Institute of
Public Policy
and Economy

Planification pour la résilience

Janvier 2023

Planification pour la résilience

Auteur

Sébastien Labrecque
Directeur adjoint et économiste en chef, Institut des politiques publiques et de l'économie de StrategyCorp

Institute of Public Policy and Economy

L'Institut des politiques publiques et de l'économie fournit un leadership éclairé sur d'importantes questions de politiques publiques auxquelles font face les Canadiens et leurs gouvernements à travers le pays en combinant l'expertise économique et politique avec les perspectives politiques clés.

Collaboratrice clé au rapport

Eloise Duncan, CMC MA
PDG et fondatrice, Financial Resilience Institute

Le Financial Resilience Institute est une entreprise à but non lucratif dédiée à améliorer la résilience et le bien-être financiers de tous les Canadiens et les citoyens du monde. C'est la principale autorité indépendante au Canada en matière de résilience et de bien-être financiers. Elle mesure la résilience financière des ménages grâce à son indice.

FP Canada™ a demandé à l'Institut des politiques publiques et de l'économie de StrategyCorp de produire un document de politique indépendant sur le développement de la résilience financière des Canadiens, avec les contributions et les données d'Eloise Duncan de la Financial Resilience Society et du Financial Resilience Institute et de Chantal Lamoureux et Salomon Gamache de l'Institut québécois de planification financière (IQPF). Pour des questions concernant ce document, veuillez communiquer avec l'auteur indiqué ci-dessus.

Avis de non-responsabilité

La documentation examinée dans le présent document utilise à l'occasion le titre de «conseiller financier». Nous reconnaissons qu'au Québec, l'utilisation de ce titre est interdite par le règlement sur les titres similaires à celui de planificateur financier du Québec (d-9.2, r. 20). En lisant cette section, le titre de «conseiller financier» devrait plutôt être lu et compris comme désignant un représentant ou un professionnel autorisé à fournir des conseils, des produits et des services.

Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions de StrategyCorp Inc. ou les organisations avec lesquelles l'auteur est affilié.

© 2023 StrategyCorp Inc. Tous droits réservés.

Publié à Toronto ON | Janvier 2023

Table des matières

Résumé	4
Introduction	6
Section 1 : Définir la résilience et le bien-être financiers	8
Section 2: L'état de la résilience et du bien-être financiers des Canadiens	9
2.1. L'impact de la pandémie sur la planification à long terme et le bien-être des Canadiens	9
2.2. Aperçu de l'Indice de résilience financière Seymour® de juin 2022	11
Section 3: Pourquoi le renforcement de la résilience et du bien-être financiers est-il important?	14
Section 4: L'importance de l'aide professionnelle dans le renforcement de la résilience financière	15
4.1. Impacts de la collaboration avec des professionnels des conseils financiers	15
4.2. Comment les différents aspects de la résilience financière sont-ils étroitement liés?	18
4.3. L'élaboration et la mise en œuvre d'un plan complet aide à renforcer la résilience financière	19
4.4. Obstacles à l'obtention de conseils en planification financière	23
Section 5: L'opportunité pour le gouvernement et recommandation	24
5.1. La recommandation : un crédit d'impôt remboursable pour les nouveaux utilisateurs	24
Conclusion	27
Annexe : À propos de l'Indice de résilience financière Seymour®	28
Notes en fin d'ouvrage	30
Bibliographie	36

Résumé : Planifier pour la résilience

Si la pandémie de COVID-19 a entraîné des défis de résilience financière pour plusieurs ménages à travers le Canada, ce manque de résilience n'était pas un nouveau phénomène. La vulnérabilité financière existait avant la pandémie dans les régions et les ménages à travers le pays. Le gouvernement est intervenu pour renforcer la résilience financière des Canadiens grâce à des programmes de soutien temporaire comme la Prestation canadienne d'urgence (PCU). De telles mesures ainsi que le manque d'occasions de dépenser de l'argent en raison des confinements ont permis à de nombreux Canadiens d'accroître leurs économies et d'améliorer leur résilience et bien-être financiers durant la pandémie.

Mais alors que le Canada émerge de la COVID-19, que les programmes de soutien ont pris fin et que de nouveaux défis macroéconomiques ont surgi, la résilience financière s'est à nouveau dégradée. L'Indice de résilience financière Seymour® de juin 2022 mesure la résilience financière des ménages canadiens, qui est définie comme la capacité d'un ménage à surmonter les difficultés financières, les facteurs de stress et les chocs résultant d'événements de vie imprévus[1 2]. Selon l'indice, le taux moyen de résilience financière des Canadiens a chuté de 55,67 en juin 2021 à 50,52 en juin 2022, alors que la proportion des ménages qui étaient «financièrement résilients» a diminué de 31 pour cent en juin 2021 à seulement 22 pour cent en 2022[3]. Dans le même ordre d'idées, le pourcentage des ménages qui étaient «extrêmement vulnérables» ou «financièrement vulnérables» est passé de 39 pour cent de la population en 2021 à 49 pour cent en juin 2022, avec 78 pour cent des Canadiens (19,99 millions de ménages) étant plus ou moins vulnérables sur le plan financier[4].

Le gouvernement fédéral s'est engagé à bâtir une économie plus forte et plus résiliente dans son budget 2022. L'objectif du gouvernement nécessite des ménages résilients qui peuvent supporter des situations difficiles et de l'incertitude. Cela comprend les types de facteurs de stress économique que nous observons aujourd'hui : hausse des taux d'intérêt, inflation, endettement et épargne-retraite insuffisante.

Renforcer la résilience financière, en particulier chez les ménages financièrement vulnérables et les Canadiens à faible et moyen revenu qui en ont vraiment besoin, exige une approche multidimensionnelle et intentionnelle.

À cette fin, la planification financière peut constituer une partie importante de la solution. Un examen des données disponibles suggère que la résilience financière d'un ménage peut être renforcée en se préparant pour les dépenses prévues ou non, en économisant pour des objectifs à long terme ainsi qu'en créant et mettant en oeuvre un plan financier.

Les planificateurs financiers aident leurs clients à améliorer leur littératie et leurs connaissances financières en collaborant étroitement et continuellement avec eux. Cette notion d'engagement continu entre les planificateurs financiers et leurs clients est fondamentale pour le processus de planification financière.

La planification financière nécessite un suivi régulier des progrès d'un individu par rapport à ses objectifs personnels, ses besoins et ses priorités. Le processus peut également impliquer une réévaluation des stratégies financières en place et des révisions recommandées si nécessaire[5].

Un plan financier aide à identifier les actions que les individus peuvent prendre pour atteindre leurs buts et objectifs de vie spécifiques. Les planificateurs financiers les aident à identifier ces objectifs, à créer le plan financier qui fournit la feuille de route pour les atteindre et à guider et soutenir les individus dans l'exécution de ce plan. Cela peut ultimement aider à améliorer leur résilience et leur bien-être financiers.

En adoptant une approche holistique, les planificateurs financiers sont bien positionnés pour aider les Canadiens à développer et mettre en œuvre un plan qui améliore leur résilience financière. Une approche holistique signifie qu'ils considèrent les besoins des clients à partir d'une large perspective de leur portrait financier, y compris leurs finances, placements, fiscalité, planification de la retraite, assurances et de gestion des risques et plan de succession.

Travailler avec un planificateur financier pour développer et mettre en œuvre un plan complet contribue à la résilience financière des individus en les positionnant pour mieux résister aux périodes économiques difficiles que le Canada connaît aujourd'hui.

Malheureusement, malgré les effets positifs de la planification, plusieurs obstacles, réels ou perçus, empêchent les gens de faire appel à des services de planification financière. Les recherches ont démontré que si certains Canadiens pensent simplement qu'ils peuvent gérer leurs finances eux-mêmes, pour de nombreux Canadiens à revenu faible ou moyen, le coût perçu est également un obstacle qui les empêche de demander de l'aide professionnelle.

Compte tenu des défis financiers auxquels font face les Canadiens et le besoin de renforcer leur résilience, le gouvernement fédéral a une occasion unique d'aider les ménages à surmonter cet obstacle grâce à une nouvelle politique fiscale.

L'introduction d'un crédit d'impôt remboursable pour les ménages à revenu faible ou moyen qui consultent un planificateur financier pour la première fois contribuerait à renforcer la résilience financière, non seulement pour les Canadiens, mais aussi pour l'économie dans son ensemble.

Ce crédit d'impôt serait un ajout efficace et ciblé à la boîte à outils de politiques publiques du gouvernement et contribuerait à une économie canadienne financièrement saine.

Introduction

La résiliation financière des Canadiens[i] a été mesurée à l'échelle nationale dans tout le pays depuis juin 2017 et ensuite plus spécifiquement par le biais de l'Indice de résilience financière Seymour® depuis février 2020 avant que la pandémie de COVID-19 affecte les ménages canadiens[6]. La pandémie a posé une menace significative pour la santé physique et financière des Canadiens. Alors que des secteurs de l'économie ont fermé pour prévenir la propagation du virus, les gouvernements ont dû réagir pour soutenir la résilience financière des individus et des organisations. Au niveau fédéral, cela a mené à l'introduction de programmes de soutien temporaires comme la Prestation canadienne d'urgence (PCU), la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) et le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC).

La COVID-19 et l'environnement macroéconomique difficile actuel ont exposé le manque préexistant de résilience financière des ménages à travers le pays et le besoin d'aider les Canadiens à atteindre le bien-être financier. En réponse à ces défis, le gouvernement fédéral s'est engagé à développer une économie plus forte et plus résiliente. Pour atteindre cet objectif important, l'économie canadienne a besoin de ménages résilients, capables de résister aux situations difficiles et à l'incertitude.

La résilience financière des ménages est définie par le Financial Resilience Institute comme étant la capacité d'un ménage à surmonter les difficultés financières, les facteurs de stress et les chocs résultant d'événements imprévus de la vie[7] et elle est mesurée par l'Indice de l'institut. Le renforcement de la résilience et du bien-être financiers nécessite une approche multidimensionnelle et intentionnelle. Des facteurs tels que les décisions de consommation et financières, les comportements, les événements imprévus de la vie ou le stress financier résultant de l'environnement macroéconomique ont un impact sur la résilience.

[i] Dans le présent document, le masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte.

Le fait d'avoir un plan financier complet et de prendre des mesures pour mettre en oeuvre ses différentes dimensions peut être un outil important pour aider les ménages à renforcer leur résilience financière. Cependant, plusieurs ménages peuvent trouver ce processus difficile à entreprendre par eux-mêmes pour une variété de raisons légitimes (les coûts, les connaissances financières limitées, le manque de temps et les priorités concurrentes). Heureusement, les professionnels du conseil financier peuvent apporter un soutien.

Les planificateurs financiers sont particulièrement bien positionnés pour permettre aux ménages d'améliorer leur résilience financière grâce à leur approche holistique et à l'alignement étroit entre le processus de planification et les dimensions interreliées de la résilience financière. Malgré l'importance du plan financier et ses avantages positifs, les coûts associés aux services de planification financière constituent un obstacle perçu pour plusieurs Canadiens.

Dans le cadre de ses efforts pour bâtir une économie résiliente, le gouvernement fédéral a une occasion unique de contribuer à éliminer cet obstacle financier et d'investir dans la résilience financière des Canadiens. Pour ce faire, il pourrait instaurer un crédit d'impôt remboursable disponible pour les ménages à revenu faible ou moyen qui cherchent à obtenir des conseils de planification pour la première fois. Ce crédit d'impôt serait un ajout efficace et ciblé dans la boîte à outils des politiques gouvernementales.

Ce document démontre l'importance de l'instauration de cette nouvelle politique fiscale pour aider plus de Canadiens à rechercher et mettre en œuvre des conseils de planification financière afin de renforcer la résilience et le bien-être financiers. Nous débutons en fournissant des définitions de haut niveau ainsi que le cadre de la résilience et du bien-être financiers. Ensuite, nous exposons les données sur l'état des ménages canadiens avec l'Indice de résilience financière Seymour®, des études longitudinales sur le bien-être financier et d'autres sources qui mettent en lumière certains des défis auxquels font face les Canadiens aujourd'hui. Nous révisons par la suite la littérature scientifique pour démontrer comment le fait de recevoir des conseils financiers professionnels et, plus spécifiquement de travailler avec un planificateur financier pour développer et mettre en place un plan complet, peut avoir un impact positif sur la résilience des individus. Finalement, nous expliquons les caractéristiques clés du crédit d'impôt proposé dans ce document.

Section 1
Définir la résilience et le bien-être financiers

La résilience financière des ménages est définie par le Financial Resilience Institute comme étant la capacité d'un ménage à surmonter les difficultés financières, les facteurs de stress et les chocs résultant d'événements de vie imprévus[8]. Au Canada, cela est mesuré au niveau national, provincial, segmentaire et des ménages grâce à l'Indice de résilience financière Seymour®.

L'Indice de résilience financière Seymour® comprend neuf indicateurs de comportement, de résilience et de sentiment sur lesquels la résilience financière des ménages est basée :

- Planification des dépenses à venir et imprévues
- Composante de gestion de la dette
- Changement dans la situation financière du ménage depuis les 12 derniers mois
- Réserve d'épargne liquide
- Capital social : personne(s) proche(s) pouvant fournir un soutien financier lors de difficultés financières
- Cote de crédit autodéclarée
- Confiance en la capacité à atteindre des objectifs d'épargne à court terme
- Composante de stress financier
- Stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures[9].

L'indice est basé sur plus de six ans de données d'études longitudinales sur le bien-être financier à partir d'un échantillon représentatif de la population canadienne par revenu du ménage, âge, genre et province. La plupart des études ont été effectuées auprès de 5000 décideurs financiers principaux ou conjoints âgés entre 18 et 70 ans. L'indice a une base de référence prépandémique datée de février 2020. Il mesure et fait le suivi de la résilience financière des clients, des employés et des communautés des institutions financières et autres organisations.

Sur la base du modèle d'indice exclusif, les cotes de résilience financière s'étendent de 0 à 100, avec des pondérations pour les indicateurs non égaux. Les ménages «extrêmement vulnérables» ont une cote de résilience financière de 0 à 30; les ménages «financièrement vulnérables» ont une cote de 30,01 à 50; les ménages avec une «résilience imminente» ont une cote de 50,01 à 70; et les ménages «financièrement résilients » ont une cote de 70,01 à 100. Il est important de noter que des ménages de tous les revenus sont représentés dans chaque segment de résilience financière[10].

L'indice a été revu par les pairs de Statistique Canada et d'autres organisations. Seymour Consulting et Statistique Canada ont publié conjointement un rapport sur *La résilience financière et le bien-être financier des Canadiens au cours de la pandémie de la COVID-19*[11].

En ligne avec le Cadre de bien-être financier développé par Seymour Consulting (maintenant le Financial Resilience Institute) en 2016, voici les définitions des concepts suivants[12].

Résilience financière: désigne votre capacité à surmonter des difficultés financières, des facteurs de stress ou des chocs résultant d'événements de vie non planifiés.

Bien-être financier: une position dans laquelle une personne peut s'acquitter pleinement de ses obligations financières actuelles et courantes, peut se sentir en sécurité dans son avenir financier et est en mesure de faire des choix qui lui permettent de profiter de la vie.

Section 2

L'état de la résilience et du bien-être financiers des Canadiens

2.1. L'IMPACT DE LA PANDÉMIE SUR LA PLANIFICATION À LONG TERME ET LE BIEN-ÊTRE DES CANADIENS

Une attention particulière a été portée à la santé financière des Canadiens pendant la pandémie de COVID-19. Alors que des millions de travailleurs perdaient leur emploi au printemps 2020, les préoccupations relatives à la résilience financière des individus ont conduit le gouvernement fédéral à mettre en place plusieurs programmes de soutien.

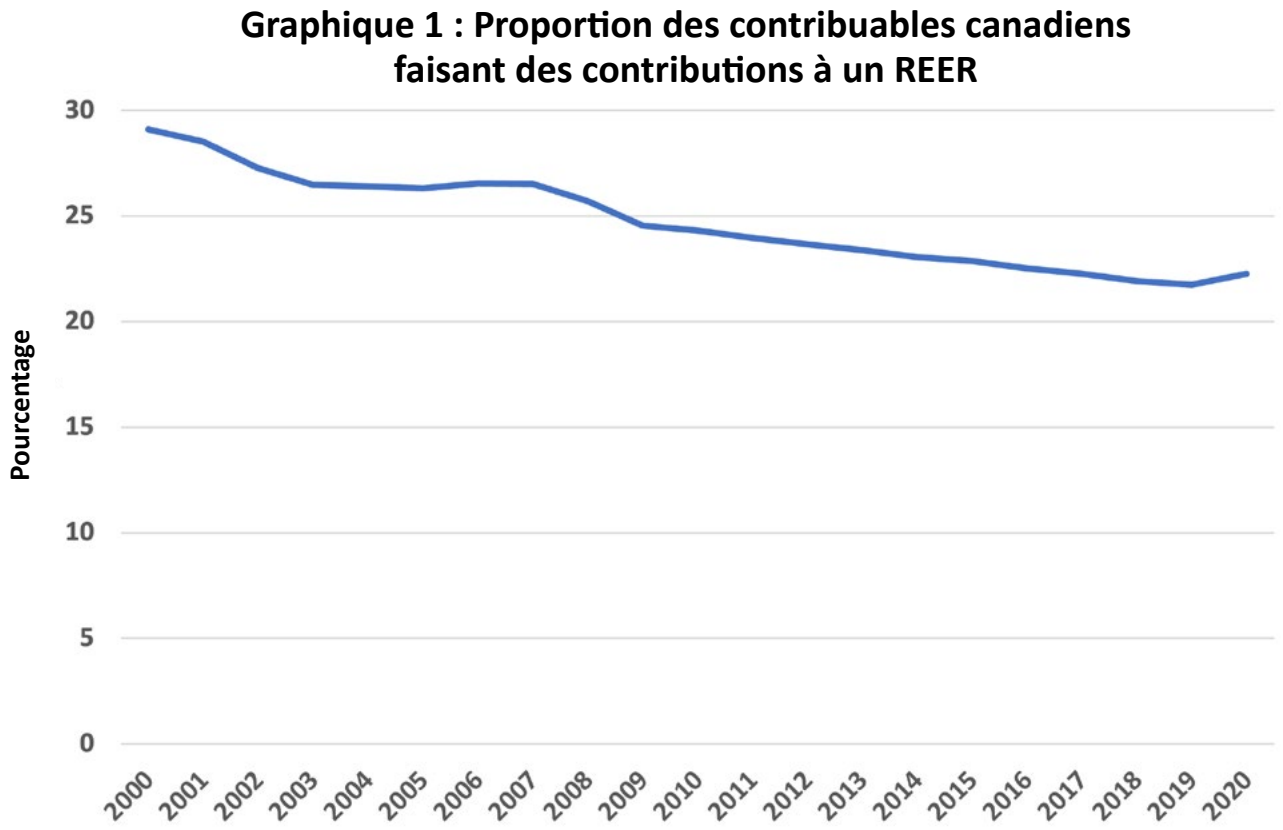
Les sommes déployées pour améliorer la capacité des ménages et des entreprises à résister à ce choc inattendu étaient importantes. Au total, 8,9 millions de personnes ont demandé la PCU pendant la durée du programme, ce qui représente une aide fédérale de 81,6 milliards de dollars au total[13]. Dans le cadre de la SSUC, plus de 460 000 employeurs ont présenté une demande unique, pour un total de plus de 100 milliards de dollars de subventions approuvées[14]. Quant au CUEC, un peu moins de 900 000 petites entreprises, travailleurs indépendants et organisations à but non lucratif ont reçu des prêts, pour un montant total de 49,2 milliards de dollars[15].

Les programmes de soutien et l'absence d'occasions de dépenser de l'argent pendant les confinements imposés par la COVID-19 ont permis à certains Canadiens d'accroître leur épargne. La Banque du Canada a estimé que l'année 2020 a vu une augmentation de l'épargne d'environ 180 milliards de dollars[16]. En raison de l'augmentation de l'épargne, Statistique Canada a indiqué que plus de 6,2 millions de personnes ont cotisé à leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) en 2020, soit une augmentation de 4,9 pour cent par rapport à 2019[17]. La contribution médiane était de 3 600 $, en hausse par rapport à 3 260 $ en 2019[18].

Avec plus de 27,8 millions de déclarants en 2020, cela signifie que 22,3 pour cent d'entre eux ont cotisé à un REER[19]. Bien que ce chiffre soit légèrement plus élevé qu'en 2019 (21,8 pour cent), le Graphique 1 montre que la proportion de déclarants qui épargnent pour leur retraite en cotisant à leur REER diminue lentement depuis le début du siècle.

Avec moins de 30 pour cent des déclarants qui cotisent à leur REER, la proportion de travailleurs couverts par des régimes de retraite à prestations déterminées en baisse depuis 2000 et l'augmentation du nombre de travailleurs à la demande («gig workers») qui n'ont pas accès aux avantages sociaux, les manchettes sur le fait que les Canadiens n'épargnent pas assez pour la retraite étaient déjà présentes avant la COVID-19[20]. En février 2020, un sondage de la Banque Scotia sur la retraite a révélé que 70 pour cent des répondants craignaient de ne pas épargner suffisamment pour la retraite. Environ 66 pour cent craignaient d'avoir sous-estimé le montant dont ils auraient besoin pour subvenir à leurs besoins après avoir quitté le marché du travail[21].

Sous-estimer le montant d'argent nécessaire à la retraite est une préoccupation commune et un véritable risque pour les Canadiens. Cette situation est aggravée par le fait que «les Canadiens sous-



Source: Statistique Canada. Tableau 11-10-0044-01. Certaines caractéristiques des déclarants ayant des cotisations à un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER).
https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110004401&request_locale=fr

estiment couramment leur durée de vie, le coût des soins de santé et l'impact de l'inflation[22]» en plus de faire des choix d'investissement trop conservateurs, selon les professionnels du conseil financier interrogés par Natixis, une société internationale de gestion d'actifs.

Une étude de la CIBC a révélé en mars 2022 que seulement 43 pour cent des répondants croyaient qu'ils épargnaient actuellement suffisamment d'argent pour prendre leur retraite quand et comme ils le souhaitent[23]. L'étude a montré que 88 pour cent des non-retraités n'avaient pas de plan de retraite formel et détaillé[24]. Cela montre que l'augmentation temporaire de l'épargne et des cotisations aux REER pendant la pandémie n'a pas entraîné une planification de la retraite meilleure et plus délibérée de la part des Canadiens.

Comme en témoigne les données de l'Indice de résilience financière Seymour® présentées dans la prochaine sous-section, alors que la pandémie a permis à certaines personnes d'accroître leur épargne, l'endettement élevé des ménages, le manque de préparation à la retraite et les défis macroéconomiques continus demeurent des menaces significatives à la résilience et au bien-être financiers des Canadiens. L'indice souligne aussi les nuances significatives dans les taux d'épargne des ménages, les comportements de consommation et financiers, les facteurs de stress financiers et les défis liés à l'aide financière dans les quatre segments de résilience financière et les populations clés.

Des recherches similaires montrent la même chose. Selon un sondage Angus Reid de septembre 2022 sur les impacts de l'inflation, 26 pour cent des répondants ont indiqué que leurs ménages avaient retardé ou annulé leur contribution à un REER ou à un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) dans les derniers mois[25]. Ce chiffre était en hausse de sept pour cent par rapport au début du mois d'août, ce qui indique qu'un nombre croissant de Canadiens réduisent leur épargne-retraite face à l'inflation.

De même, l'Indice de BMO des progrès financiers réels de septembre 2022 a aussi démontré qu'un peu plus de «un tiers des adultes canadiens (36 pour cent) ont réduit leurs contributions d'épargne en raison de l'augmentation du coût de la vie : presque un quart (22 pour cent) ont coupé leurs cotisations d'épargne-retraite[26]». De plus, après avoir chuté à 161,9 pour cent au deuxième trimestre de 2020, le niveau d'endettement des ménages sur le marché du crédit proportionnellement au revenu disponible est remonté à 181,7 pour cent deux ans plus tard[27].

2.2. APERÇU DE L'INDICE DE RÉSILIENCE FINANCIÈRE SEYMOUR® DE JUIN 2022

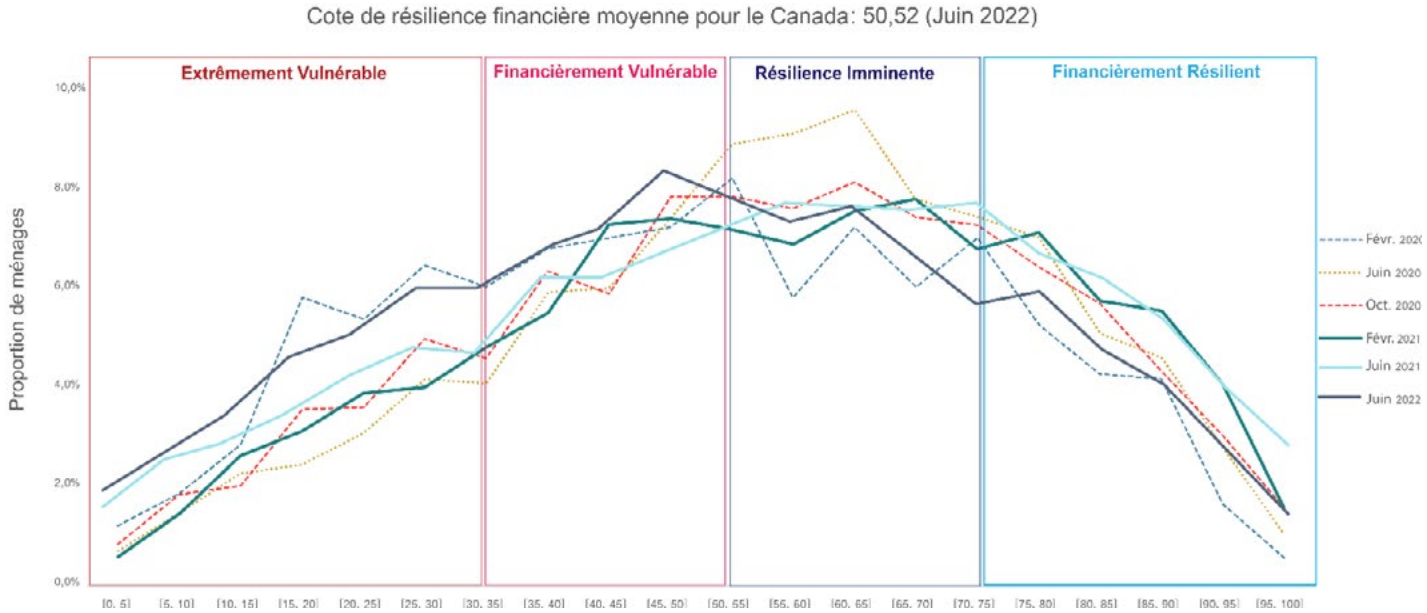
Bien que les jours les plus difficiles de la pandémie soient derrière nous, entre 2021 et juin 2022 la cote de résilience financière moyenne au Canada, telle que mesurée par l'Indice de résilience financière Seymour®, a chuté de cinq points, passant de 55,67 à 50,52[28]. Selon l'Indice, en juin 2022, 78 pour cent de la population vit une vulnérabilité financière à un certain niveau, ce qui représente 19,99 millions de ménages[29].

La diminution de la cote de résilience financière moyenne au Canada souligne une augmentation de la vulnérabilité financière pour les ménages au niveau national selon l'indice de juin 2022. L'environnement macroéconomique difficile, l'inflation, l'augmentation des taux d'intérêt et la fin des programmes de soutien du gouvernement pour la COVID-19 ont exacerbé les défis en matière de résilience et de bien-être auxquels de nombreux ménages étaient déjà confrontés, malgré le fait que beaucoup d'entre eux s'efforcent de maintenir ou d'améliorer leur résilience financière du point de vue de la consommation et du comportement selon les données de l'indice[30]. En juin 2022, 28 pour cent des Canadiens ont une réserve d'épargne de moins de trois semaines[31], ce qui est le cas de 46 pour cent des ménages ayant un revenu faible[32].

Entre juin 2021 et juin 2022, il y a eu une augmentation significative de ménages «extrêmement vulnérables» de 16,5 pour cent à 21,1 pour cent de la population[33], représentant 5,86 millions d'adultes[34]. En date de juin 2022, il y a eu une augmentation de ménages «financièrement vulnérables» de 23 pour cent à 28 pour cent de la population et une diminution des ménages «financièrement résilients» de 31 pour cent à 22 pour cent, représentant près de huit millions d'adultes[35]. En même temps, 29 pour cent des ménages avaient une «résilience imminente» en juin 2022, une proportion similaire à celle de l'année passée[36]. Des ménages avec différents niveaux de revenus sont représentés dans les quatre segments de résilience financière tels que mesurés par l'indice. Par exemple, pour les ménages ayant un revenu entre 75000 $ et 149000 $, 14 pour cent sont «très vulnérables» et 28 pour cent sont «financièrement vulnérables»[37].

L'Indice de résilience financière Seymour® et les données longitudinales sur le bien-être financier du Financial Resilience Institute font la lumière sur l'augmentation de la vulnérabilité financière et des défis pour les ménages qui sont «extrêmement vulnérables» ou «financièrement vulnérables» en comparaison avec ceux qui sont «financièrement résilients». Par exemple, en juin 2022, 88 pour cent des ménages «extrêmement vulnérables» ont rapporté

Graphique 2 : Distribution de l'Indice de résilience financière Seymour® de février 2020 à juin 2022



© 2023 Financial Resilience Society faisant affaire comme Financial Resilience Institute. Tous droits réservés.

Source: Indice de résilience financière Seymour® : Distribution de février 2020 à juin 2022

des difficultés financières significatives, soit une augmentation comparativement à 80 pour cent en juin 2021 et à 69 pour cent en juin 2020. Seulement deux pour cent des ménages «financièrement résilients» ont rapporté des difficultés financières significatives, en comparaison à 12 pour cent en juin 2021 (durant la pandémie)[38]. Comparativement à leur homologues «financièrement résilients», les ménages qui sont «extrêmement vulnérables» ou «financièrement vulnérables» sont davantage susceptibles d'avoir réduit significativement leurs dépenses non essentielles, mais aussi d'avoir augmenté leurs emprunts afin de payer des dépenses essentielles, puisé dans leur épargne et/ou reporté leurs paiements sur leur prêt ou leur carte de crédit[39].

Une analyse longitudinale effectuée par le Financial Resilience Institute depuis 2020 souligne également la mobilité dans l'indice. C'est-à-dire que des ménages peuvent aller de l'avant et améliorer leur résilience financière en changeant leurs comportements financiers et/ou en raison d'autres facteurs. Ils peuvent aussi régresser à cause de leurs comportements, d'événements imprévus de la vie comme une perte d'emploi, ou d'autres facteurs. Par exemple, entre juin 2021 et juin 2022, sur les 1082 répondants du même sondage évalués par rapport à l'indice de juin 2021 et juin 2022, 55 pour cent des ménages «financièrement vulnérables» en juin 2021 sont restés «financièrement vulnérables» un an plus tard, un peu moins de 20 pour cent ont reculé pour devenir «extrêmement vulnérables» et 24 pour cent ont amélioré leur cote et atteint une «résilience imminente» un an plus tard. Enfin, un peu moins de deux pour cent ont progressé de deux segments pour devenir «financièrement résilients»[40].

D'autres données de l'Indice de résilience financière Seymour® soulignent les défis auxquels font face les ménages canadiens actuellement. Par exemple, en date de juin 2022:

- 86 pour cent ont rapporté que l'augmentation du coût de la vie a dépassé la croissance de leur ménage[41], avec 41 pour cent qui ont rapporté des difficultés financières significatives[42].

- 61 pour cent ont rapporté que l'augmentation des taux d'intérêt est un problème pour eux[43] et 23 pour cent ont rapporté que leurs dettes sont un peu ou très difficiles à gérer[44].
- 52 pour cent ont rapporté que les récentes chutes des marchés boursiers ont eu un impact négatif sur la situation financière de leur ménage[45].
- 54 pour cent étaient sûrs qu'ils pouvaient atteindre leurs objectifs d'épargne à court terme (comparé à 64 pour cent en juin 2020)[46].

Lorsqu'il s'agit de la résilience financière des Canadiens et de ce genre de défis, certains segments de la population sont malheureusement plus en difficulté. Par exemple, on a constaté une fois de plus en 2022 que les femmes étaient moins résilientes financièrement que les hommes, car leur cote moyenne était plus basse (48,69 pour les femmes et 52,45 pour les hommes). Cet écart de résilience financière est mesuré par le Financial Resilience Institute[47]. D'autres populations s'en sortent malheureusement moins bien du point de vue de la résilience financière, notamment les Canadiens avec des handicaps, des revenus faibles ou des familles monoparentales[48].

À la lumière de ces défis, les données du Financial Resilience Institute montrent que les Canadiens prennent des mesures pour améliorer leur résilience financière. Par exemple, en juin 2022, 50 pour cent des ménages ont rapporté qu'ils planifiaient financièrement les dépenses à venir et imprévues ou qu'ils épargnaient pour des objectifs à long terme, ce qui est l'un des indicateurs de l'indice[49].

En juin 2022, la cote moyenne de résilience financière des personnes qui planifiaient financièrement pour les dépenses à venir et inattendues ou afin d'épargner pour des objectifs à long terme, était significativement plus élevée que celle des personnes qui ne le faisaient pas. La planification financière est un facteur prédictif de la résilience financière des ménages et y contribue. La cote de résilience financière moyenne des ménages qui planifiaient financièrement était de 63,08 comparé à 30,90 pour ceux qui ne planifiaient pas financièrement selon l'indice de juin 2022 et, de manière similaire, 68,85 pour ceux qui planifiaient financièrement en juin 2021 comparé à 33,5 pour cent pour ceux qui ne le faisaient pas[50].

Alors que 39 pour cent des ménages ayant rapporté planifier financièrement pour les dépenses à venir et imprévues ou afin d'épargner pour des objectifs à long terme était «financièrement résilients» selon l'indice de juin 2022, c'était aussi le cas pour un pour cent de ceux qui ne planifiaient pas financièrement[51].

De la même façon, 56 pour cent des ménages qui planifiaient financièrement pour les dépenses à venir et imprévues ou afin d'épargner pour des objectifs à long terme ont évalué à la hausse leur bien-être financier (sept ou plus sur 10) en date de juin 2022 comparé à 15 pour cent des ménages qui ne planifiaient pas financièrement[52].

De plus, les ménages qui n'ont pas planifié financièrement sont davantage susceptibles de rapporter d'autres défis financiers, y compris:

- Davantage susceptibles de vivre d'une paie à l'autre (84 pour cent des ménages qui ne planifient pas financièrement, comparé à 40 pour cent de ceux qui planifient financièrement pour les dépenses à venir et imprévues ou afin d'épargner pour des objectifs à long terme);
- Davantage susceptibles d'avoir un revenu total de moins de 100000 $ (81 pour cent des ménages qui ne planifient pas financièrement comparé à 58 pour cent de ceux qui planifient financièrement);
- Davantage susceptibles de ne pas être en mesure de faire face à leurs dépenses essentielles (37 pour cent des ménages qui ne planifient pas financièrement comparé à 11 pour cent de ceux qui planifient financièrement);
- Davantage susceptibles d'avoir des difficultés à gérer leurs dettes (37 pour cent des ménages qui ne planifient pas financièrement comparé à 17 pour cent de ceux qui planifient financièrement)[53].

Il existe des nuances significatives dans les facteurs de stress financiers, les besoins et les comportements financiers et de consommation rapportés par segment de résilience financière. Par exemple, en juin 2022, 90 pour cent des ménages «financièrement résilients» (avec une cote de résilience financière de 70,01 à 100) ont rapporté planifier financièrement, avec 90 pour cent de ces mêmes ménages disposant d'une réserve d'épargne liquide de trois mois ou plus et 71 pour cent rapportant une cote d'épargne par ménage de neuf pour cent de leur revenu total dans les derniers 12 mois[54]. En revanche, 35 pour cent des ménages «financièrement vulnérables» (avec une cote de résilience financière de 30,01 à 50) ont rapporté planifier financièrement, avec 24 pour cent de ces mêmes ménages déclarant disposer d'une réserve d'épargne liquide de trois mois ou plus et 5,8 pour cent ayant une cote d'épargne par ménage de neuf pour cent ou plus de leur revenu total dans la dernière année[55].

Section 3

Pourquoi le renforcement de la résilience et du bien-être financiers est-il important?

On ne saurait trop insister sur l'importance de la résilience financière. Dans un monde incertain, marqué par des événements de vie imprévus, des facteurs de stress et des chocs financiers, le développement de sa propre résilience financière est important pour son bien-être. La résilience financière est fondamentale pour la capacité d'une personne à surmonter des difficultés qui ont un impact sur le revenu et/ou les actif[56]. C'est un réservoir de ressources dans lequel quelqu'un peut puiser[57]. Tel que souligné dans les données et les rapports du Financial Resilience Institute, le bien-être financier est essentiel au bien-être émotionnel et physique, à la stabilité familiale et à l'atteinte des objectifs de vie. Les ménages les plus vulnérables financièrement obtiennent des résultats inférieurs dans toutes les dimensions du bien-être, telles que la santé physique ou la santé mentale[58].

Sans réserves financières suffisantes (ce qui peut être réglé avec un plan financier), les individus doivent se tourner vers la famille, les amis, les institutions financières et les gouvernements pour du soutien. À cet effet, la résilience financière d'une personne a des répercussions sur les autres et, en fin de compte, sur l'économie dans son ensemble. Par exemple, la résilience financière peut permettre à une personne de continuer à payer son hypothèque et ses cartes de crédit malgré une dépense imprévue ou un choc financier. La résilience peut aussi éviter aux personnes de demander l'aide financière du gouvernement. Cela peut aider à réduire les coûts pour les gouvernements en limitant potentiellement les niveaux de soutien financier à déployer pour soutenir les ménages faisant face à des situations personnels et économiques difficiles. Le parfait exemple est bien sûr la pandémie de COVID-19 quand le gouvernement fédéral a dû soutenir financièrement plusieurs Canadiens.

Comme discuté ci-haut, les données de l'Indice de résilience financière Seymour® nous démontrent que les personnes moins résilientes et plus vulnérables sont davantage susceptibles de devoir recourir à des comportements financiers ayant des impacts négatifs, notamment en augmentant leurs emprunts pour aider à payer les produits de première nécessité, en puisant dans leur épargne et en reportant les paiements de prêts ou de cartes de crédit[59].

Clark et Mitchell ont développé un rapport et un indice sur la résilience financière des Américains âgés de 45 à 75 ans durant la pandémie selon des données de deux études effectuées au printemps 2020 et au printemps 2021 en utilisant des questions d'un sondage national américain intitulé Understanding America Study. Ce sondage définit et mesure la résilience financière des ménages différemment de l'Indice de résilience

financière Seymour® : la résilience financière est définie comme la capacité d'un ménage de résister aux chocs aigus qui ont un effet négatif sur son bien-être financier[60]. La fragilité financière pour ce rapport est définie comme la capacité d'un ménage de couvrir les dépenses à court terme et, plus précisément, elle indique si les personnes sont certaines de trouver 2000 $ au cours du mois suivant si un besoin imprévu se présente.

En utilisant un modèle de régression de probabilité, ils ont constaté «qu'une augmentation d'une unité dans l'indice de résilience est associée à une diminution de trois points de pourcentage du risque d'être financièrement fragile 1 an plus tard. Mesuré au moyen de l'indice de fragilité, cela représente une probabilité de 18 % plus faible de ne pas être en mesure d'assurer une dépense imprévue de 2000 $[61].»

En raison des multiples facettes de la résilience financière, il peut être difficile pour les ménages de renforcer leur résilience de manière délibérée par eux-mêmes. La section suivante décrit comment les professionnels, y compris les planificateurs financiers, peuvent aider les ménages avec les différentes dimensions de la résilience financière. Elle souligne aussi pourquoi le fait d'avoir un plan financier peut être bénéfique pour améliorer la résilience financière. En particulier, les planificateurs financiers sont bien positionnés pour soutenir des ménages dans le développement et la mise en œuvre de plans complets. L'expertise du planificateur découle de sa formation en planification holistique qui correspond par le fait même à la nature multidimensionnelle de la résilience financière.

Section 4

L'importance de l'aide professionnelle dans le renforcement de la résilience financière

Dans cette section, nous examinons l'impact positif qu'un professionnel des conseils financiers peut avoir sur les différentes dimensions qui constituent la résilience financière. Nous expliquons également pourquoi une approche globale de la planification financière est nécessaire pour aborder la nature multidimensionnelle de la résilience.

4.1 IMPACTS DE LA COLLABORATION AVEC DES PROFESSIONNELS DES CONSEILS FINANCIERS

Comme discuté ci-dessous, la littérature scientifique démontre que le recours à un professionnel du conseil financier peut aider les gens à maintenir ou renforcer leur résilience financière à moyen et long terme. Les conseils professionnels peuvent avoir un impact positif sur le portrait financier d'un individu comme les stocks et les flux financiers (par exemple, les revenus, l'épargne, la dette et les actifs), la préparation à la retraite et la capacité à surmonter des situations et des chocs imprévus.

Ces trois domaines sont liés aux aspects de la résilience financière des ménages. Par exemple, les stocks et les flux financiers d'une personne peuvent avoir un impact sur les indicateurs comme la capacité de planifier les dépenses futures et imprévues, son épargne liquide et sa gestion des dettes. La préparation à la retraite peut avoir un impact sur des indicateurs tels que le stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures et la réserve d'épargne liquide. Finalement, la capacité à faire face à des situations inattendues et à des chocs (en ayant une assurance, par exemple) peut avoir un impact sur des indicateurs tels que la capacité à planifier des dépenses prochaines et inattendues, la gestion des dettes et le stress financier lié aux obligations actuelles et futures.

Stocks et flux financiers

Le centre de recherche québécois CIRANO a publié en 2012 une étude phare intitulée «Modèles économétriques sur la valeur des conseils d'un conseiller financier». En analysant des données d'une enquête effectuée au Canada par Ipsos Reid, les chercheurs de CIRANO ont étudié les impacts de la collaboration avec un conseiller financier. Ils ont constaté que, «pour deux individus identiques, celui qui a un conseiller financier aura 106 % plus d'actifs financiers, soit 2,06 [fois] le niveau d'actifs financiers des répondants non conseillés[62]». En tenant compte d'une variété de variables, plus un ménage travaillait longtemps avec un conseiller financier, plus l'impact positif sur l'accumulation d'actifs était important. Des taux d'épargne plus élevés et l'affectation de plus de ressources à des investissements non pécuniaires étaient les principaux facteurs contribuant à ce que les ménages travaillant avec des conseillers financiers aient plus d'actifs financiers que les ménages non conseillés[63].

CIRANO a également constaté que les personnes bénéficiant de conseils professionnels étaient environ 13 pour cent plus susceptibles de se sentir en confiance pour atteindre une retraite financièrement sûre par rapport aux personnes non conseillées[64].

En 2016, CIRANO a réexaminé ses conclusions en utilisant de nouvelles données d'enquête. L'analyse actualisée a révélé un impact positif encore plus important associé à la collaboration avec un conseiller financier. Les personnes ayant un conseiller disposaient de 188 pour cent d'actifs financiers en plus, soit 2,88 fois le niveau d'actifs financiers, par rapport à leurs homologues non conseillés, par ailleurs identiques[65]. Ces chiffres étaient en hausse par rapport

à 106 pour cent et 2,06 fois respectivement dans l'étude de 2012. Comme en 2012, plus la relation avec un conseiller financier était longue, plus les avantages étaient élevés du point de vue de la valeur des actifs. Fait intéressant, les données recueillies ont montré que le recours à un conseiller financier produisait des effets positifs dès les quatre premières années[66].

Les facteurs conduisant les personnes conseillées à avoir des actifs financiers plus élevés étaient similaires à ceux identifiés dans l'étude de 2012. En ce qui concerne l'épargne, les auteurs ont constaté ceci : «un répondant ayant un conseiller financier et un taux d'épargne positif aura un taux d'épargne supérieur de 25,8 points de pourcentage à celui d'un répondant non conseillé "comparable"[67]».

Dans l'étude de 2016, CIRANO a comparé des données de 2010 et 2014 pour mieux comprendre ce qui se passe lorsque les gens cessent de travailler avec un conseiller. Les chercheurs ont constaté que les ménages ayant une relation continue avec un professionnel pendant cette période ont vu la valeur de leurs actifs augmenter de 26 pour cent, tandis que ceux qui ont cessé de consulter un conseiller entre 2010 et 2014 ont subi une perte de 34,2 pour cent[68].

Pour leur part, Lei et Yao ont utilisé un modèle de régression logistique pour comparer les performances des portefeuilles d'investissement des personnes travaillant avec des planificateurs financiers par rapport aux investisseurs autogérés et non conseillés. Les auteurs ont constaté que les ménages qui s'appuyaient sur des planificateurs financiers comme source d'information pour leurs décisions d'épargne et d'investissement étaient 16 pour cent plus susceptibles de bénéficier de ratios de Sharpe plus élevés[69]. Ce ratio mesure le rendement d'un investissement par rapport à un actif sans risque[70].

En utilisant une approche qui corrige explicitement la causalité inverse, Zick et Mayor ont évalué l'impact des planificateurs financiers en utilisant les données de l'enquête de 2007 sur les finances des consommateurs aux États-Unis. Ils ont constaté que le fait de travailler avec un planificateur entraîne une plus grande diversification du portefeuille en plus de conduire les ménages à faible revenu à détenir une part plus importante de leur patrimoine financier en actions[71].

Hanna et Lindamood ont utilisé des exemples théoriques qui comparaient les décisions optimales informées par un planificateur financier avec des «alternatives naïves». Ils ont constaté que «plus un ménage a de l'aversion pour le risque, plus les conseils qui réduisent le risque ont de la valeur[72]». Les conseils s'avèrent également plus précieux lorsque la proportion de la richesse qui pourrait être perdue est plus élevée[73]. Au-delà des investissements, les auteurs ont également fait valoir que les «conseils professionnels en matière d'épargne qui empêchent une baisse substantielle de la consommation peuvent avoir une valeur monétaire substantielle[74]». Cette dernière constatation est importante d'un point de vue économique, car la consommation est une composante majeure du produit intérieur brut (PIB) canadien. Lorsqu'ils font face à des situations difficiles qui ont des répercussions sur leurs finances, les ménages réduisent naturellement leurs dépenses. Au niveau global, la réduction de la consommation entraîne une baisse des recettes fiscales pour les gouvernements, un ralentissement de l'activité économique et éventuellement des pertes d'emploi, car les entreprises voient la demande diminuer. C'est une raison importante pour laquelle la résilience financière est cruciale, car elle permet d'atténuer les effets des situations difficiles sur les habitudes de consommation des ménages.

Hanna et Lindamood concluent en suggérant que, bien que les personnes ayant un revenu ou une valeur nette élevés soient plus susceptibles de tirer profit des conseils d'un planificateur financier, les ménages à revenu modeste pourraient également trouver de la valeur dans ces conseils (surtout s'ils ont une aversion au risque)[75].

Préparation à la retraite

Dans son article intitulé «Est-ce que les conseils financiers font une différence?», Michael Finke a constaté une relation positive entre la consultation

d'un planificateur financier et la richesse et valeur nette à la retraite, même en tenant compte d'autres variables telles que le revenu et l'éducation[76]. Dans le modèle de régression de Finke, le fait de travailler avec un planificateur financier a un impact positif important sur l'épargne-retraite protégée et l'utilisation d'un compte de retraite individuel[77]. Les résultats ont également montré que les personnes qui avaient reçu des conseils sur la planification financière «étaient cinq fois plus susceptibles d'avoir calculé leurs besoins en matière de retraite[78]».

À l'aide d'une analyse multivariée, Martin Jr et Finke ont constaté que les ménages ayant travaillé avec un planificateur financier et ayant calculé leurs besoins en matière de retraite ont vu leur patrimoine de retraite s'accumuler de façon nettement plus importante au fil du temps que les personnes n'ayant pas de plan et d'aide professionnelle. Cette constatation est valable pour tous les niveaux de patrimoine de retraite, même après avoir pris en compte les variables liées au statut socioéconomique[79].

Si l'on considère le niveau médian du patrimoine de retraite, Martin Jr et Finke ont calculé, à l'aide d'un modèle de régression quantile, que le fait d'avoir une stratégie et de travailler avec un planificateur financier permettait d'accumuler 20 777 $ de patrimoine de retraite de plus que si l'on n'avait pas de plan[80]. En examinant plus particulièrement l'évolution du patrimoine de retraite entre 2004 et 2008, les auteurs ont déterminé que les personnes qui avaient calculé leurs besoins de retraite et consulté un planificateur financier avaient accumulé 4 188,31 $ de plus que les ménages sans plan à la médiane de l'évolution du patrimoine de retraite[81].

Calculer les besoins financiers et avoir un plan sont des éléments importants pour aider les ménages à renforcer leur résilience financière. Ils peuvent guider les actions que les ménages doivent entreprendre pour améliorer leur situation financière actuelle et future. Comme le notent Martin Jr et Finke, les personnes sans plan étaient les plus mal loties, ce qui met en évidence les avantages potentiels de travailler avec un planificateur financier.

Enfin, le Conference Board du Canada a examiné en 2020 un scénario hypothétique selon lequel dix pour cent des épargnants actuellement non conseillés commenceraient à faire appel à un conseiller financier. L'analyse a révélé que cela pourrait améliorer considérablement la préparation à la retraite au Canada, car l'épargne-retraite pourrait alors augmenter de 55 à 60 pour cent[82].

Une épargne accrue augmenterait le revenu des retraités une fois qu'ils ont cessé de travailler et, ce faisant, leur permettrait de maintenir un niveau de vie et de consommation plus élevé. Dans ce scénario, l'augmentation de l'épargne pourrait accroître la consommation des retraités de 23 à 25 pour cent[83].

Au total, le Conference Board du Canada a évalué que le PIB réel serait supérieur d'environ 900 millions de dollars en 2060 grâce à l'augmentation de l'épargne générée par les personnes travaillant avec un conseiller financier[84]. Outre le fait que les particuliers stimulent l'activité économique en dépensant davantage une fois à la retraite, le Conference Board a constaté que l'augmentation de l'épargne a également une incidence positive sur l'investissement intérieur et le commerce, ce qui, en fin de compte, stimule le PIB dans ce scénario[85].

Capacité à résister à des situations et des chocs inattendus

Grable a cherché à savoir si le fait de travailler avec un conseiller financier pouvait contribuer à réduire la perte de richesse et la volatilité de celle-ci pendant un choc économique. Son article de 2014 a comparé les changements de richesse vécus entre 2007 et 2009 (c'est-à-dire pendant la crise financière) par des personnes âgées de 45 à 53 ans en 2010. L'auteur a observé que les personnes qui avaient rencontré un conseiller financier en 2005 s'en sont mieux sorties que celles qui ne l'avaient pas fait dans les années précédant la crise financière[86].

Si les deux catégories ont subi des pertes entre 2007 et 2009, les ménages qui avaient rencontré un conseiller ont perdu proportionnellement moins de richesse. En valeur nominale, cela se traduit par une variation moyenne du patrimoine de moins 20,9 pour cent pour les personnes conseillées, contre une contraction de 24,2 pour cent pour les personnes non conseillées[87]. Les gens conseillés ont également tiré profit d'une réduction de la volatilité de leur patrimoine de 20,9 pour cent par rapport à l'autre groupe non conseillé[88].

Grable a poussé son analyse plus loin en tenant compte du risque. Sur la même période, il a constaté que les personnes qui avaient rencontré un conseiller financier en 2005 s'en sortaient mieux, car elles avaient vu la volatilité de leur patrimoine réduite de plus de 6 pour cent sur une base ajustée au risque (ce qu'il a appelé le «zêta»)[89]. Ces résultats l'ont amené à conclure que «les conseils financiers peuvent apporter une valeur ajoutée considérable sur le marché en cas de stress financier[90]».

L'assurance joue aussi un rôle important pour aider les ménages à résister aux situations inattendues et souvent difficiles. Selon l'Indice de résilience financière Seymour®, il semble y avoir une corrélation positive entre les ménages qui rapportent avoir eu une assurance suffisante et une cote de résilience financière plus élevée basée sur l'Indice de 2022[91]. Selon l'indice de juin 2022, les ménages ayant rapporté avoir une assurance suffisante pour se protéger contre les imprévus avaient une cote de résilience moyenne de 59,31 comparé à 42,39 pour ceux qui n'en avaient pas[92]. Les analyses de l'indice de juin 2021 démontrent la même chose : les ménages ayant déclaré avoir une assurance suffisante pour se protéger contre les imprévus avaient une cote de résilience financière de 64,05 comparé à une cote de 44,47 pour ceux qui n'en avaient pas[93].

Dans un article publié en 2009, Finke, Huston et Waller ont constaté que le fait de travailler avec un planificateur financier avait un effet positif et statistiquement significatif sur l'adéquation de l'assurance vie des ménages, lorsque les caractéristiques du ménage sont constantes[94]. En revanche, en examinant un autre prestataire de services financiers, l'analyse des auteurs a démontré que le recours à un courtier n'avait pas d'impact statistiquement important sur l'adéquation de l'assurance vie[95].

À l'aide d'un modèle de régression logistique, Kim et coll. (2019) ont constaté que les ménages qui travaillaient avec un planificateur financier avaient 45,2 pour cent plus de chances de posséder une assurance vie que les personnes qui ne faisaient pas appel à un planificateur[96]. Cette relation positive s'applique également à la possession de polices d'assurance vie temporaire et d'assurance vie complète, avec des probabilités plus élevées de 24 et 35 pour cent respectivement pour les personnes qui avaient une relation avec un planificateur financier[97].

En examinant les implications pour la planification financière de la diminution des taux de propriété de l'assurance vie, Kim et coll. ont conclu leur article par un avertissement très pertinent : «si les taux de propriété continuent de diminuer, de plus en plus de familles seront confrontées à des difficultés financières et à une détresse économique si un conjoint ou un partenaire décède prématurément. [...] Les planificateurs financiers et les éducateurs peuvent mieux informer leurs clients et la population quant aux mérites de l'assurance vie[98].»

La littérature mise en évidence dans cette section montre que les conseils professionnels peuvent avoir des effets positifs sur divers aspects de la résilience financière. En effet, les ménages conseillés voient des avantages sur leurs stocks et flux financiers, leur préparation à la retraite et leur capacité générale à faire face aux situations et chocs inattendus.

4.2. COMMENT LES DIFFÉRENTS ASPECTS DE LA RÉSILIENCE FINANCIÈRE SONT-ILS ÉTROITEMENT LIÉS?

La résilience financière tient compte de plusieurs dimensions de la situation financière d'une personne. Ces aspects sont tous interdépendants et s'influencent mutuellement. Une seule dimension ne rend pas quelqu'un financièrement résilient : c'est la combinaison des comportements financiers, du capital social et d'autres indicateurs qui peuvent contribuer ensemble à la résilience financière d'un ménage. Il y a aussi des éléments facilitateurs et de base qui peuvent faire une différence.

Par exemple, les stocks et les flux financiers comme les actifs et l'épargne sont essentiels pour la planification de la retraite et la préparation future puisqu'ils fournissent des ressources dans lesquelles les retraités peuvent puiser. Des objectifs clairs et la gestion saine de la dette sont aussi importants pour aider les ménages à se préparer adéquatement pour la retraite. Le capital social et l'accès au crédit peuvent aider une personne à faire face à une situation imprévue. De plus, la littératie financière, les connaissances et la confiance peuvent aider les ménages à adopter de saines habitudes financières et accéder à des conseils, produits et solutions financiers qui peuvent les aider à maintenir ou améliorer leur résilience financière.

Comme mentionné précédemment, l'assurance est également étroitement liée à d'autres dimensions de la résilience financière. Comme Kim et coll. (2019) l'ont avancé, l'assurance-vie peut aider à prévenir les difficultés financières et la détresse résultant d'un changement inattendu de la situation financière d'un ménage comme le décès d'un proche. L'assurance-vie peut également aider le conjoint survivant avec la gestion de la dette en lui permettant de la rembourser[99]. Elle joue aussi un rôle important dans la planification de la retraite et de la succession en raison de ses avantages fiscaux et de sa capacité à compenser la perte de revenus et d'économies que la personne décédée aurait accumulés si elle était vivante[100].

D'autres produits d'assurance peuvent également aider les ménages avec leurs flux et stocks financiers. Par exemple, l'assurance-revenu d'invalidité peut aider à remplacer le revenu d'une personne qui ne peut plus travailler à cause d'une invalidité. Cela est particulièrement pertinent pour les invalidités qui ne résultent pas d'accidents de travail, car elles ne sont pas admissibles aux prestations des commissions des accidents du travail. Pour l'invalidité de longue durée, ce produit d'assurance peut aussi jouer un rôle important pour remplacer les revenus potentiels futurs (et donc les économies) perdus[101].

4.3. L'ÉLABORATION ET LA MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN COMPLET AIDE À RENFORCER LA RÉSILIENCE FINANCIÈRE

Le caractère multidimensionnel de la résilience financière et l'interconnexion de ses différents indicateurs s'alignent sur une approche holistique des conseils financiers. La santé financière globale et la résilience d'une personne ne peuvent être améliorées en se concentrant seulement sur un seul aspect de sa situation financière (par exemple, en ne s'occupant que de la préparation à la retraite).

La documentation examinée dans ce rapport souligne l'impact positif des conseils financiers professionnels sur diverses facettes de la résilience et du bien-être financier d'un ménage. Bien que nous n'ayons pas fait de distinction entre les conseillers financiers et les planificateurs financiers aux fins de cette étude, les deux canaux de conseils ne sont pas les mêmes. Dans le cadre de leur engagement avec les particuliers, les planificateurs financiers fournissent des conseils holistiques et ciblés dans plusieurs domaines qui contribuent à la résilience et au bien-être financiers. Leur champ de pratique est plus large et englobe généralement le champ d'action d'autres professionnel du conseil financier. Par conséquent, l'impact positif des conseillers financiers sur la résilience cité ici s'applique aussi aux planificateurs financiers.

Tableau 1 : Points communs entre les domaines de planification financière et les indicateurs de résilience financière

DOMAINES DE PLANIFICATION FINANCIÈRE	DESCRIPTION GÉNÉRALE[102]	INDICATEURS CORRESPONDANTS DE L'INDICE DE RÉSILIENCE FINANCIÈRE SEYMOUR®
Finances	Se penche sur la situation financière actuelle et future du client.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou épargner pour des objectifs à long terme • Composante de la gestion de la dette • Cote de crédit autodéclaré • Niveau de stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures • Changements dans la situation financière des ménages pendant les 12 derniers mois • Réserve d'épargne liquide • Confiance dans la capacité à atteindre les objectifs d'épargne à court terme • Mesure dans laquelle la personne dispose d'un capital social qu'elle peut utiliser comme soutien financier en cas de difficultés financières
Placements	Se concentre sur la meilleure façon de gérer les actifs producteurs de revenus du client.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou épargner pour des objectifs à long terme • Confiance dans la capacité à atteindre les objectifs d'épargne à court terme
Assurance et gestion des risques	Se concentre sur les stratégies permettant de gérer l'exposition du client au risque d'une perte financière inattendue résultant par exemple d'un décès, d'une invalidité, d'un problème de santé ou de dommages à la propriété.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou économiser pour des objectifs à long terme • Composante de la gestion de la dette • Réserve d'épargne liquide • Stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures
Fiscalité	Vise la compréhension des obligations fiscales actuelles et futures du client et l'utilisation de stratégies pour réduire au minimum ou reporter l'imposition de ses revenus personnels ou d'affaires.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou économiser pour des objectifs à long terme • Stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures
Retraite	Concerne le bien-être financier du client après sa vie active.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou épargner pour des objectifs à long terme • Changements dans la situation financière des ménages pendant les 12 derniers mois • Réserve d'épargne liquide • Confiance dans la capacité d'atteindre les objectifs d'épargne à court terme • Stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures
Succession et aspects légaux	La succession se concentre sur la transmission et la conservation du patrimoine du client à son décès. Les aspects légaux ont une incidence sur la planification financière du client. Le planificateur financier doit comprendre la situation juridique de son client afin d'identifier ses vulnérabilités et évaluer des mesures de protection.	• Planifier financièrement les dépenses à venir et imprévues ou épargner pour des objectifs à long terme

C'est l'approche holistique des planificateurs financiers qui les distingue des autres professionnels financiers et leur permet d'avoir un impact plus substantiel sur la résilience d'un ménage. Un plan financier tient compte de plusieurs dimensions, tout comme la littérature définit largement la résilience. Développer et mettre en œuvre un plan financier comporte un processus délibéré qui inclut six domaines interdépendants :

- Finances
- Placements
- Assurance et gestion des risques
- Fiscalité
- Retraite
- Succession et aspects légaux[103]

Comme le montre le tableau 1, ces six domaines se rapportent à de nombreux indicateurs de l'Indice de résilience financière Seymour® identifiés précédemment. En ayant un plan financier et en y donnant suite avec l'aide d'un planificateur professionnel, les Canadiens peuvent améliorer leur résilience financière. En retour, cela pourrait les mettre en meilleure position pour surmonter les situations difficiles.

Les planificateurs financiers aident leurs clients à améliorer leur littératie et leurs connaissances financières en travaillant étroitement et continuellement avec eux. Cette notion d'engagement continu entre les planificateurs financiers et leurs clients est fondamentale pour le processus de planification financière. La planification financière est un processus continu qui comprend la surveillance régulière des progrès d'un individu vers la réalisation de ses objectifs, besoins et priorités personnelsainsi qu'une réévaluation des stratégies financières en place et des révisions recommandées, au besoin[104].

De plus, le fait de disposer d'un plan financier et de travailler avec un professionnel peut contribuer à réduire le stress financier général et l'anxiété. Letkiewicz, Robinson et Domian ont effectué des régressions logistiques sur les données d'enquête canadiennes et ont constaté que le fait de travailler avec un planificateur financier peut aider à diminuer le stress financier subjectif[105 106]. Au niveau des facteurs de stress financiers, l'Indice de stress financier de 2022 produit par FP Canada a démontré que «l'argent n'était pas un facteur de stress» pour 71 pour cent des personnes qui travaillaient avec un planificateur financier. Ce chiffre est tombé à 43 pour cent chez les personnes qui n'utilisaient pas un planificateur financier[107]. De plus, 36 pour cent des répondants sans planificateur financier ont indiqué que le stress financier avait entraîné des problèmes de santé mentale comparé à 16 pour cent des personnes avec planificateur financier[108].

ADOPTER UNE APPROCHE HOLISTIQUE EST FONDAMENTAL DANS LA FORMATION ET LA PRATIQUE DES PLANIFICATEURS FINANCIERS.

Les planificateurs sont guidés par une approche holistique qui intègre les différentes composantes de la situation personnelle d'un individu. Le document *La Planification Financière au Canada – Définitions, Normes et Compétences*, qui est la source unifiée des définitions et des normes pour la planification financière professionnelle au Canada, indique que « pour qu'un planificateur financier puisse donner des conseils et une planification valables, il doit bien comprendre les objectifs, les besoins et les priorités du client, l'interdépendance des différents domaines d'intervention, ainsi que les contraintes et les possibilités propres au client[109].» Cela constitue l'une des pratiques fondamentales de la planification financière.

L'Institut québécois de planification financière (IQPF) a développé un cadre d'intégration situationnelle pour aider les planificateurs à analyser six situations différentes de la vie du client. Chacune des situations suivantes est intégrée dans l'évaluation holistique afin de guider le développement et la mise en œuvre d'un plan financier complet.

Tableau 2 : Aspects couverts dans le cadre d'intégration situationnelle

Situation	Définition[110]
Personnelle et familiale	Fait ressortir les droits et les obligations qui découlent de la structure du ménage du client (mariage, union civile, union de fait, séparation de fait, etc.), ainsi que ceux qui découlent d'un engagement contractuel pris à titre personnel, comme l'acceptation d'une charge de fiduciaire, d'administrateur (tuteur, curateur, mandataire, etc.) ou de liquidateur d'une succession.
Financière	Les habitudes d'épargne, de consommation et d'emprunt du client.
Fiscale	Qualifie le client (salarié, travailleur autonome, membre d'une société de personnes ou actionnaire d'une société privée) et identifier les contribuables qui l'entourent, comme les membres de sa famille, les sociétés, sociétés de personnes ou les fiducies où il joue un rôle.
Protection	Fait ressortir les mécanismes de protection dont dispose le client afin de pallier les conséquences financières ou juridiques de problèmes liés à sa santé, à celle des membres de sa famille ou de son inaptitude à s'occuper de lui-même ou à gérer ses biens.
Retraite	Prend en considération une multitude de données afin de bien évaluer la situation d'épargne actuelle, la situation anticipée à la retraite afin d'établir les efforts d'épargne requis pour atteindre les objectifs. Les différentes sources de revenu du client devront être examinées et intégrées dans cette analyse.
Situation au décès	Évalue les répercussions juridiques, fiscales et financières du décès, d'en mesurer les conséquences sur la situation financière générale de sa famille ou de ses associés et d'identifier des stratégies qui permettront d'améliorer la position des héritiers ou d'atteindre les objectifs de transmission du patrimoine.

Tout comme les différentes dimensions de la résilience financière, chacune de ces situations est liée à au moins un des domaines de planification.

Le présent rapport souligne que la résilience financière des ménages a plusieurs facettes. Dans notre revue de la littérature, nous avons constaté que la résilience financière peut être renforcée en créant et mettant en œuvre un plan financier. Celui-ci peut identifier les actions à entreprendre pour atteindre les objectifs financiers choisis. Les planificateurs financiers aident les personnes à mettre en œuvre ces mesures, ce qui peut ultimement améliorer leur résilience financière et/ou leur bien-être financier.

Grâce à leur approche holistique, les planificateurs financiers sont bien placés pour aider les Canadiens à développer et mettre en œuvre un plan qui améliore leur résilience financière. En ne se limitant pas à une seule dimension spécifique (p. ex. : les investissements, l'assurance) comme le font certains professionnels des conseils financiers, les planificateurs financiers ont une approche holistique qui comprend différents aspects de la résilience financière.

4.4. OBSTACLES À L'OBTENTION DE CONSEILS EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

Même si des conseils complets en matière de planification financière peuvent aider les ménages à renforcer leur résilience financière, seuls quatre pour cent des Canadiens travaillent avec un planificateur financier, selon l'indice de stress financier de 2022[111].

Plusieurs obstacles réels ou perçus empêchent les individus de solliciter des services de planification financière. De nombreux individus pensent qu'ils n'ont tout simplement pas besoin de conseils parce qu'ils peuvent gérer eux-mêmes leurs affaires financières. Dans le cadre d'une enquête pancanadienne menée par Pollara Strategic Insights, on a demandé aux répondants pourquoi ils ne recevaient pas de conseils financiers professionnels (ce qui englobe la planification financière). Un tiers d'entre eux (33 pour cent) ont indiqué qu'ils pouvaient gérer leurs propres affaires financières et 26 pour cent ont répondu qu'ils préféraient le faire eux-mêmes[112 113]. Les données ont montré que les hommes étaient plus susceptibles que les femmes d'avoir cette attitude «Do-It-Yourself» (libre-service).

L'un des principaux risques associés à une approche en libre-service est bien sûr l'excès de confiance. Comme Kim et coll. (2022) l'ont souligné dans un article, la littérature montre des liens entre l'excès de confiance dans les connaissances financières d'une personne et les comportements financiers indésirables[114]. Ce lien est pertinent dans le contexte canadien, car une étude récente de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO) a révélé que près de 30 pour cent des investisseurs canadiens surestiment leurs connaissances financières[115].

De plus, certains ménages considèrent que leur situation ne justifie pas la nécessité de recevoir des conseils financiers professionnels (22 pour cent des répondants)[116]. D'autres ne savent tout simplement pas à qui faire confiance (15 pour cent) ou par où commencer (11 pour cent)[117].

Le coût est un autre obstacle perçu qui a un effet négatif sur l'accès aux services de planification financière pour de nombreux ménages canadiens. Pollara a constaté que 19 pour cent des répondants ne reçoivent pas de conseils financiers professionnels parce qu'ils estiment qu'ils n'ont pas les moyens ou que cela coûte trop cher[118]. De plus, 17 pour cent ont indiqué qu'ils ne voulaient pas payer les coûts associés à ces services[119]. Les femmes étaient plus susceptibles que les hommes de fournir cette réponse.

L'obstacle perçu du coût est particulièrement important pour les services de planification financière. Les frais pour l'élaboration du plan financier initial peuvent être plus élevés que les coûts ultérieurs associés à la mise en œuvre et à l'ajustement du plan sur une base annuelle. À cet égard, la structure des coûts de planification est susceptible de dissuader un plus grand nombre de personnes, malgré le fait que travailler avec un planificateur financier peut les aider à améliorer leur résilience financière.

Chatterjee et Zahirovic-Herbert ont identifié une dynamique similaire aux États-Unis en analysant les facteurs déterminant l'utilisation des services de planification financière chez les jeunes baby-boomers nés entre 1956 et 1964. Ils ont conclu que les ménages «qui ont le plus besoin de conseils professionnels en matière de planification financière sont les moins à même d'accéder à ces services en raison des difficultés à les payer et à trouver des professionnels crédibles[120]».

Section 5

L'opportunité pour le gouvernement et recommandation

Comme nous l'avons mentionné précédemment, moins d'un quart des ménages canadiens étaient considérés comme financièrement résilients en juin 2022. Travailler avec un planificateur financier qui tire parti d'une approche globale pourrait profiter à certains de ces ménages. Cela pourrait également avoir un impact particulier pour près de 30 pour cent de Canadiens qui ont une «résilience imminente»[121], car le fait d'avoir un plan financier et de recevoir des conseils professionnels pourrait finalement les faire basculer dans la catégorie des personnes financièrement résilientes.

Les données présentées dans ce document montrent que les planificateurs financiers peuvent avoir un impact positif substantiel sur la résilience de leurs clients grâce à leur domaine d'exercice holistique qui est bien aligné avec les différentes composantes interconnectées de la résilience. Comme l'a montré le Tableau 1, les domaines de la planification financière s'alignent aussi étroitement sur les différentes dimensions de la résilience financière identifiées dans l'Indice de résilience financière Seymour® et tiennent compte de leur nature imbriquée. C'est la combinaison de ces aspects qui aide un individu à développer sa résilience financière.

Cependant, comme nous l'avons déjà mentionné, seulement quatre pour cent des Canadiens travaillent avec un planificateur financier[122]. Divers facteurs font obstacle à la volonté des ménages de demander des conseils professionnels en matière de planification. Bien que certains soient intrinsèques à l'individu, comme une attitude de libre-service ou le fait de ne pas croire que c'est nécessaire, un obstacle extrinsèque important identifié par les gens est le coût associé à la collaboration avec un planificateur financier.

La distinction entre intrinsèque et extrinsèque est essentielle, car des facteurs tels que les coûts peuvent être atténués à l'aide d'outils de politique publique. En réfléchissant au rôle du gouvernement dans l'élimination de cet obstacle, Chatterjee et Zahirovic-Herbert ont suggéré ceci : «une approche plus efficiente et efficace consiste à offrir des incitatifs aux consommateurs, en particulier aux consommateurs moins éduqués et à faible revenu, afin de défrayer les coûts et d'accroître leur accès aux services de planification financière[123]».

Cette approche ciblée pour surmonter l'obstacle perçu du coût est également applicable au Canada pour aider particulièrement les ménages à revenu faible et moyen à accéder à un planificateur financier. À cet égard, un crédit d'impôt remboursable ciblé constituerait un incitatif fort en allégeant les coûts associés à l'obtention pour la première fois de services de planification financière. En rendant l'accès à ce service plus abordable pour ceux qui bénéficieraient le plus d'un plan financier, cela inciterait davantage de Canadiens à travailler avec un professionnel de la planification financière qui, comme nous l'avons démontré, a des effets positifs importants sur plusieurs dimensions de la situation financière d'une personne.

En introduisant un incitatif fiscal de façon ciblée, le gouvernement fédéral pourrait investir dans la résilience des Canadiens et dans l'économie du pays. Il peut aider à préparer les gens à résister à des situations économiques difficiles et à l'incertitude, ce qui, en retour, permettrait à ces derniers de rebondir plus rapidement. Ce faisant, cela pourrait éviter à certaines personnes d'avoir à se tourner vers le gouvernement pour obtenir une aide financière. En outre, les Canadiens résilients sont la pierre angulaire d'une économie résiliente, alors que celle-ci continue de faire face à de graves vents contraires nationaux et mondiaux (par exemple, inflation, ralentissement de la croissance, incertitude géopolitique).

5.1. LA RECOMMANDATION : UN CRÉDIT D'IMPÔT REMBOURSABLE POUR LES NOUVEAUX UTILISATEURS

Les Canadiens peuvent présentement déduire à la ligne 22100 de leur déclaration de revenus les honoraires versés pour certains conseils en placement et pour la gestion de certains placements[124]. Cependant, les frais payés pour des conseils en planification financière ne peuvent pas être déduits, malgré le rôle qu'ils jouent en aidant les ménages à concevoir et à mettre en œuvre un plan global pour renforcer leur résilience financière. Étant donné que l'obstacle perçu du coût peuvent empêcher l'obtention de services de planification, un crédit d'impôt pourrait être un outil permettant d'atténuer cet obstacle pour les Canadiens qui profiteraient le plus de travailler avec un planificateur financier (c'est-à-dire les ménages à revenu faible ou moyen).

Les principes qui sous-tendent le crédit canadien pour la formation (CCF), qui aide les déclarants à payer les frais de formation admissibles, constituent un bon modèle pour offrir un incitatif adéquat aux consommateurs sans être trop coûteux pour le gouvernement[125]. L'adoption du CCF a été impressionnante jusqu'à présent, puisque 400 000 personnes ont demandé le crédit en 2020, alors qu'une pandémie mondiale a perturbé la vie et les projets de la plupart des gens.

Pour commencer, un crédit d'impôt fédéral pour les Canadiens utilisant des conseils de planification financière pour la première fois pourrait être introduit sur la base d'un projet pilote. Cela permettrait au gouvernement du Canada d'évaluer et d'examiner les impacts de cette mesure.

Tout crédit d'impôt destiné à atténuer l'obstacle perçu du coût associé aux services de planification financière doit être remboursable afin d'avoir une valeur suffisante pour les utilisateurs potentiels. La garantie d'un remboursement est à cet égard extrêmement importante pour susciter un changement de comportement. Par souci d'équité, le crédit ne devrait pas être accessible aux personnes à haut revenu. Cela empêcherait les individus qui ont déjà l'argent nécessaire pour payer ces conseils de demander le crédit. Cette approche s'appuierait sur une leçon importante tirée des États-Unis, où une déduction fiscale détaillée (et non pas un crédit remboursable) pour les frais de planification financière a été supprimée en 2017 après avoir été critiquée pour avoir surtout profité aux ménages à revenu élevé[126]. Cet exemple des États-Unis démontre que l'ajout des frais de planification financière à la liste des dépenses admissibles à la déduction fédérale de la ligne 22100 ne profiterait pas suffisamment aux ménages à revenu faible ou moyen.

À l'instar du CCF, un nouveau crédit d'impôt visant à rendre les conseils en matière de planification plus abordables pourrait être assorti d'un montant maximal fixe auquel on pourrait puiser au fil du temps. Pour refléter le cycle de vie d'un engagement typique de planification financière, la mesure fiscale pourrait aider à couvrir les frais associés à la fois à la création du plan initial et aux réunions ultérieures de révision et de mise en œuvre. Ces rencontres avec un planificateur sont extrêmement importantes pour guider les individus dans l'exécution et la mise en œuvre de leur plan financier.

Conformément à l'approche globale des planificateurs financiers et au caractère multidimensionnel de la résilience financière, seuls les plans couvrant des conseils dans plusieurs domaines seraient admissibles au crédit. Ce critère important permettrait de s'assurer que les clients reçoivent des conseils holistiques qui ont l'impact le plus positif sur la résilience financière des utilisateurs.

Soutien à la mesure et adoption

La majorité des Canadiens sont favorables à l'utilisation du système fiscal pour rendre plus abordable et plus accessible l'obtention de conseils et de services de planification financière professionnels. Selon l'enquête Pollara de 2021 que nous avons mentionnée précédemment, 64 pour cent des répondants sont favorables à l'introduction d'un nouveau crédit d'impôt ou d'une nouvelle déduction fiscale pour atteindre ce résultat[127].

Les résultats de Pollara soulignent le fort potentiel d'une mesure fiscale pour inciter davantage de Canadiens à concevoir et à mettre en œuvre des plans financiers complets avec l'aide d'un professionnel. Plus de la moitié (55 pour cent) des personnes qui n'avaient pas travaillé avec un planificateur au cours des deux années précédentes ont indiqué qu'elles seraient susceptibles d'obtenir de tels conseils si le gouvernement fédéral introduisait un crédit d'impôt ou une déduction fiscale[128]. Parmi ce groupe, 57 pour cent des individus se sont identifiés comme étant des femmes. Un peu plus des deux tiers des répondants (69 pour cent) avaient un revenu de 100 000 $ ou moins[129].

Investir dans la résilience et le bien-être financiers des Canadiens

L'introduction d'un incitatif fiscal ciblé pour accroître l'accès aux services de planification financière et améliorer la résilience financière des Canadiens à faible et moyen revenu s'inscrit dans plusieurs priorités du gouvernement du Canada.

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) a indiqué sans équivoque qu'aider les Canadiens à améliorer leur résilience financière est important pour l'organisation et le gouvernement fédéral. La vision au cœur de la Stratégie nationale pour la littératie financière 2021-2026 de l'ACFC est la suivante : «Un Canada où chacun peut accroître sa résilience financière dans un monde de plus en plus numérique[130]». L'un des résultats visés par la stratégie est qu'un plus grand nombre de Canadiens aient accès à des conseils financiers abordables et pertinents et les utilisent[131]. Un crédit d'impôt remboursable pour permettre à un plus grand nombre de Canadiens d'avoir un plan financier et de le mettre en oeuvre pourrait être une politique d'ancrage pour aider à atteindre ce résultat et améliorer la résilience financière des ménages.

De l'augmentation du supplément de revenu garanti à la hausse des cotisations au régime de pensions du Canada pour offrir des prestations plus élevées aux retraités, le gouvernement fédéral a pris plusieurs mesures pour améliorer la résilience financière des Canadiens retraités et des aînés. Notre examen a montré que le fait de travailler avec un professionnel pour concevoir et exécuter un plan aide à mieux se préparer à la retraite. À cet égard, encourager davantage de Canadiens à demander des conseils en matière de planification s'alignerait sur ces initiatives et donnerait au gouvernement un outil supplémentaire.

Enfin, le budget de 2022 a renforcé l'objectif du gouvernement fédéral de bâtir une économie plus forte et plus résiliente en proposant des programmes liés à la garde d'enfants et au logement abordable. Une économie résiliente a besoin de Canadiens financièrement résilients, capables de résister aux situations difficiles et à l'incertitude. En ce sens, investir dans les ménages à revenu faible et moyen en rendant les conseils de planification financière plus abordables pourra aider le gouvernement à améliorer la résilience des individus et de l'économie.

Conclusion

La résilience financière des ménages est multidimensionnelle et fondamentale dans la capacité à faire face à des situations difficiles et souvent inattendues. Selon le Financial Resilience Institute, seulement 22,2 pour cent des ménages canadiens étaient «financièrement résilients» en juin 2022, avec une cote de résilience financière de 70, 01 à 100[132]. Même si les planificateurs financiers sont bien placés pour aider les ménages à développer leur résilience financière grâce à leur approche holistique et leur champ de pratique, un nombre relativement faible de Canadiens ont un plan financier complet. Parmi les raisons pour lesquelles les individus ne cherchent pas à obtenir des conseils en matière de planification financière, la recherche montre que l'obstacle perçu du coût est un réel facteur de dissuasion.

Aider plus de ménages à travers le pays à accéder à des services de planification financière aurait des avantages significatifs pour les individus ainsi que pour le gouvernement et l'économie canadienne. Le gouvernement fédéral pourrait investir pour aider les ménages à améliorer leur résilience financière en présentant un projet pilote de crédit d'impôt remboursable pour les premiers utilisateurs de services en planification financière. Le crédit serait conçu sur le modèle du CCF et spécifiquement ciblé pour les ménages à faible et moyen revenu afin d'empêcher les personnes à revenu élevé d'y avoir accès.

Une majorité de Canadiens soutiennent l'utilisation d'un incitatif fiscal pour aider les gens à travailler avec des planificateurs financiers et à développer et mettre en œuvre des plans financiers. Grâce au processus de planification holistique, cela augmenterait la résilience financière des gens et leur capacité à faire face aux situations difficiles. Enfin, cela contribuerait également de façon importante à accroître la préparation à la retraite des aînés canadiens et à bâtir une économie plus résiliente, des priorités clés du gouvernement fédéral.

Annexe : À propos de l'Indice de résilience financière Seymour®

Le Financial Resilience Institute mesure et suit la résilience financière des ménages au niveau national, provincial, segmentaire et individuel au Canada grâce à l'Indice de résilience financière Seymour®. Cet indice a été développé par Eloise Duncan, PDG et fondatrice de Seymour Management Consulting Inc, maintenant fondatrice et PDG du Financial Resilience Institute. L'Indice a une base de référence pré-pandémie de février 2020 et s'appuie sur plus de six ans de données longitudinales d'études sur le bien-être financier.

Le modèle de l'indice de l'Institut mesure et suit la résilience financière des ménages, définie comme «la capacité d'un ménage à surmonter les difficultés financières, les facteurs de stress et les chocs résultant d'événements imprévus de la vie», avec neuf indicateurs de comportements, de résilience et d'émotions. La résilience financière des ménages est mesurée pour les clients des banques de niveau 1 et pour les clients, employés et communautés d'organisations utilisant l'indice, avec des données de référence longitudinales fournies par l'Institut. L'indice a été révisé par des pairs de Statistique Canada, l'Institut C.D. Howe, le UN Principles for Responsible Banking et des principaux institutions et organismes financiers qui l'utilisent.

L'indice propriétaire a une base de référence de février 2020 (avant la pandémie). Il mesure et suit la résilience financière des ménages tous les six à douze mois, avec un suivi plus fréquent selon les besoins des partenaires de l'Institut. La mesure et le suivi de la résilience financière ont été effectués trois fois par année durant la pandémie en 2020 et 2021, en validant le modèle et en montrant plusieurs changements de comportements et différences pour les ménages au fil de la pandémie. La résilience financière des ménages est basée sur neuf indicateurs de comportement, de résilience et de sentiment. Les voici :

- Composante de gestion de la dette
- Planification financière en prévision des dépenses à venir et imprévues
- Changement dans la situation financière du ménage depuis les 12 derniers mois
- Réserve d'épargne liquide
- Capital social : une (des) personne(s) qui pourrait (pourraient) fournir un soutien financier lors de difficultés financières
- Cote de crédit autodéclarée
- Confiance dans la capacité d'atteindre des objectifs d'épargne à court terme
- Composante de stress financier
- Stress financier lié aux obligations financières actuelles et futures

Selon ces indicateurs, les ménages sont notés de 0 à 100 en matière de résilience financière, créant ainsi quatre segments de résilience financière. Ces segments sont identifiés comme suit : «extrêmement vulnérables» (cote de résilience financière de 0 à 30); «financièrement vulnérables» (cote de 30,01 à 50); «résilience imminente» (cote de 50,01 à 70); et financièrement résilients» (une cote de 70,01 à 100). Les cotes et les défis de la résilience financière de nombreuses populations sont suivis par l'Institut.

Le développement de l'indice a été motivé par des données et des résultats qui ont confirmé que le stress financier et la vulnérabilité financière étaient des problèmes courants bien avant la pandémie, selon les études nationales sur le bien-être financier effectuées par Seymour Consulting depuis 2017 et par le lien entre le bien-être financier des ménages et leur bien-être général. En octobre 2021, Seymour Consulting et Statistique Canada ont publié un rapport conjoint sur la résilience financière et le bien-être financier des Canadiens pendant la pandémie de COVID-19. Les données de l'indice ont été utilisées et comparées aux données administratives gouvernementales

Méthodologie du développement de l'indice

L'indice est un modèle de régression exclusif qui a été développé sur plus de cinq ans selon un processus itératif de régression et d'évaluation de plus de 35 indicateurs potentiels par rapport à des mesures autodéclarées de «résilience financière» ou de «stress financier», en utilisant la technique de régression linéaire multiple. En fin de compte, neuf variables ont été déterminées pour expliquer 62 pour cent de la variance dans le développement de la résilience financière en juin 2022 et 64 pour cent de la variance en février 2021. Les indicateurs du modèle de régression (variables indépendantes) sont significatifs à un intervalle de confiance de 95 %, avec des valeurs de p de moins de 0,05. Le modèle de régression a été validé par rapport à toutes les années d'études sur le bien-être financier entre 2017 et 2022. Cela a révélé une cohérence dans les résultats, représentée par un fort coefficient R-carré, ainsi que des poids similaires des variables indépendantes comme prédicteurs de la résilience financière. Les pondérations du modèle sont basées sur leur contribution globale à la variable dépendante du modèle et ne sont pas égales.

Sur la base des données de 2017 et de 2018, six des neuf variables indépendantes du modèle d'indice étaient disponibles et dans les données de 2019, sept des variables indépendantes étaient disponibles. Les neuf variables sont disponibles selon les données de

base de l'indice de février 2020. En juillet 2022, l'une des deux variables de l'indicateur composite de la dette a été remplacée. Les indicateurs et les données de l'indice font partie des données longitudinales sur la santé financière, la résilience et le stress tirées des études sur le bien-être financier de 2017 à 2022. C'est un sondage longitudinal en ligne de 15 à 20 minutes mené auprès de 5000 adultes canadiens d'un échantillon représentatif de la population par province, âge, sexe et revenu du ménage. Les répondants ont été recrutés par le Forum Angus Reid, le groupe d'experts en ligne le plus engagé et le plus respecté au Canada, et tous les sondages ont été conçus et analysés par le Financial Resilience Institute. Pour de plus amples renseignements, consultez la feuille de route pour le développement de l'indice en ligne à l'adresse suivante

Échantillons robustes et données de référence longitudinale

L'étude de juin 2022 sur le bien-être financier a porté sur un échantillon de 5061 ménages, dont 4505 ont obtenu une cote avec l'indice. Marge d'erreur de +/— 1,4 % et intervalle de confiance à 95 % dans toutes les provinces. L'étude sur le bien-être financier de juin 2021 porte sur un échantillon de 5028 ménages, dont 4504 ont été évalués à l'aide de l'indice. L'étude sur le bien-être financier de juin 2020 porte sur un échantillon de 4989 ménages, dont 4462 ont été évalués à l'aide de l'indice. L'étude sur le bien-être financier de février 2020 porte sur un échantillon de 1013 ménages âgés de 18 à 70 ans et un échantillon de l'indice de 919 ménages a été évalué selon l'indice. Marge d'erreur de +/— 3,1 % et intervalle de confiance à 95 % dans toutes les provinces. Toutes les autres études portent sur un échantillon de 3000 à 5000 adultes canadiens à faible revenu ou autres.

Études complémentaires sur le bien-être financier et application à d'autres pays

L'indice a été développé sur la base des nuances du consommateur et de l'écosystème canadiens, mais il a des applications pour d'autres pays. L'indice a été complété par le deuxième instrument, l'ensemble de données des études sur le bien-être financier ayant été lancée en 2017. Il existe un large éventail d'indicateurs de santé financière, stress financier, résilience financière et comportement déclaré. L'étude donne une mesure et un suivi indépendants sur la mesure avec laquelle les ménages évaluent leur institution financière (et d'autres organisations) pour aider à améliorer leur bien-être financier, pour les clients et ceux qui sont plus vulnérables financièrement et sur les répercussions du stress financier sur de multiples dimensions de la santé et du bien-être. Cette étude fait également le suivi des facteurs des stress financiers des ménages et des difficultés d'accès aux services, aux produits et à l'aide financiers, ainsi que des émotions et des comportements financiers et des consommateurs signalés. Des questions personnalisées peuvent être ajoutées à l'étude sur le bien-être financier à l'aide de l'analyse du modèle d'indice du Financial Resilience Institute.

Pour de plus amples renseignements sur l'Indice et les rapports publiés, consultez le https://www.finresilienceinstitute.org/

Notes en fin d'ouvrage

[1] Financial Resilience Institute. (2022a). *The Increasing Financial Vulnerability of Canadian Households: June 2022 Seymour Financial Resilience Index™ Release*. https://www.finresilienceinstitute.org/wp-content/uploads/2022/11/Final-June-2022-Seymour-Financial-Resilience-Index-TM-Release-1.pdf. p. 3.

[2] La résilience financière des ménages est mesurée avec neuf indicateurs de comportement, de sentiment et de résilience selon l'Indice de résilience financière Seymour®. Cela mesure la résilience financière des ménages au niveau national, provincial, segmentaire et individuel, avec plus de six ans de données longitudinales d'études sur le bien-être financier avec une base de référence prépandémique de février 2020. Les ménages «extrêmement vulnérables» ont une cote de résilience financière de 0 à 30; les ménages «financièrement vulnérables» ont une cote de 30,01 à 50; les ménages «approchant la résilience» ont une cote de 50,01 à 70; et les ménages «financièrement résilients » ont une cote de 70,01 à 100. La population estimée à 19,99 millions d'adultes qui est financièrement vulnérable est basée sur une population totale de 25,70 Canadiens adultes âgés de 18 à 70 ans en juillet 2021 (selon les données du recensement de Statistique Canada).

[3] Ibid., p. 17.

[4] Ibid., p. 13.

[5] FP Canada. (2019). *FP Canada Standards Council™ Competency Profile*. https://www.fpcanada.ca/docs/default-source/standards/fp-canada-standards-council-competency-profile.pdf?sfvrsn=d2b9a2a1_11. p. 3.

[6] La résilience financière est mesurée par l'Indice de résilience financière Seymour®, un index exclusif révisé par les pairs de Statistique Canada et d'autres organisations, qui est enregistré par le Financial Resilience Institute. Cet indice est basé sur plus de six ans de données d'études sur le bien-être financier avec des mesures de la santé financière, résilience financière et bien-être financier des Canadiens mesurées et suivies avec plusieurs indicateurs depuis 2017

[7] Financial Resilience Institute. (2022b). *About the Seymour Financial Resilience Index™*. https://www.finresilienceinstitute.org/about-the-seymour-financial-financial-resilience-index/

[8] Ibid.

[9] Financial Resilience Institute. (2022c). *Indicators and Scoring Model*. https://www.finresilienceinstitute.org/indicators-and-scoring-model/

[10] Ibid.

[11] Donaldson, K., Fonberg, J., Heisz, A., Kaddatz, J., Kaplan, J., Olson, E., Walker, I., Duncan, E., & Koci, K. (2021). La résilience financière et le bien-être financier des Canadiens au cours de la pandémie de la COVID-19. *Série de documents de recherche - Revenu.* https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75f0002m/75f0002m2021008-fra.htm

[12] Financial Resilience Institute. (2022a). op. cit., p. 4.

[13] Gouvernement du Canada. (2022, 12 avril). *Chiffres concernant la Prestation canadienne d'urgence*. https://open.canada.ca/data/fr/dataset/94906755-1cb9-4c2d-aaa6-bf365f3d4de8

[14] Gouvernement du Canada. (2022, 13 septembre). *Demandes à ce jour - Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC).* https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/subventions-salaires-loyer/subvention-salariale-urgence/ssuc-statistiques.html

[15] Gouvernement du Canada. (2022, 23 septembre). *Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC).* https://ceba-cuec.ca/fr/

[16] Schembri, L. L. (2021, 11 mars). *COVID-19, épargne et dépenses des ménages* [Discours]. Restaurants Canada, Toronto, Canada. https://www.banqueducanada.ca/2021/03/covid-19-epargne-depenses-menages/?_gl=1*1d5jfxw*_ga*MTYxMDIxODQ3Ni4xNjQ4MDY1OTcy*_ga_D0WRRH3RZH*MTY2NzMyODgwMy40NC4wLjE2NjczMjg4MDMuMC4wLjA.&_ga=2.21261951.595198790.1667224227-1610218476.1648065972

[17] Statistique Canada. (2022, 1er avril). *Cotisations aux régimes enregistrés d'épargne-retraite, 2020*. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220401/dq220401a-fra.htm

[18] Ibid.

[19] Statistique Canada. (2022, 28 septembre). *Table 11-10-0044-01 Certaines caractéristiques des déclarants ayant des cotisations à un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)*. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110004401&request_locale=fr

[20] Voir par exemple Lovett-Reid, P. (2018, 8 février). 32% of Canadians are nearing retirement without any savings: Poll. *BNN Bloomberg*. https://www.bnnbloomberg.ca/32-of-canadians-are-nearing-retirement-without-any-savings-poll-1.991680; Kenter, P. (2020, 25 février). Canadians are concerned they aren't saving enough for retirement… and Scotiabank polls reveal they may be right. *Financial Post*. https://financialpost.com/sponsored/business-sponsored/canadians-are-concerned-they-arent-saving-enough-for-retirement-and-scotiabank-polls-reveal-they-may-be-right

[21] Scotiabank. (2020, 11 février). *70% of Canadians Think They Won't Save Enough for Retirement, Scotiabank Poll* [News release]. https://scotiabank.investorroom.com/2020-02-11-70-of-Canadians-Think-They-Wont-Save-Enough-for-Retirement-Scotiabank-Poll

[22] Burgess, M. (2022, 13 septembre). Retirement in Canada is becoming less secure: report. *Investment Executive*. https://www.investmentexecutive.com/news/research-and-markets/retirement-in-canada-is-becoming-less-secure-report/

[23] CIBC. (2022, 16 mars). *Canadians are prioritizing financial wellness, yet aren't seeking professional advice in 2022: CIBC Poll* [News release]. https://cibc.mediaroom.com/2022-03-16-Canadians-are-prioritizing-financial-wellness,-yet-arent-seeking-professional-advice-in-2022-CIBC-Poll

[24] Ibid.

[25] Angus Reid Institute. (2022, 29 septembre). Cutting back: Nine-in-ten Canadians now tightening household budgets as inflation, high prices persist. https://angusreid.org/inflation-bank-of-canada-interest-rates-sept-2022/

[26] BMO Groupe Financier. (2022, 20 septembre). *BMO Survey: Inflation Has Caused One Third of Canadians to Reduce Savings Contributions* [Communiqué de presse]. https://newsroom.bmo.com/2022-09-20-BMO-Survey-Inflation-Has-Caused-One-Third-of-Canadians-to-Reduce-Savings-Contributions

[27] Statistique Canada. (2022, 12 septembre). Comptes du bilan national et des flux financiers, deuxième trimestre de 2022. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220912/dq220912a-fra.htm

[28] Financial Resilience Institute. (2022a). op. cit., p. 13.

[29] La population estimée à 19,99 millions d'adultes qui est financièrement vulnérable est basée sur une population totale de 25,70 Canadiens adultes âgés de 18 à 70 ans en juillet 2021 (selon les données du recensement de Statistique Canada).

[30] Ibid., p. 38.

[31] Ibid., p. 22.

[32] Données tirées de l'Indice de résilience financière Seymour® juin 2022 (données non disponibles en ligne).

[33] Financial Resilience Institute. (2022a). op. cit., p. 14.

[34] La population estimée à 5,86 millions d'adultes est basée sur une population totale de 25,70 Canadiens adultes âgés de 18 à 70 ans en juillet 2021 (selon les données du recensement de Statistique Canada).

[35] La population estimée à 8 millions d'adultes est basée sur une population totale de 25,70 Canadiens adultes âgés de 18 à 70 ans en juillet 2021 (selon les données du recensement de Statistique Canada).

[36] Ibid., p. 17.

[37] Ibid., p. 10.

[38] Ibid., p. 41.

[39] Ibid., p. 39.

[40] Basé sur des données de l'Indice de résilience financière Seymour® 2021 et 2022 Seymour Financial Resilience Index™ (non disponible en ligne).

[41] Financial Resilience Institute. (2022a). op. cit., p. 26.

[42] Ibid., p. 27.

[43] Ibid., p. 26.

[44] Ibid., p. 27.

[45] Ibid., p. 26.

[46] Indice de résilience financière Seymour® juin 2022 et juin 2020 (données non disponibles en ligne).

[47] Financial Resilience Institute. (2022a). op. cit., p. 43.

[48] Ibid., pp. 43-44.

[49] Financial Resilience Institute et Indice de résilience financière Seymour® 2022 (données non disponibles en ligne).

[50] Ibid.

[51] Ibid.

[52] Ibid.

[53] Ibid.

[54] Ibid.

[55] Ibid.

[56] O'Neill, B., & Xiao, J. J. (2011). Financial Resiliency before, During, and After the Great recession: Results of an Online Study. *Journal of Consumer Education, 28*. https://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1011&context=hdf_facpubs. p. 34.

[57] Ibid., p. 35.

[58] Ibid., p. 36.

[59] Ibid., p. 39.

[60] Clark, R. L., & Mitchell, O. S. (2022). Americans' financial resilience during the pandemic. *Financial Planning Review, 5*(2-3) e1140, 1-15. https://doi.org/10.1002/cfp2.1140;

[61] Ibid., p. 9.

[62] Montmarquette, C., & Viennot-Briot, N. (2012). Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor. *CIRANO Project report*. https://cirano.qc.ca/files/publications/2012RP-17.pdf. p. 28.

[63] Ibid., p. 9.

[64] Ibid., p. 32.

[65] Montmarquette, C., & Viennot-Briot, N. (2016). The Gamma Factor and the Value of Financial Advice. *CIRANO Scientific Series*. https://cirano.qc.ca/files/publications/2016s-35.pdf. p. 34.

[66] Ibid., p. 41.

[67] Ibid., p. 34.

[68] Ibid., p. 38.

[69] Lei, S., & Yao, R. (2016). Use of financial planners and portfolio performance. *Journal of Financial Counseling & Planning, 27*(1). https://www.researchgate.net/publication/315327715_Use_of_Financial_Planners_and_Portfolio_Performance. p. 17.

[70] See Sharpe Ratio Formula and Definition With Examples. (2022, June 6). In *Investopedia*. https://www.investopedia.com/terms/s/sharperatio.asp

[71] Zick, C., & Mayer, R. (2012). Evaluating the Impact of Financial Planners. *Wharton Pension Research Council Working Papers, 151*. https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1151&context=prc_papers. pp. 171-176.

[72] Hanna, S. D., & Lindamood, S. (2010). *Quantifying the Economic Benefits of Personal Financial Planning. Financial Services Review, 19*(2). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1888285. p. 15.

[73] Ibid.

[74] Ibid.

[75] Ibid., p. 16.

[76] Finke, M. (2012). Financial Advice: Does it Make a Difference? *Wharton Pension Research Council Working Papers, 154*. https://repository.upenn.edu/prc_papers/154/. p. 235.

[77] Ibid.

[78] Ibid.

[79] Martin Jr., T. K., & Finke, M. (2014). A Comparison of Retirement Strategies and Financial Planner Value. *Journal of Financial Planning*. https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/NOV14-comparison-retirement-strategies-and-financial-planner-value

[80] Ibid.

[81] Ibid.

[82] The Conference Board of Canada. (2020). *Saving for the Future: Impacts of Financial Advice on the Canadian Economy*. https://www.ific.ca/wp-content/themes/ific-new/util/downloads_new.php?id=24991&lang=en_CA. p. 32.

[83] Ibid., p. 6.

[84] Ibid., p. 23.

[85] Ibid., pp. 4-5.

[86] Grable, J. E., (2014). Reducing Wealth Volatility: The Value of Financial Advice as Measured by Zeta. *Journal of Financial Planning*. https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/AUG14-reducing-wealth-volatility-value-financial-advice-measured-zeta

[87] Ibid.

[88] Ibid.

[89] Ibid.

[90] Ibid.

[91] Based on Seymour Financial Resilience Index™ June 2022 data (not available online).

[92] Ibid.

[93] Basé sur des données de l'Indice de résilience financière Seymour® 2021 (non disponibles en ligne).

[94] Finke, M. S., Huston, S. J., & Waller W. (2009). Do Contracts Impact Comprehensive Financial Advice? *Financial Services Review*, 18(2). http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1429807. p. 13.

[95] Ibid.

[96] Kim, K.T., Mountain, T., Hanna, S.D., & Kim, N. (2019). The decrease in life insurance ownership: Implications for financial planning. *Financial Services Review.* https://ssrn.com/abstract=3424157. p. 15.

[97] Ibid.

[98] Ibid., p. 17.

[99] Parrish, S. (2019, 9 juillet). Is Life Insurance An Investment? *Forbes* https://www.forbes.com/sites/steveparrish/2019/07/09/is-life-insurance-an-investment/?sh=6e719a7b32b4

[100] Ibid. and Tannahill, B. A. (2013). The Role of Insurance in Retirement Planning. *Journal of Financial Service Professionals, 67*(4). p. 33.

[101] Tannahill, B. (2013). op cit., p. 32-33.

[102] TFP Canada & Institut québécois de planification financière. (2020). La Planification Financière au Canada – Définitions, Normes et Compétences. https://www.iqpf.org/docs/default-source/ressources/IQPF-FPCanada-plan-fin-fr.pdf. p. 22.

[103] Ibid.

[104] FP Canada. (2019). op. cit., p. 3.

[105] Les auteurs ont mesuré le stress financier subjectif en proposant trois questions/déclarations: « Je suis très inquiet de ma situation financière », « J'arrive à peine à chaque mois » et « mes finances sont hors de contrôle ».

[106] Letkiewicz, J., Robinson, C., & Domian, D. (2016). Behavioral and wealth considerations for seeking professional financial planning help. *Financial Services Review, 25*. https://fpcanadaresearchfoundation.ca/media/khyfoso3/financial-services-reveiw-publication.pdf. p. 119.

[107] FP Canada. (2022a). *2022 Financial Stress Index: A year-over-year comparison of Canadians' financial stress and the critical role of professional financial planners.* https://fpcanada.ca/docs/default-source/financial-stress-index/fsi-2022-white-paper-final.pdf?sfvrsn=39dedac5_3. p. 3.

[108] Ibid.

[109] FP Canada & Institut québécois de planification financière. (2020). op. cit., p. 23.

[110] Institut québécois de planification financière. (2020). *Normes professionnelles*. https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-normes-professionnelles-rev2020.pdf?sfvrsn=2. pp. 19-20.

[111] FP Canada. (2022b). *2022 Financial Stress Index*. https://fpcanada.ca/docs/default-source/financial-stress-index/2022-financial-stress-index-survey-results.pdf?sfvrsn=6595e8a_9. p. 3.

[112] Pollara Strategic Insights. (2021). *Financial Stability and Professional Financial Advice in Canada* [Survey data, not available online].

[113] Au niveau de la méthodologie, l'enquête de Pollara permettait aux personnes interrogées de choisir plus d'une raison pour ne pas recevoir de conseils financiers professionnels. Ceci explique pourquoi la somme des différentes réponses excède 100 pour cent.

[114] Kim, K. T., Lee, S. T., & Hanna, S. D. (2022). Has Financial Knowledge Increased in the United States? *Journal of Financial Counseling and Planning*, https://ssrn.com/abstract=4044809. p. 3.

[115] Ontario Securities Commission. (2022, September). *Investor Knowledge Study*. https://www.osc.ca/sites/default/files/2022-09/inv_research_20220907_investor-knowledge-study_EN.pdf

[116] Pollara Strategic Insights. op. cit.

[117] Ibid.

[118] Ibid.

[119] Ibid.

[120] Chatterjee, S., & Zahirovic-Herbert, V. (2010). Retirement Planning of Younger Baby-Boomers: Who Wants Financial Advice? *Financial Decisions, 22*(2), https://ssrn.com/abstract=2563148. p. 6.

[121] Financial Resilience Institute. (2022). op. cit. p. 12.

[122] FP Canada. (2022b). op. cit.

[123] Chatterjee, S. & Zahirovic-Herbert, V. (2010). op. cit.

[124] Gouvernement du Canada. (2022, 18 janvier). *Ligne 22100 – Frais financiers, frais d'intérêt et autres frais.* https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/tout-votre-declaration-revenus/declaration-revenus/remplir-declaration-revenus/deductions-credits-depenses/ligne-22100-frais-financiers-frais-interet.html

[125] Le *rapport sur les dépenses fiscales fédérales* en 2022 publié par le Ministère des Finance du Canada prédisait que le CCF allait coûter au gouvernement 100 millions de dollars pour l'année 2020. À titre comparatif, le Supplément remboursable pour frais médicaux et l'Allocation canadienne pour les travailleurs (deux crédits d'impôt remboursables) ont coûté respectivement 140 millions et 950 millions en 2020 selon les projections du Ministère.

[126] Longo, T. (2020, April 6). Congress Urged to Restore Advisor Services Tax Deduction. *Financial Advisor* https://www.fa-mag.com/news/groups-urge-congress-to-bring-back-advisor-services-tax-deduction-55039.html

[127] Pollara Strategic Insights. (2021). op. cit.

[128] Ibid.

[129] Ibid.

[130] Agence de la consommation en matière financière du Canada. (2021). *Faisons des changements qui comptent : Stratégie nationale pour la littératie financière 2021-2026.*https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/programmes/litteratie-financiere/litteratie-financiere-strategie-2021-2026.html

[131] Ibid.

[132] Donaldson, K., Fonberg, J., Heisz, A., Kaddatz, J., Kaplan, J., Olson, E., Walker, I., Duncan, E., & Koci, K. (2021). op. cit.

Bibliographie

Agence de la consommation en matière financière du Canada. (2021). Faisons des changements qui comptent: Stratégie nationale pour la littératie financière 2021-2026. https://www.canada.ca/fr/agence-consommation-matiere-financiere/programmes/litteratie-financiere/litteratie-financiere-strategie-2021-2026.html

Angus Reid Institute. (2022, 29 septembre). *Cutting back: Nine-in-ten Canadians now tightening household budgets as inflation, high prices persist.* https://angusreid.org/inflation-bank-of-canada-interest-rates-sept-2022/

BMO Financial Group. (2022, 20 septembre). BMO Survey: Inflation Has Caused One Third of Canadians to Reduce Savings Contributions [News release]. https://newsroom.bmo.com/2022-09-20-BMO-Survey-Inflation-Has-Caused-One-Third-of-Canadians-to-Reduce-Savings-Contributions

Burgess, M. (2022, 13 septembre). Retirement in Canada is becoming less secure: report. *Investment Executive*. https://www.investmentexecutive.com/news/research-and-markets/retirement-in-canada-is-becoming-less-secure-report/

Chatterjee, S., & Zahirovic-Herbert, V. (2010). Retirement Planning of Younger Baby-Boomers: Who Wants Financial Advice? *Financial Decisions, 22*(2), https://ssrn.com/abstract=2563148

CIBC. (2022, 16 mars). *Canadians are prioritizing financial wellness, yet aren't seeking professional advice in 2022: CIBC Poll* [News release]. https://cibc.mediaroom.com/2022-03-16-Canadians-are-prioritizing-financial-wellness,-yet-arent-seeking-professional-advice-in-2022-CIBC-Poll

Clark, R. L., & Mitchell, O. S. (2022). Americans' financial resilience during the pandemic. *Financial Planning Review, 5*(2-3) e1140, 1-15. https://doi.org/10.1002/cfp2.1140

Donaldson, K., Fonberg, J., Heisz, A., Kaddatz, J., Kaplan, J., Olson, E., Walker, I., Duncan, E., & Koci, K. (2021). La résilience financière et le bien-être financier des Canadiens au cours de la pandémie de la COVID-19. *Série de documents de recherche - Revenu.* https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75f0002m/75f0002m2021008-eng.htm

Financial Resilience Institute. (2022a). *The Increasing Financial Vulnerability of Canadian Households: June 2022 Seymour Financial Resilience Index™ Release.* https://www.finresilienceinstitute.org/wp-content/uploads/2022/11/Final-June-2022-Seymour-Financial-Resilience-Index-TM-Release-1.pdf

Financial Resilience Institute. (2022b). *About the Seymour Financial Resilience Index™.* https://www.finresilienceinstitute.org/about-the-seymour-financial-financial-resilience-index/

Financial Resilience Institute. (2022c). *Indicators and Scoring Model.* https://www.finresilienceinstitute.org/indicators-and-scoring-model/

Finke, M. (2012). Financial Advice: Does it Make a Difference? *Wharton Pension Research Council Working Papers, 154*. https://repository.upenn.edu/prc_papers/154/

Finke, M. S., Huston, S. J., & Waller W. (2009). Do Contracts Impact Comprehensive Financial Advice? *Financial Services Review, 18*(2). http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1429807

FP Canada. (2019). *FP Canada Standards Council™ Competency Profile.* https://www.fpcanada.ca/docs/default-source/standards/fp-canada-standards-council-competency-profile.pdf?sfvrsn=d2b9a2a1_11

FP Canada. (2022a). *2022 Financial Stress Index: A year-over-year comparison of Canadians' financial stress and the critical role of professional financial planners.* https://fpcanada.ca/docs/default-source/financial-stress-index/fsi-2022-white-paper-final.pdf?sfvrsn=39dedac5_3

FP Canada. (2022b). *2022 Financial Stress Index.* https://fpcanada.ca/docs/default-source/financial-stress-index/2022-financial-stress-index-survey-results.pdf?sfvrsn=6595e8a_9

FP Canada & Institut québécois de planification financière. (2020). *La Planification Financière au Canada – Définitions, Normes et Compétences.* https://www.iqpf.org/docs/default-source/ressources/IQPF-FPCanada-plan-fin-fr.pdf

Gouvernement du Canada. (2022, 18 janvier). Ligne 22100 – Frais financiers, frais d'intérêt et autres frais. https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/tout-votre-declaration-revenus/declaration-revenus/remplir-declaration-revenus/deductions-credits-depenses/ligne-22100-frais-financiers-frais-interet.html

Gouvernement du Canada. (2022, 12 avril). Chiffres concernant la Prestation canadienne d'urgence. https://open.canada.ca/data/fr/dataset/94906755-1cb9-4c2d-aaa6-bf365f3d4de8

Gouvernement du Canada. (2022, 13 septembre). Demandes à ce jour - Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC). https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/subventions-salaires-loyer/subvention-salariale-urgence/ssuc-statistiques.html

Gouvernement du Canada. (2022, 23 septembre). Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC). https://ceba-cuec.ca/fr/

Grable, J. E., (2014). Reducing Wealth Volatility: The Value of Financial Advice as Measured by Zeta. *Journal of Financial Planning.* https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/AUG14-reducing-wealth-volatility-value-financial-advice-measured-zeta

Hanna, S. D., & Lindamood, S. (2010). Quantifying the Economic Benefits of Personal Financial Planning. *Financial Services Review, 19*(2). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1888285

Institut québécois de planification financière. (2020). Normes professionnelles. https://www.iqpf.org/docs/default-source/outils/iqpf-normes-professionnelles-rev2020.pdf?sfvrsn=2

Kenter, P. (2020, 25 février). Canadians are concerned they aren't saving enough for retirement… and Scotiabank polls reveal they may be right. *Financial Post.* https://financialpost.com/sponsored/business-sponsored/canadians-are-concerned-they-arent-saving-enough-for-retirement-and-scotiabank-polls-reveal-they-may-be-right

Kim, K. T., Lee, S. T., & Hanna, S. D. (2022). Has Financial Knowledge Increased in the United States? *Journal of Financial Counseling and Planning,* https://ssrn.com/abstract=4044809

Kim, K.T., Mountain, T., Hanna, S.D., & Kim, N. (2019). The decrease in life insurance ownership: Implications for financial planning. *Financial Services Review*. https://ssrn.com/abstract=3424157

Lei, S., & Yao, R. (2016). Use of financial planners and portfolio performance. *Journal of Financial Counseling & Planning, 27*(1). https://www.researchgate.net/publication/315327715_Use_of_Financial_Planners_and_Portfolio_Performance

Letkiewicz, J., Robinson, C., & Domian, D. (2016). Behavioral and wealth considerations for seeking professional financial planning help. *Financial Services Review, 25*. https://fpcanadaresearchfoundation.ca/media/khyfoso3/financial-services-reveiw-publication.pdf

Longo, T. (2020, 6 avril)Congress Urged to Restore Advisor Services Tax Deduction. *Financial Advisor* https://www.fa-mag.com/news/groups-urge-congress-to-bring-back-advisor-services-tax-deduction-55039.html

Lovett-Reid, P. (2018, 8 février). 32% of Canadians are nearing retirement without any savings: Poll. *BNN Bloomberg.* https://www.bnnbloomberg.ca/32-of-canadians-are-nearing-retirement-without-any-savings-poll-1.991680

Martin Jr., T. K., & Finke, M. (2014). A Comparison of Retirement Strategies and Financial Planner Value. *Journal of Financial Planning.* https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/NOV14-comparison-retirement-strategies-and-financial-planner-value

Montmarquette, C., & Viennot-Briot, N. (2012). Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor. *CIRANO Project report.* https://cirano.qc.ca/files/publications/2012RP-17.pdf

Montmarquette, C., & Viennot-Briot, N. (2016). The Gamma Factor and the Value of Financial Advice. *CIRANO Scientific Series.* https://cirano.qc.ca/files/publications/2016s-35.pdf

O'Neill, B., & Xiao, J. J. (2011). Financial Resiliency before, During, and After the Great recession: Results of an Online Study. *Journal of Consumer Education, 28.* https://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1011&context=hdf_facpubs

Ontario Securities Commission. (2022, septembre). *Investor Knowledge Study.* https://www.osc.ca/sites/default/files/2022-09/inv_research_20220907_investor-knowledge-study_EN.pdf

Parrish, S. (2019, July 9). Is Life Insurance An Investment? *Forbes* https://www.forbes.com/sites/steveparrish/2019/07/09/is-life-insurance-an-investment/?sh=6e719a7b32b4

Pollara Strategic Insights. (2021). *Financial Stability and Professional Financial Advice in Canada* [Survey data, not available online].

Schembri, L. L. (2021, 11 mars). COVID-19, épargne et dépenses des ménages [Remarks]. Restaurants Canada, Toronto, Canada. https://www.banqueducanada.ca/2021/03/covid-19-epargne-depenses-menages/?_gl=1*1d5jfxw*_ga*MTYxMDIxODQ3Ni4xNjQ4MDY1OTcy*_ga_D0WRRH3RZH*MTY2NzMyODgwMy40NC4wLjE2NjczMjg4MDMuMC4wLjA.&_ga=2.21261951.595198790.1667224227-1610218476.1648065972

Scotiabank. (2020, 11 février). *70% of Canadians Think They Won't Save Enough for Retirement, Scotiabank Poll* [News release]. https://scotiabank.investorroom.com/2020-02-11-70-of-Canadians-Think-They-Wont-Save-Enough-for-Retirement-Scotiabank-Poll

Sharpe Ratio Formula and Definition With Examples. (2022, 6 juin). *In Investopedia.* https://www.investopedia.com/terms/s/sharperatio.asp

Statistique Canada. (2022, 1er avril). Cotisations aux régimes enregistrés d'épargne-retraite, 2020. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220401/dq220401a-fra.htm

Statistique Canada. (2022, 28 septembre). Table 11-10-0044-01 Certaines caractéristiques des déclarants ayant des cotisations à un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER). https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110004401&request_locale=fr

Statistique Canada. (2022, 12 septembre). Comptes du bilan national et des flux financiers, deuxième trimestre de 2022. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220912/dq220912a-fra.htm

Tannahill, B. A. (2013). The Role of Insurance in Retirement Planning. *Journal of Financial Service Professionals, 67*(4).

The Conference Board of Canada. (2020). *Saving for the Future: Impacts of Financial Advice on the Canadian Economy.* https://www.ific.ca/wp-content/themes/ific-new/util/downloads_new.php?id=24991&lang=en_CA

Zick, C., & Mayer, R. (2012). Evaluating the Impact of Financial Planners. *Wharton Pension Research Council Working Papers, 151.* https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1151&context=prc_papers

L'Institut des politiques publiques et de l'économie est le groupe de réflexion de StrategyCorp. L'Institut se penche sur les enjeux liés à l'innovation dans les domaines des politiques publiques et de l'économie.

strategycorp.com/institute

Bureau de Toronto

(T) 416-864-7112

Bureau d'Ottawa

(T) 613-231-2630

strategycorp.com