il est de plus en plus courant de combiner des panels téléphoniques et en ligne, car ces derniers atteignent plus efficacement des populations plus jeunes (Dillman et al., 2014). Des études ont également montré que les données obtenues par Internet et par téléphone présentent des distributions similaires et c'est ce qui a été observé dans cette étude (Yeager et al., 2011).

La collecte de données comprend un suréchantillonnage de 500 personnes à faible revenu, tandis que la portion menée via le panel web inclut un autre suréchantillonnage de 300 personnes nées

entre le 1er octobre 1999 et le 30 septembre 2001. Les objectifs en termes de constitution des répondants ont été formulés comme décrit au tableau 3.1.

Tableau 3.1 : Objectifs de récolte de données l'EEMQ 2022

Portion panel web	3 000
Population générale	2 400
Suréchantillon : faible revenu	300
Suréchantillon : né entre 1er octobre 1999 et 30 septembre 2000	150
Suréchantillon : né entre 1er octobre 2000 et 30 septembre 2001	150
Portion téléphone	1800
Population générale	1600
Suréchantillon : faible revenu	200
Total	4800

Source : Auteur

La base de données comprend, au final, 1800 réponses téléphoniques et 3016 réponses par panel web pour un total de 4816 répondants. Elle est donc constituée de 37,38% de réponses téléphoniques et 62,62% de réponses web. Le taux de réponse (proportion des membres du panel de 18 ans ou plus qui ont répondu à l'invitation) a été de 16.27% pour le volet web de l'enquête. Le tableau 3.2 comprend les détails sur les réponses au sondage du volet téléphonique. Il montre qu'une grande partie de l'échantillon initial s'est révélée non valide ou hors échantillon, avec une majorité d'entrevues non complétées principalement en raison de refus ou d'absence de réponse.

Léger a appliqué une pondération en post-stratification pour tenir compte des suréchantillonnages dans l'enquête. Cette pondération a également été ajustée afin d'aligner les distributions de plusieurs facteurs sociodémographiques sur celles du recensement de 2016, qui était le plus récent disponible au moment du lancement de l'enquête. Les ajustements ont été effectués spécifiquement en fonction de l'âge, du sexe, de la région, de la langue maternelle et du revenu. Les échantillons téléphoniques et web ont été pondérés indépendamment en utilisant les mêmes profils démographiques. Les facteurs de pondération ont été déterminés par un processus d'ajustement proportionnel itératif.

Tableau 3.2 : Détail sur les réponses à la portion téléphonique de l'EEMQ 2022

Échantillon de base	99 569
Numéros non valides	52 778
Pas de service	36 023
Non résidentiel	100
Fax/modem/cellulaire/téléavertisseur	16 655
Numéros hors échantillon	1252
Langue étrangère	477
Non qualifié	591
Quota atteint	184
Échantillon effectif	45 539
Entrevues non complétées	43 739
Refus	17 100
Pas de réponse	18 337
Répondeur	6185
Occupé	1150
Incomplet	124
Rendez-vous fixe	843
Entrevues complétées	1800

Source : Auteur

Il convient de noter que l'âge moyen dans l'enquête est légèrement plus élevé que celui du recensement de 2016, le plus récent au moment de l'enquête. Cette différence s'explique par le fait que l'enquête cible uniquement les personnes âgées de 18 ans et plus, ce qui est approprié, considérant l'objectif de comparer les tranches d'âges. Toujours en comparaison au recensement, les autres variables sont réparties de manière similaire, à l'exception du niveau d'éducation. En effet, l'enquête présente une proportion plus élevée de personnes détenant un baccalauréat ou plus ce qui est très commun dans les études, particulièrement dans les études en ligne. Pour plus de détails sur la comparaison de la distribution des 52 variables entre l'enquête et le recensement de 2016, vous pouvez consulter le *Tableau A : comparaison entre les données de l'EEMQ et le recensement canadien de 2016 en annexe*.

Les analyses présentées ici ont été effectuées sur l'échantillon de répondants pour lesquels des valeurs observées étaient disponibles pour l'ensemble des variables utilisées dans l'étude. Certaines variables de l'étude ont montré une proportion élevée de valeurs manquantes, principalement les variables économiques, telles que les revenus et les actifs. Par exemple, la valeur des actifs n'a pas été observée dans 34,72 % des cas, et environ 22 % des répondants n'ont pas répondu à la question sur leur revenu personnel. La valeur de la dette, quant à elle, présentait 11,32 % de valeurs manquantes. Bien que cette proportion soit élevée, elle demeure

cohérente avec les observations d'autres enquêtes sur des sujets similaires, où l'incertitude concernant la valeur actuelle des avoirs et des dettes est fréquente.

Dans cette enquête, la situation a été partiellement corrigée en demandant aux répondants d'indiquer des plages de valeurs pour la valeur de leurs dettes, ce qui a permis de réduire considérablement le nombre de valeurs manquantes. Ainsi, la proportion de non-réponses est passée à 5,39 % pour le revenu personnel (comparativement à 22 %), à 9,36 % pour les actifs (contre 34,72 %), et à 3,72 % pour les dettes (contre 11,32 %). La proportion de valeurs manquantes est inférieure à 5 % pour toutes les autres variables, y compris pour l'une des variables dépendantes portant sur les difficultés de remboursement des dettes.

De plus, 8 personnes qui ont identifié un genre autre qu'homme ou femme ont été exclues de l'analyse, car leur nombre était trop faible pour créer une catégorie distincte. Au final, l'échantillon analytique comprend 3 862 répondants, pour lesquels des données complètes étaient disponibles. Cet échantillon est encore plus restreint pour certaines analyses en raison de la présence de valeurs manquantes pour les variables relatives aux capacités de crédit, ainsi que pour une autre variable essentielle portant sur l'autoévaluation des difficultés de remboursement des dettes. Plus précisément, l'échantillon analytique varie en fonction de la variable dépendante. Il se compose de 2 454 personnes lorsque les analyses portent sur l'autoévaluation des difficultés de remboursement et de 1 771 personnes lorsque celles-ci portent sur le ratio des actifs aux dettes.

Variables et mesures

Variables dépendantes

La littérature existante a opérationnalisé le surendettement de diverses manières. Il y a d'abord les indicateurs dits objectifs qui font référence à un niveau d'endettement ou des comportements de remboursement. Par exemple, il est possible d'étudier le surendettement sous l'angle des trajectoires menant à cette situation à travers le ratio entre la consommation sur une période donnée et le revenu durant cette même période (Betti et al., 2007). Cet indicateur suggère qu'un ratio de consommation trop élevé par rapport aux revenus conduit inévitablement au surendettement. Toutefois, il convient de noter que ce ratio présente des variations en fonction de l'âge. Conformément à la théorie du cycle de vie, il est prévu que les jeunes et les retraités

affichent un niveau de consommation plus élevé par rapport à leur revenu (Betti et al., 2007). De plus, toujours selon Betti et al. (2007), le surendettement est plus susceptible d'être remarqué lorsque le ratio entre la consommation et le revenu devient bas aux suites de l'accaparement des revenus aux paiements des dettes. Un faible niveau de consommation de biens et services par rapport aux revenus peut également constituer un indicateur de surendettement, contrairement à un ratio élevé durant la trajectoire menant à cette situation.

Un autre indicateur objectif du surendettement s'attarde plus spécifiquement au ratio entre la dette et les actifs (Betti et al., 2007), reposant sur l'idée qu'une personne est considérée comme surendettée lorsque le niveau de ses dettes par rapport à ses actifs devient excessif, notamment lorsque la vente intégrale des actifs ne permettrait pas de rembourser l'ensemble des dettes. Une troisième option mesure le coût de remboursement de la dette relativement au revenu (Betti et al., 2007).

Or, bien qu'ils soient utiles, ces indicateurs de ratio ne permettent pas de facilement distinguer les personnes en situation de surendettement de celles qui, conformément à la théorie du cycle de vie, contractent des niveaux élevés de dette dans le but de maintenir une consommation stable tout au long de leur vie, anticipant des revenus plus élevés dans le futur, ce qui facilitera par conséquent le remboursement de leurs dettes (Betti et al., 2007).

Un autre indicateur objectif largement utilisé dans la littérature est la délinquance sur la dette, qui se réfère au fait d'avoir manqué le remboursement d'une ou plusieurs échéances (Betti et al., 2007; Disney et al., 2008; Gathergood, 2012). Cet indicateur présente l'avantage d'être facilement mesurable. Cependant, il présente l'inconvénient de ne pas englober les personnes qui conservent encore la capacité de rembourser leurs dettes, mais qui demeurent extrêmement vulnérables face à tout choc extérieur ou qui consentent à des sacrifices non durables à long terme pour y parvenir (d'Alessio et Iezzi, 2013). Généralement, un seuil de retard de 3 mois est utilisé afin de ne pas inclure les personnes qui auraient simplement omis de payer une obligation financière (d'Alessio et Iezzi, 2013).

Dans le même ordre d'idées, le fait d'avoir déclaré faillite est parfois employé comme un indicateur de surendettement (Schicks, 2013). Un inconvénient de cet indicateur est la difficulté à effectuer des comparaisons internationales en raison des variations dans les cadres légaux entre les différents États (Betti et al., 2007; Schicks, 2013). De plus, ce type d'indicateur ne mesure pas directement le surendettement, mais plutôt le résultat d'une situation d'endettement problématique. De ce fait, il est fort probable qu'il sous-estime le phénomène, car il ne prend pas

en considération les personnes qui ont dû faire des sacrifices pour l'éviter ou qui ont un accès limité au processus de faillite en raison de sa complexité et de son coût (d'Alessio et Iezzi, 2013).

En outre, même si les indicateurs dits objectifs sont souvent considérés comme plus fiables (Schicks, 2013), ils comportent des limites. En effet, les indicateurs dits objectifs dépendent tout de même de la subjectivité du chercheur dans la détermination du barème délimitant les personnes endettées de celles surendettées (Betti et al., 2007). De plus, ces barèmes sont difficilement applicables à l'ensemble de la population uniformément puisque la différence entre l'endettement et le surendettement dépend forcément, selon la théorie du cycle de vie, de l'âge de la personne ainsi que du niveau de revenu futur anticipé qui varient selon les personnes (Betti et al., 2007).

Face à ces limites, un pan de la recherche préfère recourir à des indicateurs subjectifs du surendettement. Ces indicateurs se fondent sur l'idée que les consommateurs sont les mieux placés pour évaluer leur propre niveau d'endettement (Betti et al., 2007; Schicks, 2013). En effet, selon Guérin (2012), il est nécessaire de ne pas appréhender la dette seulement comme une simple transaction financière, mais également comme une forme de lien social. Dans cette perspective, pour les emprunteurs, le surendettement peut être davantage une question de perceptions et de conséquences sociales qu'un simple problème matériel découlant d'un déséquilibre entre les actifs, les revenus et les dettes (Guérin et al., 2009). Selon cette perspective, une personne est considérée comme surendettée lorsqu'elle-même juge être dans une situation de difficulté de remboursement ou lorsque ses dettes ont un impact sur sa vie au-delà de ce qui est considéré comme normal.

Les indicateurs subjectifs consistent à demander aux répondants d'évaluer eux-mêmes leur niveau de dette et les difficultés rencontrées pour rembourser, souvent à l'aide d'échelles de difficulté (Betti et al., 2007; Lusardi et Tufano, 2015). En comparaison avec les indicateurs objectifs, les indicateurs subjectifs permettent de mieux prendre en compte les circonstances individuelles des consommateurs, y compris la possibilité de leurs revenus futurs et leur relation avec la dette (Schicks, 2013). Toutefois, il est important de souligner que les indicateurs subjectifs ont pour inconvénient de ne pas disposer d'un point de référence commun entre les individus pour évaluer leurs relations avec la dette (Gathergood, 2012). De plus, il a été démontré que les circonstances personnelles telles qu'une dépression ou d'autres troubles psychologiques peuvent avoir un impact sur la perception des difficultés financières et les préoccupations concernant le

niveau de dette (Bridges et Disney, 2010). De ce fait, un même niveau de dette ne sera pas perçu de la même manière selon les individus.

En s'appuyant sur cette littérature, les analyses présentées dans ce travail mobilisent trois indicateurs. Le premier distingue les personnes ayant des dettes de celles qui n'en ont aucune. Cela permet, dans les analyses, de différencier les personnes ayant des dettes de celles qui n'en ont pas, afin d'éviter de confondre l'absence de dettes avec l'absence d'accès au crédit. Ensuite, deux indicateurs sont utilisés pour identifier les situations de surendettement : l'un subjectif et l'autre objectif. L'indicateur subjectif de surendettement se base sur l'auto-évaluation des répondants concernant la manière dont ils parviennent à gérer leurs dettes. Cet indicateur indique le niveau de difficulté à rembourser les dettes parmi les personnes qui ont indiqué en avoir, et elle est précisément basée sur la question suivante:

En ce qui concerne le remboursement de vos dettes, lequel des énoncés suivants décrit le mieux la manière dont vous vous en tirez ces temps-ci

1. Le remboursement se fait sans problème
2. Le remboursement se fait parfois difficilement
3. Le remboursement se fait difficilement
4. Le remboursement se fait très difficilement
5. Je ne parviens pas à rembourser mes dettes, il m'arrive de sauter des paiements.
6. Refus

Ce travail distingue les répondants qui remboursent leurs dettes avec difficulté, parfois difficilement, très difficilement ou qui n'y parviennent pas, de ceux qui déclarent rembourser leurs dettes sans problème. La première catégorie regroupe les personnes pouvant être considérées comme surendettées ou vivant un certain niveau de difficulté de remboursement. La variable a été codée de manière binaire : les personnes déclarant rencontrer parfois des difficultés de remboursement, ainsi que celles qui ont déclaré ne pas parvenir à rembourser leurs dettes et sauter des paiements, ont reçu la valeur 1, correspondant à un état de surendettement, tandis que les autres ont reçu la valeur 0 pour indiquer l'absence de surendettement. Cette décision visait à garantir une taille d'échantillon suffisamment grande pour les analyses.

L'indicateur objectif, quant à lui, distingue les répondants ayant un ratio dettes-actifs de deux ou plus (c'est-à-dire, ayant des dettes au moins deux fois supérieures à leurs actifs) de ceux qui se situent en dessous de ce seuil. Les premiers sont considérés comme étant en situation de surendettement. L'étude de d'Alessio et Iezzi (2013) propose qu'un ratio de 1 (autant de dettes que d'actifs) puisse être indicatif d'une situation de surendettement lorsque le service de la dette correspond par ailleurs à 30% ou plus du revenu. Toutefois, un ratio de 1 implique qu'une famille pourrait rembourser l'intégralité de ses dettes en cas de besoin en vendant l'ensemble de ses actifs. Dans cette étude, un seuil plus élevé — un ratio de dettes aux actifs de 2 ou plus — a été choisi comme indicateur d'un fardeau de dettes difficilement soutenable. Cela signifie qu'une famille ne pourrait rembourser que la moitié de ses dettes en liquidant l'ensemble de ses actifs. Les marges de crédit étudiantes et les hypothèques sont incluses dans les dettes. Il convient de noter que certaines familles ont des dettes, mais aucun actif. Ces familles ont été incluses dans la catégorie des surendettés, même si le ratio de dettes aux actifs ne peut techniquement pas être calculé pour elles.

Variables indépendantes

Âge

L'objectif principal de cette étude est d'analyser les probabilités de surendettement en fonction de l'âge, en mettant particulièrement en lumière les différences entre les jeunes et la population plus âgée. Pour ce faire, la variable d'âge est divisée en trois catégories distinctes : les 18 à 34 ans, les 35 à 54 ans, et les 55 ans et plus. Ces catégories ont été déterminées sur la base de la littérature existante, notamment de la théorie du cycle de vie. En effet, les individus de différentes tranches d'âge présentent des niveaux et des compositions de richesse et de dette différents (Betti et al., 2007). La première catégorie, celle des jeunes, correspond à la tranche d'âge de 18 à 34 ans, en accord avec de nombreuses études menées au Québec qui opérationnalisent également la notion de jeunesse de cette manière (Bourdon et al., 2021; Longo et al., 2021; Mercure et al., 2012; St-Denis et al., 2020; Tremblay et Mathieu, 2020). Cette catégorie est distincte, car la jeunesse est caractérisée par un faible revenu, ce qui rend les individus de cette tranche d'âge particulièrement sensibles aux chocs économiques et les pousse à avoir recours au crédit pour financer leur consommation (Betti et al., 2007; Disney et al., 2008). Ceci concorde avec la théorie du cycle de vie, stipule que la consommation des individus, en relation avec leurs

revenus, suit une trajectoire en forme de U au cours de leur vie (Betti et al., 2007; d'Alessio et lezzi, 2013). Cela signifie que les jeunes ont des dépenses élevées par rapport à leur revenu, car ils se trouvent à un stade de la vie où ils entreprennent plusieurs projets coûteux, tels que l'achat d'une maison ou la fondation d'une famille. Ils sont donc amenés à emprunter pour financer ces projets, anticipant que leur salaire augmentera à l'avenir et leur permettra de rembourser ces dettes ultérieurement (Disney et al., 2008).

Par la suite, les adultes plus âgés ont été divisés en deux catégories d'âge, car ces groupes semblent présenter des spécificités distinctes en matière d'endettement. Brièvement, Webley et Nyhus (2001) notent que l'épargne moyenne des Américains augmente avec l'âge jusqu'à 50-60 ans, avant de commencer à décliner. Cet âge coïncide avec la retraite et la baisse de revenu qui lui est associée, ce qui est contraire aux autres périodes de la vie. Il est également moins courant à cet âge d'avoir une dette (Betti et al., 2007), en plus du fait que les connaissances financières à des personnes à la retraite sont moindres par rapport aux personnes en plein milieu du cycle de vie (Lusardi et Mitchell, 2014). Par ailleurs, Disney et al. (2008) ont montré que la valeur de la dette des ménages atteint son apogée entre 30 et 39 ans. Yilmazer et DeVaney (2005) ont également montré que la propension à avoir des dettes diminue avec l'âge du chef de ménage. Ceci est en accord avec la théorie du cycle de vie, qui stipule que les âges moyens de la vie sont l'étape où les gens atteignent un patrimoine positif (Baek et Hong, 2004) grâce à l'épargne et au remboursement des dettes (Yilmazer et DeVaney, 2005) rendu possible à la suite de l'augmentation des revenus par rapport aux âges plus jeunes (Disney et al., 2008). Le milieu de la vie active est également la période où les connaissances financières sont les plus élevées (Lusardi et Mitchell, 2014). Pour toutes ces raisons, il a été jugé pertinent de diviser les adultes plus âgés en deux tranches d'âge : 35-54 ans et 55 ans et plus. Les variations dans la propension au surendettement chez les jeunes seront comparées à celles observées chez ces deux groupes d'adultes plus âgés.

Les capacités relatives au crédit

Les capacités relatives au crédit sont un concept clé de l'étude, considéré comme un possible médiateur des liens entre l'âge et le surendettement. Ce concept multidimensionnel est mesuré à l'aide de deux dimensions. La première dimension concerne les connaissances liées aux produits de crédit et vise à évaluer la capacité interne des répondants relativement au crédit. L'indicateur distingue les répondants ayant sélectionné la bonne réponse de ceux ayant donné une réponse

incorrecte à la question suivante, inspirée d'une question de l'Enquête canadienne sur les capacités financières menée par Statistique Canada : *Selon vous, qu'est-ce qui peut affecter le montant d'intérêts total payé sur un prêt?*

1. La cote de crédit de l'emprunteur
2. La valeur du prêt
3. La période de temps pris pour rembourser le prêt
4. Toutes ces réponses
5. Ne sait pas
6. Refus

Une seconde dimension vise à évaluer le niveau d'inclusion financière afin de comprendre le contexte institutionnel et social dans lequel évoluent les répondants. En effet, ce contexte doit être favorable à une personne pour qu'elle ait une opportunité d'utiliser ces connaissances. Sans ce climat adéquat, une personne ne pourra pas bénéficier d'une capacité relative au crédit combinée, en dépit de son niveau de connaissance des produits de crédit. En guise de rappel, Sherraden (2013) identifie sept dimensions de l'inclusion financière. Pour garantir l'inclusion financière, les produits et services disponibles doivent être : appropriés aux besoins, accessibles, abordables, attrayants financièrement, faciles à utiliser, flexibles et fiables, comme décrit dans le chapitre précédent présentant le cadre théorique. Dans leur étude, Wherry et al. (2019) indiquent que certaines personnes ressentent un manque de respect de la part des conseillers financiers en raison de leur situation financière, ce qui entraîne chez certaines personnes une limitation de leur interaction avec ces institutions par crainte d'être ridiculisées. À partir de ces critères, trois questions d'enquête ont été développées visant à mesurer les dimensions identifiées par Sherraden (2013) et une visant à mesurer le sentiment de respect perçut par les individus fréquentant les institutions financières. En somme, quatre questions visent à évaluer le niveau d'inclusion financière perçut par les répondants pour leurs besoins en crédit. Ces questions se lisent comme suit :

Veillez préciser si vous êtes d'accord, en désaccord ou ni l'un ni l'autre avec les énoncés suivants. Lors de mes interactions avec les institutions financières que je fréquente...

- A. Je me sens respecté(e)
- B. Il est facile pour moi de comprendre et d'utiliser les produits et services qui me sont offerts
- C. Je me sens à l'aise de poser des questions sur les produits offerts

D. Les produits financiers qui me sont offerts répondent à mes besoins

La question A mesure directement le sentiment de respect ressenti par les consommateurs. Les questions B et C évaluent le niveau d'accessibilité, de fiabilité et la facilité perçue d'utilisation des services et produits financiers par les répondants (les réponses en accord indiquant un niveau plus élevé d'accessibilité, de fiabilité et de facilité d'usage que les réponses en désaccord ou neutres). Enfin, la question D mesure le caractère approprié des produits et services aux besoins des consommateurs, ainsi que leur abordabilité, flexibilité et attractivité. À partir des réponses à ces questions, un indice d'inclusion financière a été créé, correspondant au nombre d'énoncés avec lesquels les répondants sont d'accord. Cet indice varie donc entre 0 et 4, les valeurs plus élevées indiquant une meilleure inclusion financière (une réponse en accord indiquant un plus haut niveau d'adéquation des produits et services accessibles aux besoins).

Variables de contrôle

Les analyses contrôlent plusieurs autres facteurs potentiellement liés au surendettement et à la jeunesse, en s'appuyant sur la revue de littérature. Tout d'abord, les analyses ont été ajustées pour tenir compte de plusieurs caractéristiques sociodémographiques, notamment le genre (homme ou femme). Les participants avaient également la possibilité de s'identifier à un autre genre que masculin ou féminin. Les autres caractéristiques sociodémographiques prises en compte dans les analyses incluent le niveau d'éducation, indiqué par le dernier diplôme obtenu (diplôme secondaire ou inférieur, diplôme collégial/cégep, diplôme universitaire) et le statut d'immigration (né au Canada ou à l'étranger). Une autre variable catégorise les répondants selon que leur ethnicité auto-déclarée peut être considérée comme racisée ou non dans le contexte du Québec. Plus spécifiquement, la définition de personne racisée renvoie à toute personne qui n'a pas (ou qui n'est pas perçue comme ayant) la peau blanche; qui est issue (ou dont les ancêtres sont issus) de sociétés anciennement colonisées par les états européens ou marquées par l'esclavage. Contrairement à la notion autrefois plus répandue de personne appartenant à un groupe de minorité visible (telle que définie par la Loi sur l'équité en matière d'emploi), le concept de personne racisée souligne que la racisation est un processus politique, social, culturel, et met en évidence l'existence de discriminations liées à l'origine ethnoculturelle, à l'appartenance réelle ou supposée à un groupe perçue comme autre. Pour déterminer l'identification à une minorité racisée, le questionnaire de l'EEMQ a posé la question suivante : quelles sont vos origines

ethniques ? Les personnes étaient invitées à choisir autant de réponses que souhaitées parmi des options proposées et/ou à décrire leurs origines dans leurs propres mots. La majorité a sélectionné un seul choix parmi les options offertes, mais certains ont en ont sélectionné deux ou trois ou ont ajouté des détails dans un format ouvert après avoir choisi l'option « autre ». Les personnes ayant sélectionné les origines suivantes ont été classifiées comme racisées : qu'elles aient ou non également choisies caucasien/Blanc : Première nation/Métis/Inuit, Latino-Américain, Arabe, Noir, Sud-Asiatique, Asiatique du Sud-Est, Asiatique de l'Ouest, Chinois, Philippin, Coréen et/ou Japonais. Dans cette classification, les personnes blanches correspondent donc à celles qui ont sélectionné exclusivement caucasien/Blanc. Pour la majorité de ceux et celles qui ont plutôt donné une réponse ouverte après avoir choisi « autre », il n'a pas été possible de déterminer l'identification à une minorité racisée. Par exemple, des personnes ayant déclaré être Canadiennes. Ils sont classifiés sous « autres identités ». La classification s'inspire de celle de Eid (2022).

Les analyses contrôlent également le niveau de revenu personnel, celui du ménage, ainsi que la valeur des actifs personnels. Puisque plusieurs répondants ne connaissaient pas la valeur exacte de ces éléments ou ne souhaitaient pas la divulguer, une question supplémentaire leur demandait d'indiquer une plage, ce qui a permis de compléter les réponses. Ainsi, des variables catégoriques sont utilisées pour ces trois mesures de ressources. Pour le revenu personnel, les participants ont été répartis en trois catégories : 45 000 \$ ou moins, plus de 45 000 \$, mais moins de 100 000 \$, et 100 000 \$ et plus, 45 000 \$ correspondant approximativement à la moyenne québécoise. En ce qui concerne le revenu du ménage, trois catégories distinctes ont été créées : 80 000 \$ ou moins, plus de 80 000 \$, mais moins de 250 000 \$, et 250 000 \$ et plus, 80 000 \$ représentant environ la moyenne québécoise pour le revenu du ménage. Enfin, pour la valeur des actifs personnels, quatre catégories ont été établies : moins de 5 000 \$, entre 5 000 \$ et 99 999 \$, entre 100 000 \$ et 499 999 \$, et 500 000 \$ et plus

Une mesure de l'accès à l'aide financière des proches en cas de besoin est également intégrée. Les répondants ont indiqué s'ils croient que différents membres de leur réseau de proches accepteraient de les aider financièrement en cas de difficultés hors de leur contrôle (parents, enfants, fratrie, beaux-parents, demi-frères/sœurs, autres membres de la famille ou amis). L'indicateur distingue les répondants pouvant compter sur au moins un de ces proches de ceux qui n'en ont identifié aucun comme source d'appui potentielle. Ceci a permis de mesurer l'aide financière disponible en cas de chocs au budget qui peut limiter le recours au crédit. Une autre variable mesure, à l'inverse, l'aide offerte à la famille ou aux amis. Elle indique si les répondants

ont donné ou prêté de l'argent à leurs proches au cours des cinq dernières années. Cette variable opérationnalise l'aide financière aux proches, qui peut provoquer un choc budgétaire et qui est parfois perçue comme nécessaire en raison de liens sociaux forts.

Finalement, pour tenir compte de la situation familiale, une typologie a été établie en se basant sur les questions de l'enquête concernant le statut conjugal et la garde des enfants. Cette typologie comprend cinq catégories : les personnes en couple sans enfants vivant avec eux, les personnes seules sans enfants vivant avec eux, les parents en famille intacte, les parents remis en couple (ayant au moins un enfant issu d'une autre union, en garde partagée, exclusive ou autre), et les parents seuls (dont tous les enfants sont en garde partagée, exclusive ou autre). Il est à noter que les couples peuvent être mariés ou non, la distinction entre ces deux statuts générant des échantillons trop petits.

Stratégie d'analyse

Les paragraphes suivants décrivent les méthodes utilisées pour répondre aux questions et aux objectifs de recherche de ce mémoire, lesquelles ont été mises en œuvre à l'aide du logiciel statistique STATA. Rappelons que les analyses qui suivent ont toutes été pondérées à l'aide de la variable fournie par Léger (voir plus haut pour plus de détails).

La première série d'analyses vise à évaluer la propension à l'endettement, selon le groupe d'âge, afin de déterminer si les jeunes sont plus ou moins susceptibles d'avoir des dettes par rapport aux personnes plus âgées. Pour ce faire, une analyse descriptive bivariée est d'abord réalisée, mettant en relation le groupe d'âge et la variable binaire indiquant si les participants ont des dettes. Ensuite, la valeur moyenne des dettes est comparée entre les groupes d'âge. Les facteurs prédisant la probabilité d'avoir des dettes sont ensuite évalués par une régression logistique binomiale, où la variable dépendante indique si les répondants ont des dettes ou non. Cette régression inclut comme variables indépendantes l'âge, d'autres variables sociodémographiques (sexe, niveau d'éducation, statut d'immigration, identification ethnoraciale, typologie familiale), la confiance de pouvoir compter sur l'aide financière d'un proche autre que le conjoint, le fait d'avoir soutenu financièrement un proche au cours des cinq dernières années, le revenu personnel, le revenu du ménage et la valeur des actifs personnels. Cette analyse permet d'identifier les facteurs associés à la probabilité de détenir des dettes.

La deuxième série d'analyses se concentre plus spécifiquement sur les indicateurs de surendettement en tant que variables dépendantes, à savoir l'autoévaluation des difficultés de remboursement et le ratio de la dette aux actifs. Il convient de rappeler que ces analyses sont menées exclusivement parmi les individus endettés, afin de distinguer l'absence de problème de dettes de l'absence d'accès au crédit. Dans un premier temps, une analyse bivariée est effectuée en croisant les catégories d'âge avec la propension au surendettement selon les deux indicateurs étudiés. Cela permet de décrire la distribution des difficultés de remboursement et du ratio dettes/actifs supérieur à deux en fonction du groupe d'âge. Il a également été examiné si les deux indicateurs de surendettement identifient les mêmes personnes. Autrement dit, cette analyse vise à déterminer si les deux indicateurs permettent d'identifier les mêmes individus en situation de surendettement, ou si le fait d'être considéré comme surendetté selon un indicateur n'implique pas nécessairement de l'être selon l'autre. Pour ce faire, la proportion des personnes déclarant avoir des difficultés de remboursement (indicateur subjectif) et ayant un ratio dettes/actifs inférieur à deux (indicateur objectif) a été examinée. Ensuite, cet exercice a été répété en observant, cette fois-ci, le pourcentage des personnes ayant des difficultés de remboursement qui présentent un ratio dettes/actifs égal ou supérieur à deux.

Les analyses suivantes visent à évaluer si et dans quelle mesure les capacités relatives au crédit des jeunes sont liées à leur propension au surendettement. En premier lieu, la répartition de la propension à donner la bonne réponse à la question portant sur la connaissance des produits de crédit est examinée en fonction de l'âge. Ensuite, la variation de l'inclusion financière selon l'âge est analysée pour déterminer si elle est plus faible chez les jeunes. Pour ce faire, la moyenne de chaque groupe d'âge pour l'indice d'inclusion financière est comparée. Il convient de rappeler que cet indice correspond au nombre d'énoncés mesurant l'inclusion financière avec lesquels les répondants sont en accord, variant de 0 à 4, avec des valeurs plus élevées indiquant une meilleure inclusion financière. Par la suite, les disparités entre les jeunes et les adultes plus âgés pour chaque question composant l'indice sont étudiées, permettant ainsi de cerner plus précisément les divergences en matière d'inclusion financière entre les groupes d'âge. Cet exercice permet de conclure sur les différences entre les jeunes et les autres groupes d'âge en ce qui concerne, d'une part, les capacités internes (connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt) et, d'autre part, le contexte politique et social (inclusion financière), qui forment ensemble les capacités relatives au crédit combinées. Ensuite, l'existence d'un lien entre les capacités relatives au crédit et le surendettement est étudiée. L'association entre la propension au surendettement, selon nos deux indicateurs, et le score à l'indice d'inclusion financière est évalué. Cela permet de

déterminer si les personnes ayant une inclusion financière plus faible sont plus susceptibles de rencontrer des difficultés de remboursement de leurs dettes ou de présenter un ratio dettes/actifs égal ou supérieur à deux.

Ensuite, une régression logistique est utilisée pour évaluer les facteurs associés à la propension au surendettement. Pour chaque indicateur de surendettement, une régression logistique est menée avec les variables indépendantes suivantes : l'âge, l'ensemble des caractéristiques sociodémographiques énumérées précédemment, les variables de revenu personnel et de revenu du ménage, la valeur des actifs (uniquement pour l'autoévaluation des difficultés de remboursement), l'accès au soutien financier des proches en cas de besoin, le soutien financier reçu au cours des cinq dernières années, ainsi que les variables pertinentes pour les capacités relatives au crédit (l'indice d'inclusion financière et la question sur la connaissance des facteurs influençant les décisions liées aux prêts). La question de connaissance et l'indice d'inclusion financière sont analysés séparément. Il convient de noter que la variable relative à la valeur des actifs personnels n'est pas incluse dans les analyses du surendettement basées sur l'indicateur objectif. Ce choix a été fait en raison du fait que cet indicateur est, par définition, sensible à la valeur des actifs personnels, et que son inclusion dans les modèles aurait engendré des problèmes de multicolinéarité.

Finalement, une fois que les liens entre les capacités relatives au crédit, l'âge et la propension au surendettement sont établis, la dernière série d'analyses consiste en une décomposition. Brièvement, il s'agit de déterminer dans quelle mesure les différences d'âge en matière de capacités (et des autres variables de contrôle) contribuent à la propension des jeunes à être surendettés, selon les indicateurs utilisés. La décomposition porte spécifiquement sur la différence observée dans la propension au surendettement entre les jeunes de 18 à 34 ans et le groupe de 35 à 54 ans, ainsi qu'entre les jeunes et les individus de 55 ans et plus. Cette décomposition est effectuée pour chacun des indicateurs de surendettement étudiés. Pour y arriver, la méthode proposée par Karlson et Holm (2011) et le module Stata *KHB* développé par eux-mêmes sont utilisés, ce qui permet d'estimer quelle proportion de la différence entre deux groupes, en termes de propension au surendettement, est due à des différences entre ces mêmes groupes sur d'autres variables (c'est-à-dire, quelle proportion est expliquée lorsque ces variables sont ajoutées au modèle). Autrement dit, ces analyses permettent de comprendre comment les caractéristiques distinctes des groupes d'âges sont liées à leurs propensions différentes d'être en situation de surendettement. Ces analyses permettent de comprendre, par exemple, comment les différences de revenu entre les jeunes et les personnes âgées de 35 à 54 ans sont liées à une

propension différente au surendettement. Le résultat final exprime l'effet total de l'âge sur la propension au surendettement sous forme de coefficient, lequel est ensuite décomposé en un effet direct et un effet indirect.

L'effet direct représente le lien direct de l'âge avec la probabilité de surendettement, ajusté en fonction des caractéristiques sociodémographiques, des ressources économiques et, notamment, des capacités relatives au crédit. En revanche, l'effet indirect rend compte de l'effet de l'âge attribuable uniquement aux disparités entre les groupes d'âge concernant ces mêmes caractéristiques. Autrement dit, l'effet indirect décrit quelle part de l'effet de l'âge est médiée par les variables de capacités et de contrôle. Finalement, l'apport des variables mesurant les capacités relatives au crédit dans l'effet indirect de l'âge est examiné sous forme de proportion. Cette approche permet d'identifier les différences intergroupes les plus associées à la propension distincte au surendettement et d'apprécier le rôle des divergences en termes de capacités relatives à la dette.

La méthode de Karlson et Holm (2011) est employée puisque comparer les effets de modèles de probabilité non linéaires n'est pas aussi simple que dans les modèles linéaires. En effet, dans les modèles non linéaires, tels que ceux employés dans ce mémoire, les coefficients peuvent différer non seulement en raison de facteurs confondants, mais aussi en raison d'une mise à l'échelle du modèle qui se produit lorsque la variable de contrôle a un effet indépendant sur la variable dépendante. En d'autres termes, l'ajout des variables de contrôle dans le modèle modifiera le coefficient de la variable d'âge, que les variables de contrôle et de capacités soient oui ou non corrélées à l'âge. Il suffit que ces variables de contrôle soient associées au surendettement. Plusieurs solutions ont été avancées pour tenir compte des méthodes employées avec des modèles linéaires. Toutefois, des analyses Monte-Carlo présentées dans Karlson et al. (2012), ainsi que dans Karlson et Holm (2011), démontrent que la méthode KHB utilisée ici performe aussi bien, sinon mieux, que les autres méthodes proposées pour expliciter le degré avec lequel les variables de contrôle viennent médiatiser la relation entre la variable indépendante et la variable dépendante. Fort de cela, cette méthode a été choisie, car elle permet de quantifier le degré selon lequel les différences en termes de capacités relatives au crédit interviennent dans l'association entre l'âge et le surendettement.

CHAPITRE 4 : RÉSULTATS

Le chapitre qui suit présente, dans un premier temps, l'échantillon. Il est suivi d'une exposition des résultats des analyses descriptives et des analyses multivariées. Ensuite, les résultats de l'analyse par décomposition sont abordés, permettant de mieux comprendre l'association entre les capacités financières et le surendettement chez les jeunes comparativement aux deux groupes d'âge plus avancé.

Le tableau 4.1 ci-dessous présente la distribution de l'échantillon analytique selon chacune des variables utilisées. La distribution des variables est également présentée selon les trois groupes d'âge. Dans l'ensemble, les distributions des variables sont similaires à celles du recensement de 2016, soit le plus récent au moment de la collecte de données. Cependant, quelques différences importantes sont à souligner. Par exemple, l'âge moyen est légèrement plus élevé au sein de l'EEMQ, en lien avec le fait qu'il vise les 18 ans et plus seulement. De plus, la distribution du niveau de scolarité diffère également, avec une proportion plus élevée de détenteurs d'un baccalauréat ou plus dans l'EEMQ par rapport au recensement.

Tableau 4.1. : Distribution des variables de l'échantillon analytique en fonction des trois groupes d'âge

Variables	Tous les âges		18-34 ans		35-54 ans		55 ans et plus	
	\bar{X}	%	\bar{X}	%	\bar{X}	%	\bar{X}	%
Âge	49.33		26.47		44.86		66.75	
Facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt								
Bonne réponse		67%		70%		70%		62%
Mauvaise réponse		33%		30%		30%		38%
Indice d'inclusion financière	3.26		3.07		3.22		3.42	
Genre								
Femme		50%		49%		49%		51%
Homme		50%		51%		51%		49%
Niveau d'éducation complété								
Diplôme d'études secondaires)		28%		23%		22%		35%
Diplôme collégial / CÉGEP		37%		38%		38%		36%
Diplôme universitaire		35%		40%		40%		29%
Statut d'immigration								
Personne immigrante		15%		22%		16%		10%
Être née au Canada		85%		78%		84%		90%
Identification ethno-raciale								
Personne blanche		85%		74%		85%		92%
Minorité racisée		11%		22%		12%		5%
Autre identité		4%		4%		4%		4%
Typologie familiale								
Personne en couple sans enfant		38%		37%		21%		53%
Personne seule sans enfant		32%		41%		20%		35%
Parent seul		6%		2%		12%		3%
Parent en famille intacte		15%		13%		31%		5%
Parent remis en couple		9%		7%		17%		4%
Confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint								
Oui		68%		86%		68%		57%
Non		32%		14%		32%		43%
Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années								
Oui		44%		47%		41%		44%
Non		56%		53%		59%		56%
Revenu personnel								
Moins de 45 000\$		55%		61%		39%		64%
45 000\$ à 99 999\$		36%		33%		44%		31%
100 000\$ ou plus		9%		5%		17%		6%

Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)				
Moins de 80 000\$	56%	53%	41%	69%
80 000\$ à 249 999\$	41%	44%	55%	29%
250 000\$ ou plus	3%	4%	4%	2%
Valeur des actifs personnelles				
Moins de 5000\$	15%	22%	14%	11%
5 000\$ à 99 999\$	29%	50%	25%	20%
100 000\$ à 499 999\$	37%	23%	42%	42%
500 000\$ ou plus	18%	5%	19%	26%
Autoidentification des difficultés de remboursement*				
Parfois difficilement ou plus	26%	34%	28%	17%
Sans problème	74%	66%	72%	83%
Ratio des actifs aux dettes*				
Supérieur ou égale à deux	14%	24%	11%	10%
Inférieur à deux	86%	76%	89%	90%

*Univers : Parmi les personnes avec des dettes

Résultats pondérés issus des données de l'Enquête sur l'endettement des ménages québécois 2022

Proportion de personnes avec une dette selon l'âge

Analyses descriptives

Au sein de l'échantillon, 68 % des répondants déclarent avoir au moins une dette, ce qui représente un peu plus des deux tiers. Cependant, la propension à avoir des dettes varie en fonction de l'âge, comme indiqué dans le tableau 4.2.

Tableau 4.2 : Propension à avoir des dettes selon le groupe d'âge

Catégorie d'âge	Proportion	Intervalle de confiance (95%)	
18-34 ans	74%	70%	77%
35-54 ans	82%	79%	84%
55 ans et plus	54%	51%	57%
N	3,862		

Source : Auteur

Il est possible d'observer que le groupe des jeunes est le deuxième groupe le plus susceptible d'avoir au moins une dette, avec près de 3 jeunes sur 4 (74 %) affirmant en avoir au moins une.

En ce qui concerne les deux autres groupes d'âge, les adultes de 35 à 54 ans sont le groupe le plus susceptible d'avoir une dette, avec 82 % d'entre eux déclarant en avoir une, tandis que la propension à avoir une dette n'est que de 54 % pour les personnes de 55 ans et plus. Ainsi, les jeunes sont presque aussi nombreux à avoir une dette que les 35 à 54 ans, avec une différence de 8 points de pourcentage entre les deux groupes. En revanche, les jeunes sont plus enclins à avoir des dettes par rapport aux personnes de 55 ans et plus, la différence entre les deux groupes s'élevant à 20 points de pourcentage.

Tableau 4.3 : Valeur moyenne des dettes selon le groupe d'âge

Catégorie d'âge	Moyenne (\$)	Intervalle de confiance (95%)	
18-34 ans	85,476	55,540	115,413
35-54 ans	164,008	58,164	269,852
55 ans et plus	51,503	44,323	58,683
N	2 300		

Source : Auteur

Lorsqu'il est question de la valeur moyenne des dettes parmi ceux qui en ont, il est observé que la dette moyenne au sein de notre échantillon s'élève à 105 645 \$. Parmi les répondants, il est possible de constater dans le tableau 4.3 ci-dessus que la valeur moyenne par âge suit le même schéma que la propension à avoir une dette. Autrement dit, les jeunes répondants de l'EEMQ ont la deuxième dette moyenne la plus élevée après les répondants à l'enquête en milieu de vie. Finalement, les 55 ans et plus qui ont répondu à l'enquête sont le groupe avec la dette moyenne la moins élevée. Toutefois, il n'y a pas de différence significative entre la valeur moyenne des dettes des jeunes et des deux autres groupes d'âge et il est donc impossible de conclure que ces résultats sont représentatifs de l'ensemble de la population québécoise.

Déterminants de la probabilité d'endettement

Le tableau 4.4 ci-dessous présente les résultats d'une régression logistique prédisant le fait d'avoir des dettes ou non en fonction de l'âge et des autres variables de contrôle. Il n'existe pas de différence significative dans la propension à avoir une dette entre les jeunes de 18 à 34 ans et les adultes âgés de 35 à 54 ans. Cependant, un écart significatif persiste entre les jeunes et les personnes de 55 ans et plus, ces dernières étant moins susceptibles d'avoir une dette. Il est possible de conclure que l'appartenance au groupe d'âge de 35 à 54 ans, en comparaison avec

celui de moins de 35 ans, n'a pas de lien significatif sur la probabilité de détenir une dette lorsque les autres variables sont constantes. Les jeunes présentent toutefois une probabilité plus élevée d'endettement par rapport aux individus de 55 ans et plus, même après contrôle des variables à l'étude.

Tableau 4.4 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir une dette ou non

Variable	Rapport de cote	Erreur type	P>t
Âge (réf. 18 à 34 ans)			
35 à 54 ans	0.91	0.13	0.50
55 ans et plus	0.34	0.05	0.00
Femme (réf. Homme)	0.96	0.08	0.65
Niveau d'éducation (réf. Diplôme d'études secondaires)			
Diplôme collégial / CÉGEP	0.94	0.10	0.57
Diplôme universitaire	0.78	0.09	0.04
Personne immigrante (réf. Être né au Canada)	0.73	0.12	0.05
Identification ethno- raciale (Personne blanche)			
Minorité racisée	1.03	0.19	0.72
Autre identité	0.64	0.16	0.39
Situation familiale (réf. Personne en couple sans enfant)			
Personne seule sans enfant	0.77	0.08	0.01
Parent seul	1.43	0.28	0.07
Parent en famille intacte	2.57	0.42	0.00
Parent remis en couple	2.80	0.57	0.00
Confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint (réf. Non)	0.80	0.08	0.02
Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années (réf. Non)	1.23	0.11	0.02
Revenu personnel (réf. Moins de 45 000\$)			
45 000\$ à 99 999\$	1.70	0.19	0.00
100 000\$ ou plus	1.82	0.37	0.00
Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)			
80 000\$ à 249 999\$	0.93	0.11	0.58
250 000\$ ou plus	1.02	0.31	0.96
Valeur des actifs personnels (réf. Moins de 5000\$)			
5 000\$ à 99 999\$	1.21	0.17	0.18
100 000\$ à 499 999\$	1.66	0.25	0.00
500 000\$ ou plus	1.09	0.19	0.61
N	3 862		

L'analyse démontre aussi que le genre n'est pas associé à une augmentation de la probabilité d'avoir une dette. L'éducation est toutefois associée aux probabilités d'avoir une dette puisque les analyses montrent que les personnes ayant obtenu un diplôme universitaire ont une probabilité moindre d'avoir une dette comparativement aux personnes avec un diplôme d'étude secondaire. Le statut d'immigration est également lié à la probabilité d'avoir une dette alors que les personnes immigrantes sont moins susceptibles d'avoir une dette que celles nées au Canada. En ce qui concerne l'identification raciale, elle ne constituait pas un facteur associé à la probabilité d'avoir une dette ou non.

La situation familiale est liée aux probabilités d'avoir une dette. En effet, les personnes seules sans enfant, en comparaison aux personnes en couple sans enfants, sont moins susceptibles d'avoir une dette, toutes les variables étant égales par ailleurs. À l'inverse, un parent de famille intacte ou un parent remis en couple est plus susceptible d'avoir une dette comparativement au même groupe de référence. Le soutien social influence aussi les probabilités d'avoir une dette. Il apparaît aussi que la possibilité de compter sur une aide financière d'un proche réduit la probabilité d'avoir une dette, alors que d'avoir soutenu financièrement un proche au cours des cinq dernières années augmente les probabilités d'une dette comparativement à ne pas avoir offert de support financier.

Il est constaté qu'une hausse du revenu personnel est associée à une probabilité accrue de détenir une dette, toutes choses étant égales par ailleurs. En effet, comparativement aux individus dont le revenu annuel est de 45 000 \$ ou moins, ceux ayant un revenu situé entre 45 000 \$ et 99 999 \$, ainsi que ceux gagnant 100 000 \$ ou plus, montrent une propension plus élevée à avoir une dette. Le revenu du ménage n'est cependant pas lié aux probabilités d'avoir une dette. Enfin, les résultats révèlent que la valeur des actifs personnels est également en relation avec la probabilité d'avoir une dette. Comparativement aux personnes dont les actifs sont évalués à moins de 5 000 \$, celles possédant des actifs d'une valeur comprise entre 100 000 \$ et 499 999 \$ sont plus susceptibles d'être endettées. En revanche, ceux qui ont des actifs de 500 000\$ ont plus ne sont pas plus susceptibles d'avoir une dette que les répondants de la catégorie de référence, toutes les variables étant égales par ailleurs.

Proportion de personnes surendettées selon l'âge

Une fois les variables de l'étude contrôlées, les jeunes présentent une probabilité similaire à celle des adultes âgés de 35 à 54 ans d'avoir une dette, et sont davantage susceptibles d'en avoir que les personnes de 55 ans et plus. Or, qu'en est-il de leur propension au surendettement par rapport aux adultes plus âgés? À l'instar de ce qui a été remarqué dans d'autres études à l'international (cf. Chapitre 1), les résultats de cette étude montrent une probabilité accrue de surendettement chez les jeunes, selon les indicateurs subjectif et objectif du surendettement, tels qu'illustrés dans les tableaux 4.5 et 4.6 ci-dessous.

Analyse descriptive

Plus précisément, selon l'indicateur subjectif basé sur l'auto-identification des difficultés de remboursement des dettes, tel qu'illustré dans le tableau 4.5, environ un jeune sur trois (34 %) éprouverait, au moins parfois, des difficultés de remboursement de ses dettes, ce qui le placerait en situation de surendettement. En ce qui concerne les personnes âgées de 35 à 54 ans et celles de 55 ans et plus, seuls 28 % et 17 % d'entre elles, respectivement, déclarent éprouver des difficultés à rembourser leurs dettes. Les différences entre les jeunes et les deux autres groupes d'âge sont significatives au seuil de 10% avec les Québécois en milieu de vie, et elles le sont au seuil de 5% entre les jeunes et les 55 ans et plus. Les différences entre les deux groupes d'âge plus vieux ne sont toutefois pas significatives. En somme, les jeunes sont plus nombreux à déclarer avoir au moins parfois des difficultés à rembourser leurs dettes.

Tableau 4.5 : Proportion de personnes à être surendetté selon l'âge – Auto-identification des difficultés de remboursement

Catégorie d'âge	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
18-34 ans	34	30	39
35-54 ans	28	24	31
55 ans et plus	17	14	20
N	2 454		

Source : Auteur

Un constat similaire se dégage en ce qui concerne l'indicateur objectif du surendettement, qui distingue les personnes ayant un ratio dettes-actifs inférieur à deux de celles considérées comme surendettées, avec un ratio égal ou supérieur à deux, comme présenté dans le tableau 4.6 ci-dessous. Concrètement, environ un quart des jeunes (24 %) affichent un ratio dettes-actifs supérieur ou égal à deux. Cette proportion diminue à 11 % pour la tranche d'âge de 35 à 54 ans et à 10 % pour celle de 55 ans et plus.

Tableau 4.6 : Proportion de personnes à être surendetté selon l'âge - Ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux

Catégorie d'âge	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
18-34 ans	24	20	29
35-54 ans	11	8	13
55 ans et plus	10	7	13
N	1 771		

Source : Auteur

Il est désormais pertinent de comparer les deux indicateurs de surendettement en fonction de l'âge, afin de déterminer s'ils permettent d'identifier les mêmes individus en situation de surendettement. À cette fin, le tableau 4.7 présente d'abord la proportion de répondants ayant un ratio dettes-actifs inférieur à deux (non considérés comme surendettés selon l'indicateur objectif), en fonction de leur auto-identification de leur situation d'endettement (indicateur subjectif). Cette analyse vise à établir s'il existe une association entre le fait de ne pas être surendetté selon l'indicateur objectif et le fait de l'être ou non selon l'indicateur subjectif du surendettement. Autrement dit, elle permet également de vérifier si la perception des consommateurs quant à leur capacité de remboursement coïncide avec leur ratio de dettes aux actifs. Dans l'ensemble, une concordance partielle entre les deux mesures est observée pour tous les groupes d'âge.

Plus précisément, 23 % des jeunes ayant un ratio de dettes aux actifs inférieur à deux déclarent néanmoins rencontrer des difficultés à rembourser leurs engagements financiers, au moins parfois. Cette proportion est similaire pour les individus âgés de 35 à 54 ans. En revanche, la situation diffère quelque peu pour les personnes âgées de 55 ans et plus. Dans ce groupe d'âge, seuls 12 % des individus ayant un ratio de dettes aux actifs inférieur à deux rencontrent également des difficultés de remboursement. En résumé, un peu plus d'un jeune sur cinq, non considéré comme surendetté selon l'indicateur objectif du surendettement, déclare tout de même éprouver au moins occasionnellement des difficultés de remboursement des dettes, ce qui le place en

situation de surendettement selon l'indicateur subjectif. Un constat similaire s'observe chez les personnes âgées de 35 à 54 ans. Ces résultats suggèrent qu'un ratio dettes-actifs inférieur à deux n'assure pas l'absence de difficultés de remboursement ni la perception de surendettement chez certains individus. Cette situation se révèle plus fréquente chez les jeunes que chez les personnes de 55 ans et plus

Tableau 4.7 : Proportion des répondants ayant un ratio de dette aux actifs inférieur à deux selon l'auto-identification des difficultés de remboursement et le groupe d'âge

Difficultés de remboursement	18-34 ans			35-54 ans			55 ans et plus		
	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)		Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)		Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
Sans problème	77	71	82	77	73	80	88	84	90
Parfois difficilement ou plus	23	18	29	23	20	27	12	10	16
N	463			687			610		

Source : Auteur

Le tableau 4.8 ci-dessous présente la proportion de répondants ayant un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux (considérés comme surendettés selon l'indicateur objectif), en fonction de leur auto-identification de leur situation d'endettement, telle que mesurée par l'indicateur subjectif. Dans l'ensemble, il est impossible d'affirmer l'existence de différences significatives entre les groupes d'âge, étant donné que les intervalles de confiance se recoupent. Or, pour les individus âgés de 18 à 34 ans et de 35 à 54 ans ayant un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux, près de la moitié déclarent éprouver, au moins parfois, des difficultés de remboursement de leurs dettes.

Tableau 4.8 : Proportion des répondants ayant un ratio de dette aux actifs égal ou supérieur à deux selon l'auto-identification des difficultés de remboursement et le groupe d'âge

Difficultés de remboursement	18-34 ans			35-54 ans			55 ans et plus		
	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)		Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)		Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
Sans problème	49	38	60	48	36	61	58	44	71
Parfois difficilement ou plus	51	40	62	52	39	64	42	29	56
N	463			687			610		

Source : Auteur

Pour les personnes de 55 ans et plus, 42 % de celles considérées comme surendettées selon l'indicateur objectif ne se perçoivent pas comme telles d'après l'indicateur subjectif. À la lumière de ces résultats, il apparaît que le fait d'avoir un ratio dettes-actifs supérieur à deux n'implique pas nécessairement la perception de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes.

Les capacités relatives au crédit selon l'âge

Les résultats précédents suggèrent que les jeunes présentent une probabilité plus élevée de surendettement selon les deux indicateurs utilisés, comparativement aux autres groupes d'âge. Il devient donc pertinent d'examiner la répartition des capacités relatives au crédit en fonction de l'âge, afin d'explorer un lien potentiel avec cette propension accrue au surendettement chez les jeunes. Il convient de noter que les analyses suivantes ont été effectuées uniquement pour les individus endettés.

Plus précisément, les résultats mettent en évidence des disparités entre les jeunes et les autres groupes d'âge en ce qui concerne les connaissances relatives au crédit et l'inclusion financière. De façon générale, la majorité des écarts observés entre les tranches d'âge s'expliquent par des variations dans l'accès aux services et produits de crédit.

Analyses descriptives

À première vue, les jeunes endettés ainsi que les adultes âgés de 35 à 54 ans semblent démontrer une compréhension légèrement supérieure des facteurs influençant les intérêts sur un prêt, comparativement aux adultes de 55 ans et plus. En effet, comme le montre le tableau 4.9 ci-dessous, 69 % des jeunes ont donné la bonne réponse à la question sur les connaissances relatives au crédit, comparativement à 61 % des individus âgés de 55 ans et plus. Les adultes âgés de 35 à 54 ans affichent la proportion la plus élevée de bonnes réponses avec 71 %.

Tableau 4.9 : Proportion de bonnes réponses selon le groupe d'âge : Quels facteurs influencent les intérêts sur un prêt?

Catégorie d'âge	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
18-34 ans	69	65	73
35-54 ans	71	68	74
55 ans et plus	61	58	65
N	2 556		

Source : Auteur

En ce qui concerne l'inclusion financière, les résultats diffèrent de ce qui a été observé pour les connaissances financières. Les jeunes affichent une moyenne de 3,05 à l'indice d'inclusion financière, ce qui est inférieur à la moyenne de 3,37 observée chez les personnes âgées de 55 ans et plus. Aucune différence significative n'est relevée entre les jeunes et les adultes de 35 à 54 ans pour l'inclusion financière, ces derniers ayant également un indice inférieur à celui des 55 ans et plus, avec une moyenne de 3,20. En résumé, les répondants âgés de 18 à 34 ans et de 35 à 54 ans montrent une meilleure compréhension des facteurs influençant les intérêts sur un prêt comparativement aux personnes de 55 ans et plus. Cependant, bien que les 55 ans et plus aient une compréhension moindre de ces facteurs, ils bénéficient d'une inclusion financière plus élevée.

En tenant compte des disparités observées entre les groupes d'âge en matière d'inclusion financière, le tableau 4.10 ci-dessous présente les résultats pour chacune des quatre questions composant l'indice, illustrant ainsi les dimensions de l'inclusion financière qui varient selon l'âge. Le tableau 4.10 montre une absence de différences entre les catégories d'âge en ce qui concerne le sentiment de respect envers les institutions financières fréquentées (Q1). Dans l'ensemble, un peu plus de 80 % des jeunes, ainsi que des répondants des deux autres groupes d'âge, se déclarent en accord avec cette affirmation.

Une différence apparaît toutefois en ce qui concerne la compréhension des services et produits offerts (Q2). En effet, 72 % des jeunes déclarent comprendre les produits et services qui leur sont proposés, tandis que ce chiffre atteint 84 % chez les personnes âgées de 55 ans et plus, représentant ainsi un écart de 12 points de pourcentage. La différence entre les jeunes et les adultes âgés de 35 à 54 ans (78 %) est moins marquée, avec un écart de 6 points de pourcentage, et n'est significative qu'au seuil de 10 %. En conclusion, la compréhension des produits et services de crédit offerts aux consommateurs tend à augmenter avec l'âge.

Tableau 4.10 : Proportion de répondants qui déclarent être en accord avec chacune des quatre affirmations qui composent l'indice d'inclusion financière selon l'âge

Catégorie d'âge	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
Q1 : Proportion de répondants qui déclarent se sentir respectés par les institutions financières qu'ils fréquentent			
18-34 ans	81	77	84
35-54 ans	80	77	83
55 ans et plus	83	80	86
Q2 : Proportion de répondants qui déclarent comprendre les services et produits qui sont offerts			
18-34 ans	72	68	76
35-54 ans	78	75	81
55 ans et plus	84	81	87
Q3 : Proportion de répondants qui déclarent être à l'aise de poser des questions			
18-34 ans	81	77	84
35-54 ans	88	86	90
55 ans et plus	91	88	93
Q4 : Proportion de répondants qui trouvent que les produits et services sont adaptés à leurs besoins			
18-34 ans	71	67	75
35-54 ans	73	70	76
55 ans et plus	79	76	82
N	2 437		

Source : Auteur

Les jeunes expriment également être moins à l'aise de poser des questions en lien avec les produits et les services de crédit lorsqu'ils fréquentent une institution financière que les deux autres groupes d'âge plus âgés (Q3). Plus précisément, 81 % des jeunes se disent à l'aise de poser des questions, ce qui signifie qu'un peu moins qu'un jeune sur cinq ne l'est pas. Cette proportion s'élève à 88 % et 91 % pour les adultes âgés de 35 à 54 ans et ceux âgés de 55 ans et plus, respectivement.

Finalement, les jeunes sont proportionnellement moins nombreux à trouver que les produits et services de crédit offerts par les institutions financières sont appropriés comparativement aux personnes âgées de 55 ans et plus (Q4). En effet, 71 % des jeunes affirment que les produits de crédit offerts par les institutions financières leur conviennent, contre 79 % de leurs homologues âgés de 55 ans et plus. Cependant, il n'y a pas de différences significatives entre les jeunes et les adultes âgés de 35 à 54 ans, alors que 73 % des répondants de cette tranche d'âge déclarent que les produits offerts répondent à leurs besoins de crédit. Finalement, tout comme les jeunes,

les adultes âgés de 35 à 54 ans sont moins nombreux à être en accord avec l'énoncé en question comparativement à la tranche d'âge la plus avancée.

En résumé, les répondants âgés de 18 à 34 ans et de 35 à 54 ans démontrent une meilleure compréhension des facteurs influençant les intérêts sur un prêt que les individus de 55 ans et plus. Cependant, bien que ce dernier groupe présente une compréhension moindre de ces facteurs, il bénéficie d'une inclusion financière plus élevée. Ainsi, malgré une meilleure compréhension des facteurs influençant les intérêts sur un prêt, les jeunes de 18 à 34 ans ont une inclusion financière inférieure à celle des personnes de 55 ans et plus, et, à certains égards, elle est également inférieure à celle des adultes âgés de 35 à 54 ans. Ces différences entre les âges semblent liées à une moins grande aisance à poser des questions, à une compréhension moindre des produits et services de crédit offerts et à une perception selon laquelle ces produits et services répondent moins bien à leurs besoins. À la lumière de ces constats, il est possible de conclure que les capacités relatives au crédit des jeunes sont moins développées que celles des personnes de 55 ans et plus et qu'elles sont également inférieures, dans une certaine mesure, à celles des individus de 35 à 54 ans.

Les capacités relatives au crédit et le surendettement

Les résultats présentés jusqu'ici suggèrent que les jeunes sont plus susceptibles de faire face au surendettement, et ce, indépendamment de l'indicateur utilisé, ce qui concorde avec les conclusions d'autres études internationales. De plus, il semble que leurs capacités relatives au crédit, notamment en matière d'inclusion financière, soient moins développées. Il est donc pertinent de demander si la propension au surendettement chez les jeunes est associée à un manque d'inclusion financière. Pour explorer cette relation, les liens entre l'inclusion financière et le surendettement ont été examinés selon les indicateurs subjectifs et objectifs. Ensuite, l'association entre les connaissances financières et le surendettement a été analysée.

Analyses descriptives

Le tableau 4.11 ci-dessous montre que la proportion de personnes surendettées selon l'indicateur subjectif diminue en fonction du score obtenu à l'index d'inclusion financière. Plus précisément, plus de la moitié des personnes ayant un score d'inclusion financière de 0 ou 1 point déclarent

rencontrer des difficultés de remboursement. Cette proportion diminue ensuite à 37 % pour les répondants ayant obtenu 2 points à l'index, et à 26 % pour ceux ayant obtenu un score de 3 points. Finalement, moins d'une personne sur quatre (19 %) ayant un score parfait sur l'index est considérée comme surendettée selon l'indicateur subjectif.

Tableau 4.11 : Proportion de personnes qui déclarent rencontrer des difficultés de remboursement des dettes selon le score d'inclusion financière

	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
0 point	56	46	66
1 point	53	44	62
2 points	37	30	43
3 points	26	22	31
4 points	19	16	21
N	2 454		

Source : Auteur

L'association entre l'inclusion financière et le surendettement est également valide lorsqu'il est question de l'indicateur objectif, comme le montre le tableau 4.12 ci-dessous. Autrement dit, plus le score d'inclusion financière est élevé, plus la proportion de personnes avec un ratio de dettes aux actifs supérieur ou égal à deux diminue. Concrètement, 39 % des personnes avec un score de 0 sur l'index d'inclusion financière sont surendettées selon cette mesure. À l'inverse, seulement 12 % des personnes avec un score de 4 points sur l'index ont un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux.

Tableau 4.12 : Proportion de personnes avec un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux selon le score d'inclusion financière.

	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	
0 point	39	27	52
1 point	28	19	40
2 points	15	10	22
3 points	14	10	19
4 points	12	9	14
N	1 771		

Source : Auteur

En examinant l'association entre les connaissances financières et le surendettement dans les tableaux 4.13 et 4.14 ci-dessous, il apparaît que son effet diffère de celui de l'inclusion financière. En effet, quel que soit l'indicateur de surendettement utilisé, les personnes identifiées comme surendettées ont plus souvent donné la bonne réponse à la question de connaissance financière.

Plus précisément, parmi les personnes déclarant éprouver des difficultés de remboursement (surendettées selon l'indicateur subjectif), 76 % ont tout de même fourni la bonne réponse à la question portant sur les facteurs influençant les intérêts sur un prêt. Toutefois, il est impossible de conclure quant à la signification de cette différence par rapport à celles qui ne sont pas surendettées selon l'indicateur subjectif, en raison du recoupement des intervalles de confiance. En somme, la connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt ne semble pas associée à une perception différente des difficultés de remboursement des dettes.

Tableau 4.13 : Proportions de mauvaises et bonnes réponses - Question de connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt selon l'indicateur subjectif du surendettement

Quels sont les facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt?	Indicateur subjectif – Difficultés de remboursements des dettes			
	Sans problème		Parfois difficilement ou plus	
	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)
Bonne réponse	71	67 – 74	76	73 – 78
Mauvaise réponse	29	26 – 33	24	22 – 27
N	2 424			

Source : Auteur

Pour le même exercice avec l'indicateur objectif du surendettement, les conclusions demeurent similaires. Parmi les personnes ayant un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux, la proportion de bonnes réponses atteint 88 %. En revanche, les intervalles de confiance ne se recoupent pas avec ceux des individus ayant un ratio dettes-actifs inférieur à deux. En effet, 81 % des personnes non surendettées selon cet indicateur ont donné la bonne réponse à la question de connaissance financière. En d'autres termes, les personnes surendettées, selon l'indicateur objectif, sont proportionnellement plus nombreuses à avoir répondu correctement, avec un écart de 7 points de pourcentage.

Tableau 4.14 : Proportions de mauvaises et bonnes réponses - Question de connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt parmi selon l'indicateur objectif du surendettement

Quels sont les facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt?	Indicateur objectif – Ratio de dettes aux actifs				
	Ratio dettes aux actifs < 2			Ratio dettes aux actifs ≥ 2	
	Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)		Proportion (%)	Intervalle de confiance (95%)
Bonne réponse	81	76	84	88	86 90
Mauvaise réponse	19	16	24	12	10 14
N	1 771				

Source : Auteur

Déterminants de la probabilité de surendettement selon l'indicateur subjectif et l'indicateur objectif

Les prochains tableaux présentent, à l'aide de régressions logistiques, les liens entre les deux indicateurs de surendettement et les capacités relatives au crédit, en contrôlant pour les variables sociodémographiques et économiques, notamment l'âge. Dans un premier temps, le tableau 4.15 ci-dessous montre que l'inclusion financière est associée à une probabilité réduite de surendettement, telle que mesurée par l'indicateur subjectif. En effet, une augmentation du score à l'index d'inclusion financière est liée à une diminution de la probabilité de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes. Cependant, la question de connaissances relative au crédit n'indique pas d'effets significatifs sur les probabilités de surendettement.

Par ailleurs, toutes les autres variables à l'étude étant égales, l'âge semble être partiellement lié. Plus précisément, être âgé de 55 ans ou plus est associé à une probabilité réduite d'éprouver, au moins parfois, des difficultés de remboursement des dettes, en comparaison avec les jeunes. En ce qui concerne les autres variables sociodémographiques, le genre et le statut d'immigration ne sont pas liés à une probabilité différente d'être surendetté tel que mesuré par l'indicateur subjectif. Toutefois, les minorités visibles sont plus susceptibles d'avoir des difficultés de remboursement de leurs dettes que les personnes blanches.

Tableau 4.15 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir des difficultés de remboursement des dettes – Indicateur subjectif

Variable	Rapport de cote	Erreur type	P>t
Âge (réf. 18 à 34 ans)			
35 à 54 ans	0.97	0.16	0.87
55 ans et plus	0.43	0.08	0.00
Être une femme (réf. Homme)	1.07	0.13	0.58
Niveau d'éducation (réf. Diplôme d'études secondaires)			
Diplôme collégial / CÉGEP	1.04	0.16	0.77
Diplôme universitaire	0.95	0.17	0.79
Personne immigrante (réf. Être né au Canada)	1.07	0.24	0.78
Identification ethnoraciale (Personne blanche)			
Minorité racisée	1.57	0.35	0.04
Autre identité	1.71	0.64	0.15
Situation familiale (réf. Personne en couple sans enfant)			
Personne seule sans enfant	1.09	0.18	0.60
Parent seul	1.83	0.41	0.01
Parent en famille intacte	1.17	0.23	0.42
Parent remis en couple	1.51	0.31	0.04
Être confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint (réf. Non)	0.68	0.09	0.00
Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années (réf. Non)	1.35	0.16	0.01
Revenu personnel (réf. Moins de 45 000\$)			
45 000\$ à 99 999\$	0.53	0.08	0.00
100 000\$ ou plus	0.48	0.13	0.01
Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)			
80 000\$ à 249 999\$	0.62	0.10	0.00
250 000\$ ou plus	0.34	0.16	0.03
Valeur des actifs personnels (réf. Moins de 5000\$)			
5 000\$ à 99 999\$	0.67	0.13	0.04
100 000\$ à 499 999\$	0.50	0.10	0.00
500 000\$ ou plus	0.37	0.09	0.00
Facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt (réf. Mauvaise réponse)	0.93	0.12	0.58
Indice d'inclusion financière	0.69	0.03	0.00
N	2,424		

Source : Auteur

Quant à la situation familiale, comparativement aux personnes en couple sans enfants, les personnes seules et les parents remis en couple présentent une probabilité plus élevée de déclarer des difficultés de remboursement des dettes. Cependant, aucune différence significative

n'est observée entre les personnes seules et les parents de familles intactes par rapport à cette même catégorie de référence.

En ce qui concerne le soutien financier, le fait de pouvoir compter sur l'aide d'un proche autre que le conjoint est associé à une réduction des probabilités de rencontrer, au moins occasionnellement, des difficultés de remboursement des dettes. À l'inverse, avoir soutenu un proche financièrement au cours des cinq dernières années est lié à une augmentation des probabilités de surendettement, tel que mesuré par l'indicateur subjectif, par rapport à l'absence de soutien financier à un proche.

Enfin, les variables économiques montrent une forte association avec la probabilité de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes. Une augmentation du revenu personnel, du revenu du ménage et de la valeur des actifs personnels est corrélée à une probabilité réduite de rencontrer, au moins occasionnellement, des difficultés de remboursement des dettes.

Dans un deuxième temps, le tableau 4.16 ci-dessous permet de détailler les liens entre les capacités relatives au crédit et l'indicateur objectif du surendettement. Une augmentation du score à l'indice d'inclusion financière est associée à une réduction de la probabilité d'avoir un ratio dettes-actifs supérieur ou égal à deux. En revanche, la question portant sur la connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt ne semble pas être en lien avec la probabilité d'être en situation de surendettement selon l'indicateur objectif.

L'âge est également lié aux probabilités d'avoir un ratio dettes-actifs supérieur à deux. En effet, comparativement aux jeunes, les deux autres tranches d'âge affichent une probabilité plus élevée d'avoir un ratio de dettes aux actifs supérieur ou égal à deux, toutes les autres variables de l'étude étant contrôlées. En ce qui concerne les autres variables sociodémographiques, les résultats ne montrent pas de lien significatif entre le niveau d'éducation ou le statut d'immigration et les probabilités de surendettement selon l'indicateur objectif. Cependant, comme pour l'indicateur subjectif, les personnes issues de minorités visibles, comparativement aux personnes blanches, sont plus susceptibles d'être en situation de surendettement, tel que mesuré par l'indicateur objectif.

Quant à la situation familiale, elle ne semble pas être associée à la probabilité d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux. Cependant, les résultats suggèrent qu'un sentiment de confiance quant à la possibilité de recevoir un soutien financier d'un proche est lié à une probabilité réduite de surendettement, selon l'indicateur objectif, comparativement aux personnes

qui ne se sentent pas assurées de pouvoir bénéficier de ce soutien. En revanche, le fait d'avoir offert un soutien financier à un proche au cours des cinq dernières années n'est pas lié aux probabilités d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux.

Tableau 4.16 : Régression logistique prédisant le fait d'avoir d'être surendetté ou non – Variable de ratio des dettes aux actifs

Variable	Rapport de cote	Erreur type	P>t
Âge (réf. 18 à 34 ans)			
35 à 54 ans	0.45	0.10	0.00
55 ans et plus	0.25	0.06	0.00
Être une femme (réf. Homme)	1.05	0.18	0.79
Niveau d'éducation (réf. Diplôme d'études secondaires)			
Diplôme collégial / CÉGEP	0.80	0.17	0.31
Diplôme universitaire	0.89	0.22	0.64
Personne immigrante (réf. Être né au Canada)	1.30	0.37	0.35
Identification ethnoraciale (Personne blanche)			
Minorité racisée	1.71	0.47	0.05
Autre identité	1.27	0.70	0.67
Situation familiale (réf. Personne en couple sans enfant)			
Personne seule sans enfant	1.31	0.29	0.22
Parent seul	0.95	0.35	0.90
Parent en famille intacte	0.84	0.27	0.59
Parent remis en couple	1.61	0.47	0.11
Confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint (réf. Non)	0.59	0.12	0.01
Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années (réf. Non)	0.96	0.17	0.82
Revenu personnel (réf. Moins de 45 000\$)			
45 000\$ à 99 999\$	0.48	0.10	0.00
100 000\$ ou plus	0.37	0.16	0.02
Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)			
80 000\$ à 249 999\$	0.33	0.08	0.00
250 000\$ ou plus	0.37	0.24	0.12
Facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt (réf. Mauvaise réponse)	0.70	0.13	0.06
Indice d'inclusion financière	0.81	0.06	0.00
N	1,771		

Source : Auteur

De plus, tout comme pour l'indicateur subjectif présenté précédemment, les variables économiques apparaissent comme des prédicteurs significatifs du surendettement, tel que mesuré par l'indicateur objectif. Concrètement, une augmentation des revenus personnels est associée à une réduction des probabilités de surendettement. En ce qui concerne le revenu du

ménage, il n'y a pas de différence significative entre la catégorie de référence et la catégorie la plus élevée (250 000 \$ et plus). Toutefois, le fait d'habiter dans un ménage avec un revenu personnel situé entre 80 000 \$ et 249 999 \$ est associé à une réduction de la probabilité d'avoir un ratio de dettes aux actifs supérieur à deux par rapport aux personnes vivant dans un ménage avec un revenu inférieur à 80 000 \$.

Le rôle des capacités relatives au crédit dans les probabilités différentes de surendettement selon l'âge

Les résultats précédents montrent que les jeunes présentent une probabilité plus élevée d'être en situation de surendettement comparativement aux personnes de 55 ans et plus, selon à la fois l'indicateur subjectif et l'indicateur objectif. Les analyses révèlent également que les individus âgés de 18 à 34 ans ont une probabilité accrue de surendettement comparativement à ceux de 35 à 54 ans, selon l'indicateur objectif du ratio dettes-actifs. Par ailleurs, des différences en matière de capacités relatives au crédit existent entre les jeunes et les deux autres groupes d'âge, notamment en ce qui concerne l'inclusion financière. Il convient de noter que les résultats suggèrent que cette dimension est associée aux probabilités de surendettement, quel que soit l'indicateur utilisé.

À la lumière de ces constats, il est pertinent d'examiner dans quelle mesure les disparités en matière de capacités relatives au crédit peuvent expliquer la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes par rapport aux adultes plus âgés. Pour ce faire, une analyse de décomposition a été réalisée, suivant la méthode développée par Karlson et Holm (2011).

Analyse de décomposition

Les tableaux ci-dessous présentent les résultats de la décomposition de l'effet de l'âge sur les probabilités de surendettement, en prenant en compte les deux indicateurs étudiés dans cette recherche. Les analyses se concentrent d'abord sur le surendettement selon l'indicateur subjectif, en différenciant les répondants qui ont déclaré éprouver des difficultés de remboursement de leurs dettes au moins parfois de ceux qui n'ont jamais rencontré ce problème. Une analyse similaire est ensuite réalisée pour l'indicateur objectif du surendettement, qui distingue les personnes ayant un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux des autres.

L'analyse de la décomposition de l'effet de l'âge suit la structure suivante : l'effet de l'âge est d'abord divisé en effet total, effet indirect et effet direct. L'effet total représente les coefficients de l'âge issus d'une régression logistique prédictive de la propension au surendettement, telle que définie par l'indicateur subjectif ou objectif, en n'incluant que la variable d'âge, sans autre variable de contrôle. Ce modèle permet de comparer les probabilités de surendettement entre les jeunes et les autres groupes d'âge, en offrant une mesure de l'effet brut de l'âge sur le surendettement sans prendre en compte les variables de contrôle et de capacités relatives au crédit susceptibles d'expliquer, partiellement ou totalement, la relation entre l'âge et le surendettement.

En effet, des différences intergroupes en ce qui concerne le genre, le niveau d'éducation, le statut d'immigration, l'identification ethnoraciale, la situation familiale, le soutien financier offert aux proches, la confiance en un éventuel soutien financier, le revenu personnel, le revenu du ménage, la valeur des actifs (dans le cas de l'indicateur subjectif), ainsi que les questions de capacités financières peuvent potentiellement expliquer une partie de l'effet de l'âge sur les probabilités de surendettement. Par exemple, les différences de revenus entre les groupes d'âge pourraient influencer les différentes probabilités d'être surendetté selon l'âge.

L'effet direct correspond au coefficient de l'âge obtenu dans une régression logistique qui prédit la probabilité de se retrouver en situation de surendettement pour chacun des deux indicateurs, en incluant à la fois l'âge et l'ensemble des variables de contrôle et des capacités financières mentionnées précédemment. Ce coefficient reflète donc l'effet isolé de l'âge sur les probabilités de surendettement des jeunes comparativement aux groupes des 35-54 ans et des 55 ans et plus, tout en prenant en compte des facteurs tels que les disparités de revenus entre les groupes d'âge.

L'effet indirect de l'âge est défini comme la différence entre les coefficients issus de la régression incluant uniquement l'âge (effet total) et de celle intégrant les variables de contrôle et de capacités (effet direct). Cet effet indirect représente ainsi la part de l'effet de l'âge attribuable aux différences intergroupes concernant les variables de contrôle et de capacités. Autrement dit, l'effet indirect décrit l'influence des différences sociodémographiques et des capacités entre les groupes d'âge sur les probabilités de surendettement.

La deuxième étape de l'analyse de décomposition se concentre sur l'examen de la contribution des variables mesurant la capacité financière et des variables de contrôle à l'effet indirect, sous forme de proportion. Cette méthode permet d'estimer quelle proportion de la différence entre les jeunes et chacun des deux autres groupes d'âge est due à des différences entre ces groupes sur

les variables de contrôle et les variables de capacités relatives au crédit, soit quelle proportion de l'effet indirect est expliquée lorsque ces variables sont ajoutées au modèle. Plus la valeur absolue de la proportion est élevée, plus son importance est grande. Une proportion négative signifie que les différences inter-groupes réduisent les probabilités de surendettement des jeunes, tandis qu'à l'inverse, une proportion positive indique que ces différences entre les deux groupes les augmentent pour les jeunes. Au final, la somme de ces proportions donne 100 %, indiquant que la totalité de l'effet indirect a été expliquée par la décomposition des effets des variables de contrôle.

Décomposition de l'effet de l'âge sur les probabilités d'avoir des difficultés de remboursement des dettes

Le tableau 4.17 ci-dessous illustre l'influence de l'âge sur les probabilités de surendettement, tel que défini par l'indicateur subjectif. L'effet total de l'âge est négatif, tant pour la comparaison entre les jeunes et le groupe des 35-54 ans (colonne A) que pour celle entre les jeunes et les 55 ans et plus (colonne B), avec des effets respectifs de -0,39 et -1,06. Cela indique que les 35-54 ans et les 55 ans et plus sont moins susceptibles, comparativement aux jeunes, d'éprouver des difficultés de remboursement de leurs dettes. En somme, le fait d'être plus âgé est associé à une probabilité moindre de surendettement, tel que défini par l'indicateur subjectif, par rapport aux jeunes, lorsque les variables de contrôle et celles mesurant les capacités financières ne sont pas prises en compte dans le modèle. Ce constat est en accord avec les résultats présentés précédemment.

Tableau 4.17 : Décomposition de l'effet de l'âge en effet total, effet direct et effet indirect – Difficultés de remboursement – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus

Difficultés de remboursement	Colonne A 35-54 vs les jeunes			Colonne B 55 ans et plus vs les jeunes		
	Coefficient	Erreur-type	P> z	Coefficient	Erreur-type	P> z
Effet total	- 0.39	0.15	0.01	- 1.06	0.16	0.00
Effet direct	- 0.03	0.16	0.87	- 0.85	0.18	0.00
Effet indirect	- 0.37	0.11	0.00	- 0.20	0.12	0.09

Source : Auteur

Les résultats à la ligne de l'effet direct permettent toutefois de nuancer ces résultats. En effet, une fois les variables de contrôle et de capacités financières prises en compte, il n'y a plus de

différences significatives en termes de probabilités de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes entre les jeunes et le groupe des 35-54 ans (Colonne A). Ceci veut donc dire les probabilités supérieures des jeunes comparativement à ce groupe d'âge présenté ci-haut sont associées aux différences intergroupes en matière de capacités relatives au crédit et des variables de contrôle. Cette analyse permet de conclure que l'âge n'est pas directement lié à une probabilité moindre des 35-54 ans d'être en situation de surendettement comparativement aux jeunes.

En revanche, l'effet direct de l'âge entre les jeunes et les 55 ans et plus (colonne B) est significatif et reste négatif. Ainsi, l'âge a un effet direct sur les différences de probabilités de surendettement entre les jeunes et le groupe d'âge plus avancé. Toutefois, le coefficient s'atténue à -0,85 avec l'ajout des variables de capacité financière et de contrôle. Ainsi, le fait d'avoir 55 ans et plus demeure associé à une probabilité moindre de surendettement selon l'indicateur subjectif, comparativement aux jeunes, bien que cette relation soit atténuée par l'inclusion des variables de capacité financière et de contrôle. Cela indique que certaines différences intergroupes associées à ces variables contribuent, en partie, aux raisons expliquant pourquoi les jeunes sont plus susceptibles d'éprouver des difficultés de remboursement de leurs dettes comparativement aux 55 ans et plus.

L'effet indirect confirme les résultats mentionnés dans les paragraphes précédents. D'abord, l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement des jeunes comparativement au 35-54 ans est significatif et est de -0.37. Ces résultats suggèrent que les probabilités accrues de surendettement, telles que définies par l'indicateur subjectif, pour les jeunes comparativement aux adultes en milieu de vie, s'expliquent par les différences entre ces deux groupes d'âge en ce qui concerne les variables de contrôle et les capacités relatives au crédit. En ce qui concerne l'effet indirect de l'âge entre les 55 ans et plus et les jeunes, il est de -0.20 et n'est pas significatif au seuil de 5 %, mais il l'est au seuil de 10 %.

Il est important de noter que l'effet direct entre les jeunes et le groupe d'âge plus vieux reste significatif, suggérant que d'autres variables non prises en compte dans cette étude pourraient expliquer une partie de l'effet de l'âge sur les probabilités de surendettement. En effet, il existe potentiellement des facteurs additionnels, tels que les attitudes financières, qui n'ont pas été pris en compte dans ce travail. Si certains de ces facteurs, absents des analyses, sont associés au surendettement tel que défini par l'indicateur subjectif et qu'ils ne sont pas répartis de manière

égale entre les jeunes et les 55 ans et plus, il est possible que l'effet direct de l'âge dissimule ces différences non contrôlées dans les analyses.

Les analyses révèlent que l'effet de l'âge sur les probabilités accrues de surendettement des jeunes, comparativement aux deux autres groupes d'âge, est partiellement liés aux différences intergroupes dans les variables de contrôle et les capacités financières. Afin d'explorer plus en profondeur cette relation, l'effet indirect de l'âge a été décomposé pour examiner de manière plus précise l'influence des variables de contrôle et des capacités financières sur les différences observées entre les jeunes et les autres groupes d'âge en ce qui concerne les probabilités de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes. Les résultats de cette analyse sont présentés dans le tableau 4.18 ci-dessous.

Tableau 4.18 : Décomposition de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de déclarer des difficultés de remboursement des dettes – Comparaison entre les jeunes et les 35-54 ans, et entre les jeunes et les 55 ans et plus

Variables	Proportion (%) de chacune des variables dans l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement – Mesure subjective.	
	A : 35-54 ans vs. Les jeunes	B : 55 ans et plus vs. Les jeunes
1 - Indice d'inclusion financière	15.06	59.19
2 - Facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt (réf. Mauvaise réponse)	0.5	-2.54
3 - Femme (réf. Homme)	0.21	0.87
4 - Niveau d'éducation (réf. 5- Diplôme d'études secondaires)	- 0.87	-3.59
5 - Personne immigrante (réf. Être né au Canada)	0.88	3.2
6 - Identification ethnoraciale (Personne blanche)	11.8	33.23
7 - Typologie familiale (réf. Personne en couple sans enfant)	- 28.47	14.17
8 - Confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint (réf. Non)	- 16.7	-58.97
9- Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années (réf. Non)	6.95	3.88
10 - Revenu personnel (réf. Moins de 45 000\$)	41.01	-12.17
11 - Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)	23.41	-32.76
12 - Valeur des actifs personnels (réf. Moins de 5000\$)	46.77	95.43

Source : Auteur

D'abord, les résultats de la décomposition de l'effet indirect de l'âge des 35-54 ans comparativement aux jeunes. Les résultats montrent que près de 15% (ligne 1, colonne A) de l'effet indirect de l'âge sur la probabilité accrue des jeunes de rencontrer des difficultés de remboursement de leurs dettes par rapport aux personnes de 35-54 ans est lié à l'inclusion financière plus faible des jeunes par rapport à ce groupe d'âge. Il convient de rappeler qu'aucune différence significative n'a été observée entre les jeunes et les 35-54 ans concernant la moyenne à l'indice d'inclusion financière (p.77). Cette moyenne ne tenait toutefois pas compte des variables de contrôle. Les résultats précédents suggèrent donc que des différences significatives entre les jeunes et les 35-54 ans en ce qui concerne l'indice d'inclusion financière émergent une fois les variables de contrôle ajoutées au modèle. Pour ce qui est de la question de connaissances des facteurs influençant les intérêts sur un prêt, les différences entre les deux groupes d'âges ne représentent que 0.05% de l'effet indirect de l'âge. En résumé, les capacités relatives au crédit plus faibles chez les jeunes sont associées à une probabilité accrue d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes par rapport aux 35-54 ans, principalement en raison des enjeux liés à l'inclusion financière. Ce facteur se classe comme le quatrième en importance, après les variables économiques (revenu personnel, revenu du ménage, actifs personnels), l'accès à l'aide d'un proche autre que le conjoint et la situation familiale.

Les résultats indiquent que les différences en matière de revenu personnel et de revenu de ménage représentent respectivement 41.01% et 23,41% de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités plus élevées des jeunes d'être surendetté tel que défini par l'indicateur subjectif (ligne 10 et 11, colonne A) tandis que les différences en termes de valeur des actifs (ligne 12, colonne A) représentent 46.77% de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement entre les jeunes et les personnes en milieu de vie. Ces variables contribuent à accroître les probabilités pour les jeunes d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes comparativement aux 35-54 ans, puisque l'augmentation du revenu et de la valeur des actifs est associée à une réduction de ces difficultés, et que les jeunes disposent généralement de revenus et d'actifs moins élevés.

Une autre différence entre les deux groupes d'âge, qui accroît la probabilité de surendettement chez les jeunes, est liée à l'identification ethno- raciale. En effet, cette variable représente 11,8 % (ligne 6, colonne A) de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités accrues de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes chez les jeunes, par rapport aux 35-54 ans. Cette différence s'explique par un plus grand nombre de jeunes s'auto-identifiant comme membres d'une minorité racisée, comparativement aux 35-54 ans, alors que l'identification à une minorité

racisée est associée à une probabilité plus élevée de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes par rapport au fait d'être blanc.

Certaines différences entre le groupe des jeunes et celui des 35-54 ans contribuent à réduire la propension des jeunes à vivre du surendettement tel que défini par l'indicateur subjectif. Il est important de rappeler qu'une proportion négative indique que ces différences ont un effet réducteur sur le coefficient de l'effet indirect de l'âge. Ainsi, les résultats révèlent que la situation familiale des jeunes contribue négativement à l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement à la hauteur de -28,47 % (ligne 7, colonne A). En d'autres termes, les jeunes sont moins nombreux à être des parents seuls ou des parents de familles recomposées, ce qui est associé à une réduction de leur probabilité d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes, ces caractéristiques étant associées à des difficultés accrues de remboursement. De même, les jeunes ont un accès plus fréquent à une aide financière de la part d'un proche, ce qui explique pourquoi -16,7 % (ligne 8, colonne A) de l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilités de surendettement, selon l'indicateur subjectif, est attribuable à cette disparité intergroupe.

L'effet indirect n'étant pas significatif au seuil de 5 %, il demeure incertain que les différences intergroupes entre les jeunes et les 55 ans et plus soient associées de manière concluante à la probabilité supérieure des jeunes d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes, en comparaison avec les 55 ans et plus. Cependant, les résultats montrent tout de même, au seuil de 10 %, que l'inclusion financière joue un rôle important dans cette dynamique. En effet, 51,19 % (ligne 1, colonne B) de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités accrues des jeunes de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes par rapport aux 55 ans et plus est associée aux différences en matière d'inclusion financière. Ces résultats suggèrent que l'inclusion financière plus faible chez les jeunes, comparativement à la tranche d'âge la plus avancée, est fortement lié aux différences de probabilités de surendettement, se classant au deuxième rang d'importance dans la décomposition de l'effet indirect. Par ailleurs, la question portant sur la connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt contribue négativement à l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement, à hauteur de -2,54 %. Cela signifie que la proportion plus élevée de jeunes ayant répondu correctement à cette question, en comparaison avec les 55 ans et plus, est liée à une réduction des probabilités pour les jeunes d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes, par rapport aux 55 ans et plus.

Bien que les différences en matière de capacités relatives au crédit entre les jeunes et les 55 ans et plus soient liées aux probabilités accrues de surendettement chez les jeunes, c'est la valeur des actifs personnels qui expliquent la plus grande part de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de rencontrer des difficultés de remboursement des dettes, représentant 95,43 % (ligne 12, colonne B) de la différence attribuable à cette variable.

Contrairement aux résultats observés entre les jeunes et les adultes en milieu de vie, le modèle de décomposition de l'effet indirect de l'âge entre les jeunes et les 55 ans et plus montre que les revenus personnels et du ménage des jeunes sont liés à une réduction de la probabilité de surendettement selon l'indicateur subjectif par rapport aux 55 ans et plus. Plus précisément, ces deux variables contribuent négativement à l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilité de surendettement, respectivement à hauteur de -12,17 % et -32,76 % (ligne 10 et 11, colonne B). Cette situation s'inscrit dans la logique de la théorie du cycle de vie. En effet, les jeunes n'ont pas encore eu le temps d'accumuler des actifs substantiels, mais profitent généralement d'un salaire en croissance, étant au début de leur parcours professionnel. À l'inverse, les personnes âgées ont eu le temps d'accumuler des actifs importants, mais leurs revenus sont stables, voire inférieurs à leur salaire antérieur après la retraite. Ainsi, les différences de revenus favorisent les jeunes, car ils bénéficient en moyenne d'un revenu plus élevé, et l'augmentation des revenus est associée à une réduction des probabilités de surendettement. En revanche, les différences dans la valeur des actifs, ainsi que leur association réductrice sur les probabilités de surendettement, avantagent les 55 ans et plus. Il est donc attendu que les écarts entre les deux groupes en termes d'actifs soient liés en partie à la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes, tandis que les variables liées aux revenus exercent un effet inverse.

L'identification ethnoraciale contribue à 33,23 % (ligne 6, colonne B) de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de vivre des difficultés de remboursement des dettes accrues chez les jeunes par rapport aux 55 ans et plus, en raison du fait que les jeunes sont plus nombreux à s'identifier comme appartenant à une minorité visible. Enfin, les différences en matière de situation familiale sont associées à une augmentation des probabilités de surendettement des jeunes comparativement aux personnes plus âgées, probablement parce que les jeunes sont plus nombreux à être des parents monoparentaux ou dans une famille recomposée, en comparaison avec les personnes plus âgées.

Décomposition de l'effet de l'âge sur les probabilités d'avoir un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux

Le tableau 4.19 ci-dessous illustre l'influence de l'âge sur les probabilités de surendettement, tel que défini par l'indicateur objectif. L'effet total de l'âge est négatif, tant pour la comparaison entre les jeunes et le groupe des 35-54 ans (colonne A) que pour celle entre les jeunes et les 55 ans et plus (colonne B), avec des effets respectifs de -1,22 et -1,11. Cela suggère que les 35-54 ans et les 55 ans et plus sont moins susceptibles, comparativement aux jeunes, d'avoir un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux. En somme, être plus âgé est associé à une probabilité moindre de surendettement, tel que défini par l'indicateur objectif, par rapport aux jeunes, lorsque les variables de contrôle et celles mesurant les capacités financières ne sont pas intégrées au modèle. Ce constat est en accord avec les résultats précédemment présentés.

Tableau 4.19 : Décomposition de l'effet de l'âge en effet total, effet direct et effet indirect – ratio de dettes aux actifs ≥ 2 – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus

Ratio de dettes aux actifs ≥ 2	Colonne A 35-54 vs. les jeunes			Colonne B 55 ans et plus vs. les jeunes		
	Coefficient	Erreur type	P> z	Coefficient	Erreur type	P> z
Effet total	-1.22	0.206	0	-1.11	0.22	0
Effet direct	-0.81	0.218	0	-1.39	0.24	0
Effet indirect	-0.41	0.144	0.004	0.28	0.14	0.04

Source : Auteur

L'effet direct de l'âge est négatif et significatif pour les 35-54 ans par rapport aux jeunes, ainsi que pour les 55 ans et plus par rapport aux jeunes, avec des coefficients de -0,81 (colonne A) et -1,39 (colonne B). Cela signifie que même avec l'ajout des variables de contrôle et des capacités financières, les individus de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus restent moins susceptibles que les jeunes d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux. Ce modèle suggère que l'âge, ainsi que les variables non prises en compte dans cette étude, exercent un effet réducteur sur les probabilités de surendettement, tel que défini par l'indicateur objectif, pour les groupes plus âgés par rapport aux jeunes.

Cependant, certaines nuances doivent être apportées concernant l'effet direct de l'âge dans le modèle actuel. En effet, les résultats montrent que l'inclusion des variables de contrôle dans le modèle réduit l'effet de l'âge sur les probabilités de surendettement des 35-54 ans par rapport aux

jeunes. Plus précisément, l'ajout des variables de contrôle fait passer le coefficient de -1,22 (effet total de l'âge) à -0,81 (effet direct de l'âge). Cette réduction indique qu'une partie de l'effet total de l'âge sur les probabilités d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux entre les jeunes et les 35-54 ans est associée à des différences entre ces groupes d'âge en termes de variables de contrôle et de capacités, rendant les jeunes plus susceptibles d'avoir un ratio de dettes aux actifs élevé.

À l'inverse, l'ajout des variables de contrôle dans le modèle fait augmenter le coefficient de l'effet direct de l'âge entre les jeunes et les 55 ans et plus. Concrètement, l'effet de l'âge passe de -1,11 (effet total) à -1,39 (effet direct). Cela suggère que les différences intergroupes en termes de variables de contrôle et de capacités relatives au crédit entre les jeunes et les 55 ans et plus contribuent à accroître la probabilité pour les 55 ans et plus d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux. Pour cette raison, l'effet direct de l'âge est plus important que l'effet total de l'âge sur les probabilités de surendettement des personnes âgées de 55 ans et plus par rapport aux jeunes.

Quant à l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement des personnes âgées de 35 à 54 ans par rapport aux jeunes, le coefficient est de -0,412 (colonne A), ce qui indique que les différences intergroupes sont liées à un accroissement de la probabilité de surendettement des jeunes selon l'indicateur subjectif. En revanche, l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement des personnes âgées de 55 ans et plus par rapport aux jeunes est de 0,28 (colonne B). Cela signifie que les différences intergroupes, concernant les variables de contrôle et les capacités relatives au crédit, augmentent les probabilités pour les 55 ans et plus d'avoir un ratio dettes-actifs égal ou supérieur à deux, comparativement aux jeunes. Cependant, en raison des variables non incluses dans l'étude, l'effet total de l'âge sur les probabilités de surendettement demeure négatif, car l'effet direct négatif l'emporte sur l'effet indirect positif.

Le tableau 4.20 présente les résultats de la décomposition de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement, tel que mesuré par l'indicateur objectif, entre les jeunes et les groupes d'âge des 35 à 54 ans (colonne A) et des 55 ans et plus (colonne B). Il est essentiel de noter que dans la colonne B, les proportions négatives de la décomposition de l'effet indirect indiquent que les différences entre les jeunes et les personnes de 55 ans et plus, en matière de variables de contrôle et de capacités relatives au crédit, tendent à augmenter les probabilités de surendettement chez les jeunes en comparaison avec les 55 ans et plus.

Inversement, les proportions positives indiquent que ces variables contribuent à réduire la probabilité de surendettement des jeunes par rapport au groupe d'âge plus avancé. Ce phénomène s'explique par la méthode de calcul des proportions de chaque variable de contrôle dans l'effet indirect : on divise le coefficient de chaque variable de contrôle par le coefficient total de l'effet indirect, qui est positif. Ainsi, lorsqu'une différence intergroupe pour une variable augmente la probabilité de surendettement des jeunes par rapport aux 55 ans et plus, le coefficient correspondant est négatif. En divisant ce coefficient négatif par le coefficient total positif de l'effet indirect, on obtient une proportion également négative, bien que cette différence contribue effectivement à accroître la probabilité de surendettement des jeunes.

Tableau 4.20 : Décomposition de l'effet indirect de l'âge sur les probabilités d'avoir un ratio de dettes aux actifs supérieur à deux – Jeunes vs 35-54 ans et Jeunes vs 55 ans et plus

Variables	Proportion (%) de chacune des variables dans l'effet indirect de l'âge sur les probabilités de surendettement – Indicateur objectif	
	A : 35-54 ans vs. Les jeunes	B : 55 ans et plus vs. Les jeunes
1 - Indice d'inclusion financière	6.55	- 21.2
2 - Facteurs qui influencent les intérêts sur un prêt (réf. Mauvaise réponse)	1.04	11.72
3 - Femme (réf. Homme)	0.18	-0.39
4 - Niveau d'éducation (réf. Diplôme d'études secondaires)	2.51	1.91
5 - Personne immigrante (réf. Être né au Canada)	2.2	-8.3
6 - Identification ethnoraciale (Personne blanche)	11.06	- 26.29
7 - Typologie familiale (réf. Personne en couple sans enfant)	8.65	- 1.81
8 - Confiant de pouvoir compter sur l'aide financière d'au moins un proche qui n'est pas le conjoint (réf. Non)	- 17.89	60.63
9 - Soutien financier d'un proche au cours des 5 dernières années (réf. Non)	-0.63	0.23
10 - Revenu personnel (réf. Moins de 45 000\$)	48.12	20
11- Revenu du ménage (réf. Moins de 80 000\$)	38.23	63.49

Source : Auteur

Les résultats indiquent que 6,55 % de l'effet indirect de l'âge entre les 35-54 ans et les jeunes (ligne 1, colonne A) est lié aux différences d'inclusion financière. Cela signifie que la moindre inclusion financière des jeunes, comparativement aux adultes en milieu de vie, est associée à une augmentations des probabilités pour les jeunes d'être surendettés selon l'indicateur objectif. La

question portant sur les connaissances ne représente, quant à elle, n'est que 1,04 % de l'effet indirect (ligne 2, colonne A).

Le genre n'a qu'un impact négligeable sur l'effet indirect de l'âge concernant les probabilités accrues de surendettement chez les jeunes, comparativement aux 35-54 ans, mesuré par le ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux. En ce qui concerne le niveau d'éducation, les différences entre les 35-54 ans et les jeunes contribuent à l'effet indirect de l'âge à hauteur de 2,51 %.

Un constat similaire s'applique au statut d'immigration, qui représente une proportion de l'effet indirect de l'âge de 2,2 % pour les jeunes, comparativement aux adultes en milieu de vie (ligne 5, colonne A). Par ailleurs, la disparité entre les deux groupes en matière d'identification ethnoraciale constitue un autre facteur lié à l'augmentation de la probabilité de surendettement chez les jeunes, tel que défini par l'indicateur subjectif. En effet, 11,06 % de l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilités de surendettement des jeunes par rapport aux 35-54 ans est attribuable à cette variable.

De plus, la situation familiale contribue à l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilités de surendettement, à hauteur de 8,65 %. En résumé, les différences intergroupes en matière de situation familiale sont associées à une réduction des probabilités de surendettement chez les jeunes. Cela s'explique probablement par le fait que, comparativement aux adultes de 35-54 ans, les jeunes sont moins nombreux à vivre dans une famille non intacte, une situation souvent associée à des difficultés financières accrues.

Les variables de revenus sont toutefois celles qui expliquent la plus grande proportion de l'effet indirect de l'âge. Le revenu personnel contribue de manière significative à l'effet indirect de l'âge sur les probabilités relatives de surendettement, représentant 48,12 % (ligne 10, colonne A), tandis que cette proportion s'élève à 38,23 % pour les revenus du ménage (ligne 11, colonne A). Ces résultats soulignent à nouveau l'importance de l'association entre le revenu et la réduction des probabilités de surendettement. En effet, les adultes en milieu de vie tendent à disposer de revenus plus élevés, ce qui exerce un effet protecteur contre la probabilité d'avoir un ratio de dettes aux actifs supérieur ou égal à deux, comparativement aux jeunes.

Concernant la décomposition de l'effet indirect de l'âge entre les jeunes et les personnes âgées de 55 ans et plus sur les probabilités de surendettement, tel que mesuré par l'indicateur objectif (colonne B), les résultats montrent que 21,2 % (ligne 1, colonne B) de cet effet indirect est

attribuable à un niveau d'inclusion financière inférieur chez les 18-34 ans. Cela place l'inclusion financière au quatrième rang des facteurs les plus influents, après les différences en termes de revenus du ménage, la confiance de pouvoir compter sur un soutien financier d'un proche autre que le conjoint, et l'identification ethnoraciale. Par ailleurs, la variable de connaissance a une contribution de -11,72 % à l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilités de surendettement entre les jeunes et les 55 ans et plus, selon l'indicateur objectif.

En ce qui concerne le revenu du ménage, les différences entre les personnes âgées de 55 ans et plus et les jeunes représentent -63,49 % (ligne 10, colonne B) de l'effet indirect de l'âge sur les différences de probabilités d'avoir un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux entre les jeunes et les personnes âgées de 55 ans et plus. Quant au revenu personnel, le modèle montre que c'est -20% (ligne 10, colonne B) de l'effet indirect de l'âge qui est attribuable à la disparité entre les deux groupes d'âge en termes de revenu personnel. Cela signifie que les revenus plus élevés des jeunes par rapport aux personnes âgées de 55 ans et plus, tant au niveau du ménage que ceux personnels, seraient associés à la réduction des disparités dans les probabilités de surendettement entre les deux groupes d'âge.

La confiance des jeunes en la possibilité de recevoir de l'aide financière d'un proche autre que le conjoint constitue également un facteur important, représentant -60,63 % (ligne 9, colonne B) de l'effet indirect. Autrement dit, cette confiance accrue des jeunes en leur capacité à compter sur un proche pour une aide financière est négativement associée à leur probabilité de surendettement comparativement aux 55 ans et plus. Les disparités en matière d'identification ethnoraciale, en revanche, contribuent à accroître la probabilité de surendettement chez les jeunes comparativement aux personnes de 55 ans et plus. En effet, les jeunes sont plus susceptibles de s'identifier comme une minorité racisée, ce qui est associé à une probabilité accrue de surendettement.

Enfin, il est important de souligner que la décomposition de l'effet de l'âge entre les jeunes et les personnes âgées de 55 ans et plus suggère que d'autres facteurs, non pris en compte dans l'étude, influencent également les différences de probabilités de surendettement selon l'âge. En effet, l'ajout des variables de contrôle a augmenté le coefficient de l'effet direct de l'âge par rapport à l'effet total. Ainsi, l'effet indirect de l'âge, c'est-à-dire l'effet expliqué par son association avec les variables de contrôle, est à la fois significatif et positif. Cela implique que les différences de caractéristiques entre les jeunes et les personnes de 55 ans et plus, identifiées dans cette étude, sont en réalité associées à une augmentation de la probabilité de surendettement des 55 ans et plus.

par rapport aux jeunes. Néanmoins, d'autres facteurs non inclus dans cette étude semblent également être associé à la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes selon l'indicateur objectif, indiquant que la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes pourrait être partiellement lié à ces éléments externes.

DISCUSSION ET CONCLUSION

Dans cette section, les résultats de l'étude seront explorés plus en détail et contextualisés en les liant à d'autres études sur le sujet ainsi qu'aux causes identifiées dans la littérature pour expliquer le surendettement. Des pistes de solutions découlant des résultats seront également proposées. Ensuite, les objectifs et la question de recherche seront réexaminés. Enfin, les limites de la recherche seront mises en évidence et des pistes d'exploration pour des projets futurs seront proposées

Discussion sur l'ensemble des résultats

Dans ce mémoire, une analyse a été menée afin d'élucider les liens conduisant les jeunes Québécois âgés de 18 à 34 ans à présenter une propension au surendettement plus élevée que leurs pairs plus âgés. Une attention particulière a été portée au concept de capacités relatives au crédit. Pour ce faire, un indicateur basé sur ce concept a été élaboré, en s'appuyant sur les travaux de Margaret Sherraden sur les capacités financières. Cette démarche a permis, d'une part, d'examiner le lien entre l'inclusion financière, la connaissance des facteurs influençant les intérêts sur un prêt et la probabilité de surendettement, et d'autre part, de mettre en lumière l'importance des disparités dans les capacités relatives au crédit selon l'âge pour expliquer les probabilités plus élevées de surendettement chez les jeunes par rapport aux individus plus âgés.

Avant de plonger davantage dans l'étude du surendettement, il a été question de manière plus générale de l'endettement. Les résultats ont révélé que les jeunes âgés de 18 à 34 ans (74%) constituent le deuxième groupe le plus enclin à détenir au moins une dette, après les 35-54 ans (82%), et avant les 55 ans et plus (54%). L'écart de 20 points de pourcentage entre les jeunes et les individus âgés de 55 ans et plus en ce qui concerne la proportion de détention de dette est conforme aux attentes découlant de la théorie du cycle de vie (Modigliani, 1966). Il advient de rappeler que la jeunesse se caractérise par des revenus relativement modestes par rapport à ce qui peut être attendu plus tard dans le parcours professionnel, et qu'il s'agit d'une période où plusieurs projets doivent être financés, tels que la fondation d'un foyer, les études, ou encore les dépenses liées à l'établissement d'une famille. De plus, les jeunes n'ont pas eu autant de temps pour accumuler des actifs et des épargnes sur lesquels ils pourraient compter en cas d'imprévu financier ou de perte temporaire de revenu. En revanche, les personnes âgées de 55 ans et plus

sont généralement à un stade où elles ont déjà bénéficié de revenus plus élevés, voire déjà atteint leur pic salarial, et où la plupart de leurs projets de vie sont déjà réalisés et ne nécessitent pas de financement supplémentaire. Pour certains, ils ont eu le temps d'accumuler des économies et des actifs qu'elles peuvent mobiliser en cas de besoin financier, ce qui réduit leur dépendance au crédit comme filet de sécurité. Pour ces deux raisons, il est naturel que les jeunes soient plus enclins à contracter des dettes que les personnes âgées de 55 ans et plus, car ils sont moins susceptibles d'avoir recours au crédit pour des motifs compensatoires. Il faut toutefois admettre que le schéma d'emprunt et d'épargne théorisé ci-dessus demeure assez général et qu'il est important de tenir compte du nombre significatif de personnes de 55 ans et plus qui, pour diverses raisons, ont des dettes à la retraite. En effet, selon un rapport de recherche de Uppal (2019), 42 % des ménages canadiens âgés de 65 ans et plus en 2016 avaient une dette, comparativement à 27 % en 1999. Cet endettement a le potentiel de devenir rapidement problématique, car les personnes âgées à la retraite disposent de revenus fixes et doivent compter sur leurs épargnes pour subvenir à leurs besoins, les plaçant dans une situation précaire en cas de dépense imprévue, de baisse de revenu, ou d'augmentation des dépenses de base.

La différence entre les jeunes et les adultes âgés de 35 à 54 ans est toutefois seulement de 8 points de pourcentage. Le fait que les jeunes soient moins nombreux à avoir une dette que les adultes en milieu de vie va quelque peu à l'encontre de ce qui aurait pu être attendu selon la théorie du cycle de vie. Cependant, il est possible d'avancer une hypothèse pour expliquer ces résultats. À savoir, les constats découlant de cette théorie remontent à la fin des années 1960. Toutefois, comme démontré dans le chapitre 1, les parcours de vie des jeunes d'aujourd'hui sont plus prolongés et moins linéaires que par le passé (Arnett, 2014; Longo et al., 2021), et les marqueurs traditionnels marquant l'entrée dans l'âge adulte surviennent de plus en plus tard (Arnett, 2014). Ces marqueurs incluent le départ du domicile familial, la mise en couple, l'achèvement des études, l'obtention d'un premier emploi stable, ou encore la parentalité (Van de Velde, 2015). L'accomplissement de ces jalons peut entraîner une augmentation des dépenses, telles que la parentalité, qui peut nécessiter le recours au crédit et à la dette lorsque les revenus ne suffisent pas. Ils peuvent également faciliter l'accès au crédit, comme c'est le cas avec l'obtention d'un emploi stable. Ainsi, si ces marqueurs surviennent plus tard qu'avant, et que ceux-ci sont associés avec le fait d'avoir une dette, alors il est normal que les adultes en milieu de vie soient plus nombreux à avoir une dette que les jeunes. De plus, il est important de souligner que la variable sur la dette ne différencie pas entre les différents types de dettes, à savoir les dettes dites à la consommation et les dettes hypothécaires. (Yilmazer et DeVaney, 2005). Il n'est donc

pas possible de distinguer si les jeunes sont plus nombreux à avoir une dette à la consommation que les 35 à 54 ans. Il n'est pas possible d'évaluer l'effet spécifique des dettes hypothécaires sur les probabilités de détenir une dette en fonction de l'âge. Il serait intéressant d'examiner comment s'articulent les probabilités d'endettement entre les jeunes et les 35-54 ans si les types de dettes avaient été pris en compte. Il est certain que de prendre en compte ce facteur aurait eu un impact sur le ratio des dettes aux actifs.

L'analyse multivariée des facteurs associés à la détention de dettes permet de nuancer les conclusions précédentes. En effet, après avoir contrôlé des variables telles que les caractéristiques sociodémographiques, les revenus et les actifs, la situation familiale, ainsi que le soutien financier apporté à un proche ou la confiance d'avoir un soutien financier autre que le conjoint, il a été constaté que les jeunes et les adultes âgés de 35 à 54 ans ne présentent pas de probabilité significativement différente de détenir une dette, tandis que la disparité dans la propension persiste chez les personnes âgées de 55 ans et plus. Ainsi, il semble que les jeunes n'aient pas intrinsèquement moins de probabilité d'être endettés, mais qu'ils possèdent des caractéristiques spécifiques qui réduisent leurs probabilités par rapport aux adultes en milieu de vie. Par exemple, les jeunes disposent généralement de revenus moins élevés, et l'accès au crédit et à la dette est souvent conditionné par les actifs, le revenu et l'emploi (Cesar Leandro et Botelho, 2022), ce qui peut rendre plus difficile pour eux d'acquérir une dette, car ils ont un accès limité aux produits de crédit. En ce qui concerne plus précisément les dettes hypothécaires, certaines études ont trouvé une association entre la stabilité de l'emploi et les chances de détenir une hypothèque (Arundel et Doling, 2017; Dotti Sani et Acciai, 2018; Lersch et Dewilde, 2015) puisqu'il s'agit de conditions nécessaires à l'obtention de ce type de prêt. En se basant sur cette relation entre la dette et le revenu, il est attendu que les jeunes sont moins nombreux à avoir une dette, car ils ont moins accès à certains types de crédit, comme les prêts hypothécaires. Cette analyse est supportée par les résultats du tableau 4.4 qui montrent qu'une augmentation du revenu personnel est associée à une augmentation de la probabilité d'avoir une dette.

Par ailleurs, les résultats mettent en évidence l'impact de la situation familiale et de la parentalité, des étapes de la vie adulte, sur les probabilités de surendettement. En effet, être célibataire sans enfant, par opposition à être en couple avec enfant, donc ne pas avoir constitué de famille, est associé à une probabilité moindre d'avoir une dette. En revanche, le fait d'avoir des enfants est lié à une probabilité accrue de dettes par rapport aux couples sans enfants. En d'autres termes, le projet de vie en couple et la parentalité, associés à l'entrée dans la vie adulte et à des dépenses plus élevées, sont liés à une probabilité accrue d'endettement.

En somme, ces résultats ont mis en évidence les effets de l'allongement de la période de jeunesse et de l'accomplissement des critères traditionnels sur les probabilités de détention de dettes. En contrôlant pour ces facteurs, il a été constaté que les jeunes, comparativement aux adultes âgés de 35 à 54 ans, présentent une probabilité équivalente de détenir une dette. Cela indique que les jeunes ne sont pas moins susceptibles d'avoir une dette en raison de leur âge, mais plutôt parce qu'ils atteignent les marqueurs de l'entrée dans la vie adulte et les dépenses qui y sont associées plus tardivement que précédemment. Ce résultat met également en évidence l'importance du choix des tranches d'âge pour étudier les probabilités d'endettement, choix qui semble avoir vraisemblablement évolué depuis l'hypothèse initiale Modigliani (1966).

Fort des résultats précédents, l'analyse s'est ensuite concentrée sur la problématique plus spécifique du surendettement en utilisant deux indicateurs : un indicateur subjectif, qui demande aux répondants d'évaluer les difficultés qu'ils rencontrent pour rembourser leurs dettes, et un indicateur objectif, basé sur le ratio dettes-actifs. Il est à noter que les analyses portant sur le surendettement incluent uniquement les individus ayant une dette, afin de ne pas confondre l'absence de difficultés de remboursement avec l'absence de crédit.

Les résultats ont montré que, selon les deux indicateurs du surendettement, les jeunes constituent le groupe d'âge le plus susceptible d'être surendetté. Ainsi, bien que les jeunes âgés de 18 à 34 ans contractent des dettes moins fréquemment que les adultes âgés de 35 à 54 ans, ces dettes deviennent plus souvent problématiques pour ceux qui en détiennent. À cet égard, la situation du contexte québécois présentée dans ce travail ne diffère pas de celle observée dans les études internationales sur le sujet (Betti et al., 2007; Cesar Leandro et Botelho, 2022; Gathergood, 2012; Oksanen et al., 2015; Townley-Jones et al., 2008).

En examinant plus spécifiquement l'indicateur subjectif du surendettement, il n'est pas surprenant de constater que les jeunes sont plus nombreux à présenter un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux. En effet, leur qualité d'emploi et leurs revenus sont faibles, ce qui fait en sorte qu'ils n'ont pas eu le temps ni les moyens de constituer un patrimoine substantiel, tandis qu'ils accumulent des dettes pour financer leurs projets de vie et maintenir un niveau de consommation stable dans le temps. Pour illustrer cette situation, un exemple pertinent est celui d'un jeune étudiant ayant récemment achevé ses études universitaires et entamant sa deuxième année sur le marché du travail. Celui-ci peut avoir contracté des dettes d'études ainsi qu'une dette liée à l'acquisition d'un véhicule, avec très peu d'actifs et d'épargne à son nom, étant donné qu'il n'a eu que deux ans pour réduire sa dette et accumuler des économies avec son salaire. Ce jeune aura

donc accumulé un niveau élevé de dettes par rapport à ses actifs, sans que cette situation soit nécessairement problématique, puisque l'augmentation salariale qu'il espère obtenir devrait lui permettre de rembourser ses emprunts sans trop affecter son niveau de consommation. Pour ces raisons, il n'est pas surprenant que les jeunes soient plus nombreux à présenter un ratio de dettes aux actifs supérieur à deux. Un autre exemple pourrait être celui d'une jeune personne qui déménage hors de son domicile familial pour un emploi dans une autre région et qui décide d'acheter des électroménagers à crédit pour meubler son nouveau logement. Cette personne s'endette pour établir son domicile, contractant ainsi des dettes significatives. Cependant, étant donné que ce départ est motivé par l'obtention d'un emploi, elle n'aura pas nécessairement eu le temps d'épargner et de faire croître ses actifs. Ainsi, comme dans l'exemple du jeune récemment sorti de l'école, cette personne aura un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux, en grande partie parce qu'elle dispose de peu d'actifs et que son départ du domicile familial nécessite des capitaux importants.

Concernant les difficultés de remboursement de dettes, l'hypothèse peut être avancée que les conditions du marché du travail et des revenus faibles rendent les jeunes plus vulnérables aux chocs économiques et aux aléas de la vie. Cela peut compliquer le remboursement des dettes initialement anticipé, notamment en cas de perte d'emploi, de maladie ou de dépense imprévue. De plus, si l'augmentation de revenu n'est pas à la hauteur des attentes, les jeunes doivent tout de même rembourser les dettes, ce qui peut mettre une pression sur leur budget.

Les résultats ont également montré que les deux indicateurs du surendettement n'identifient pas exactement les mêmes personnes comme étant surendettées. En effet, un peu plus d'une jeune sur cinq (23%) déclare rencontrer des difficultés de remboursement malgré un ratio de dettes aux actifs inférieur à deux. Cette proportion est similaire pour les adultes en milieu de vie et légèrement inférieure pour les personnes âgées de 55 ans et plus. En revanche, environ 50% seulement des répondants dans chaque groupe d'âge déclarent avoir des difficultés de remboursement alors qu'ils présentent un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux. Ces résultats, bien qu'ils puissent sembler surprenants à première vue, rappellent que le surendettement est davantage une question de perceptions et de conséquences sociales qu'un simple problème matériel de déséquilibre entre les actifs, les revenus et les dettes (Guérin et al., 2009). Il est intéressant de noter que l'indicateur subjectif est relativement efficace pour identifier les personnes non surendettées, mais qu'il tend à exagérer le nombre de personnes surendettées. Cela est probablement dû au fait que le ratio de dettes aux actifs inclut les dettes hypothécaires. Pour approfondir cette question, il pourrait être pertinent d'exclure certains types de dettes du calcul,

telles que les dettes hypothécaires, qui peuvent fausser le ratio dettes-actifs en raison de leur nature distincte par rapport aux dettes de consommation. De plus, ces résultats soulignent l'importance d'utiliser plusieurs types de mesures dans les études sur le surendettement, car ils montrent qu'une seule mesure pourrait exclure certaines personnes ayant des dettes problématiques des analyses.

À la suite de ces résultats, une analyse a été menée pour déterminer si les jeunes possèdent des capacités relatives au crédit moindres que celles des autres groupes d'âge et si ces capacités peuvent prédire le surendettement. Pour ce faire, un indicateur des capacités relatives au crédit, inspiré des travaux de Sherraden (2013) a été élaboré. Il a ensuite été démontré que la connaissance des jeunes concernant les facteurs qui influent sur les intérêts d'un prêt est similaire ou supérieure à celle des deux groupes d'âge plus avancés. Cela contredit les résultats obtenus par la littérature internationale, qui stipule généralement que la littératie financière des jeunes est inférieure à celle des adultes en milieu de vie et égale à celle des personnes âgées (Lusardi et Mitchell, 2011; Lusardi et al., 2010; Van Ooijen et van Rooij, 2016). Il convient de noter qu'une seule question a été utilisée pour évaluer les connaissances des produits de crédit, ce qui limite la possibilité de généraliser cette connaissance à d'autres domaines financiers. Par ailleurs, les écarts observés entre les groupes d'âge ne représentent que 8 points de pourcentage. Pour tirer des conclusions plus robustes et nuancées sur le rôle des connaissances en matière de produits de crédit et les variations entre les groupes d'âge, il aurait été nécessaire d'inclure davantage de questions abordant un éventail plus large de connaissances liées au crédit.

Par ailleurs, les jeunes présentent un moins bon score d'inclusion financière que les 55 ans et plus selon notre indicateur, et à certains niveaux une inclusion moins bonne que les 35-54 ans. Ces résultats abondent dans le même sens que la littérature (Devlin, 2005; Kempson et al., 2007). De plus, les analyses contrôlant pour le revenu personnel et de ménage, la valeur des actifs, la situation familiale, ainsi que la confiance d'avoir accès à de l'aide financière autre que le conjoint et le fait d'avoir aidé financièrement un proche au cours des 5 dernières années ont démontré qu'une augmentation de l'inclusion financière réduit les probabilités de surendettement, et ce selon l'indicateur subjectif et l'indicateur objectif. Ceci laisse croire que les enjeux d'inclusion financière identifiés par Sherraden (2013), soit que les produits et services de crédits se doivent d'être appropriés aux besoins, accessibles, abordables, attrayants financièrement, faciles à utiliser, flexibles et fiables, sont liées au surendettement. Donc, il apparaît que les enjeux d'inclusion financière ne sont pas seulement liés à la décision des banques de ne pas prêter aux

jeunes en raison de leur faible revenu, faisant de ceux-ci des personnes plus risquées et parce que les bénéfices potentiels sont moindres.

Le surendettement des jeunes Québécois et le rôle des capacités relatives au crédit

L'étude a révélé que les jeunes Québécois présentent une probabilité accrue de surendettement, selon deux indicateurs distincts. Premièrement, un indicateur subjectif rapportant les difficultés de remboursement des dettes, et deuxièmement, un indicateur objectif distinguant les individus ayant un ratio de dette aux actifs égal ou supérieur à deux de ceux avec un ratio inférieur à deux. Selon les deux indicateurs, les jeunes sont plus susceptibles de vivre une situation de surendettement que les personnes âgées de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus. Plus précisément, parmi les jeunes endettés, 34 % rencontrent des difficultés de remboursement de leurs dettes, comparativement à 28 % pour les 35-54 ans et 17 % pour les 55 ans et plus. En ce qui concerne la mesure du ratio dettes/actifs, 24 % des jeunes présentent un ratio égal ou supérieur à deux, contre 11 % et 10 % pour les 35-54 ans et les 55 ans et plus, respectivement.

Les résultats ont démontré que cette probabilité accrue est principalement attribuable aux différences de revenu et d'actifs. En effet, l'analyse de décomposition a révélé que les revenus plus faibles et le niveau d'actifs moins élevé des jeunes constituent la principale raison de leur probabilité supérieure de surendettement selon les indicateurs. Ces résultats laissent donc supposer que le surendettement des jeunes découle de causes compensatoires, c'est-à-dire qu'il survient à la suite d'une utilisation du crédit visant à pallier un manque de revenu.

Il a ensuite été montré que la connaissance des jeunes quant aux facteurs qui influent sur les intérêts sur un prêt est similaire ou meilleure que les deux groupes d'âge plus âgés. Or, en ce qui concerne l'accès à des produits et services de crédits inclusifs, les jeunes sont particulièrement limités dans leur aisance à poser des questions, leur compréhension des produits et des services de crédit offerts, en plus d'avoir la perception que les produits et services ne répondent pas aussi bien à leurs besoins. À la lumière de ces résultats, l'analyse de décomposition a mis en évidence que les capacités relatives au crédit jouent un rôle significatif, bien que secondaire, dans l'explication de la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes. Ainsi, bien que les causes compensatoires du crédit constituent une raison majeure expliquant la probabilité accrue de surendettement chez les jeunes, les raisons consuméristes contribuent également de manière

significative à la probabilité plus élevée pour les jeunes d'éprouver des difficultés de remboursement des dettes ou d'avoir un ratio de dettes aux actifs égal ou supérieur à deux, comparativement aux groupes d'âge de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus.

Ces résultats suggèrent que les initiatives visant le maintien, la valorisation et la bonification des programmes de soutien au revenu, tels que les programmes d'assurance chômage, d'invalidité et les prestations d'aide sociale, pourraient être efficaces pour soulager et limiter le surendettement. En effet, l'un des principaux constats de cette étude est que la probabilité de surendettement est fortement associée aux faibles ressources et est extrêmement fréquent parmi ceux et celles qui ont eu recours au crédit pour faire face à des situations difficiles, comme une perte d'emploi, des problèmes de santé ou d'autres aléas de la vie. Cela indique que les difficultés d'endettement semblent découler principalement de difficultés économiques sous-jacentes, souvent aggravées par des facteurs tels que le manque de connaissances concernant les conséquences de l'endettement. Pour cette raison, les initiatives de prévention du surendettement doivent inclure des programmes visant à s'attaquer aux fondements mêmes du problème, qui résident dans les difficultés économiques sous-jacentes.

Ils suggèrent également que les décideurs publics devraient envisager de compléter la Stratégie québécoise en éducation financière (SQÉF) par une stratégie québécoise d'inclusion financière. Ce type d'initiative pourrait avoir pour objectif de mieux comprendre et mesurer les diverses barrières d'accès aux produits et services financiers, en allant au-delà des possibilités explorées dans ce projet. Par exemple, il serait pertinent de comprendre pourquoi certaines personnes ne se sentent pas respectées par les institutions financières qu'elles fréquentent ou se sentent mal à l'aise de poser des questions. En quoi les produits offerts ne répondent-ils pas à leurs besoins? Il serait ensuite important de mieux identifier les personnes touchées par l'exclusion financière, nos analyses suggérant déjà que les jeunes en font partie. Des connaissances approfondies sur ces questions permettraient de collaborer avec les institutions financières pour développer des initiatives visant une inclusion financière accrue des personnes rencontrant des difficultés d'accès.

Limites et prochaines études

Bien que l'étude ait permis d'aborder, pour l'une des premières fois, les enjeux de capacités relatives au crédit dans les probabilités de surendettement des jeunes, plusieurs limites en restreignent la portée. Une limite majeure de l'étude est qu'elle n'a permis d'établir que des

corrélations et non pas des liens de causalité. Des données longitudinales sont requises afin de confirmer que la probabilité de surendettement suit véritablement une inclusion financière plus faible, plutôt que de la précéder et la causer.

De plus, l'étude a omis plusieurs facteurs qui peuvent prédire le surendettement. Il est notamment possible de penser à l'emploi. En effet, plusieurs études affirment qu'il y a un lien entre l'emploi et les probabilités de surendettement (Disney et al., 2008; Gutiérrez-Nieto et al., 2017; Townley-Jones et al., 2008). Principalement, la perte d'emploi ou un échec entrepreneurial représentent particulièrement des facteurs liés à la probabilité de surendettement, car ils engendrent un déséquilibre budgétaire susceptible d'être compensé par l'endettement si les filets de sécurité sociale s'avèrent insuffisants pour pallier la perte de revenus (Angel et Heitzmann, 2015). Comme exposé dans la revue de littérature, les jeunes présentent généralement une qualité d'emploi inférieure à ce qui peut être anticipé à des stades ultérieurs de leur vie professionnelle. Dans cette optique, ce paramètre pourrait revêtir une importance significative pour expliquer la probabilité de surendettement plus élevé auquel ce groupe est confronté par rapport aux individus plus âgés.

L'étude présente certaines limites méthodologiques importantes. D'abord, elle omet de considérer les variables individuelles telles que les caractéristiques psychologiques, lesquelles, d'après la littérature, influencent grandement la gestion des finances personnelles. La préférence temporelle, par exemple, joue un rôle clé en déterminant l'importance accordée aux conséquences futures de l'endettement par rapport aux bénéfices immédiats. Une personne dotée de capacités relatives au crédit adéquates et ayant une préférence temporelle pour le présent pourrait plus facilement accéder au crédit et s'endetter qu'une autre ayant la même préférence temporelle, mais sans les mêmes capacités. Il en va de même pour l'impulsivité : disposer de connaissances sur les produits de crédit et d'un accès à ces derniers ne garantit pas que les dettes seront contractées de manière économiquement rationnelle ou en respectant un budget. Cette limite met en lumière un aspect des capacités relatives au crédit : elles ne modifient pas directement l'impulsivité ou la perception des conséquences de l'endettement, mais offrent aux individus une plus grande liberté pour gérer leurs finances selon leurs valeurs et objectifs personnels. Cependant, cette liberté pourrait parfois rendre difficile, pour des individus impulsifs ou orientés vers le présent, l'évitement de dettes problématiques.

Une autre limite de l'étude réside dans l'absence de distinction entre les types de dettes contractées. Analyser les variations des probabilités de surendettement en fonction du type de dette aurait permis d'obtenir des conclusions plus précises. Par exemple, il aurait été pertinent de

contrôler les dettes liées aux études pour voir si les jeunes conservent une probabilité plus élevée de surendettement après ce contrôle. De même, il est plausible que les dettes hypothécaires influencent davantage les ratios de dettes aux actifs, alors que les dettes de consommation pourraient représenter une situation financière différente, ayant un impact distinct sur la perception des obligations financières.

Enfin, l'indicateur de la capacité relative au crédit présente des limitations. L'évaluation inclut une seule question de connaissance financière, comparativement aux quatre items mesurant l'inclusion financière. Cette approche comporte plusieurs problèmes. D'une part, une seule question ne suffit pas pour évaluer adéquatement la littératie financière d'une population. Un ensemble de questions touchant divers aspects du crédit aurait mieux capté le niveau de littératie financière de la population québécoise, offrant ainsi une évaluation plus complète de la capacité financière. Deuxièmement, en ce qui concerne les différences entre les âges, certaines études suggèrent que l'expérience constitue une source importante de connaissances (Hilgert et al., 2003; Stolper et Walter, 2017). Ainsi, une évaluation des connaissances liées au crédit englobant un éventail plus large de produits financiers aurait permis de mieux saisir les différences de littératie de la dette entre les groupes d'âge. Par exemple, les jeunes sont susceptibles de posséder une meilleure compréhension des prêts étudiants, tandis que les adultes en milieu de vie, qui envisagent souvent l'achat d'une habitation, pourraient avoir une plus grande familiarité avec les hypothèques.

Troisièmement, le fait de disposer de quatre items pour créer un indicateur d'inclusion financière contre un seul pour les connaissances semble accorder une importance moindre aux connaissances dans l'évaluation des capacités relatives au crédit. Or, bien que l'inclusion financière soit cruciale, comme le montre ce travail, il ne faudrait pas négliger les études qui ont mis en évidence un lien entre la littératie financière et les niveaux d'endettement (Gathergood, 2012; Lusardi et Tufano, 2015). De plus, l'approche par les capacités accorde une importance aux capacités internes, telles que la littératie de la dette pour les capacités relatives au crédit, en complément du contexte social et politique, représenté par l'inclusion financière. Les fondements théoriques des capacités ne privilégient pas l'une sur l'autre; ainsi, une mesure idéale des capacités relatives au crédit devrait accorder une importance équivalente aux connaissances et à l'inclusion financière.

Une autre limite de l'étude concerne les indicateurs d'inclusion financière, qui reposent sur l'auto-évaluation. Autrement dit, il n'est pas mesuré, par exemple, si les jeunes rencontrent effectivement

des difficultés d'accès à certains types de prêts ou se voient proposer des taux d'intérêt plus élevés, mais plutôt leur perception de l'adéquation des produits financiers à leurs besoins. Les implications de cette approche sont nombreuses.

Premièrement, les indicateurs captent les perceptions individuelles des répondants quant à leur inclusion financière, ce qui peut être influencé par des biais personnels, des expériences passées ou un manque d'information. À titre d'exemple, les jeunes pourraient percevoir leur inclusion comme plus faible simplement parce qu'ils ont moins d'expérience avec les produits financiers et que leurs attentes sont différentes. Cela peut entraîner une variabilité dans les réponses qui ne reflète pas nécessairement la réalité objective de leur accès aux services financiers.

Deuxièmement, l'utilisation d'indicateurs subjectifs peut affecter la validité des conclusions tirées de l'étude. Il peut être difficile de déterminer si les différences observées dans les niveaux d'inclusion financière perçue reflètent réellement des disparités dans l'accès aux services financiers ou simplement des différences dans la manière dont les individus perçoivent et rapportent leur situation. Par exemple, un jeune pourrait croire bénéficier d'une inclusion financière adéquate alors que les produits qui lui sont proposés sont assortis de taux d'intérêt plus élevés que ceux offerts à une personne en milieu de vie active. Dans ce cas, le jeune aurait pu déclarer avoir une inclusion financière adéquate alors qu'en réalité, celle-ci serait inférieure à celle d'une personne âgée de 35 à 54 ans. Dans cette optique, il est possible que les jeunes surestiment leur inclusion financière.

En outre, il semble également que pour une étude future, une segmentation plus précise selon les tranches d'âge pourrait permettre d'affiner les résultats. En effet, le travail a regroupé les participants en trois larges catégories d'âge en raison de la taille de l'échantillon. Cette approche pourrait avoir pour conséquence de ne pas saisir pleinement les différentes étapes du cycle de vie tel que schématisé par Modigliani (1966), ainsi les divers parcours d'endettement qui en découlent. Par exemple, la gestion des finances personnelles d'un individu âgé de 21 ans est probablement différente de celle d'une personne de 33 ans, en raison du niveau d'indépendance vis-à-vis les parents et de la qualité d'emploi. De même, les personnes de 55 ans sont probablement toujours actives sur le marché du travail, potentiellement à leur pic de revenu, tandis qu'une personne de 68 ans est probablement à la retraite, avec des revenus fixes. Comme il a été observé, ces disparités de revenus ont certainement un impact sur les probabilités de surendettement, mais également sur l'exclusion financière. En résumé, une segmentation plus

fine aurait pu permettre une meilleure compréhension de l'interaction entre le revenu, l'exclusion financière, l'âge et le surendettement.

Sur ce dernier point, il convient de mentionner que les jeunes ont été considérés comme un groupe relativement homogène dans ce travail. Cependant, il ne faut pas ignorer les nombreuses situations qui peuvent rendre certains jeunes plus susceptibles de vivre du surendettement. Par exemple, il serait pertinent d'étudier le surendettement des jeunes en accordant une attention particulière aux enjeux d'éducation, d'accès à l'emploi, de statut d'immigration ou encore de solidarité familiale au sein de ce groupe d'âge. Bien que cette recherche ait démontré une plus grande probabilité de surendettement chez les jeunes, il serait intéressant d'examiner comment les caractéristiques sociodémographiques mentionnées influencent leurs probabilités de surendettement et de mieux comprendre comment ces dynamiques se manifestent concrètement dans la réalité.

BIBLIOGRAPHIE

- Alberio, M. et Tremblay, D.-G. (2017). Qualité de l'emploi et défi de l'articulation travail-études chez les jeunes étudiants québécois : une question de précarité ? *Revue Jeunes et Société*, 2(1), 5-29. <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1075819ar>
- Alkire, S. (2005, 2005/03/01). Why the Capability Approach? *Journal of Human Development*, 6(1), 115-135. <https://doi.org/10.1080/146498805200034275>
- Angel, S. (2016). The Effect of Over-Indebtedness on Health: Comparative Analyses for Europe. *Kyklos*, 69(2), 208-227. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/kykl.12109>
- Angel, S. et Heitzmann, K. (2015). Over-indebtedness in Europe: The relevance of country-level variables for the over-indebtedness of private households. *Journal of European Social Policy*, 25(3), 331-351. <https://doi.org/10.1177/0958928715588711>
- Aristei, D. et Gallo, M. (2016). The determinants of households' repayment difficulties on mortgage loans: evidence from Italian microdata. *International Journal of Consumer Studies*, 40(4), 453-465. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12271>
- Arnett, J. J. (2001). Conceptions of the transition to adulthood: Perspectives from adolescence through midlife. *Journal of Adult Development*, 8(2), 133-143. <https://doi.org/10.1023/A:1026450103225>
- Arnett, J. J. (2014). *Emerging Adulthood: The Winding Road from the Late Teens Through the Twenties*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199929382.001.0001>
- Arundel, R. et Doling, J. (2017, 2017/12/01). The end of mass homeownership? Changes in labour markets and housing tenure opportunities across Europe. *Journal of Housing and the Built Environment*, 32(4), 649-672. <https://doi.org/10.1007/s10901-017-9551-8>
- Atkinson, A. et Messy, F.-A. (2012). Measuring Financial Literacy. <https://doi.org/doi:https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Baek, E. et Hong, G.-S. (2004, 2004/09/01). Effects of Family Life-Cycle Stages on Consumer Debts. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(3), 359-385. <https://doi.org/10.1023/B:JEEI.0000039946.59422.5f>
- Bernerth, J. B. (2012). Demographic Variables and Credit Scores: An empirical study of a controversial selection tool. *International Journal of Selection and Assessment*, 20(2), 242-246. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-2389.2012.00585.x>
- Bertin, A. (2008). La pauvreté comme privation de capacités. *Regards croisés sur l'économie*, 4(2), 43-45. <https://doi.org/10.3917/rce.004.0043>
- Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M. et Ping Yin, Y. (2007). Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics. *Journal of Economic Studies*, 34(2), 136-156. <https://doi.org/10.1108/01443580710745371>
- Birkenmaier, J. (2018). Promoting Financial Credit-Building for Financially Vulnerable Families. *Families in Society*, 99(2), 93-99. <https://doi.org/10.1177/1044389418767825>
- Birkenmaier, J., Rothwell, D. et Agar, M. (2022, 2022/12/01). How is Consumer Financial Capability Measured? *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 654-666. <https://doi.org/10.1007/s10834-022-09825-4>
- Bonvin, J.-M. et Farvaque, N. (2007). L'accès à l'emploi au prisme des capacités, enjeux théoriques et méthodologiques. *Formation emploi. Revue française de sciences sociales*, (98), 9-22.
- Bourdon, S., Longo, M. E., Vachon, N., Fleury, C., Gallant, N., Vultur, M. et Lechaume, A. (2021, Septembre). *L'emploi, les jeunes et la pandémie : retour sur trois vagues de bouleversements* (publication n° 7). C.-r. d. r. s. l. j. d. Québec. https://chairejeunesse.ca/wp-content/uploads/2022/11/Feuillet-7_VF-2021-09-01.pdf

- Bridges, S. et Disney, R. (2010, 2010/05/01/). Debt and depression. *Journal of Health Economics*, 29(3), 388-403. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2010.02.003>
- Buckland, J. (2012). *Hard choices: Financial exclusion, fringe banks, and poverty in urban Canada*. University of Toronto Press.
- Butterbaugh, S. M., Ross, D. B. et Campbell, A. (2020, 2020/03/01). My Money and Me: Attaining Financial Independence in Emerging Adulthood Through a Conceptual Model of Identity Capital Theory. *Contemporary Family Therapy*, 42(1), 33-45. <https://doi.org/10.1007/s10591-019-09515-8>
- Carbo, S., Gardener, E. P. M. et Molyneux, P. (2007, 2007/02/01). Financial Exclusion in Europe. *Public Money & Management*, 27(1), 21-27. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9302.2007.00551.x>
- Célerier, C. et Matray, A. (2019). Bank-Branch Supply, Financial Inclusion, and Wealth Accumulation. *The Review of Financial Studies*, 32(12), 4767-4809. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz046>
- Çera, G., Khan, K. A., Mlouk, A. et Brabenec, T. (2021, 2021/01/01). Improving financial capability: the mediating role of financial behaviour. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34(1), 1265-1282. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1820362>
- Cesar Leandro, J. et Botelho, D. (2022, 2022/06/01/). Consumer over-indebtedness: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*, 145, 535-551. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.023>
- Chantararat, S., Lamsam, A., Samphantharak, K. et Tangsawasdirat, B. (2020). Household Debt and Delinquency over the Life Cycle. *Asian Development Review*, 37(1), 61-92. https://doi.org/10.1162/adev_a_00141
- Cherney, K., Rothwell, D., Serido, J. et Shim, S. (2020). Subjective Financial Well-Being During Emerging Adulthood: The Role of Student Debt. *Emerging Adulthood*, 8(6), 485-495. <https://doi.org/10.1177/2167696819879252>
- Cloutier, J. et Maltais-Proulx, J. (2022). Aux études, endettés, mais cellulaire de l'année : les étudiants universitaires sont-ils vraiment les seuls responsables de leurs dettes? Dans C. Ouellet, Korai, B. Godin, L. & Gosselin A. (dir.), *Revisiter le consumérisme au Québec : états des lieux, défis et perspectives* (p. 181 - 204). Presses de l'Université Laval.
- Cloutier, J. et Roy, A. (2020, 2020/09/01). Consumer Credit Use of Undergraduate, Graduate and Postgraduate Students: An Application of the Theory of Planned Behaviour. *Journal of Consumer Policy*, 43(3), 565-592. <https://doi.org/10.1007/s10603-019-09447-8>
- Crouch, C. (2009). Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. *The British Journal of Politics & International Relations*, 11(3), 382-399. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1467-856X.2009.00377.x>
- Cwynar, A., Cwynar, W. et Wais, K. (2019). Debt Literacy and Debt Literacy Self-Assessment: The Case of Poland. *Journal of Consumer Affairs*, 53(1), 24-57. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/joca.12190>
- d'Alessio, G. et Iezzi, S. (2013). Household over-indebtedness: definition and measurement with Italian data. *Bank of Italy Occasional Paper*, (149), 5-26. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2243578>
- Datta, K. (2009). Risky Migrants?: Low-Paid Migrant Workers Coping With Financial Exclusion in London. *European Urban and Regional Studies*, 16(4), 331-344. <https://doi.org/10.1177/0969776409340865>
- de Bassa Scheresberg, C. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. *Numeracy*, 6(2), 1-21.
- Despard, M. R., Friedline, T. et Martin-West, S. (2020, 2020/09/01). Why Do Households Lack Emergency Savings? The Role of Financial Capability. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(3), 542-557. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09679-8>

- Devlin, J. F. (2005). A detailed study of financial exclusion in the UK. *Journal of Consumer Policy*, 28(1), 75-108.
- Dillman, D. A., Smyth, J. D. et Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed mode surveys: The tailored design method, 4th ed.* John Wiley & Sons Inc.
- Disney, R. F., Bridges, S. et Gathergood, J. (2008). *Drivers of Over-indebtedness*. R. t. t. U. D. f. Business.
<https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=48ce47444647720cc2249afe869a809e48173932>
- Dotti Sani, G. M. et Acciai, C. (2018). Two hearts and a loan? Mortgages, employment insecurity and earnings among young couples in six European countries. *Urban Studies*, 55(11), 2451-2469. <https://doi.org/10.1177/0042098017717211>
- Duhaime, G. (2003). La vie à crédit. Dans *La vie à crédit*. Presses de l'Université Laval.
- Dwyer, R. E. (2018). Credit, Debt, and Inequality. *Annual Review of Sociology*, 44(1), 237-261. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053420>
- Eid, P. (2022). Les effets croisés du statut d'immigrant, de la « race » et du genre sur le marché du travail. Dans M. Paquet (dir.), *Nouvelles dynamiques de l'immigration au Québec* Les Presses de l'Université de Montréal.
- Elliot, V. et Lindblom, T. (2019). Indebtedness, Over-Indebtedness and Wellbeing. Dans J. C. Hauff, T. Gärling et T. Lindblom (dir.), *Indebtedness in Early Adulthood: Causes and Remedies* (p. 21-48). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-13996-4_2
- Fédération des caisses Desjardins du Québec (2024). *Mes finances, mes choix* <https://mesfinancesmeschoix.com/>
- Fiset, É. et Pugliese, M. (2021). *L'endettement étudiant au Québec. Des réflexions à l'égard de la littérature existante*. I. n. d. l. r. scientifique.
- French, D. et McKillop, D. (2016, 2016/12/01/). Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, 48, 1-11. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004>
- Friedline, T. et Rautkis, M. (2014). Young People Are the Front Lines of Financial Inclusion: A Review of 45 Years of Research. *The Journal of Consumer Affairs*, 48(3), 535-602. <http://www.jstor.org/stable/43861454>
- Friedline, T. et Song, H.-a. (2013, 2013/09/01/). Accumulating assets, debts in young adulthood: Children as potential future investors. *Children and Youth Services Review*, 35(9), 1486-1502. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2013.05.013>
- Galarotis, E. et Monne, J. (2023, 2023/07/01/). Basic debt literacy and debt behavior. *International Review of Financial Analysis*, 88, 102673. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102673>
- Gathergood, J. (2012, 2012/06/01/). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.11.006>
- Gloukoviezoff, G. (2007). From Financial Exclusion to Overindebtedness: the Paradox of Difficulties for People on Low Incomes? Dans L. Anderloni, M. D. Braga et E. M. Carluccio (dir.), *New Frontiers in Banking Services: Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets* (p. 213-245). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-46498-3_6
- Goyal, K. et Kumar, S. (2021). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45(1), 80-105. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12605>
- Grable, J., Kwak, E. J. et Archuleta, K. (2023). Distrust of banks among the unbanked and banked. *International Journal of Bank Marketing*, 41(6), 1498-1520. <https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2022-0441>

- Guérin, I. (2012). L'éducation financière ou comment apprendre aux pauvres à bien consommer Dans *Quoi et comment dépenser son argent ? Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation* (p. 51-71). L'Harmattan
- Guérin, I., Roesch, M., Héliès, O. et Venkatasubramanian, G. (2009). Microfinance, endettement et surendettement. Une étude de cas en Inde du sud. *Revue Tiers Monde*, 197(1), 131-146. <https://doi.org/10.3917/rtm.197.0131>
- Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C. et de la Cuesta González, M. (2017). A multivariate study of over-indebtedness' causes and consequences. *International Journal of Consumer Studies*, 41(2), 188-198. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12324>
- Håkansson, A. et Widinghoff, C. (2020, 2020/08/18). Gender Differences in Problem Gamblers in an Online Gambling Setting. *Psychology Research and Behavior Management*, 13(null), 681-691. <https://doi.org/10.2147/PRBM.S248540>
- Hastings, J. et Tejeda-Ashton, L. (2008, Décembre). *Financial Literacy, Information, and Demand Elasticity: Survey and Experimental Evidence from Mexico* (publication n° 14538). N. B. o. E. R. W. Papers. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:14538>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C. et Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347-373. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082312-125807>
- Hautenne, B. (2014). Approche sociologique des causes du surendettement. *Pensée plurielle*, 37(3), 67-73. <https://doi.org/10.3917/pp.037.0067>
- Henchoz, C., Poglià Mileti, F. et Coste, T. (2020). Circuits transnationaux d'endettement et parcours migratoire: rémitances, échanges économiques et dettes des migrants en Suisse. *Revue européenne des migrations internationales*, 4, 167-188.
- Hilgert, M. A., Beverly, S. et Hogarth, J. M. (2003). Household financial management: the connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, (Jul), 309-322. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:fip:fedgrb:y:2003:i:jul:p:309-322:n:v.89no.7>
- Hill, J. M., van der Geest, V. R. et Blokland, A. A. J. (2017, 2017/12/01). Leaving the Bank of Mum and Dad: Financial Independence and Delinquency Desistance in Emerging Adulthood. *Journal of Developmental and Life-Course Criminology*, 3(4), 419-439. <https://doi.org/10.1007/s40865-017-0058-5>
- Houle, J. N. (2014). A Generation Indebted: Young Adult Debt across Three Cohorts. *Social Problems*, 61(3), 448-465. <https://doi.org/10.1525/sp.2014.12110>
- Houle, J. N. et Berger, L. (2017, 2017/05/01). Children with disabilities and trajectories of parents' unsecured debt across the life course. *Social Science Research*, 64, 184-196. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2016.10.006>
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316. <http://www.jstor.org/stable/23859793>
- Hyman, L. (2011). *Debtor Nation: The History of America in Red Ink*. Princeton University Press. https://www.amazon.com/Debtor-Nation-History-America-Politics/dp/0691156166/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1550267777&sr=8-1&keywords=debtor+nation
- Jappelli, T. et Padula, M. (2015). Investment in financial literacy, social security, and portfolio choice. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 369-411. <https://doi.org/10.1017/S1474747214000377>
- Jian Xiao, J. et Yao, R. (2014). Consumer debt delinquency by family lifecycle categories. *International Journal of Bank Marketing*, 32(1), 43-59. <https://doi.org/10.1108/IJBM-02-2013-0007>
- Johnson, E. et Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *J. Soc. & Soc. Welfare*, 34, 119.

- Joireman, J., Kees, J. et Sprott, D. (2010). Concern with Immediate Consequences Magnifies the Impact of Compulsive Buying Tendencies on College Students' Credit Card Debt. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 155-178. <http://www.jstor.org/stable/23859779>
- Jorgensen, B. L., Rappleyea, D. L., Schweichler, J. T., Fang, X. et Moran, M. E. (2017, 2017/03/01). The Financial Behavior of Emerging Adults: A Family Financial Socialization Approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 57-69. <https://doi.org/10.1007/s10834-015-9481-0>
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L. et Urban, C. (2022, 2022/08/01). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2, Part A), 255-272. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022>
- Karlson, K., Holm, A. et Breen, R. (2012, 08/01). Comparing Regression Coefficients Between Models using Logit and Probit: A New Method. *Sociological Methodology*, 42. <https://doi.org/10.1177/0081175012444861>
- Karlson, K. B. et Holm, A. (2011, 2011/06/01). Decomposing primary and secondary effects: A new decomposition method. *Research in Social Stratification and Mobility*, 29(2), 221-237. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rssm.2010.12.005>
- Kempson, E., Crame, M. et Finney, A. (2007). Financial services provision and prevention of financial exclusion. *Eurobarometer Report, University of Bristol*, 447-465.
- Kempson, E., McKay, S. et Collard, S. (2005, Mars). *Incentives to save: Encouraging saving among low-income households*. P. F. R. Centre. <https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0509.pdf>
- Kiviat, B. (2017). The art of deciding with data: evidence from how employers translate credit reports into hiring decisions. *Socio-Economic Review*, 17(2), 283-309. <https://doi.org/10.1093/ser/mwx030>
- Koku, P. S. (2015). Financial exclusion of the poor: a literature review. *International Journal of Bank Marketing*, 33(5), 654-668. <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2014-0134>
- Krumer-Nevo, M., Gorodzeisky, A. et Saar-Heiman, Y. (2017). Debt, poverty, and financial exclusion. *Journal of Social Work*, 17(5), 511-530. <https://doi.org/10.1177/1468017316649330>
- Lachance, M., Beaudoin, P. et Robitaille, J. (2005). Les jeunes adultes québécois et le crédit. *Enfances, Familles, Générations*, (2). <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/010918ar>
- Lalime, T. et Michaud, P.-C. (2014). Littératie financière et préparation à la retraite au Québec et dans le reste du Canada. *L'Actualité économique*, 90(1), 23-45. <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1026723ar>
- Lazarus, J. (2016). Chapitre 2 / Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière. L'ascension de la financial literacy. Dans *Gouverner les conduites* (p. 93-126). Presses de Sciences Po. <https://doi.org/10.3917/scpo.dubui.2016.01.0093>
- Lea, S. E. G. (2021). Debt and Overindebtedness: Psychological Evidence and its Policy Implications. *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 146-179. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/sipr.12074>
- Lea, S. E. G., Webley, P. et Walker, C. M. (1995, 1995/12/01). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)
- Lee, J. et Mueller, J. A. (2014). Student loan debt literacy: A comparison of first-generation and continuing-generation college students. *Journal of College Student Development*, 55(7), 714-719.
- Lee, J. C. et Mortimer, J. T. (2009). Family Socialization, Economic Self-Efficacy, and the Attainment of Financial Independence in Early Adulthood. *Longit Life Course Stud*, 1(1), 45-62.

- Lersch, P. M. et Dewilde, C. (2015). Employment Insecurity and First-Time Homeownership: Evidence from Twenty-Two European Countries. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 47(3), 607-624. <https://doi.org/10.1068/a130358p>
- Letkiewicz, J. C. et Fox, J. J. (2014). Conscientiousness, Financial Literacy, and Asset Accumulation of Young Adults. *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), 274-300. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/joca.12040>
- Leyshon, A. et Thrift, N. (1995). Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 20(3), 312-341. <https://doi.org/10.2307/622654>
- Loke, V. et Hageman, S. A. (2013). Debt literacy and social work. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 63-82.
- Longo, M. E. (2016). Les parcours de vie des jeunes comme des processus. *Les Cahiers Dynamiques*, 67(1), 48-57. <https://doi.org/10.3917/lcd.067.0048>
- Longo, M. E., Bourdon, S., Vachon, N., St-Jean, É., Pugliese, M., Ledoux, É., Vultur, M., Gallant, N., Lechaume, A., Fleury, C. et St-Denis, X. (2021). *Portrait statistique de l'emploi des jeunes au Québec dans la décennie 2010-2019 : Un bilan d'ensemble très positif, des positions variées envers l'activité et l'emploi et des inégalités persistantes*. INRS. https://chairejeunesse.ca/wp-content/uploads/2022/11/PEJ_Rapport-complet-VF-2021-08-30_web.pdf
- Lusardi, A. et Mitchell, O. S. (2007, 2007/01/01). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205-224. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.12.001>
- Lusardi, A. et Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
- Lusardi, A. et Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. et Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>
- Lusardi, A. et Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 332-368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- Luukkanen, L. et Uusitalo, O. (2014). Young people's perceptions of the responsibilities of organizations promoting financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 38(2), 192-199. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12082>
- Lyons, A. C., Rachlis, M. et Scherpf, E. (2007). What's in a Score? Differences in Consumers' Credit Knowledge Using OLS and Quantile Regressions. *The Journal of Consumer Affairs*, 41(2), 223-249. <http://www.jstor.org/stable/23860057>
- Majamaa, K., Lehtinen, A. R. et Rantala, K. (2019, 2019/06/01). Debt Judgments as a Reflection of Consumption-Related Debt Problems. *Journal of Consumer Policy*, 42(2), 223-244. <https://doi.org/10.1007/s10603-018-9402-3>
- Majamaa, K. et Rantala, K. (2019). Parental financial support: A safety net for young adults with debt problems. *International Journal of Consumer Studies*, 43(4), 379-389. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12517>
- Mazelis, J. M. et Kuperberg, A. (2022). Student Loan Debt, Family Support, and Reciprocity in the Transition to Adulthood. *Emerging Adulthood*, 10(6), 1511-1528. <https://doi.org/10.1177/21676968221080007>
- Mercure, D., Vultur, M. et Fleury, C. (2012). Valeurs et attitudes des jeunes travailleurs à l'égard du travail au Québec : une analyse intergénérationnelle. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 67(2), 177-198. <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1009083ar>

- Meyll, T. et Pauls, T. (2019, 2019/12/01/). The gender gap in over-indebtedness. *Finance Research Letters*, 31. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.12.007>
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33(2), 160-217. <http://www.jstor.org/stable/40969831>
- Montgomerie, J. (2013). America's debt safety-net *Public Administration*, 91(4), 871-888. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2012.02094.x>
- Moulin, S. (2017). Une nouvelle génération d'inégalités dans les parcours de vie? Tensions sociales et générées. *Revue Jeunes et Société*, 2(2), 23-49. <https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1075808ar>
- Nissen, S., Hayward, B. et McManus, R. (2019, 2019/07/03). Student debt and wellbeing: a research agenda. *Kōtuitui: New Zealand Journal of Social Sciences Online*, 14(2), 245-256. <https://doi.org/10.1080/1177083X.2019.1614635>
- Northwood, J. M. et Rhine, S. L. W. (2018). Use of Bank and Nonbank Financial Services: Financial Decision Making by Immigrants and Native Born. *Journal of Consumer Affairs*, 52(2), 317-348. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/joca.12150>
- Nussbaum, M. (2000). *Women and human development: The capabilities approach* (vol. 3). Cambridge university press.
- Nussbaum, M. (2011). The Central Capabilities. Dans *Creating Capabilities* (p. 17-45). Harvard University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt2jbt31.5>
- Oksanen, A., Aaltonen, M. et Rantala, K. (2015, 2015/09/01). Social Determinants of Debt Problems in a Nordic Welfare State: a Finnish Register-Based Study. *Journal of Consumer Policy*, 38(3), 229-246. <https://doi.org/10.1007/s10603-015-9294-4>
- Oksanen, A., Aaltonen, M. et Rantala, K. (2016, 2016/10/20). Debt problems and life transitions: a register-based panel study of Finnish young people. *Journal of Youth Studies*, 19(9), 1184-1203. <https://doi.org/10.1080/13676261.2016.1145638>
- Ozili, P. K. (2020). Theories of Financial Inclusion. Dans E. Özen et S. Grima (dir.), *Uncertainty and Challenges in Contemporary Economic Behaviour* (p. 89-115). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-80043-095-220201008>
- Peñaloza, L. et Barnhart, M. (2011). Living U.S. Capitalism: The Normalization of Credit/Debt. *Journal of Consumer Research*, 38(4), 743-762. <https://doi.org/10.1086/660116>
- Pérez-Roa, L. (2014). *Quand l'endettement fait problème : Variations et constantes de l'expérience d'endettement vécu comme étant problématique chez les jeunes adultes scolarisés à Montréal et à Santiago du Chili* [Doctorat, Université de Montréal]. Papyrus https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/10558/Perez_Roa_Lorena_2014_th%c3%a8se.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Pinto, L. E. (2013, 2013/01/01). When politics trump evidence: financial literacy education narratives following the global financial crisis. *Journal of Education Policy*, 28(1), 95-120. <https://doi.org/10.1080/02680939.2012.690163>
- Porter, K. (2012). The Damage of Debt. *Washington and Lee Law Review*, 69(2), 979-1022. <https://scholarlycommons.law.wlu.edu/wlulr/vol69/iss2/13>
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M. et Kirch, G. (2015). Determinants of financial literacy: Analysis of the influence of socioeconomic and demographic variables. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26, 362-377.
- Pugliese, M., Le Bourdais, C. et Clark, S. (2021, 2021/12/01). Credit Card Debt and the Provision of Financial Support to Kin in the US. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(4), 616-632. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09731-7>
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>

- Roberts, B. W., Jackson, J. J., Fayard, J. V., Edmonds, G. et Meints, J. (2009). Conscientiousness. Dans *Handbook of individual differences in social behavior*. (p. 369-381). The Guilford Press.
- Robeyns, I. (2005). The Capability Approach: a theoretical survey. *Journal of Human Development*, 6(1), 93-117. <https://doi.org/10.1080/146498805200034266>
- Robeyns, I. (2017). *Wellbeing, Freedom and Social Justice*
The Capability Approach Re-Examined (1^e éd.). Open Book Publishers.
<http://www.jstor.org/stable/j.ctt1zkjxgc>
- Schicks, J. (2013, 2013/08/01). The Definition and Causes of Microfinance Over-Indebtedness: A Customer Protection Point of View. *Oxford Development Studies*, 41(sup1), S95-S116. <https://doi.org/10.1080/13600818.2013.778237>
- Schicks, J. (2014, 2014/02/01). Over-Indebtedness in Microfinance – An Empirical Analysis of Related Factors on the Borrower Level. *World Development*, 54, 301-324. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.08.009>
- Serido, J., Shim, S. et Tang, C. (2013). A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. *International Journal of Behavioral Development*, 37(4), 287-297. <https://doi.org/10.1177/0165025413479476>
- Sherraden, M. (2013). Building Blocks of Financial Capability. Dans J. Birkenmaier, J. Curley et M. Sherraden (dir.), *Financial Capability and Asset Development: Research, Education, Policy, and Practice* (p. 3–43). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199755950.003.0012>
- Sherraden, M. S. et Ansong, D. (2016). Financial literacy to financial capability: Building financial stability and security. *International handbook of financial literacy*, 83-96.
- Sherraden, M. S. et Grinstein-Weiss, M. (2015). Introduction: Creating Financial Capability in the Next Generation: An Introduction to the Special Issue. *The Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 1-12. <http://www.jstor.org/stable/43861585>
- Sherraden, M. S., Huang, J., Frey, J. J., Birkenmaier, J., Callahan, C., Clancy, M. M. et Sherraden, M. (2015). Financial capability and asset building for all.
- Soederberg, S. (2014). *Debtfare States and the Poverty Industry : Money, Discipline and the Surplus Population* (1st éd.). Routledge. <https://doi.org/https://doi.org/10.4324/9781315761954>
- St-Denis, X., Longo, M. E., Bourdon, S., Fleury, C., Lechaume, A. et Gallant, N. (2020, Novembre). *Les jeunes québécois sans emploi durant la COVID-19 : augmentation du chômage, difficultés de sortie du non-emploi et augmentation des mises à pied permanentes* (publication n° 5). https://chairejeunesse.ca/wp-content/uploads/2022/11/Feuillet-5_VF-2021-11-11.pdf
- Stango, V. et Zinman, J. (2009). Exponential Growth Bias and Household Finance. *The Journal of Finance*, 64(6), 2807-2849. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2009.01518.x>
- Stolper, O. A. et Walter, A. (2017, 2017/07/01). Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, 87(5), 581-643. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0853-9>
- Sweet, E., Nandi, A., Adam, E. K. et McDade, T. W. (2013, Aug). The high price of debt: household financial debt and its impact on mental and physical health. *Soc Sci Med*, 91, 94-100. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2013.05.009>
- Tang, N. et Peter, P. C. (2015). Financial knowledge acquisition among the young. *Financial Services Review*.
- Townley-Jones, M., Griffiths, M. et Bryant, M. (2008). Chronic consumer debtors: the need for specific intervention. *International Journal of Consumer Studies*, 32(3), 204-210. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2008.00666.x>

- Tremblay, D.-G. et Mathieu, S. (2020). Concilier emploi et famille en temps de pandémie : les résultats d'une recherche au Québec. *Les Politiques Sociales*, 3-4(2), 75-93. <https://doi.org/10.3917/lps.203.0075>
- Uppal, S. (2019, 3 avril 2019). *Dettes et actifs des familles canadiennes âgées* (publication n° 75-006-X). S. Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/75-006-x/2019001/article/00005-fra.pdf?st=oZAwQDei>
- Van de Velde, C. (2015). *Sociologie des âges de la vie*. Armand Colin. <https://www.cairn.info/sociologie-des-ages-de-la-vie--9782200600501.htm>
- Van Ooijen, R. et van Rooij, M. C. (2016). Mortgage risks, debt literacy and financial advice. *Journal of Banking & Finance*, 72, 201-217.
- van Rooij, M., Lusardi, A. et Alessie, R. (2011a, 2011/08/01/). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.006>
- van Rooij, M., Lusardi, A. et Alessie, R. J. M. (2011b, 2011/08/01/). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 593-608. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.004>
- Vosylis, R. et Klimstra, T. (2022). How Does Financial Life Shape Emerging Adulthood? Short-Term Longitudinal Associations Between Perceived Features of Emerging Adulthood, Financial Behaviors, and Financial Well-Being. *Emerging Adulthood*, 10(1), 90-108. <https://doi.org/10.1177/2167696820908970>
- Vultur, M. et Cornelissen, L. (2019, Décembre). *Polygraphie du chômage des jeunes au Québec et au Canada (1998-2018)*. CIRANO. <https://ideas.repec.org/p/cir/cirwor/2019s-32.html>
- Wang, J. et Xiao, J. J. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 33(1), 2-10. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2008.00719.x>
- Weaver, A. (2015). Is Credit Status a Good Signal of Productivity? *ILR Review*, 68(4), 742-770. <https://doi.org/10.1177/0019793915586382>
- Webley, P. et Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423-446. <https://doi.org/https://doi.org/10.1348/000712601162275>
- Wherry, F. F., Seefeldt, K. S. et Alvarez, A. S. (2019). *Credit Where It's Due Rethinking Financial Citizenship*. Russell Sage Foundation. <https://doi.org/10.7758/9781610448840>
- Xiao, J. J., Chatterjee, S. et Kim, J. (2014). Factors associated with financial independence of young adults. *International Journal of Consumer Studies*, 38(4), 394-403. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12106>
- Xiao, J. J., Huang, J., Goyal, K. et Kumar, S. (2022). Financial capability: a systematic conceptual review, extension and synthesis. *International Journal of Bank Marketing*, 40(7), 1680-1717. <https://doi.org/10.1108/IJBM-05-2022-0185>
- Yeager, D. S., Krosnick, J. A., Chang, L., Javitz, H. S., Levendusky, M. S., Simpser, A. et Wang, R. (2011). Comparing the Accuracy of RDD Telephone Surveys and Internet Surveys Conducted with Probability and Non-Probability Samples. *Public Opinion Quarterly*, 75(4), 709-747. <https://doi.org/10.1093/poq/nfr020>
- Yilmazer, T. et DeVaney, S. A. (2005). Household debt over the life cycle. *Financial Services Review* 14(4), 285.

ANNEXE A : COMPARAISON - DONNÉES DE L'EEMQ ET LE RECENSEMENT CANADIEN DE 2016

Tableau A : Comparaison entre les données de l'EEMQ et le recensement canadien de 2016

Variables	EEMQ - non pondérées	EEMQ - pondérées	Recensement 2016 (Québec seulement)
Âge moyen	49,9	49,1	41,9*
Genre (%)			
Masculin	45,5	48,7	49,2*
Féminin	54,3	51,1	50,8*
Statut matrimonial (%)			
Marié	29,6	31,4	34,3**#
Union libre	30,5	29,7	22** #
Célibataire	25,6	25,7	29,4** #
Séparé/divorcé/veuf	14,2	13,3	14,3** #
Immigrant (%)	12,3	15,7	16,8*** #
Revenu (%)			
45 000\$ ou moins	66	67,2	66,7**** # ##
Plus de 45 000\$	34	32,8	33,3**** # ##
Niveau d'éducation			
Secondaire	26,3	26,8	21,5***** #
Collégial	30,6	30	34,5***** #
Baccalauréat ou plus	33,9	34,2	20,5***** #

*Source : Statistique Canada, 2020d

**Source : Statistique Canada, 2020b

***Source : Statistique Canada, 2020a

****Source : Statistique Canada, 2020e

*****Source : Statistique Canada, 2020c

#Note : personnes de 15 ans et plus.

##Note : branches de revenu sont 44 999\$ et moins et 45 000\$ et plus et sont en dollars de 2015.