



Apprendre à épargner, épargner *pour* apprendre

Résultats préliminaires du projet de comptes individuels
de développement *Savoir* en banque

JANVIER 2008

Norm Leckle
Michael Dowle
Chad Gyorfi-Dyke

Un projet parrainé par



Ressources humaines et
Développement social Canada

Human Resources and
Social Development Canada

SRDC  **SRSA**

SOCIAL RESEARCH
AND DEMONSTRATION
CORPORATION

SOCIÉTÉ
DE RECHERCHE
SOCIALE APPLIQUÉE

SRSA

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT

RICHARD A. WAGNER

Associé, Ogilvy Renault

MEMBRES

PETER BARNES

Président, Peter Barnes Enterprises Inc.

PAUL BERNARD

Professeur, Département de sociologie, Université de Montréal

MONICA BOYD

Professeure, Département de sociologie, University of Toronto

YVON FORTIN

Conseiller, organisation statistique

JOHN F. HELLIWELL

Professeur, Département d'économie, University of British Columbia

SHARON MANSON SINGER

Présidente, Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques

ELIZABETH PARR-JOHNSTON

Présidente, Parr Johnston Economic and Policy Consultants

IAN STEWART

JEAN-PIERRE VOYER

Directeur exécutif, Société de recherche sociale appliquée

Apprendre à épargner, épargner pour apprendre

Les impacts préliminaires du projet de comptes
individuels de développement *\$avoir* en banque

Norm Leckie

Michael Dowie

Chad Gyorfi-Dyke



SOCIAL RESEARCH
AND DEMONSTRATION
CORPORATION

SOCIÉTÉ
DE RECHERCHE
SOCIALE APPLIQUÉE

janvier 2008

\$avoir en banque est financé par Ressources humaines et Développement social Canada (RHDSC). Les constatations et les conclusions présentées dans ce rapport ne reflètent pas nécessairement les positions ni les politiques officielles de RHDSC.

The English version of this report is available upon request.

La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) est un organisme sans but lucratif et un organisme caritatif enregistré ayant des bureaux à Ottawa et Vancouver. La SRSA a été créée dans le but précis d'élaborer, de mettre à l'essai sur le terrain et d'évaluer rigoureusement des programmes sociaux. Sa mission, qui comporte deux volets, consiste à aider les décideurs et les intervenants à déterminer les politiques et programmes sociaux qui améliorent le bien-être de tous les Canadiens, en se penchant particulièrement sur les effets qu'ils auront sur les personnes défavorisées, et à améliorer les normes relatives aux éléments probants utilisés pour évaluer les politiques sociales. La SRSA tente de jeter des passerelles entre les milieux de la recherche universitaire, les décideurs gouvernementaux et les responsables de programmes sur le terrain. La Société, qui fournit un outil pour l'élaboration et la gestion de projets pilotes complexes, cherche à collaborer étroitement avec les gouvernements à tous niveaux — fédéral, provincial, et local — ainsi qu'avec les collectivités où sont mis en œuvre ces projets.

Copyright © 2008 par la Société de recherche sociale appliquée

Table des matières

Remerciements	ix
Points saillants	xi
1 Le contexte de <i>Savoir</i> en banque	1
La logique des comptes individuels de développement	1
2 La conception du projet <i>Savoir</i> en banque	7
Admissibilité	7
Les crédits jumelés, l'épargne et l'encaissement	8
La formation en gestion financière et les services de gestion de cas	10
Les partenaires de la prestation	11
Calendrier du projet et grandes lignes du présent rapport	12
3 Méthodologie et conception de la recherche	13
Méthodologie expérimentale et assignation aléatoire	13
Hypothèses de recherche	15
Sources de données et préparation du dossier d'analyse	17
Estimation des impacts	21
4 Participation à <i>Savoir</i> en banque	25
Participation à <i>Savoir</i> en banque : de la promotion à l'assignation	25
Participation aux activités de <i>Savoir</i> en banque	28
Résumé	34
5 Impacts sur l'épargne, les actifs, le budget et les difficultés de subsistance	35
Impacts des services de <i>Savoir</i> en banque sur la participation au programme	35
Impacts sur l'épargne totale, les autres actifs, les dettes et la valeur nette	37
Impacts sur l'établissement d'un budget et les difficultés de subsistance	42
Impacts sur les sous-groupes	43
Résumé	50

6	Impacts sur les attitudes à l'égard de l'éducation, l'emploi, et le travail autonome	53
	Impacts sur les attitudes à l'égard de l'éducation	53
	Résultats concernant l'éducation et la formation	56
	Résultats relatifs à l'emploi	58
	Résultats par sous-groupes	60
	Résumé	61
7	Conclusions	63
	Annexes	
A	Les CID au Canada et à l'étranger	65
B	Méthodologie	73
C	Impacts non ajustés de <i>Savoir</i> en banque	79
D	Résultats non ajustés des analyses de sous-groupes de <i>Savoir</i> en banque	85
	Références	103

Tableaux et figures

Tableaux

3.1	Réponses à l'enquête après 18 mois sur <i>Savoir</i> en banque, par groupe de recherche	18
3.2	Comparaison des participants après 18 mois, par groupe de recherche, et sur la base des caractéristiques de départ	20
3.3	Nombre de participants, par source de données et groupe de recherche	21
4.1	Comparaison entre les participants à <i>Savoir</i> en banque à l'enquête de référence et la population admissible	29
4.2	Participation aux activités d'épargne et d'encaissement de <i>Savoir</i> en banque après 18 mois, par type d'utilisation	30
4.3	Participation à la formation en gestion financière de <i>Savoir</i> en banque, par volet	33
4.4	Provision des services de <i>Savoir</i> en banque aux participants, par groupe de recherche	33
5.1	Impacts non ajustés de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas sur les activités d'ouverture de compte et d'encaissement 18 mois après l'assignation	36
5.2	Impacts sur l'épargne et les autres éléments de la valeur nette au mois 18	39
5.3	Impacts sur l'établissement d'un budget et les difficultés de subsistance au mois 18 — Incidence	41
6.1	Impacts sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition des pourcentages au mois 18	55
6.2	Impacts sur la participation à des cycles d'études et de formation au mois 18 (%)	57
C.1	Impacts non ajustés sur la valeur nette et les éléments de la valeur nette après 18 mois (\$)	80
C.2	Impacts non ajustés sur l'établissement d'un budget et les difficultés de subsistance après 18 mois	81
C.3	Impacts non ajustés sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition du pourcentage par niveau d'accord avec les énoncés après 18 mois (volet d'éducation)	81
C.4	Impacts non ajustés sur la participation à l'éducation et à la formation (volet d'éducation)	82

C.5	Impacts non ajustés sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition du pourcentage par niveau d'accord avec les énoncés après 18 mois (volet de la micro-entreprise)	83
C.6	Impacts non ajustés sur la participation à l'éducation et à la formation (volet de la micro-entreprise)	84
D.1	Impacts non ajustés sur l'établissement du budget du ménage au mois 18, par sous-groupe — pourcentages	88
D.2	Impacts non ajustés sur l'établissement d'objectifs financiers au mois 18, par sous-groupe — pourcentages	89
D.3	Impacts non ajustés sur la difficulté de faire face aux dépenses au mois 18, par sous-groupe — pourcentages	90
D.4	Impacts non ajustés sur la valeur nette au mois 18, par sous-groupe (en \$)	91
D.5	Impacts non ajustés sur les liquidités au mois 18, par sous-groupe (en \$)	92
D.6	Impacts non ajustés sur les actifs personnels au mois 18, par sous-groupe (en \$)	93
D.7	Impacts non ajustés sur le solde des comptes chèques et des comptes d'épargne au mois 18, par sous-groupe (en \$)	94
D.8	Impacts non ajustés sur le passif personnel au mois 18, par sous-groupe (en \$)	95
D.9	Impacts non ajustés sur la valeur nette des avoirs au mois 18, par sous-groupe (en \$)	96
D.10	Impacts non ajustés sur la valeur nette de l'entreprise au mois 18, par sous-groupe (en \$)	97
D.11	Impacts non ajustés sur l'attitude à l'égard de l'éducation au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)	98
D.12	Impacts non ajustés sur la participation à l'éducation au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)	99
D.13	Impacts non ajustés sur l'inscription à des cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat au mois 18 — pourcentages (volet d'éducation)	100
D.14	Impacts non ajustés sur l'inscription à d'autres cours ou séminaires (hors programme) au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)	101

Figures

4.1	Principales méthodes par lesquelles les participants ont entendu parler de <i>\$avoir</i> en banque	26
4.2	Évolution mensuelle du solde du compte <i>\$avoir</i> en banque	32
5.1	Répartition ajustée des participants en fonction de leurs liquidités, par groupe de recherche	36
5.2	Impact sur la fixation d'objectifs financiers, par âge	39
5.3	Impact sur la fixation d'objectifs financiers, par niveaux de revenu	41

Remerciements

La réalisation du présent rapport n'aurait pas été possible sans les efforts de nombreuses personnes et organisations. Nous aimerions remercier tous ceux qui ont apporté leurs contributions.

Nous voudrions tout d'abord remercier le ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement social Canada (RHDSC) pour ses contributions à la fois intellectuelles et financières. Nous remercions tout particulièrement Satya Brink et Urvashi Dhawan-Biswal, qui ont apporté un soutien sans pareil à la production de ce rapport.

Nous exprimons aussi notre gratitude envers notre partenaire Social and Enterprise Development Innovations (SEDI), pour ses contributions et soutien continu. Plus particulièrement, nous remercions Peter Nares, Barbara Gosse, et Jennifer Robson-Haddow, qui ont fait des commentaires sur notre recherche. Également à remercier sont Simon Bailey, qui a coordonné les activités du projet au jour le jour (une tâche maintenant sous la responsabilité d'Adam Fair), May Wong, responsable du système d'information de gestion des participants, enfin, Suong Nguyen et Melissa Choi, qui gèrent l'administration du projet.

Nous tenons à remercier aussi les nombreuses personnes ayant fait des commentaires sur les versions préliminaires de ce rapport, parmi elles, Derek Hum de l'Université du Manitoba et Arthur Sweetman de Queen's University. Les commentaires reçus des représentants des 10 agences communautaires responsables de la mise en œuvre de *\$avoir* en banque, qui ont participé à une réunion tout-site en juin 2007, ont été d'une grande aide, et ont beaucoup contribué au rapport.

Nous sommes reconnaissants de l'assistance de nos collègues à la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) qui ont contribué à nos activités de recherche. Jean-Pierre Voyer a mené de bonne main l'analyse et la rédaction de ce rapport. Hongmei Cao nous a aidés avec la gestion des données, et Doug Tattrie, David Gyarmati, et Taylor Hui ont généreusement donné de leur conseils méthodologiques pendant l'analyse des données. Le rapport a été édité par David McDonald et Eliza Bennett, qui a également géré sa traduction et sa production.

La collecte de données est une activité majeure de ce projet : POLLARA Incorporated, sous contrat avec la SRSA, a effectué toutes les enquêtes auprès des membres des groupes programme et témoin de *\$avoir* en banque. Nous remercions Connie Cheng et son équipe pour leurs efforts et leurs conseils continus.

Enfin, nous attachons beaucoup d'importance et nous fions aux réponses des participants aux enquêtes en cours : leur aide est vitale dans nos efforts pour démontrer la mesure dans laquelle *\$avoir* en banque peut faire une différence pour les personnes à faible revenu.

Les auteurs

Points saillants

Le présent rapport présente les impacts préliminaires de *Savoir* en banque, un projet pilote de recherche parrainé par Ressources humaines et Développement social Canada (RHDSO). Le projet vise à déterminer comment des incitatifs à l'épargne jumelée de 3 \$ sous forme de crédits pour chaque dollar déposé dans un compte spécial *Savoir* en banque peuvent encourager les adultes à faible revenu à mettre à profit leurs propres ressources pour améliorer leurs perspectives économiques, en suivant des études ou de la formation ou en démarrant une petite entreprise.

Les résultats d'impacts préliminaires présentés dans ce rapport sont mesurés en comparant les résultats en matière d'épargne et d'éducation de trois groupes de recherche similaires participant au projet : un groupe qui reçoit seulement l'incitatif des crédits jumelés, un autre groupe qui reçoit l'incitatif plus une formation en gestion financière et des services de gestion de cas, et un troisième groupe, le groupe témoin, qui ne reçoit ni l'incitatif ni les services supplémentaires, et qui représente ainsi le contrefactuel.

IMPACTS SUR L'ÉPARGNE

- ***Les adultes à faible revenu peuvent être encouragés à épargner afin d'accroître leur capital humain, mais la formation en gestion financière additionnelle n'a, jusqu'à présent, fait aucune différence à cet égard.***

Les crédits d'épargne jumelée de *Savoir* en banque ont eu un large impact progressif sur le montant total de l'épargne détenue dans des comptes de chèques ou des comptes d'épargne (y compris les comptes *Savoir* en banque). Au mois 18, les membres du groupe *Savoir* en banque avaient épargné, en moyenne, 679 \$ — 71 % de plus que le groupe témoin. On a observé des impacts similaires sur les liquidités globales, parmi lesquelles l'épargne en argent comptant figure au premier plan. Toutefois, à la fin des 18 premiers mois de prestation du programme, la formation en gestion financière et les services de gestion de cas de *Savoir* en banque n'avaient joué aucun rôle dans l'accroissement de l'activité d'épargne.

- ***Les participants ont trouvé l'argent supplémentaire pour épargner en retardant leurs achats en matière d'effets mobiliers et en achetant des produits moins chers.***
Pour trouver des fonds pour plus d'épargne en argent comptant, les résultats à ce jour indiquent que les participants ne détournèrent pas de fonds d'autres instruments d'épargne ni n'empruntèrent de l'argent pour tirer profit du taux de rendement élevé du compte *Savoir* en banque. Au lieu de quoi, les participants de *Savoir* en banque ont retardé ou modifié leurs achats liés au ménage pour avoir des fonds supplémentaires pour les dépôts de *Savoir* en banque.

- ***L'accroissement de l'épargne n'a pas entraîné l'accroissement des difficultés de subsistance.***

Le changement dans le comportement en matière de consommation qui favorise l'accroissement de l'épargne devrait être perçu comme un développement positif, en ce sens qu'il n'a pas entraîné une augmentation des difficultés de subsistance pour les participants. Ceci est corroboré en outre par le fait que les participants du groupe

programme n'ont pas assumé de dette supplémentaire pour augmenter leurs dépôts dans leur compte *\$avoir* en banque.

- ***Deux aspects de \$avoir en banque, à savoir les crédits d'épargne jumelée et la formation en gestion financière, ont eu un effet bénéfique sur l'établissement du budget et la fixation d'objectifs financiers.***
Grâce à *\$avoir* en banque, les participants étaient plus susceptibles d'avoir un budget. La moitié de cet impact positif, environ, peut être attribuée aux crédits d'épargne jumelée de *\$avoir* en banque, et l'autre moitié à la formation en gestion financière et aux services de gestion de cas de *\$avoir* en banque. Les habitudes d'établissement du budget peuvent avoir des effets positifs pour les participants, avec le temps, en termes d'épargne et d'accumulation de biens.
- ***Le programme semble être plus efficace pour certains participants.***
Bien que le programme ait amélioré la fixation d'objectifs financiers pour tous les participants peu importe leur niveau d'instruction, les participants ayant un niveau d'instruction plus élevé ont épargné plus jusqu'à maintenant. *\$avoir* en banque a également eu des effets particulièrement forts sur les immigrants en termes d'accroissement de l'épargne et d'amélioration de la fixation d'objectifs financiers, ce qui suggère une utilisation possible de *\$avoir* en banque comme produit-créneau ou de niche pour améliorer la situation économique des nouveaux immigrants et accélérer leur intégration dans la société canadienne.

IMPACTS SUR L'ÉDUCATION, LA PETITE ENTREPRISE ET L'EMPLOI

- ***\$avoir en banque a eu un effet positif significatif sur l'attitude des participants à l'égard de l'éducation.***
L'impact résulte, en grande partie, des crédits d'épargne jumelée, puisque les services de *\$avoir* en banque n'ont fait qu'une petite différence progressive à cet égard. Ceci suggère, une fois encore, que le seul acte de mettre de l'argent de côté à des fins d'éducation ou de formation, plutôt que de recevoir des notions de fixation d'objectifs, améliore l'attitude à l'égard de l'éducation.
- ***À ce stade préliminaire du projet, \$avoir en banque a eu un effet modeste sur la participation à l'éducation et à la formation.***
En termes de participation réelle à des programmes d'enseignement ou à des cours plus succincts, on a observé peu d'impacts pour les participants du volet éducation. Le manque de tels impacts à 18 mois n'était pas inattendu puisque l'on anticipait que les participants prendraient du temps à accumuler suffisamment de fonds pour leur éducation, en particulier puisqu'ils ont jusqu'au mois 48 pour encaisser leurs crédits jumelés.
- ***Comme on s'y attendait, aucun effet sur l'emploi n'a été observé jusqu'à présent.***
\$avoir en banque n'a pas fait une différence significative en termes de démarrage de petites entreprises pour les 20 % de l'échantillon qui composaient le volet micro-entreprise. Là encore, on s'attendait à cela au début du projet. Sans surprise, *\$avoir* en banque n'a produit aucun impact sur les résultats d'emploi non plus. Ceci était, en

majeure partie, anticipé étant donné que les participants n'ont pris part au projet que depuis 18 mois. Le manque d'impact sur les heures réellement travaillées, cependant, était quelque peu surprenant puisque les participants, en réponse au généreux incitatif d'épargne jumelée, auraient pu augmenter leurs heures de travail durant les 18 premiers mois pour générer des fonds supplémentaires pour leurs dépôts *Savoir* en banque.

Chapitre 1 :

Le contexte de *\$avoir* en banque

Le projet *\$avoir* en banque a été financé par Développement des ressources humaines Canada (DRHC)¹ en 2000 afin de démontrer l'efficacité des Comptes individuels de développement (CID) à faire augmenter le capital humain des Canadiens à faible revenu. Dans les années 1990, il a été constaté que l'attention croissante accordée au capital humain au sein d'une économie du savoir augmentait le risque d'exclusion de ceux qui n'ont pas suffisamment d'instruction et de compétences, population dans laquelle les Canadiens à faible revenu sont particulièrement représentés. Lancés aux États-Unis au début des années 1990, les CID ont été considérés comme des instruments prometteurs susceptibles de renforcer les compétences de ce groupe. L'objectif des CID, que le projet *\$avoir* en banque a pris pour modèle, est d'encourager les personnes à faible revenu à contribuer personnellement à l'amélioration de leur bien-être économique par l'acquisition de capital humain et d'autres éléments d'actif. Cet objectif est atteint en fournissant de généreux incitatifs à l'épargne, notamment aux fins des études ou de la création d'une petite entreprise. Le CID est un type d'activité d'acquisition d'actifs qui présente l'avantage manifeste d'augmenter la confiance en soi, la stabilité du ménage, les chances de décrocher un emploi, la participation à la vie sociale et le bien-être des enfants (voir Sherraden, 1991; Bynner & Paxton, 2001; Williams, 2004; Zhan & Sherraden, 2003; et Page-Adams, Scanlon, Beverly & MacDonald, 2001).

LA LOGIQUE DES COMPTES INDIVIDUELS DE DÉVELOPPEMENT

Programmes gouvernementaux existants axés sur les déficits cognitifs

Les gouvernements ont mis en place plusieurs initiatives visant à améliorer le développement du capital humain, mais leur succès auprès des Canadiens à faible revenu est limité. Parmi les mesures axées sur les actifs, il convient de citer les programmes à imposition différée tels que les Régimes enregistrés d'épargne-études (REEE), la Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE) et le Régime d'encouragement à l'éducation permanente.² Ces programmes à incidence fiscale ont été mis en œuvre pour aider les Canadiens à économiser et à acquérir des actifs qui pourront servir à satisfaire leurs besoins en matière d'éducation. Cependant, les REEE et les SCEE s'adressent principalement aux

¹ Depuis la dissolution de Développement des ressources humaines Canada en décembre 2003 et de Ressources humaines et Développement des compétences Canada en 2006, le nouveau ministère fédéral des Ressources humaines et du Développement social finance le projet.

² La cotisation au REEE est limitée à 4 000 \$ par année, pendant une période maximale de 22 ans et jusqu'à une limite à vie de 42 000 \$; l'imposition des intérêts, des dividendes et gains en capital est reportée, mais les contributions ne sont pas déductibles du revenu imposable. Chaque REEE a un bénéficiaire qui peut utiliser les fonds accumulés pour des études postsecondaires. Si les bénéficiaires du REEE sont des enfants, le SCEE fournit une contribution jumelée correspondant à un pourcentage du montant versé dans le cadre du REEE. À l'heure actuelle, si le revenu familial est inférieur à 37 178 \$, la subvention s'élève à 40 cents par dollar économisé dans le cadre du REEE. Si le revenu est supérieur à 37 178 \$, mais inférieur à 74 357 \$, la subvention s'élève à 30 cents par dollar économisé et si le revenu est supérieur à 74 357 \$, la subvention s'élève à 20 cents par dollar économisé. En vertu du Régime d'encouragement à l'éducation permanente du REER, une personne peut retirer jusqu'à 10 000 \$ par année (jusqu'à concurrence de 20 000 \$) de son REEE, pourvu qu'elle (ou son conjoint ou sa conjointe) soit inscrite à un programme de formation à temps plein ou à des études supérieures à temps plein pendant au moins trois mois durant l'année; les retraits doivent être remboursés sous forme de versements dans un délai de 10 ans.

jeunes et non pas aux adultes. De plus, alors que ces mesures d'épargne sont accessibles à tous, elles ont tendance à être sous-utilisées par les personnes se trouvant au bas de l'échelle des revenus. Par exemple, une évaluation de la SCEE réalisée en 2003 a démontré que le pourcentage de cotisants aux REEE avait augmenté en fonction du revenu pendant la période comprise entre 1998 et 2001, passant de 8,6 % dans les ménages où le revenu était inférieur à 20 000 \$ à 36,2 % dans les ménages où le revenu était supérieur ou égal à 80 000 \$ (DRHC). Enfin, les personnes à faible revenu qui bénéficient de l'aide sociale ne sont pas encouragées à participer à des programmes d'épargne, parce que les produits de ces programmes ne sont généralement pas exemptés en vertu des règles de l'aide sociale.³

Plusieurs raisons peuvent expliquer pourquoi les Canadiens à faible revenu ont eu ou peuvent avoir des difficultés à tirer parti des mesures axées sur les actifs. Outre le fait qu'ils paient peu d'impôts, les Canadiens à faible revenu n'ont souvent pas les fonds nécessaires pour économiser dans le cadre de ces programmes : la plus grande partie du peu qu'ils reçoivent doit être utilisée pour subvenir à leurs besoins ou à ceux de leur famille. Le fait qu'ils ne soient pas nécessairement portés à établir un budget et à économiser pour l'avenir, et qu'ils « vivent au jour le jour » depuis longtemps constitue un défi supplémentaire.⁴ Il est également fréquent que les personnes à faible revenu n'aient pas accès aux institutions financières : comme elles ne disposent pas d'actifs ou de revenus permettant d'établir leur solvabilité, les institutions ont tendance à les considérer comme des personnes à haut risque. De même, elles sont confrontées à des obstacles sur le marché des capitaux : lorsqu'elles recherchent des fonds pour acquérir du capital humain par le biais des études, elles ne peuvent pas utiliser ce capital comme garantie.

Le gouvernement a mis en œuvre des mesures de soutien aux étudiants qui ne sont pas axées sur des actifs. Cependant, ces mesures ne présentent que peu d'intérêt pour des adultes à faible revenu. Bien que les programmes gouvernementaux d'aide financière aux étudiants offrent des prêts à faible taux d'intérêt aux étudiants économiquement désavantagés, ils ne s'adressent qu'aux étudiants à temps plein.⁵ Les adultes à faible revenu désireux de retourner aux études ne peuvent habituellement le faire qu'à temps partiel. De même, le programme fédéral des bourses d'études du millénaire s'adresse aux étudiants à temps plein. Les subventions canadiennes pour études offrent quant à elles une aide aux étudiants à faible revenu désireux de suivre un programme d'études à temps partiel ou ayant des personnes à charge, mais les bourses sont relativement minces. Enfin, des mesures de développement du capital humain sont offertes aux bénéficiaires de l'assurance-emploi (a.-e.), mais pour y être admissibles, ces derniers doivent avoir eu une certaine activité sur le marché du travail, ce qui n'est pas le cas pour tous les Canadiens à faible revenu.

³ Au Canada, l'admissibilité à l'aide sociale repose sur une « évaluation des besoins » qui compare les besoins budgétaires des demandeurs et des personnes à leur charge au revenu et aux actifs totaux du ménage. Les demandeurs doivent généralement convertir les actifs non exemptés en liquidités et vivre de celles-ci avant de se qualifier pour l'aide. Bien qu'on puisse justifier les règles concernant les limites d'actifs en postulant que les actifs pouvant aisément être convertis en argent comptant ne devraient pas bénéficier d'un traitement préférentiel par rapport au revenu ordinaire lors de l'évaluation des ressources privées d'une personne, ces règles semblent aller à l'encontre de l'objectif de favoriser l'épargne chez les groupes défavorisés sur le plan économique. Dans la plupart des provinces et territoires canadiens, le montant de l'exemption varie selon la taille du ménage et le statut d'employabilité du demandeur. Des actifs tels qu'une résidence principale, la propriété d'une entreprise, l'équipement requis pour un emploi et, dans certains cas, la valeur d'une voiture sont généralement considérés comme exemptés. Dans certaines provinces, les montants déposés dans un régime enregistré d'épargne sont aussi exemptés. Pour un examen empirique de l'impact de la réglementation en matière d'aide sociale sur l'acquisition d'actifs, voir Golosov & Tsyvinski (2004), Hurst & Ziliak (2001) et Orszag (2001).

⁴ Certains résultats suggèrent en outre que les faibles niveaux de connaissances financières vont de pair avec les faibles niveaux de revenu et d'instruction (Kim, 2001; Hilgert & Hogarth, 2002).

⁵ Il s'agit du Programme canadien de prêts aux étudiants (PCPE) ainsi que des programmes provinciaux connexes.

Les perspectives des comptes individuels de développement

En qualité de programme axé sur les actifs, les comptes individuels de développement (CID) offrent la possibilité de surmonter les obstacles susmentionnés auxquels les groupes à faible revenu sont confrontés pour développer leurs compétences. Premièrement, les CID offrent de généreux incitatifs aux adultes à faible revenu sous forme de crédits ou de contributions jumelés destinés à acquérir un capital humain ou d'autres atouts. Il a été démontré que ces mesures d'incitation permettaient de surmonter la résistance à l'épargne. Plutôt que de verser, à l'instar des dispositifs classiques d'aide au revenu, des subsides mensuels, une allocation ou une bourse, les CID encouragent les participants à mettre régulièrement de côté leur propre argent, donc à contribuer à leur développement personnel, et peuvent modifier leur comportement et leur attitude par rapport à l'épargne et à leurs perspectives d'avenir. De plus, les participants ont la possibilité de choisir comment ils développeront leurs compétences. Deuxièmement, les CID peuvent être considérés comme un moyen de compenser les inégalités que ferait subir aux Canadiens à faible revenu un système d'imposition et de paiements de transfert dont les avantages en termes de revenu du capital et de l'épargne seraient principalement réservés aux personnes à revenu moyen et supérieur. Troisièmement, les CID impliquent généralement des institutions financières et pourraient corriger les inégalités caractéristiques du marché financier provoquées par le problème inhérent à l'asymétrie des informations et à la méfiance qui faussent les relations entre les individus à faible revenu et ces institutions.⁶ Enfin, grâce au volet formation en gestion financière, les CID sont considérés comme l'un des moyens de renforcer les connaissances financières et la capacité d'établir et de gérer un budget, généralement insuffisantes, voire inexistantes au sein des groupes à faible revenu.

Au Canada, l'expérience de la mise en œuvre des CID est toutefois limitée (l'Annexe A fournit des exemples et de plus amples détails à ce sujet). Avant *Savoir* en banque, la plupart des initiatives canadiennes de CID ont été d'une échelle et d'une portée limitées. Alors qu'aux États-Unis le programme des CID a connu un essor important, au Canada, leur mise en œuvre globale demeure faible. Au cours des dernières années, des projets pilotes de CID ont également été lancés au Royaume-Uni (RU) et en Australie.

Il existe deux obstacles majeurs susceptibles de réduire l'efficacité des CID à faire augmenter les économies des participants. La première tient au caractère obligatoire de l'utilisation des fonds. L'objectif d'accumuler des liquidités pour acquérir des actifs non liquides, comme des études supérieures ou une petite entreprise, peut être en contradiction avec la nécessité d'accumuler des actifs liquides pour se prémunir contre des événements économiques défavorables. Les fonds accumulés dans un CID peuvent servir pour des besoins plus immédiats, mais ce type d'utilisation est déconseillé, car de tels retraits non jumelés diminuent l'épargne admissible pour les contributions jumelées. Le CID vise à amener un épargnant au-delà des objectifs de précaution en vue d'investir dans l'avenir. Cela peut paraître illogique aux participants économiquement désavantagés ou dont les moyens

⁶ À l'instar de tout autre emprunteur, les personnes à faible revenu en savent plus sur leurs propres caractéristiques que les institutions financières. Mais faute de revenu ou d'actifs qui pourraient compenser pour certains aspects de l'information asymétrique, les personnes à faible revenu doivent s'en remettre à la capacité d'une banque à évaluer leur « capital humain » et leur chance de succès (ou leur risque d'échec). Cela étant plus difficile à communiquer et à évaluer que des actifs ou le revenu, les personnes à faible revenu sont ainsi privées de tout accès au crédit, voire de toute possibilité d'épargner, car les institutions financières les considèrent en général comme de « mauvais clients ». Cette inefficacité du marché nuit à la communication entre les deux parties, aucune d'entre elles ne percevant un intérêt chez l'autre de trouver une solution mutuellement bénéfique, même si un tel intérêt existe peut-être.

sont insuffisants, qui peuvent s'inquiéter davantage de leur capacité de faire face aux dépenses et aux besoins à court terme.

La seconde difficulté est l'effet de substitution négatif que peut avoir le programme. Les contributions des CID réduisent peut-être les autres formes d'épargne (telles que les certificats de placements garantis ou les pensions) ou, en d'autres termes, ont peut-être pour effet, au lieu de créer de « nouvelles épargnes », de transférer des sommes épargnées en vertu de régimes non subventionnés vers des régimes d'épargne subventionnés (c'est-à-dire des CID). Des pertes sèches pour la société ainsi que des profits imprévus pour les participants pourraient être associés à de tels programmes lorsque des épargnes subventionnées remplacent au moins une partie des économies qui auraient pu être réalisées en l'absence de la subvention.⁷ Parmi les autres effets de substitution potentiels, citons les situations dans lesquelles les participants pourraient emprunter auprès d'amis ou de sociétés simplement pour bénéficier de crédits jumelés supplémentaires ou celles consistant à ne pas engager les dépenses de consommation « nécessaires » qui seraient normalement réalisées et conduisant à des difficultés de subsistance. Ce dernier exemple s'apparente au défi susmentionné, soit celui de convaincre d'économiser en vue du long terme ceux qui ont l'habitude de ne faire face qu'aux besoins immédiats. L'augmentation des heures travaillées pourrait constituer une autre source d'épargne. Par conséquent, l'évaluation de *\$avoir* en banque a inclu l'examen des impacts sur l'ensemble de la valeur nette — y compris les avoirs du ménage — ainsi que sur les difficultés de subsistance et les mesures en matière d'emploi.

Les résultats obtenus grâce aux expériences conduites en laboratoire⁸ par la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) et le CIRANO suggèrent que les Canadiens à faible revenu investiraient dans un programme d'études postsecondaires si l'investissement était subventionné. Lorsque des sujets à faible revenu (gagnant moins de 120 % du seuil de faible revenu [SFR]) se sont vu proposer une prise en charge des frais d'études à hauteur de 400 \$ ou le versement immédiat de 100 \$ en espèces, 42 % ont renoncé au revenu immédiat et accepté l'offre de prise en charge des frais d'études et de formation (globalement, dans une proportion de 3 pour 1) (Eckel, Johnson & Montmarquette, 2002).

Certains éléments constatés au plan international suggèrent que les CID peuvent être efficaces (voir l'Annexe A). Premièrement, il a été démontré aux États-Unis et en Australie que les CID incitent les personnes économiquement désavantagées à économiser et à utiliser ces économies pour faire des études ou à d'autres fins. Deuxièmement, des éléments constatés au Royaume-Uni et en Australie suggèrent que les CID ont des effets sur la modulation du comportement qui persistent au-delà de la période du programme. Troisièmement, des recherches expérimentales conduites aux États-Unis ont démontré que les CID peuvent avoir un impact supplémentaire sur l'accession à la propriété et sur la participation à des études postsecondaires ne menant pas à l'obtention d'un diplôme. Enfin, les résultats d'une enquête menée auprès de participants à un programme de CID révèlent que pour la grande majorité d'entre eux, les CID ont eu un impact positif sur leur confiance dans l'avenir et sur leur perception quant à la sécurité économique et au contrôle de leur vie.

⁷ Tout en reconnaissant l'importance de cette question, certains font remarquer que comme le niveau de richesse financière parmi le groupe cible est relativement faible, les coûts des pertes sèches sont susceptibles d'être minimes. Voir par exemple Paxton & Regan (2002).

⁸ Dans le cadre d'une expérience conduite en laboratoire, les sujets prennent de véritables décisions en réponse à des offres réelles de liquidités ou de frais d'études pris en charge au lieu de répondre aux questions d'une enquête sur ce qu'ils seraient susceptibles de faire ou de ne pas faire.

À la lumière de ce qui précède, nous pouvons affirmer que les CID ont le potentiel de renforcer le capital humain des Canadiens à faible revenu, mais que les preuves tangibles de leur efficacité à cet égard, notamment au Canada, sont limitées. C'est la principale raison pour laquelle RHDCC a décidé en 2001 de lancer le projet *\$avoir* en banque.

Chapitre 2 : La conception du projet *\$avoir* en banque

Ce rapport présente les premiers effets du projet *\$avoir* en banque; les prochains rapports, qui seront publiés au cours des deux prochaines années, présenteront les impacts intermédiaires et finaux de *\$avoir* en banque et s'intéresseront aux questions touchant à la prestation et au coût du projet. Le présent chapitre décrit les conditions d'admissibilité, puis aborde la conception du projet *\$avoir* en banque.

ADMISSIBILITÉ

Pour être admissibles à *\$avoir* en banque, les candidats devaient satisfaire aux critères suivants :

- ***Avoir un revenu annuel du ménage inférieur à 120 % du seuil de faible revenu (SFR).***¹ Fixer le plafond à 120 % du SFR de Statistique Canada a permis à un large éventail de personnes et de ménages à faible revenu² de déposer une demande d'inscription à *\$avoir* en banque. Il était en outre assez élevé pour inclure des familles ayant un revenu suffisant pour épargner sans connaître de graves difficultés de subsistance. De plus, il excluait ceux dont le revenu avait diminué temporairement. Pendant la période de recrutement à Toronto et à Vancouver, le seuil correspondait à environ 36 000 \$ par année pour une famille de trois, tandis qu'à Halifax, il était d'environ 31 000 \$ par année.
- ***Avoir des liquidités ne dépassant pas le moindre de 10 % du revenu annuel ou de 3 000 \$.*** *\$avoir* en banque est conçu pour les nombreuses personnes à faible revenu qui n'ont pas pu épargner des montants importants par le passé. La détermination d'un plafond pour les actifs permet d'exclure les gens qui ont déjà réussi à épargner et qui sont donc moins susceptibles d'avoir besoin des incitatifs offerts par *\$avoir* en banque. Les liquidités englobent les soldes des comptes d'épargne, les fonds ou certificats de placement, les actions en bourse, les obligations, les fonds de retraite et les fonds pour les études. Les soldes de comptes de chèques ne figurent pas dans les critères d'admissibilité, parce que ces fonds sont nécessaires pour faire face aux dépenses quotidiennes normales.
- ***Posséder un logement dont la valeur n'excède pas la valeur médiane des logements du secteur.*** Certaines personnes possèdent leur propre logement tout en ayant un faible revenu familial et peu de liquidités. Elles sont admissibles à *\$avoir* en banque, à condition que la valeur marchande de leur logement au moment de leur demande de participation ne dépasse pas la valeur marchande médiane des logements de leur collectivité.

¹ Les nouveaux arrivants qui ont immigré au Canada dans les 12 mois précédant la demande d'inscription ou dans l'année de la demande ont été évalués à l'aide d'une formule spéciale qui a tenu compte du revenu mondial, des fonds apportés au Canada au point d'entrée et des fonds transférés d'un pays étranger vers le Canada entre la date d'arrivée au Canada et la date où les démarches d'inscription ont été achevées. Pour de plus amples détails concernant cette formule, voir Kingwell, Dowie, Holler, Vincent, Gyarmati & Cao (2005, pp. 48–50).

² C'est le revenu du ménage plutôt que le revenu individuel qui détermine l'admissibilité à *\$avoir* en banque. En supposant que les familles partagent les revenus, des personnes ayant un revenu personnel peu élevé peuvent avoir accès à des fonds considérables au sein d'un ménage relativement fortuné. L'utilisation du revenu du ménage comme critère d'admissibilité limite cette possibilité.

- **Être âgé de 21 à 65 ans.** Le projet pilote ayant pour but premier l'apprentissage des adultes et le démarrage d'une petite entreprise, ce sont les personnes en âge de travailler qui forment la population cible appropriée. Par conséquent, *Savoir* en banque est limitée aux personnes qui étaient âgées de 21 à 65 ans au moment de leur demande.³
- **Ne pas être aux études à plein temps.** Les étudiants à temps plein ont déjà trouvé le moyen de financer leurs études et ne font donc pas partie de ceux qui ont le plus besoin de *Savoir* en banque. Afin de déterminer l'admissibilité, on définit un étudiant à temps plein comme une personne inscrite à des études postsecondaires qui suit au moins 60 % d'une charge de cours complète, conformément à la définition en usage dans l'administration du Programme canadien de prêts aux étudiants.
- **Résider dans les limites de territoire d'un site de *Savoir en banque*.** Les candidats devaient résider dans les limites de territoire définies pour chacun des sites.
- **Être le seul membre d'un ménage à faire une demande.** Afin de favoriser l'égalité des chances et pour des motifs techniques liés à la méthodologie de la recherche, l'admissibilité a été restreinte à une seule personne par ménage.⁴
- **Détenir un numéro d'assurance sociale.** Pour être admissible à *Savoir* en banque, une personne devait détenir un numéro d'assurance sociale. Ce critère permet aux résidents non permanents d'avoir accès à *Savoir* en banque au même titre que les citoyens canadiens et permet à *Savoir* en banque d'atteindre le plus grand nombre possible de personnes à faible revenu au Canada.

LES CRÉDITS JUMELÉS : L'ÉPARGNE ET L'ENCAISSEMENT

Comme pour tous les programmes de comptes individuels de développement (CID), l'incitatif financier proposé aux participants pour les encourager à épargner est au centre du programme de CID de *Savoir* en banque. Sous certaines conditions, les participants admissibles se voient proposer 3 \$ pour chaque dollar qu'ils économisent (soit un rendement de 300 %). Pour encourager les participants à économiser régulièrement, ils deviendront admissibles aux crédits jumelés après avoir réalisé des dépôts nets d'au moins 10 \$ pendant douze mois qui ne seront pas nécessairement consécutifs. Les montants déposés par des participants sur des comptes *Savoir* en banque dans les trois ans suivant leur inscription à *Savoir* en banque sont admissibles aux crédits jumelés. Contrairement à leurs économies déposées sur des comptes *Savoir* en banque auxquelles ils ont pleinement accès et qui peuvent être retirées à tout moment, les « crédits jumelés » des participants sont gardés en fiducie jusqu'à ce qu'ils soient prêts à affecter le produit (c'est-à-dire à les retirer ou à les encaisser) aux fins prévues dans le cadre du projet.

Le montant des dépôts admissibles au programme des crédits jumelés de *Savoir* en banque est plafonné. Les dépôts admissibles sont plafonnés à 250 \$ par mois et à un montant total de 1 500 \$. Les participants qui épargnent 1 500 \$ pourront percevoir des crédits jumelés de 4 500 \$, et disposeront donc d'un montant maximum de 6 000 \$.

L'accès aux crédits jumelés de *Savoir* en banque n'est autorisé que pour procéder à des « encaissements » (retraits) dont l'utilisation est approuvée. Deux types d'utilisation sont

³ Les personnes qui étaient âgées de 18 à 20 ans n'étaient admissibles que si elles n'avaient pas suivi d'études pendant 24 mois avant leur demande de participation; les étudiants qui prennent une année de congé pour gagner un revenu additionnel et qui ont l'intention de poursuivre leurs études ne font donc pas partie de ceux qui ont le plus besoin de *Savoir* en banque.

⁴ Dans ce rapport, le terme « ménage » signifie à la fois les membres d'une famille qui vivent ensemble dans un même logement et des personnes seules qui ne vivent pas avec des membres de leur famille.

autorisés : (1) pour suivre des études et (ou) une formation y compris l'inscription à des programmes conférant des diplômes ou à des cours moins formels de perfectionnement des compétences, et (2) pour développer une petite entreprise (ou une micro-entreprise ou un travail autonome). Les participants peuvent encaisser leurs crédits en une ou plusieurs fois.

Au départ, les participants ont indiqué dans leurs formulaires de demande quelles étaient leurs intentions en matière d'utilisation de leurs crédits jumelés : études/formation ou petite entreprise. Sur cette base, les participants ont été affectés dans les volets respectifs : éducation ou formation et petite entreprise.⁵ Les participants du volet d'éducation ne peuvent utiliser leurs crédits que pour des études ou une formation, alors que les participants du volet de la petite entreprise sont autorisés à utiliser leurs économies et leurs crédits jumelés *soit* pour des études/formation, *soit* pour démarrer une petite entreprise. Un maximum de 20 % des participants pouvaient choisir le volet de la petite entreprise dans chacun des sites. Les candidats ont été informés de ce plafond lors de la séance d'information initiale et avertis de ne sélectionner cette option que s'ils souhaitaient sérieusement s'engager dans cette direction. Il est possible que le groupe de la petite entreprise soit composé de participants indécis quant à l'option à sélectionner, et qui l'ont choisi pour éviter que ne se referme complètement l'une des deux portes (éducation ou petite entreprise). D'autre part, le groupe du volet d'éducation peut être composé de participants qui auraient préféré démarrer une petite entreprise, mais qui ont déposé leur demande à un moment où il ne restait plus de places dans le volet de la petite entreprise (le plafond des 20 % ayant déjà été atteint).

Pour chaque achat autorisé, au moins un quart du coût doit être pris en charge par les économies du participant réalisées dans le cadre de *Savoir* en banque. Le reste (les trois quarts) est pris en charge grâce aux crédits jumelés. De cette façon, les participants contribuent avec leurs propres fonds à leur perfectionnement. Il convient de souligner que cela pourrait également être considéré comme une réduction de 75 % du coût des études ou des frais de démarrage de la petite entreprise des participants.

Les participants disposent de quatre années pour obtenir des crédits jumelés et les encaisser. Après 12 mois d'épargne actifs, les participants peuvent encaisser leurs crédits et les utiliser aux fins autorisées pendant les trois années de la période d'épargne initiale. Ils disposent également d'une année supplémentaire pendant laquelle ils peuvent procéder aux encaissements.⁶

Pour retirer leurs crédits et les utiliser pour des études ou une formation, les participants doivent être inscrits dans l'établissement reconnu de leur choix. Un établissement reconnu est une université, un collège, un institut de technologie ou un collège professionnel privé répertorié par le Programme canadien de prêts aux étudiants en tant qu'« établissement d'enseignement reconnu » (RHDSC, 2007). Lorsque le participant s'inscrit dans l'établissement, le projet *Savoir* en banque verse directement les droits de scolarité à l'établissement d'enseignement reconnu.

Les soutiens connexes à l'apprentissage sont aussi admissibles et englobent les livres, les ordinateurs et autre matériel nécessaire pour un cours, ainsi que les services de garde d'enfants et les mesures de soutien aux personnes handicapées qui ne sont pas offertes dans les programmes du gouvernement. Les participants peuvent utiliser jusqu'à 50 % de leurs

⁵ Dans le formulaire de demande d'inscription, il était en fait demandé aux participants de faire la distinction entre « éducation », « formation » et « petite entreprise ». Cependant, il n'y a pas de réelle différence entre la façon dont les volets d'éducation et de formation peuvent utiliser leurs fonds et par conséquent, aux fins du présent rapport, les volets d'éducation et de formation ont été regroupés sous le volet d'éducation.

⁶ Une période de grâce de six mois a été ajoutée afin de tenir compte des situations dans lesquelles la fin des quatre années d'épargne et de la période d'encaissement ne coïncident pas avec le début d'un cycle d'études ou d'une formation.

fonds accumulés (épargne individuelle plus crédits jumelés), jusqu'à concurrence de 1 500 \$, pour des soutiens connexes à l'apprentissage. Les dépenses consacrées aux soutiens connexes à l'apprentissage sont limitées à la période pendant laquelle le participant est inscrit à des cours pour adultes ou à une formation approuvée.

Les crédits jumelés peuvent aussi servir au démarrage d'une petite entreprise, qui est définie comme une entreprise nécessitant un capital initial maximal de 10 000 \$. Les crédits ne peuvent pas servir pour une entreprise existante. Comme condition préalable à l'utilisation des crédits jumelés pour des activités de micro-entreprise, les participants doivent présenter un plan d'affaires précisant : la nature de l'entreprise; une stratégie de commercialisation et de vente; un aperçu des processus administratifs et de production; un plan des ressources humaines incluant les investisseurs, les cadres et les employés; et un plan financier indiquant les sources de financement et les revenus, coûts et profits prévus. Les participants sont ensuite dirigés vers un organisme reconnu de développement économique de leur région. Ce dernier offre formation et assistance en matière de développement du plan d'affaires et est responsable de l'approuver. Les crédits jumelés sont débloqués après l'approbation du plan d'affaires.⁷ Les crédits ne doivent pas dépasser le montant des dépenses en immobilisations précisées dans le plan d'affaires.

Les participants sont autorisés à transférer leurs crédits jumelés à d'autres membres adultes de leur famille dans leur ménage à certaines conditions. Les participants qui ont satisfait aux exigences d'épargne et ont gagné un montant correspondant en crédits jumelés peuvent transférer leurs crédits à des adultes qui vivaient avec eux au moment de leur inscription au programme (un nouveau conjoint qui a commencé à vivre avec un participant après son inscription ne peut pas être bénéficiaire, mais un bénéficiaire quittant le ménage après l'inscription peut continuer à percevoir les transferts). Les bénéficiaires doivent satisfaire au même critère d'âge que les participants.

Dans une certaine mesure, la conception du programme des CID de *Savoir* en banque varie dans les 10 sites de prestation de services. Dans les trois sites expérimentaux — Halifax, Toronto et Vancouver — la conception est identique. Dans ces sites, les données expérimentales qui ont servi de base à l'établissement du présent rapport ont été recueillies auprès de participants au programme et auprès d'un groupe comparable de personnes qui n'y ont pas participé (le groupe témoin). Dans les sept autres sites, la conception du programme varie sensiblement d'un site à un autre, mais aussi par rapport aux sites expérimentaux. Pour une description détaillée de la conception de *Savoir* en banque et de la prestation des services dans l'ensemble des sites, voir Kingwell et al. (2005).

FORMATION EN GESTION FINANCIÈRE ET SERVICES DE GESTION DE CAS

Les CID offrent en général une instruction dans la gestion des finances personnelles, ainsi qu'une incitation à l'épargne. Conformément à d'autres programmes de CID, *Savoir* en banque fournit ce genre de service sous forme de formation en gestion financière et de services de gestion de cas, qui aide à renforcer les objectifs d'épargne.

La formation en gestion financière de *Savoir* en banque a pour but principal d'aider les participants à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne. La formation consiste en 15 heures de cours répartis en cinq modules de trois heures consacrées, pour la majorité, à la gestion des finances. Le programme de formation aborde les principes de gestion financière,

⁷ En fournissant un aperçu de leur plan d'affaires, les participants peuvent retirer une portion de leurs crédits jumelés pour compléter le plan d'affaires et mener des activités connexes telles qu'une étude de marché, une formation sur la gestion d'entreprise et des consultations techniques.

notamment des stratégies pour établir un budget, dépenser intelligemment et utiliser le crédit. Par ailleurs, une section de la formation offerte dans la plupart des sites est consacrée à aider les participants à fixer des objectifs réalistes. À cette fin, les séances de formation encouragent les participants à déterminer leurs compétences et qualités existantes, à établir des stratégies pour arriver à surmonter les obstacles qui pourraient les empêcher d'atteindre leurs objectifs et à adopter une approche pratique et positive pour l'atteinte de ces objectifs. On notera que le programme de formation ne varie pas en fonction du volet sélectionné par les participants : aucun cours n'est spécifique au volet d'éducation ou au volet de la petite entreprise.

La gestion de cas vise à encourager les participants à atteindre leurs objectifs en matière d'épargne, à déterminer et à résoudre les problèmes qu'ils pourraient rencontrer dans l'atteinte de ces objectifs, et à les diriger vers les organismes appropriés pour résoudre d'autres difficultés qui pourraient surgir pendant la période d'épargne. Les gestionnaires de cas sont censés faire un bilan trimestriel des activités d'épargne des participants, de leur présence aux séances de formation en gestion financière et de leurs progrès vers leurs objectifs. Lorsqu'un participant éprouve des difficultés à l'un de ces égards, le gestionnaire communique avec lui pour offrir de l'aider. Les participants peuvent, à tout moment, prendre l'initiative de communiquer avec leur gestionnaire de cas.

LES PARTENAIRES DE LA PRESTATION

Deux partenaires principaux sont à l'origine du programme *Savoir en banque*. L'organisme Social and Enterprise Development Innovations (SEDI) est principalement responsable de la prestation de *Savoir en banque* en partenariat avec les 10 organismes communautaires, un dans chacun des 10 sites établis dans sept provinces. La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) est principalement responsable de l'évaluation du projet décrite au chapitre suivant.

SEDI et la SRSA forment le consortium responsable de la conception, de la mise en œuvre et de l'évaluation de *Savoir en banque*. En raison du déroulement du projet dans 10 sites au Canada et de son important élément financier, l'aide d'organismes locaux situés dans chacun des sites est essentielle pour la prestation de services aux participants. Les institutions financières jouent un rôle majeur au niveau de la gestion des comptes de *Savoir en banque*.

SEDI a établi un réseau d'organismes locaux sans but lucratif dans les 10 collectivités pour mener à bien *Savoir en banque* et fournir des services aux participants. Comme indiqué précédemment, trois de ces organismes ont participé à la recherche expérimentale. Ces organismes sont responsables de recruter et de présélectionner les participants admissibles et de fournir des séances de formation en gestion financière ainsi que des services de gestion de cas. Ils sont aussi chargés de recueillir des données pertinentes sur les participants (grâce au Système d'information sur la gestion des participants) et leurs activités d'épargne, et de partager ces données avec SEDI et la SRSA.

SEDI a conclu un accord avec des institutions financières pour la fourniture de services financiers spécifiques dans tous les sites. Ces institutions gèrent les comptes *Savoir en banque* des participants, assurent également le suivi des activités dans les comptes et fournissent un rapport mensuel des transactions individuelles à l'organisme local de prestation de services. RBC Banque Royale a joué ce rôle dans les trois sites expérimentaux et dans six autres. À Winnipeg, l'organisme hôte a opté pour l'Assiniboine Credit Union plutôt que pour RBC Banque Royale. À Montréal, l'organisation hôte donne aux participants le choix d'ouvrir leur

compte *Savoir* en banque dans une succursale de RBC Banque Royale ou de la Caisse d'économie Desjardins. Il convient de souligner que la réputation de ces institutions a certainement corroboré la crédibilité du projet aux yeux des participants potentiels.

CALENDRIER DU PROJET ET GRANDES LIGNES DU PRÉSENT RAPPORT

Le projet pilote *Savoir* en banque se déroulera sur une période de neuf ans. Il a commencé en juin 2000 par la planification de la conception des activités de *Savoir* en banque et de son évaluation. De juin 2001 à décembre 2003, les participants ont été recrutés et soumis à un processus de présélection — les derniers candidats ont été inscrits en février 2004 au terme de leur enquête de référence. En février 2008, prendra fin la période pendant laquelle tous les participants toucheront et dépenseront leurs crédits jumelés pour des usages autorisés. Pendant toute la durée de vie du projet, des rapports ont été et seront publiés sur les différents aspects de *Savoir* en banque, notamment la mise en œuvre, la prestation de services et les impacts.

Le reste de ce rapport fournit les détails de la méthodologie utilisée pour évaluer les CID de *Savoir* en banque après 18 mois (Chapitre 3), examine les résultats de la participation en ce qui concerne le recrutement, l'acceptation du projet, l'ouverture de comptes, l'épargne et les encaissements (Chapitre 4), et présente les résultats en termes d'impact sur l'épargne (Chapitre 5) — qui sont au centre du présent rapport — ainsi que sur l'éducation et l'emploi (Chapitre 6).

Chapitre 3 : Méthodologie et conception de la recherche

Ce chapitre décrit la méthodologie employée pour mesurer les impacts de *\$avoir* en banque sur les participants des trois sites expérimentaux au 18^e mois suivant l'assignation aléatoire. Les estimations d'impacts à des stades ultérieurs du projet, ainsi que d'autres aspects de l'évaluation tels que l'étude de cas des organismes partenaires prestataires des services, sont présentés dans l'encadré 3.1.

La première partie du présent chapitre décrit la méthodologie expérimentale et le processus d'assignation aléatoire utilisés pour la constitution des groupes de recherche. Cette description est suivie d'une présentation des résultats attendus et des hypothèses de recherche de l'étude. La troisième partie présente les sources de données du rapport : l'enquête de référence et l'enquête de suivi après 18 mois ainsi que le Système d'information sur la gestion des participants (SIGP). La dernière partie du chapitre étudie la façon dont les impacts ont été estimés.

MÉTHODOLOGIE EXPÉRIMENTALE ET ASSIGNATION ALÉATOIRE

Les impacts sur les participants à *\$avoir* en banque sont mesurés au moyen d'une méthodologie d'étude expérimentale. Cette méthode a pour avantage principal de permettre de prendre en compte le contrefactuel, c'est-à-dire ce qui se serait passé en l'absence d'une intervention particulière ou, dans le cas présent, ce que les individus auraient fait s'ils n'avaient pas participé à cette intervention (le compte individuel de développement — CID — de *\$avoir* en banque). Il est relativement probable que quelques personnes à faible revenu auraient décidé d'économiser davantage dans le but d'atteindre leurs objectifs et de poursuivre leurs études ou de créer des nouvelles entreprises même sans *\$avoir* en banque et que, dans plusieurs cas, leur situation d'emploi et leurs revenus se seraient améliorés au cours du temps. Ainsi, afin d'évaluer cette possibilité et de dresser un tableau fidèle de l'efficacité de *\$avoir* en banque, la méthode d'évaluation a inclus une étude expérimentale comprenant des groupes programmes et un groupe témoin. Il s'agit de mesurer l'impact réel du programme, en distinguant (1) les améliorations de la situation d'un individu donné résultant de sa participation à *\$avoir* en banque des (2) améliorations qui seraient survenues même s'il n'avait pas participé au programme. Celles-ci sont évaluées par le biais de l'observation des expériences et des activités d'un groupe témoin d'individus semblables en tous points aux participants au CID de *\$avoir* en banque, sauf qu'ils ne reçoivent pas d'incitatifs ni de services dans le cadre de *\$avoir* en banque.

Dans le cas de *\$avoir* en banque, il existe deux groupes programmes et un groupe témoin; les candidats admissibles ont été assignés de façon aléatoire à l'un des trois groupes de recherche. Ainsi, les candidats admissibles avaient deux chances sur trois d'être assignés à un groupe programme. Les trois groupes de recherche sont constitués comme suit :

- Le groupe *\$avoir* en banque, qui reçoit uniquement des crédits d'épargne jumelée;
- Le groupe *\$avoir* en banque-plus, qui reçoit des crédits et bénéficie de séances de formation en gestion financière et de services de gestion de cas;
- Le groupe témoin, qui ne reçoit ni crédits ni services de *\$avoir* en banque.

Encadré 3.1 : Méthode d'évaluation complète de *\$avoir* en banque

L'étude expérimentale présentée dans ce rapport est l'un des cinq éléments de la méthodologie utilisée pour évaluer *\$avoir* en banque. Les quatre autres éléments sont les suivants :

- **Recherche sur la mise en œuvre** : cette recherche a porté sur l'information en matière de recrutement et d'inscription, les caractéristiques des participants et la population cible, la formation en gestion financière et la gestion de cas, ainsi que sur l'information de base sur les schémas d'épargne et le retrait des crédits jumelés. Cette recherche s'est basée sur des entretiens avec des représentants des sites, des groupes de consultation avec des participants, et sur une étude de marché. Elle tire des leçons issues de la mise en œuvre du programme de CID et établit le contexte nécessaire à l'interprétation des résultats d'impact subséquents (un résumé des résultats de cette étude est fourni avec ce rapport et une version détaillée est présentée dans *Conception et mise en œuvre d'un programme d'aide à l'épargne pour les pauvres : le projet \$avoir en banque*, publié en août 2005).
- **Étude de cas des organismes de prestation de services** : des études de cas des dix organismes de prestation de services communautaires participant à *\$avoir* en banque sont actuellement menées dans le but de repérer les caractéristiques organisationnelles ayant contribué à la prestation des CID de *\$avoir* en banque et celles l'ayant entravée. Les résultats de cette étude alimenteront la discussion sur la meilleure façon de fournir un CID, en prenant en compte les rôles actuels et potentiels joués par les organismes financiers et le gouvernement.
- **Mesurer le rôle joué par les paramètres du programme et l'aide sociale** : cette étude portera sur les variations au sein des paramètres du programme dans les sept sites non expérimentaux et les trois sites expérimentaux, et vise à évaluer le rôle joué par ces paramètres dans l'activité d'épargne dans le cadre de *\$avoir* en banque parmi les participants à *\$avoir* en banque-plus. Cette étude mesurera également le rôle de l'aide sociale, et porte sur 225 bénéficiaires de l'aide sociale participant au programme dans les sites expérimentaux et ne faisant pas partie de l'étude expérimentale et les bénéficiaires de l'aide sociale qui représentent jusqu'à 25 % des participants aux sept sites non-expérimentaux.
- **Étude de rentabilité** : une étude de rentabilité tentera de fournir une estimation du coût de la prestation d'un programme basé sur les actifs tel que les CID *\$avoir* en banque. Cette étude a notamment comme source les données de coût fournies par les sites concernant diverses activités menées dans le cadre de *\$avoir* en banque, telles que le recrutement, la formation et la gestion de cas. L'autre source est le SIGP, qui fournira des données sur les sommes dépensées en encaissements. Compilées, ces données permettront de mesurer les coûts de prestation par unité de « résultat », comme le nombre de participants ou le nombre de participants ayant eu accès à l'éducation ou à la formation.

L'expérimentation comprend deux groupes programme afin d'isoler l'impact de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas de l'impact des crédits jumelés. Pour mesurer l'impact des crédits, les résultats du groupe *\$avoir* en banque sont comparés à ceux du groupe témoin. Pour mesurer l'impact cumulatif — en dehors des crédits — de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas, les résultats du groupe *\$avoir* en banque sont comparés aux résultats du groupe *\$avoir* en banque-plus.

Cette étude expérimentale est menée dans trois des dix sites — Halifax, Toronto et Vancouver. Ces sites principaux ont été choisis en raison de leur potentiel à recruter le nombre de personnes nécessaires pour un essai aléatoire et parce qu'ils représentent différentes régions du Canada. Les avantages et les services offerts dans les trois sites principaux (Halifax, Toronto et Vancouver) sont identiques. Par exemple, les trois sites

proposent un crédit jumelé de trois dollars pour chaque dollar d'économie déposé sur un compte *Savoir* en banque, et proposent les mêmes formations en gestion financière, ce qui permet de combiner les échantillons de personnes inscrites dans les trois sites aux fins de l'analyse.¹

Un total de 3 584 candidats dans les sites expérimentaux ont été jugés admissibles, se sont inscrits à *Savoir* en banque² et ont été assignés de façon aléatoire dans les trois groupes de recherche. Ce chiffre frôle l'objectif de 3 600 présenté dans le plan original de recherche pour l'étude expérimentale. Dans les trois sites expérimentaux, il y avait 1 194 participants au groupe *Savoir* en banque, 1 195 au groupe *Savoir* en banque-plus, et 1 195 au groupe témoin. Les 3 584 participants étaient répartis comme suit : 1 649 à Vancouver, 1 681 à Toronto et 254 à Halifax.

HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

Les hypothèses de recherche testées dans cette étude se répartissent en trois catégories : (1) épargne, valeur nette, établissement d'un budget et difficultés de subsistance; (2) éducation et développement de petites entreprises; et (3) emploi et revenus. Le rôle de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas associés aux crédits d'épargne jumelée dans l'établissement de ces résultats fait également l'objet d'une évaluation. En des termes très simples, les crédits et services jumelés sont censés faire augmenter l'épargne à court terme, ce qui permettra à moyen terme une participation aux activités de développement du capital humain en matière d'éducation, de formation et de lancement de petites entreprises; à long terme, cela devrait améliorer les perspectives d'emploi. Les détails de ces hypothèses sont exposés ci-dessous.

Impacts sur l'épargne, d'autres aspects de la valeur nette, l'établissement d'un budget et les difficultés de subsistance

Le CID de *Savoir* en banque fournit un incitatif financier substantiel visant à épargner en vue d'objectifs approuvés. Chaque dollar d'épargne déposé par un participant dans un compte *Savoir* en banque rapporte trois dollars en crédits jumelés — soit un rendement de 300 %. Il est présumé que les participants à *Savoir* en banque épargneront une plus grande proportion de leur revenu qu'ils ne l'auraient fait en règle générale sans les incitatifs financiers. Néanmoins, il faut reconnaître que les crédits jumelés pourraient également pousser les participants à déposer moins, en raison du taux de rendement élevé.

Le taux d'épargne jumelée peut également modifier le comportement des participants concernant les autres actifs financiers et les dettes. Afin de profiter du taux de rendement élevé du compte *Savoir* en banque, les participants pourraient réduire leur investissement dans d'autres sources d'épargne (non subventionnées) comme les obligations d'épargne ou les certificats de placement garanti, ou bien emprunter de l'argent à leurs amis ou à des institutions financières. L'amélioration de l'efficacité en matière de consommation, à savoir effectuer des achats plus intelligents aussi bien dans le secteur des biens non durables que des avoirs du ménage, des meubles et des appareils électroménagers (qui constituent la valeur

¹ Néanmoins, comme l'indique le *Rapport de mise en œuvre*, il existe des différences entre les profils sociodémographiques des participants des trois villes. C'est la raison pour laquelle les estimations d'impacts ont été comparées site par site et pourquoi une variable de site a été introduite dans le modèle de régression utilisé pour l'étude, afin d'ajuster les estimations des impacts.

² En réalité, un total de 3 601 personnes ont été recrutées, dont 17 ont été exclues. Ces chiffres excluent 225 bénéficiaires de l'aide sociale ayant été acceptés dans les sites expérimentaux, mais ne faisant pas partie de l'étude expérimentale. Ces derniers seront inclus dans une autre recherche menée dans le cadre de ce projet.

nette) pourrait également constituer une réponse. Ainsi, en raison du fait que l'augmentation de l'épargne est susceptible d'être due à des changements au sein d'autres éléments de la valeur nette — dont les actifs financiers et matériels ainsi que les dettes — les impacts sur ces éléments sont mesurés dans la présente étude.

De même, l'incitatif à l'épargne pourrait encourager les participants à modifier leur comportement en matière d'établissement de budget. Cela comprendrait l'établissement d'objectifs financiers et la fixation d'un budget du ménage, et serait censé encourager des dépenses plus prudentes et plus réduites, dans le but d'épargner plus que précédemment. Cela peut être particulièrement vrai dans le cas des participants qui ont accès à la formation en gestion financière, qui fournit des recommandations en matière d'établissement de budget, entre autres. Ainsi, on suppose que la participation à *\$avoir* en banque entraînera une amélioration de l'établissement du budget du ménage.

Il est possible qu'un accroissement de l'épargne dû à un changement de comportement de consommation augmente les difficultés de subsistance des participants. Néanmoins, il est espéré que l'accroissement de l'épargne et la modification des habitudes de consommation n'augmentera *pas* les difficultés de subsistance des participants.

Il a été prévu que la plupart de ces impacts attendus s'observeraient pendant les 18 premiers mois du programme, documentés par le présent rapport. Il est néanmoins sous-entendu qu'on espère que ces impacts continueront d'être ressentis après le dernier encaissement de *\$avoir* en banque des participants. Ainsi, on suppose que les avantages en matière d'épargne et d'établissement de budget ainsi que de recours aux institutions financières se traduiront par des impacts durables pour les participants. Bien entendu, cette hypothèse ne peut être vérifiée à ce stade du projet.

Impacts en matière d'éducation et de démarrage de micro-entreprises

L'amélioration de la scolarité ou de la formation des adultes constitue un objectif essentiel de *\$avoir* en banque. Il est présumé que les participants à *\$avoir* en banque inscrits aux volets de l'éducation et de la petite entreprise suivront et achèveront plus de cours dans des établissements d'enseignement admissibles qu'ils ne l'auraient fait dans un autre contexte. On s'attend à ce que cela soit particulièrement vrai pour le volet de l'éducation. Néanmoins, on ne s'attend pas à ce que ce résultat se manifeste dans les 18 premiers mois de façon significative, dans la mesure où les participants disposent de trois ans pour épargner et se qualifier pour les crédits, et d'une année supplémentaire pour les encaisser.

On peut s'attendre à ce que la participation à *\$avoir* en banque améliore l'attitude des participants à l'égard de l'éducation, car l'action d'épargner pour l'éducation et la participation aux formations de *\$avoir* en banque pourraient polariser l'attention sur la valeur de l'éducation. Ainsi, il est supposé que les attitudes envers la formation et l'éducation seront améliorées par la participation à *\$avoir* en banque.

Les participants au volet de la micro-entreprise sont censés démarrer des petites entreprises, qui sont à leur tour censées accroître l'esprit d'entreprise et renforcer le capital humain — comme c'est le cas pour l'éducation et la formation. Il est supposé que les participants à *\$avoir* en banque démarreront et géreront plus de petites entreprises qu'ils ne l'auraient fait dans un autre contexte. Là encore, on ne s'attend pas à ce que ce résultat se manifeste dans les 18 premiers mois de façon significative.

Par rapport aux petites entreprises qui, d'après les statistiques, ferment peu de temps après leur démarrage, il est supposé que les petites entreprises établies par les participants à *\$avoir* en banque survivront en moyenne plus longtemps qu'elles ne l'auraient fait hors de ce cadre.

Cela s'explique par le fait que les petites entreprises lancées par les participants à *\$avoir* en banque pourraient être mieux financées. En effet, la formation en gestion financière entreprise par certains participants à *\$avoir* en banque pourrait se révéler efficace, et il est en outre demandé aux participants d'avoir un plan d'affaires approuvé avant de recevoir leurs crédits. Là encore, ce résultat ne sera probablement pas observé au cours des 18 premiers mois.

Impacts sur l'emploi et les revenus d'emploi

L'objectif final de *\$avoir* en banque est d'améliorer le bien-être économique des participants par l'accroissement de leur emploi et de leurs revenus d'emploi. Les incitatifs financiers offerts devraient engendrer plus d'épargne qui, à son tour, entraînera plus d'éducation ou de formation et de démarrage de petites entreprises. Cette activité progressive devrait donner lieu à un accroissement de l'emploi et des revenus d'emploi. Ainsi, il est présumé qu'à long terme, les participants à *\$avoir* en banque auront un taux d'emploi et des revenus d'emploi plus élevés qu'ils n'auraient eus dans un autre contexte.

Il est également présumé que peu d'impacts sur l'emploi se feront ressentir avant 18 mois. La seule exception pourrait concerner le nombre d'heures de travail. Il se pourrait que les généreux crédits d'épargne jumelée incitent les participants à travailler plus d'heures dans le but de générer des fonds supplémentaires à déposer sur leurs comptes *\$avoir* en banque.

Impact de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas

Comme la plupart des programmes de CID, celui proposé par *\$avoir* en banque fournit une formation en gestion financière et des services de gestion de cas pour aider les participants à apprendre à épargner. Les spécialistes en CID considèrent comme indispensables la formation et la gestion de cas, pour que les participants utilisent à bon escient leurs crédits jumelés (Mills, Campos, Ciurea, DeMarco, Muchlin, & Welch, 2000). Il est donc présumé — indépendamment des crédits eux-mêmes — que l'offre de séances de formation en gestion financière et de services de gestion de cas accroîtra la probabilité de changements positifs en matière d'épargne, d'établissement de budget et d'attitude envers l'éducation. Il est également espéré de ces services qu'ils aient un impact positif sur les cours suivis, les petites entreprises mises sur pied, l'emploi et les revenus d'emploi, mais ces impacts ne se feront ressentir qu'à long terme.

SOURCES DE DONNÉES ET PRÉPARATION DU DOSSIER D'ANALYSE

Deux sources principales de données ont été utilisées pour vérifier les hypothèses de recherche mentionnées plus haut : le Système d'information sur la gestion des participants (SIGP) et les enquêtes de référence et de suivi.

Tout d'abord, le Système d'information sur la gestion des participants (SIGP) de *\$avoir* en banque a été mis en œuvre dans tous les sites pour soutenir les activités du programme et les besoins en matière d'évaluation. Le SIGP fournit des données sur l'épargne et l'utilisation des services concernant tous les membres des groupes programmes d'origine. Plus particulièrement, le SIGP fournira des renseignements importants sur le comportement d'épargne, l'usage de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas, et l'utilisation des crédits jumelés (« l'encaissement » pour la formation, l'éducation ou le lancement de petites entreprises).

Ensuite, les enquêtes de référence et de suivi réalisées par téléphone par POLLARA Inc. (sous contrat avec la Société de recherche sociale appliquée [SRSA]) sont utilisées comme méthode principale de collecte des données de résultat nécessaires à l'évaluation

expérimentale. Peu après avoir satisfait aux critères d'admissibilité et avant d'être assignés de manière aléatoire à l'un des trois groupes, les candidats étaient invités à répondre à une enquête téléphonique visant à recueillir des renseignements pertinents sur leur situation personnelle et familiale, en vue de la vérification des hypothèses. Au bout de 10 mois, un sous-échantillon de participants au groupe *\$avoir* en banque et au groupe *\$avoir* en banque-plus a été interrogé dans le but d'étudier les questions de mise en œuvre. Les participants ont ensuite été interrogés 18 mois après la date de leur assignation aléatoire, afin de mettre à jour leurs informations de départ et d'étudier les questions relatives aux premiers impacts. Le cycle d'enquêtes après 18 mois a commencé en avril 2003 et s'est achevé en janvier 2006, chaque enquête ayant une durée d'environ 30 minutes. Les données collectées constituent la base du présent rapport. Il faut souligner que les participants font également l'objet d'une enquête 40 et 54 mois après la date d'assignation; la première a commencé en juillet 2007 tandis que la deuxième prendra fin à l'été 2008. Les données issues de ces enquêtes seront étudiées dans les prochains rapports de la série *\$avoir* en banque.

Un total de 2 583 participants a répondu à l'enquête après 18 mois sur les 3 584 participants assignés aléatoirement et inscrits au programme. Le taux de réponse est donc de 72,1 %. Ce taux n'a pas beaucoup varié de site à site : 73 % à Vancouver, 70,7 % à Toronto et 75,2 % à Halifax. Il convient de souligner que le fait de répondre à l'enquête n'était pas nécessaire à l'encaissement des crédits jumelés gagnés, pas plus que le fait d'habiter au même endroit qu'au début du programme.

Comme prévu, le taux de réponse pour le groupe témoin a été plus faible que pour les deux groupes programmes *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus (tableau 3.1). Il a semblé que les membres des groupes programmes seraient susceptibles de se sentir plus impliqués dans le projet que les membres du groupe témoin et par conséquent plus enclins à participer à l'enquête. La plupart des écarts dans les taux de réponse peuvent être attribués à la plus forte ampleur des refus (dont les refus d'encaissement) dans le groupe témoin par rapport aux groupes programme (10,5 % contre 3,3 et 2,6 % respectivement), ainsi qu'à la proportion relativement supérieure des personnes perdues de vue (21 % contre 15,5 et 16,3 % respectivement).

Tableau 3.1 : Réponses à l'enquête après 18 mois sur *\$avoir* en banque, par groupe de recherche

	Total	Groupe <i>\$avoir</i> en banque	Groupe <i>\$avoir</i> en banque-plus	Groupe témoin
Échantillon d'analyse de référence (nombre)	3 584	1 195	1 194	1 195
Enquêtes menées à terme (en %)	72,1	77,0	76,6	62,6
Enquêtes non menées à terme (en %)	27,9	23,0	23,4	37,4
Refus et demande d'encaissement	5,5	3,3	2,6	10,5
Personnes perdues de vue	17,6	15,6	16,3	21,0
Vit en dehors du Canada, ou autre raison de non-aboutissement de l'enquête ¹	2,6	2,5	2,2	2,9
A atteint le nombre maximum d'enquêtes	2,3	1,6	2,3	2,9

Source : Rapports fournis par POLLARA.

Note : ¹ Inclut les personnes n'ayant pas pu répondre pour cause de maladie ou de décès, et celles qui se sont retirées de la recherche avant l'enquête. La proportion de personnes ayant fourni ces raisons n'a pas pu être indiquée séparément pour des raisons de confidentialité.

La différence dans les taux de réponse entre les groupes programme et témoin n'a pas constitué un problème, car le déséquilibre de l'attrition n'a pas eu d'effet négatif important sur la comparabilité des groupes, au moins en termes sociodémographiques. Les profils sociodémographiques des répondants à l'enquête après 18 mois, basés sur leurs caractéristiques de départ, ont été comparés. Ils sont apparus relativement similaires (voir le tableau 3.2) à ce qu'ils étaient au départ.³ Les variables pour lesquelles des différences sont apparues après 18 mois (pas tous les variables figurent dans le tableau) et qui indiquent une possibilité de biais de réponse sont les suivantes : situation de famille au départ, plus haut niveau de scolarité de la mère, fait d'être sans emploi au départ, et revenu total du ménage (toutes sources confondues) au départ (voir ci-dessous concernant la façon dont le biais de réponse est neutralisé par la régression). Néanmoins, il faut remarquer que l'attrition non équilibrée est susceptible d'avoir entraîné des différences entre les groupes en termes de caractéristiques non observables.

En raison de l'effet composé potentiel des valeurs manquantes dans le grand nombre des éléments d'actifs et de passifs constituant la valeur nette, il a été décidé que les valeurs manquantes devaient être imputées. L'imputation consiste généralement à remplacer les valeurs manquantes concernant une variable donnée par des valeurs moyennes ou choisies de façon aléatoire sur une variable parmi les répondants partageant des caractéristiques avec le répondant ayant fourni une réponse à la question donnée. L'annexe B comprend plus d'informations sur cette question, dont des détails sur la façon dont la présence de valeurs extrêmes, typiques de telles données, a été gérée.

L'ensemble des données d'évaluation utilisé dans le présent rapport a été constitué par la combinaison de trois sources de données sur les participants à *Savoir* en banque dans les trois sites expérimentaux : l'enquête de référence, l'enquête de suivi après 18 mois, et le SIGP. Sur les 3 584 participants à l'échantillon original de référence (tableau 3.3), l'ensemble des données inclut les données de résultats de référence et après 18 mois en matière d'épargne, d'éducation et d'emploi concernant les 2 583 personnes ayant répondu à l'enquête après 18 mois. Parmi ces dernières, on compte 1 835 membres des groupes programmes, pour lesquels il existe des données de l'enquête après 18 mois.

³ Les tests ont indiqué qu'il existait des différences significatives au départ entre les groupes de recherche seulement pour quatre variables : activité limitée, scolarité de la mère, diplôme attendu suite à la poursuite d'études (avant l'assignation), et temps passé au chômage (avant l'assignation). Voir l'annexe H de Kingwell et al. (2005).

Tableau 3.2 : Comparaison des participants après 18 mois, par groupe de recherche, sur la base des caractéristiques de départ

Caractéristiques de référence ¹	Niveau de résultats			<u>\$avoir en banque par rapport au groupe témoin</u>		<u>\$avoir en banque par rapport à \$avoir en banque-plus</u>		<u>\$avoir en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>	
	\$avoir en banque	banque-plus	Témoin	Différence	Erreur type	Différence	Erreur type	Différence	Erreur type
Sexe									
Homme	43,9	45,8	45,5	-1,5	2,5	1,9	2,3	0,3	2,5
Femme	56,1	54,2	54,5	1,5	2,5	-1,9	2,3	-0,3	2,5
Âge									
30 ans ou moins	41,6	41,3	39,7	1,9	2,4	-0,3	2,3	1,6	2,4
De 31 à 40 ans	42,7	43,4	43,9	-1,1	2,4	0,7	2,3	-0,5	2,4
Plus de 40 ans	15,5	15,3	16,4	-0,9	1,8	-0,2	1,7	-1,1	1,8
Âge moyen (en années)	33,4	33,5	33,7	-0,3	0,4	0,1	0,4	-0,2	0,4
Situation familiale									
Célibataire	45,5	44,6	40,4	5,2 **	2,4	-1,0	2,3	4,2 *	2,4
Marié	43,4	42,6	47,5	-4,1 *	2,4	-0,7	2,3	-4,8 **	2,4
Séparé, divorcé ou veuf	11,0	12,7	12,2	-1,2	1,6	1,7	1,5	0,5	1,6
Groupe visé par l'équité en emploi (%)									
Minorité visible	63,7	63,4	64,3	-0,5	2,4	-0,4	2,3	-0,9	2,4
Autochtone	1,2	1,0	1,2	0,0	0,5	-0,2	0,5	-0,2	0,5
Limitation d'activité	5,3	7,3	7,7	-2,4 *	1,2	2,0 *	1,2	-0,4	1,2
Années passées au Canada (%)									
Né au Canada	33,8	34,1	33,3	0,5	2,3	0,3	2,2	0,8	2,3
Moins de 4 ans	46,7	45,5	48,5	-1,8	2,5	-1,3	2,3	-3,1	2,5
4 ans ou plus	19,5	20,4	18,2	1,3	1,9	1,0	1,8	2,3	2,0
Type de famille économique									
Personnes seules	44,9	45,5	40,6	4,2 *	2,4	0,6	2,3	4,8 **	2,4
Couples sans enfant de moins de 18 ans	12,9	11,0	14,6	-1,6	1,6	-1,9	1,6	-3,5 **	1,6
Couples avec un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans	28,0	29,3	30,9	-2,8	2,2	1,2	2,1	-1,6	2,2
Parents seuls avec un ou plusieurs enfants de moins de 18 ans	7,9	8,2	8,6	-0,6	1,4	0,3	1,3	-0,4	1,4
Autres	6,2	6,0	5,3	0,8	1,2	-0,2	1,1	0,7	1,2
Nombre total de personnes de la famille dans le ménage									
1	44,9	45,5	40,6	4,2 *	2,4	0,6	2,3	4,8 **	2,4
2	18,2	16,4	20,3	-2,2	1,9	-1,8	1,8	-3,9 **	1,9
3	22,9	22,2	23,5	-0,6	2,1	-0,7	2,0	-1,3	2,1
4 ou plus	14,0	16,0	15,5	-1,5	1,8	1,9	1,7	0,4	1,8
Nombre moyen dans le ménage	2,1	2,2	2,2	-0,1	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,1
Plus haut niveau d'études									
Moins qu'un diplôme d'études secondaires	8,5	9,9	11,1	-2,6 *	1,5	1,5	1,4	-1,2	1,5
Quelques cours postsecondaires	17,1	17,8	15,1	2,0	1,8	0,7	1,7	2,7	1,8
Certificat ou diplôme non universitaire	21,6	19,0	21,5	0,1	2,0	-2,6	1,9	-2,5	2,0
Diplôme universitaire	52,8	53,2	52,3	0,6	2,5	0,4	2,3	1,0	2,5
Revenu annuel du ménage									
Moins de 5 000 \$	16,4	14,8	13,6	2,8	1,8	-1,7	1,7	1,1	1,8
De 5 000 à 9 999 \$	17,6	17,8	17,1	0,5	1,9	0,2	1,8	0,7	1,9
De 10 000 à 14 999 \$	20,4	19,0	20,1	0,4	2,0	-1,4	1,9	-1,0	2,0
De 15 000 à 19 999 \$	19,9	21,7	20,2	-0,3	2,0	1,9	1,9	1,6	2,0
De 20 000 à 24 999 \$	13,2	13,6	13,8	-0,6	1,7	0,4	1,6	-0,2	1,7
25 000 \$ ou plus	12,5	13,1	15,2	-2,7	1,7	0,6	1,6	-2,1	1,7
Revenu moyen du ménage (\$/année)	14 494	14 820	15 284	-789 *	451	326	428	-464	452
Taille de l'échantillon	920	915	748						

Source : Enquête de référence de la SRSA.

Note : ¹ Chiffres en pourcentage à moins d'indication au contraire.

La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux différences de caractéristiques entre les groupes de traitement.

Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : * = 10 %; ** = 5 %; et *** = 1 %.

L'arrondissement des nombres peut entraîner de légers écarts dans le calcul des sommes et des différences.

Tableau 3.3 : Nombre de participants, par source de données et groupe de recherche

Groupe de recherche	Enquête de référence	SIGP	Enquête après 18 mois
Groupe <i>\$avoir</i> en banque	1 195	1 195	920
Groupe <i>\$avoir</i> en banque-plus	1 194	1 193 ¹	915
Groupe témoin	1 195	--	748
Total	3 584	2 388	2 583

Note : ¹ Un cas ayant fait partie de l'analyse de l'enquête de référence a été exclu du SIGP et des dossiers d'enquête après 18 mois pour le présent rapport, en raison de question d'admissibilité découverte depuis le dernier rapport.

Enfin, les variables de résultat, correspondant aux hypothèses de recherche présentées ci-dessus, ont été choisies parmi des variables potentielles disponibles dans l'enquête après 18 mois et l'ensemble des données du SIGP, extraites de cet ensemble ou obtenues à partir de lui, et incluses dans le dossier d'analyse :

- **Accumulation d'épargne et d'actif** : proportion ayant ouvert un compte *\$avoir* en banque, ampleur et niveau de l'épargne *\$avoir* en banque et de l'encaissement, épargne totale et solde des comptes-chèque (dont le compte *\$avoir* en banque), montants épargnés dans divers instruments de placement, valeur des actifs matériels et entreprises, dettes, et valeur nette;
- **Établissement du budget et difficultés de subsistance** : proportion ayant un budget, ayant établi des objectifs financiers, proportion ayant des difficultés à faire face à ses dépenses et à effectuer des paiements, ayant dû emprunter pour satisfaire ses besoins et ayant visité une banque alimentaire, ayant déclaré une faillite;
- **Éducation** : attitude positive ou négative envers l'éducation, proportion ayant participé à des programmes d'études et à des cours (non inclus dans un programme), proportion ayant achevé des programmes ou des cours;
- **Emploi** : proportion ayant travaillé depuis le départ, heures hebdomadaires travaillées au cours des quatre dernières semaines, taux d'activité actuel, et revenus d'emploi au cours des quatre dernières semaines.

ESTIMATION DES IMPACTS

La première étape de l'estimation des impacts a consisté à étudier dans quelle mesure les résultats des groupes de recherche correspondaient aux hypothèses de recherche. Les différences de résultats sont les estimations des impacts de *\$avoir* en banque. C'est la similitude des groupes de recherche qui rend la comparaison possible, comme pour la méthodologie expérimentale. Ainsi, des différences significatives entre les résultats peuvent être attribuées à *\$avoir* en banque puisque les autres facteurs ont été neutralisés par l'assignation aléatoire.

Afin de tester les hypothèses de recherche concernant l'impact positif des crédits jumelés *\$avoir* en banque (l'« incitatif » financier), de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas (appelés dans leur ensemble « services ») sur l'épargne, sur d'autres éléments de la valeur nette, sur l'éducation et la formation, sur le démarrage de petites

entreprises et les résultats en matière d'emploi, des comparaisons par paires ont été effectuées entre les trois groupes de recherche de la façon suivante :

- **Impact de l'incitatif** : afin de mesurer l'impact de l'incitatif de crédit d'épargne jumelée seul, les résultats du groupe *Savoir* en banque ont été comparés à ceux du groupe témoin.
- **Impact des services** : afin de mesurer l'impact *supplémentaire* des séances de formation en gestion financière et de gestion de cas au-delà des impacts dus aux seuls crédits jumelés, les expériences du groupe *Savoir* en banque-plus ont été comparées à celles du groupe *Savoir* en banque.
- **Impact total incitatif + services** : afin de mesurer l'impact combiné de l'incitatif de crédit jumelé, de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas, les résultats du groupe *Savoir* en banque-plus ont été comparés à ceux du groupe témoin.

Les estimations d'impacts présentées dans le corps de ce rapport ont fait l'objet d'un ajustement par régression.⁴ Afin de tirer parti de l'abondance de détails sociodémographiques sur les participants obtenus à partir des enquêtes sur les participants, et d'augmenter la précision statistique des estimations d'impacts (non corrigées), des modèles d'ajustement par régression pour chaque variable de résultat ont été mis en place. En outre, mettre en œuvre un modèle de ajustement par régression renforce les estimations d'impact en neutralisant l'effet des écarts qui étaient présents au départ dans les variables sociodémographiques et qui sont apparus en raison des taux de réponse qui différaient (bien que les groupes de recherche soient demeurés relativement comparables, comme indiqué). Dans le modèle d'ajustement par régression, le résultat est « expliqué » par des variables indiquant l'affiliation au groupe de recherche correspondant ainsi que par un jeu d'autres variables « explicatives » rendant compte des caractéristiques du site et des caractéristiques sociodémographiques de départ, ainsi que de l'attitude des participants envers le futur. Se reporter à l'annexe B pour plus de détails sur le processus de régression et à l'annexe C pour les estimations des impacts non ajustés. Il n'y avait pas de différence significative entre les résultats ajustés et non ajustés.

Des tests ont été effectués afin de déterminer si les impacts mesurés variaient entre des sous-groupes particuliers constitués d'une façon pertinente d'un point de vue politique. Savoir quels groupes sont adaptés ou inadaptés à un programme tel que *Savoir* en banque devrait intéresser les décideurs si une mise en œuvre à large échelle d'un programme de CID devait un jour être envisagée. Les différences entre les sous-groupes sont indiquées pour les variables de départ suivantes : sexe, âge, type de famille (situation familiale et présence d'enfants de moins de 18 ans dans le ménage), nombre d'années écoulées depuis l'immigration au Canada, revenu du ménage, type de logement (location ou propriété), fait d'avoir reçu ou non de prestations d'assurance-emploi au cours des douze derniers mois, fait d'avoir épargné ou non avant la participation au projet. Les résultats des sous-groupes sont étudiés avec les variables de résultats correspondantes présentées aux chapitres 5 et 6. Les résultats détaillés sont présentés à l'annexe D.⁵

⁴ Selon Mohr (1995) et Orr (1999). Il faut souligner que les estimations non ajustées sont des estimations fiables établies à partir des groupes programme et témoin. Les différences entre les estimations ajustées et non ajustées n'étaient pas significatives.

⁵ Il convient de souligner que les résultats des sous-groupes présentés à l'annexe D ne sont pas ajustés, mais que les comparaisons entre eux et les résultats corrigés de sous-groupes ne se sont pas révélés très différents en termes de niveau de signification et d'orientation des impacts.

Enfin, il est à noter que les résultats présentés en majorité dans ce rapport sont ceux ayant une signification statistique. Le niveau de signification de la différence entre les groupes (voir le tableau 3.2) et des estimations d'impact (présentées dans les chapitres 5 et 6) est basé sur un test t et est indiqué par des astérisques : * = 10 % de signification, ** = 5 % de signification, et *** = 1 % de signification. Voir l'annexe B pour de plus amples détails.

Chapitre 4 : Participation à *\$avoir* en banque

Ce chapitre décrit l'activité des participants jusqu'au 18^e mois suivant l'assignation aléatoire. La première section s'intéresse aux activités préalables à l'assignation aléatoire : recrutement, processus de demande, inscription et assignation aléatoire. La seconde section est consacrée à l'ouverture du compte *\$avoir* en banque, à l'épargne, à l'encaissement, à la formation en gestion financière et à la gestion de cas.

PARTICIPATION À *\$AVOIR* EN BANQUE : DE LA PROMOTION À L'ASSIGNATION¹

Recrutement

Il est préférable, lors de projets de recherche, d'avoir des participants sélectionnés de façon aléatoire à partir d'une liste de personnes admissibles. Pour *\$avoir* en banque, cette liste à partir de laquelle il eut été possible d'inscrire les participants n'existait pas. Les organismes locaux de prestation de services ont donc été chargés de recruter les participants à partir de l'ensemble de la population grâce à une vaste campagne de promotion.

À Halifax, à Vancouver et à Toronto, la promotion a commencé en août 2001. Au début de la période de recrutement, les trois sites expérimentaux — mais plus spécialement Halifax et Toronto — ont fortement compté sur un réseau d'organismes locaux pour promouvoir le projet, une expérience qui s'est révélée quelque peu inefficace pendant les premiers mois de la période de recrutement. Par voie de conséquence, les niveaux du recrutement initial étaient faibles. Le fait que *\$avoir* en banque ne se vendait pas de lui-même est une constatation qu'avaient déjà faite d'autres programmes de comptes individuels de développement (CID), notamment l'American Dream Demonstration, qui avait un site expérimental à Tulsa, dans l'Oklahoma (Adams, 2005).

En réponse au faible taux de participation initial, les bureaux du projet mirent en œuvre une campagne de recrutement à volets multiples. Leurs méthodes incluaient des publicités dans les moyens de transport et dans les journaux, des affiches, des dépliants et des entretiens accordés à des médias locaux, mais le calendrier précis et l'assortiment des méthodes ont varié d'un site à l'autre.

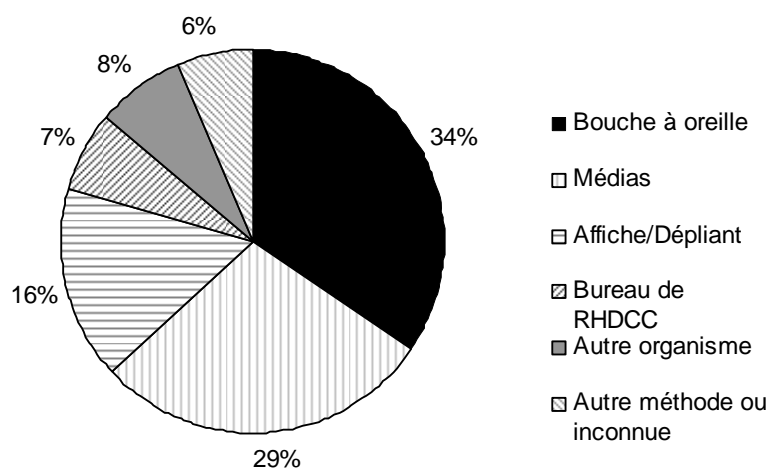
Au fur et à mesure que progressait le recrutement et que la population était informée de l'existence de *\$avoir* en banque par différents moyens, un nombre croissant de personnes entendaient parler de *\$avoir* en banque par le bouche à oreille. La figure 4.1 montre que 34,5 % des participants ont entendu parler de *\$avoir* en banque de cette façon, ce qui en fait la « stratégie » de recrutement la plus efficace. Les médias et les affiches/dépliants arrivent respectivement en deuxième et troisième positions avec 28,6 % et 16,3 % des personnes informées de cette façon. En dépit des efforts considérables déployés par le personnel pour travailler en collaboration avec les organismes communautaires partenaires, seuls 7,5 % des participants ont déclaré avoir entendu parler de *\$avoir* en banque par un autre organisme.

Le plan initial de *\$avoir* en banque avait pour objectif de recruter 1 200 personnes inscrites. Cependant, compte tenu des faibles résultats obtenus à Halifax (dus en partie à la

¹ Les résultats de cette section reposent sur une recherche consacrée à la mise en œuvre de *\$avoir* en banque. Pour de plus amples détails, voir Kingwell et al. (2005).

densité de population relativement faible dans cette ville), le plan a été modifié et les places non utilisées à Halifax ont été allouées à Toronto et à Vancouver. La répartition finale des participants fut la suivante : 254 à Halifax, 1 697 à Toronto et 1 650 à Vancouver. Le recrutement s’est achevé à Halifax en juillet 2003, à Toronto en août 2003 et à Vancouver en décembre 2003.

Figure 4.1 : Principales méthodes par lesquelles les participants ont entendu parler de \$avoir en banque



Source : Système d’information sur la gestion des participants.

Note : Pour cette figure, les données concernant l’étude expérimentale comprennent seulement les participants aux groupes \$avoir en banque et \$avoir en banque-plus.

Taille de l’échantillon : 2 383 personnes.

Inscription et assignation

La plupart des différentes méthodes de promotion invitaient les personnes intéressées à téléphoner au bureau local du projet. Pendant cette première conversation téléphonique, le membre du personnel du site fournissait à l’appelant des informations supplémentaires sur \$avoir en banque et procédait habituellement à une présélection préliminaire. Si la personne semblait intéressée et était susceptible d’être admissible, il ou elle était invité(e) à se présenter à l’une des séances d’inscription, organisées en différents lieux de la collectivité.

La plupart des sessions d’inscription comprenaient un diaporama standard grâce auquel les personnes obtenaient des informations supplémentaires sur \$avoir en banque — et notamment sur le processus d’assignation aléatoire. Ceux qui exprimaient le souhait de s’inscrire se voyaient remettre un formulaire de demande d’inscription, ainsi qu’un formulaire de consentement éclairé. Lorsque la demande d’inscription était remplie et que toutes les pièces justificatives avaient été fournies, le site procédait à une ultime vérification de l’admissibilité. Si le participant était considéré comme admissible à \$avoir en banque, la demande d’inscription remplie était adressée à POLLARA Inc. (la société conduisant les enquêtes de référence et de suivi) qui intégrait les informations recueillies grâce au formulaire dans la base de données et contactait le participant en vue d’un entretien de référence.

Une fois que la personne inscrite s’était soumise à l’entretien de référence, les données la concernant étaient transmises à la Société de recherche sociale appliquée (SRSA) qui procédait à l’assignation aléatoire. Si la personne inscrite était assignée à l’un des deux groupes programme, le bureau du projet contactait la personne en vue d’une séance

d'orientation. Cette session donnait au participant de plus amples détails sur les règles à suivre en matière d'épargne et sur l'ouverture du compte *\$avoir* en banque.

Les CID de *\$avoir* en banque ont été mis en œuvre tels qu'ils ont été initialement conçus et élaborés. Telle fut la conclusion des représentants de la SRSA qui ont participé à plusieurs séances d'inscription et d'orientation organisées pendant la période de recrutement. Par ailleurs, un sous-ensemble de participants a répondu à un nombre limité de questions dans le cadre d'une enquête par téléphone conduite dix mois après leur premier entretien, afin d'évaluer dans quelle mesure ils avaient compris les principaux critères du programme. Leurs réponses ont suggéré que les participants avaient compris les principaux éléments de *\$avoir* en banque. Par conséquent, *\$avoir* en banque constitue une expérience valable de programme de CID visant à promouvoir une épargne permettant de poursuivre des études ou de démarrer une petite entreprise.

Profil sociodémographique des participants et participation

Les caractéristiques sociodémographiques des participants à *\$avoir* en banque ont été comparées à celles du groupe cible (admissible) afin de déterminer si les personnes inscrites étaient ou non représentatives des populations admissibles sous-jacentes qui pourraient bénéficier d'une participation à *\$avoir* en banque. Les données relatives aux caractéristiques du groupe cible ont été obtenues grâce à l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR) de Statistique Canada. Il convient de souligner que les données de l'EDTR concernent des personnes des trois sites expérimentaux — Halifax, Toronto et Vancouver — qui remplissaient les conditions d'admissibilité de *\$avoir* en banque en matière d'âge, de revenu et de statut d'étudiant. Les bénéficiaires de l'aide sociale ne sont pas inclus dans les chiffres de l'EDTR présentés ici, car ils ne font pas partie du groupe cible de l'étude expérimentale.

Cette comparaison a permis de recenser un certain nombre de différences importantes entre ceux qui se sont inscrits à *\$avoir* en banque et la population admissible sous-jacente. Le tableau 4.1 montre que *\$avoir* en banque a attiré des individus qui étaient plus susceptibles d'être jeunes, célibataires, mieux instruits et employés que la population admissible générale. Ces résultats font écho aux récentes données d'une enquête qui démontre que les Canadiens plus jeunes et ceux qui ont déjà achevé des études postsecondaires sont plus susceptibles d'être intéressés par une formation professionnelle, comme l'indique le fait qu'ils sont plus enclins à avoir participé à ce type de formation (Conseil canadien sur l'apprentissage, 2006).

Une très grande proportion de l'échantillon de *\$avoir* en banque sont des immigrants récents qui sont arrivés au Canada dans les cinq ans qui ont précédé leur demande d'inscription au projet. Alors que les immigrants récents ne représentent qu'un quart de la population admissible combinée de Halifax, de Toronto et de Vancouver, ils représentent plus de la moitié de l'échantillon de *\$avoir* en banque. Ce résultat fait écho à ceux de l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC), qui révèle que la majorité des nouveaux arrivants ont indiqué qu'il était soit très important (71 %), soit important (18 %) de suivre des études ou une formation au Canada pour améliorer leurs compétences. Au moment de leur arrivée, environ les deux tiers des répondants formaient le projet de suivre des études ou une formation (Statistique Canada, 2005).

Les difficultés de recrutement initiaux, la composition de l'échantillon recruté, ainsi que la recherche faite par *\$avoir* en banque au préalable, laissaient attendre un faible taux de participation et un manque universel d'intérêt pour un tel programme. Néanmoins, d'autres considérations suggèrent que la participation serait aujourd'hui plus importante. La SRSA a commandé une étude de marché (EM) au printemps 2003 afin de déterminer combien

d'individus admissibles et sélectionnés de façon aléatoire participeraient à *Savoir* en banque après avoir obtenu des renseignements personnels sur *Savoir* en banque par téléphone. Les résultats de l'ÉM ont révélé un taux de participation à un moment donné d'environ 5 %. Cependant, l'ÉM n'a pas pu estimer le nombre de personnes qui, après avoir pris connaissance du programme *Savoir* en banque, s'y seraient inscrits au-delà de la période de suivi d'un mois. De plus, il est possible qu'un nombre plus important de personnes s'intéresserait à un programme de CID 1) si ce programme ne figurait pas d'aspect de recherche/démonstration (et, par conséquent, ne serait pas considéré comme temporaire et ne comprendrait pas des participants membres d'un groupe témoins sans bénéficiaires) — ce qui n'est pas le cas de *Savoir* en banque ; 2) si le programme avait déjà démontré une mise en œuvre réussie et des résultats efficaces ; et 3) si le recrutement avait lieu dans un environnement où le développement des actifs et des compétences étaient encouragés de façon active.

PARTICIPATION AUX ACTIVITÉS DE \$AVOIR EN BANQUE

Les résultats de cette section reposent sur les données recueillies par le Système d'information sur la gestion des participants (SIGP) *Savoir* en banque et couvrent les 18 premiers mois de participation à *Savoir* en banque. Les résultats indiqués concernent l'ensemble des participants des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus, qu'ils aient ou non répondu à l'enquête de suivi après 18 mois.

Ouverture des comptes et épargne

Globalement, les résultats révèlent un taux élevé de participation au programme au cours des 18 premiers mois parmi les membres des volets d'éducation et de la petite entreprise. Au terme du processus d'orientation, la première étape consistait, pour les participants, à se rendre dans une succursale de RBC Banque Royale de leur région et d'y ouvrir un compte *Savoir* en banque. Comme on l'indique au tableau 4.2, la grande majorité des participants — 93 % — ont ouvert un compte. Près des trois quarts (74 %) des participants ont ouvert un compte dans les 45 jours suivant la date de leur acceptation à *Savoir* en banque, et près de la moitié (47 %) dans les 23 jours suivant cette date.

Généralement, les participants ont épargné d'une façon assez régulière pendant les 18 premiers mois. Comme on l'a indiqué précédemment, les participants doivent cumuler au moins 12 mois d'épargne actifs — mois pendant lesquels le solde (net de tout retrait non jumelé) augmente d'au moins 10 \$ — avant de pouvoir utiliser toute portion de leurs crédits jumelés. En moyenne, les participants ont cumulé 11 mois d'épargne actifs dans les 18 premiers mois de la participation à *Savoir* en banque, soit pendant 60 % de cette période. Les résultats démontrent également que 67 % des participants ont épargné pendant au moins 12 des 18 mois et qu'ils avaient donc la possibilité de retirer une partie ou l'intégralité de leurs crédits jumelés.

Les participants ont déposé en moyenne 57 \$ par mois sur leur compte *Savoir* en banque, et au terme des 18 premiers mois, ils avaient épargné 945 \$ susceptibles d'être jumelés dans une proportion de 3 pour 1.² Ce montant est égal à 63 % du maximum admissible, soit 1 500 \$. Au mois 18, le solde moyen, net des retraits jumelés, était égal à 838 \$. En partant du principe que tous les participants avaient atteint le seuil des 12 mois d'épargne actifs permettant d'obtenir les crédits jumelés, les 945 \$ déposés avaient rapporté ou pouvaient

² Le total de 945 \$ inclut toutes les sommes qui ont été encaissées sous forme de « retraits jumelés » et au titre desquelles les participants ont perçu une contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar déposé sur leur compte *Savoir* en banque.

rapporter en moyenne 2 835 \$ sous forme de crédits jumelés. Quarante pour cent des participants ont été en mesure d'économiser le montant maximum, de 1 500 \$, pendant les 18 premiers mois.

Tableau 4.1: Comparaison entre les participants à *\$avoir* en banque à l'enquête de référence et la population admissible

Caractéristiques	Échantillon de <i>\$avoir</i> en banque	Population admissible
Sexe (%)		
Homme	49,0	51,1
Femme	51,0	48,9
Âge moyen (en années)	33,5	41,0
Type de ménage (%)		
Personnes seules	45,5	23,1
Couples avec enfants de moins de 18 ans	13,7	23,1
Couple sans enfant de moins de 18 ans	27,8	31,5
Parents seuls avec enfants de moins de 18 ans	7,4	4,2
Autres	5,6	18,1
Immigrant(e) récent(e) (%)¹	55,4	25,4
Plus haut niveau d'études (%)		
N'a pas terminé ses études secondaires	2,5	11,0
Diplômé(e) du secondaire	6,9	14,3
Certains cours postsecondaires	15,7	10,3
Certificat ou diplôme non universitaire	19,8	21,0
Diplôme universitaire	55,1	19,3
Ne sait pas/a refusé de l'indiquer	0,0	24,1
Mode d'occupation du logement (%)		
Propriété du ménage	4,4	44,4
Employé(e) (%)	65,8	54,5
Taille de l'échantillon	3 584	488 564

Source : Formulaire d'inscription à *\$avoir* en banque, enquête de référence et tabulations spéciales tirées de l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (EDTR), 2002.

Notes : Le profil de l'échantillon ci-dessus représente les caractéristiques de l'échantillon *\$avoir* en banque qui aurait existé à l'enquête de référence si chacun des trois sites expérimentaux avait inscrit la même proportion de participants que les sites représentés de la population admissible. En pondérant l'échantillon expérimental de cette manière, il peut être comparé avec la population admissible.

¹ Les populations admissibles englobent les répondants qui ont immigré de 1998 à 2002. L'échantillon *\$avoir* en banque comprend les personnes inscrites qui ont immigré en 1998 ou plus tard.

Tableau 4.2 : Participation aux activités d'épargne et d'encaissement de \$avoir en banque après 18 mois,* par type d'utilisation

	Total	Éducation	Petite entreprise
Pourcentage de participants qui ont ouvert un compte \$avoir en banque	92,9	93,6	90,1
Activité d'épargne			
Nombre moyen de mois d'épargne actifs ¹	10,7	10,9	9,8
Proportion moyenne des mois d'épargne actifs par rapport aux 18 premiers mois	59,5	60,7	54,6
% des participants qui ont activement épargné pendant au moins 12 des 18 premiers mois	67,2	69,1	58,8
Montant mensuel moyen déposé sur le compte \$avoir en banque (\$) ²	57	57	53
Solde de clôture moyen du compte \$avoir en banque (au mois 18) (\$) ³	838	844	808
Solde jumelable moyen du compte \$avoir en banque (au mois 18) (\$) ⁴	945	960	879
Nombre moyen de dépôts supérieurs au montant maximum (\$) ⁵	73	72	79
Moyenne épargnée par rapport au maximum (en % de 1 500 \$)	63,0	64,0	58,6
% des participants qui ont épargné le montant maximum (%)	39,8	40,3	37,7
Activité d'encaissement (retraits jumelés)			
% des participants qui ont retiré des fonds au moins une fois	27,0	29,5	16,4
% des participants ayant le droit de retirer des fonds qui en ont encaissé au moins une fois	37,4	39,9	25,7
% des participants qui ont encaissé le montant maximum (%)	4,1	3,3	7,9
Nombre moyen de mois pendant lesquels les participants ont épargné pour avoir droit à retirer des fonds ^a	13,6	13,5	13,8
Nombre moyen d'encaissements ^b	2,1	2,2	1,8
Montant moyen retiré pour des « raisons légitimes »			
par retrait jumelé (\$) ^b	1 836	1 648	3 264
par personne pendant la période (\$) ^b	2 883	2 719	4 127
Taille de l'échantillon⁶	2 388	1 931	456

Source : Système d'information sur la gestion des participants (SIGP).

Notes : ¹ Mois au cours desquels le solde a augmenté d'au moins 10 \$.

² Modification mensuelle du solde du compte. Les retraits jumelés — fonds à utiliser pour des études, une formation ou pour démarrer une petite entreprise au titre desquels les participants ont perçu une contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar déposé sur leur compte \$avoir en banque — ne réduisent pas ce chiffre. Il inclut les fonds qui étaient supérieurs à 250 \$ par mois, ou qui représentent un total cumulatif égal à 1 500 \$.

³ Solde réel à la fin du mois 18. Exclut les retraits jumelés et les retraits « non jumelés » réalisés pour des raisons autres que des études, une formation ou le démarrage d'une petite entreprise.

⁴ Ce total inclut tous les montants qui ont été encaissés sous forme de retraits jumelés; cependant, il n'inclut pas les retraits non jumelés. Les dépôts qui étaient supérieurs à 250 \$ par mois, ou qui représentent un total cumulatif égal à 1 500 \$, ne sont pas inclus.

⁵ Dépôts supérieurs à 250 \$ par mois ou représentant un total cumulatif égal à 1 500 \$.

⁶ Pour ce tableau et pour les tableaux suivants présentés par type d'utilisation, un cas a été exclu de l'analyse du volet d'éducation, car les fonds ont été utilisés par erreur pour démarrer une petite entreprise.

^a Parmi ceux qui ont eu accès aux crédits.

^b Parmi ceux qui ont effectué des retraits. Inclut l'épargne personnelle et les fonds jumelés dépensés à des fins autorisés.

* 18 mois civils révolus après l'acceptation du candidat à participer à \$avoir en banque. Le mois au cours duquel ils sont acceptés est le mois 0.

Pour mettre en perspective les 3 780 \$ déposés et récupérés (soit 945 \$ déposés et 2 835 \$ récupérés) au cours des 18 premiers mois, on notera que ce montant aurait pu être utilisé pour régler la quasi-totalité des frais de scolarité d'une année à plein temps dans un collège. Une

enquête menée par Statistique Canada auprès d'étudiants a démontré qu'en 2001–2002, un étudiant moyen suivant des cours *collégiaux* à plein temps dépensait environ 3 200 \$ en frais de scolarité, livres et fournitures. Les 3 780 \$ n'auraient pas été suffisants pour régler une année d'études *universitaires*, car en 2001–2002, l'étudiant moyen suivant à plein temps des études universitaires a dépensé un peu plus de 5 200 \$ en frais de scolarité, livres et fournitures. Cependant les coûts des études varient selon les cursus et les provinces et par conséquent, le nombre de cours que *Savoir* en banque peu prendre en charge varie selon les établissements d'enseignement et peut dépendre également des choix effectués par les participants (Ouellette, 2006).³

Le total des dépôts *Savoir* en banque a augmenté au cours des 12 premiers mois, puis a commencé à baisser : en effet, au cours des 12 premiers mois, des montants d'épargne élevés ont été observés (Figure 4.2). Le changement moyen concernant l'épargne a atteint 79 \$ au mois 9 et a été suivi par une réduction au cours des mois suivants. Ce « nivellement » correspond au nombre croissant de participants qui ont atteint le niveau maximum des 1 500 \$ admissibles à la contribution jumelée. Au mois 11, 11 % des participants avaient économisé 1 500 \$. Ce chiffre atteint 23 % au mois 12, puis augmente d'une façon plus graduelle pour atteindre 29 % au mois 13 et 33 % au mois 14.

Encaissement

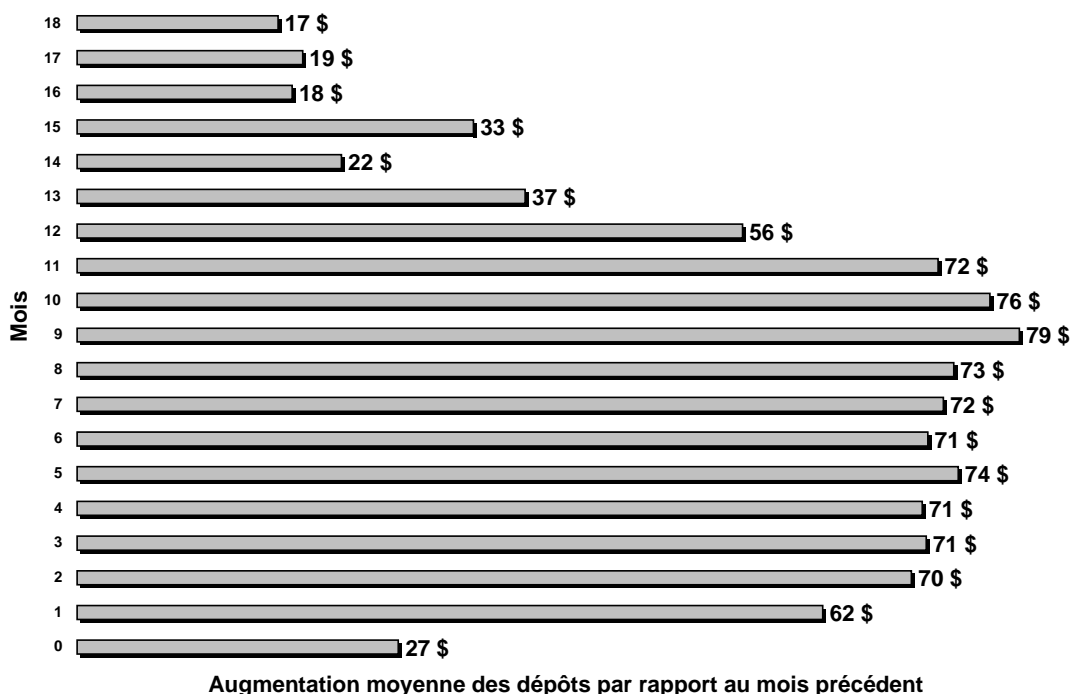
Alors que les participants ont rapidement commencé à épargner, ils n'ont pas été aussi rapides pour encaisser tout ou partie de leurs fonds jumelés (également appelés retraits jumelés). Comme on l'a indiqué précédemment, alors qu'environ 67 % des participants avaient obtenu le droit de retirer tout ou partie du montant total qu'ils avaient épargné au cours des 18 premiers mois, seulement 27 % d'entre eux ont retiré des fonds (voir le troisième panneau du tableau 4.2) et seulement 4,1 % d'entre eux ont encaissé l'intégralité de leurs crédits. Parmi ceux qui avaient le droit d'utiliser leurs crédits jumelés, 37,4 % ont effectivement encaissé une partie ou l'intégralité des fonds. Cette faible incidence des retraits jumelés au mois 18 n'est guère surprenante si l'on tient compte du fait que les participants ont jusqu'au mois 48 pour encaisser leurs crédits jumelés.

En général, les participants n'ont pas dépensé leurs crédits en une seule fois. En moyenne, les participants qui ont retiré leurs crédits les ont encaissés en 2,1 fois. Parmi les participants qui ont utilisé une partie de leurs fonds jumelés, le montant moyen de l'épargne et des crédits jumelés engrangés par les participants pendant les 18 premiers mois a atteint 2 883 \$ par participant. La valeur moyenne de chacun des encaissements a atteint 1 836 \$. À partir de la date à laquelle ils ont commencé à épargner dans le cadre de *Savoir* en banque, les participants ont attendu en moyenne 15 mois pour retirer des fonds.

Un nombre limité de participants a retiré les fonds pour le compte d'un bénéficiaire. Trois pour cent des participants ont encaissé et transféré une partie de leurs fonds au profit d'un autre membre de la famille décrite lors de l'entrevue de référence. Cela représente 11 % des participants qui ont procédé à un ou à plusieurs retraits au cours des 18 premiers mois.

³ En 2003–2004, les frais de scolarité annuels moyens pour un programme de 1^{er} cycle s'élevaient à 4 025 \$ alors que les frais de scolarité annuels moyens pour des études collégiales s'élevaient à un peu plus de 2 000 \$ (Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire, 2004).

Figure 4.2: Évolution mensuelle du solde du compte \$avoir en banque



Source : Système d'information sur la gestion des participants.

Notes : Modification mensuelle du solde du compte. Les retraits jumelés — fonds à utiliser pour des études, une formation ou pour démarrer une petite entreprise au titre desquels les participants ont perçu une contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar déposé sur leur compte \$avoir en banque — ne réduisent pas ce chiffre. Il inclut les fonds qui étaient supérieurs à 250 \$ par mois, ou qui représentent un total cumulatif égal à 1 500 \$, mais exclut les retraits non jumelés (utilisés à des fins autres que des études, d'une formation ou du démarrage d'une petite entreprise).

Il est intéressant de souligner que les pourcentages de participants ayant retiré des fonds varient selon qu'ils avaient choisi le volet d'éducation ou le volet de la petite entreprise. Les participants du volet d'éducation ne peuvent utiliser leurs fonds que pour des activités éducatives et ne peuvent pas les utiliser pour démarrer une petite entreprise. En revanche, les participants du volet de la petite entreprise, qui représentent 20 % de l'échantillon, peuvent utiliser leurs fonds soit pour des études, soit pour démarrer une petite entreprise. Au cours des 18 premiers mois, les participants du volet d'éducation ont été environ deux fois plus nombreux que les participants du volet de la petite entreprise à retirer une partie ou l'intégralité de leurs crédits jumelés (29,5 % contre 16,4 %). Le personnel du bureau du projet a invoqué comme explication possible de cette différence le fait qu'il faut plus longtemps pour élaborer le plan d'affaires demandé à un participant du volet de la petite entreprise pour l'autoriser à retirer des fonds que pour s'inscrire à des études postsecondaires.

Les participants du volet de la petite entreprise ont retiré des montants plus importants. Parmi ceux qui ont procédé à des retraits jumelés, les participants du volet d'éducation ont sollicité des montants moyens de 1 648 \$ par retrait alors que les participants du volet de la petite entreprise ont demandé des montants moyens de 3 246 \$ par retrait. Cela suggère que d'une manière générale, le volet de la petite entreprise épargne afin de pouvoir procéder à un nombre limité de retraits importants qui permettront de financer le démarrage de l'entreprise.

Participation à la formation en gestion financière et aux services de gestion de cas

Avant de pouvoir retirer des fonds, les participants du groupe *\$avoir* en banque devaient suivre 15 heures de formation en gestion financière. Le programme de la formation combine les principes d'évaluation et de reconnaissance des acquis (ÉRA) et les éléments les plus courants en matière de formation en gestion financière. Le groupe *\$avoir* en banque-plus a également pu accéder à des services de gestion de cas.

Tableau 4.3 : Participation à la formation en gestion financière de *\$avoir* en banque, par volet

	Total du groupe <i>\$avoir</i> en banque-plus	Éducation	Petite entreprise
Proportion qui a suivi des séances de formation (%)	85,4	86,0	82,8
Proportion qui a suivi au moins 9 heures de formation (%)	79,1	80,0	75,5
Proportion qui a suivi au moins 15 heures de formation (%)	73,1	74,5	67,4
Nombre moyen d'heures de formation suivies par les participants ¹	14,2	14,2	14,0
Taille de l'échantillon	1 193	959	233

Source : Système d'information sur la gestion des participants (SIGP).

Note : ¹ Parmi ceux qui ont suivi au moins une partie de la formation en gestion financière.

Le personnel sur site du projet a passé en moyenne plus d'une heure avec chaque participant. S'appuyant sur les notes consignées par les gestionnaires de cas dans le SIGP,⁴ le tableau 4.4 révèle qu'en moyenne, les gestionnaires de cas ont consacré environ 66 minutes par participant au cours des 18 premiers mois. Comme il était prévu à l'origine, les services reçus par les membres du groupe *\$avoir* en banque ont été moins intensifs que ceux reçus par les membres du groupe *\$avoir* en banque-plus (43 contre 89 minutes) — ceci parce que, pour les participants du groupe *\$avoir* en banque-plus, les services comprenaient une gestion de cas active sous la forme d'une incitation à l'épargne ainsi qu'un soutien administratif pour le remplissage de formulaires. Les participants du groupe *\$avoir* en banque, par contre, n'ont reçu que le soutien administratif.

Tableau 4.4 : Provision des services de *\$avoir* en banque aux participants, par groupe de recherche

	Total	<i>\$avoir</i> en banque	<i>\$avoir</i> en banque-plus
% des participants qui ont reçu les services d'un organisme extérieur	2,4	1,5	3,4
Nombre moyen de participants dirigés vers un organisme extérieur	0,0	0,0	0,1
% des participants avec au moins un contact	79,0	63,5	94,5
Nombre moyen de contacts liés au projet	4,5	2,9	6,1
% des participants qui ont reçu des services	80,1	64,6	95,6
Nombre moyen de contacts	4,8	3,0	6,5
Nombre moyen de minutes consacrées aux participants	66,1	43,1	89,2
Taille de l'échantillon	2 388	1 195	1 193

Source : Système d'information sur la gestion des participants.

⁴ Le ou la gestionnaire de cas écrit des notes dans le SIGP à chaque fois qu'il ou elle prend contact avec un participant ou travaille sur leur fichier.

Au cours des 18 premiers mois, les services de gestion de cas sollicités et reçus ont semblé directement focalisés sur les comptes *\$avoir* en banque et les objectifs liés au projet. La gestion de cas n'a jamais eu pour vocation de fournir une gamme complète de conseils familiaux ou personnels. Cependant, avant le lancement de *\$avoir* en banque, certains gestionnaires de cas ont eu le sentiment que de nombreuses demandes pouvaient être formulées en ce sens et être dirigées vers d'autres organismes. Les données du SIGP révèlent qu'en réalité ce type de demandes a été assez peu fréquent. Pratiquement toutes les prises de contact ont été enregistrées comme ayant trait au projet. À de rares exceptions près, les gestionnaires de cas n'ont pas jugés utile de diriger les participants vers d'autres organismes.

RÉSUMÉ

En dépit des défis que lançait le recrutement des participants, les bureaux de *\$avoir* en banque ont été en mesure d'inscrire au projet le nombre requis de personnes en utilisant toute une série de méthodes de recrutement. Il existe, cependant, certaines différences importantes entre les caractéristiques sociodémographiques des participants et celles de la population admissible; en moyenne, les participants à *\$avoir* en banque sont plus susceptibles d'être jeunes, célibataires, mieux instruits, employés et immigrants récents que la population générale admissible. Les CID *\$avoir* en banque ont été mis en œuvre tels qu'ils avaient été conçus et élaborés. Les participants ont reçu des informations claires et cohérentes sur le projet dans le cadre des séances d'inscription et d'orientation. *\$avoir* en banque constitue donc une expérience valable de programme de CID pour l'apprentissage.

Globalement, au cours des 18 premiers mois, les taux de participation au programme ont été élevés. Les activités d'ouverture de compte et d'épargne ont bénéficié de taux de participation particulièrement élevés, mais les retraits jumelés ont été considérablement moins importants, car les participants ont jusqu'à 48 mois pour utiliser les crédits jumelés. Parmi les participants à *\$avoir* en banque, la participation à la formation en gestion financière a été importante (73 % des participants ont suivi les 15 heures requises). Comme il était prévu, les membres du groupe *\$avoir* en banque-plus ont bénéficié de services plus intensifs que les membres du groupe *\$avoir* en banque.

Chapitre 5 : Impacts sur l'épargne, les actifs, le budget et les difficultés de subsistance

Ce chapitre explore les résultats liés à la participation à *\$avoir* en banque, à l'épargne, au budget et aux difficultés de subsistance au cours des 18 premiers mois suivant l'assignation aléatoire. La principale hypothèse est que les participants qui reçoivent des crédits jumelés de *\$avoir* en banque et (ou) la formation en gestion financière et les services de gestion de cas qui leur sont associés épargneront davantage qu'ils ne le feraient autrement et sans rencontrer de difficultés de subsistance supplémentaires.

La première section s'intéresse à l'impact supplémentaire des services de *\$avoir* — formation en gestion financière et services de gestion de cas — en banque sur la participation au programme *\$avoir* en banque. La seconde section est consacrée aux impacts des crédits jumelés de *\$avoir* en banque ainsi que des services sur l'épargne et l'acquisition d'actifs. Les impacts du programme sur le budget et les difficultés de subsistance sont examinés dans la troisième section. Les résultats de l'analyse de sous-groupes de participants sont présentés dans la dernière section de ce chapitre.

IMPACTS DES SERVICES DE \$AVOIR EN BANQUE SUR LA PARTICIPATION AU PROGRAMME

Cette section s'intéresse aux effets de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas sur les activités de *\$avoir* en banque évoquées dans le chapitre précédent : ouverture de compte, épargne et encaissement. L'analyse repose sur les données du Système d'information sur la gestion des participants (SIGP). Celles-ci ne portent que sur les membres des groupes programme (groupes de recherche *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus) et non sur les membres du groupe témoin. Les différences significatives entre les groupes de recherche *\$avoir* en banque et *\$avoir* en banque-plus sont interprétées comme résultant des impacts supplémentaires produits par les services de *\$avoir* en banque. Les sections suivantes utilisent les données de l'enquête afin d'examiner les impacts des services de *\$avoir* en banque sur les autres résultats liés à l'épargne.

L'une des principales activités de *\$avoir* en banque consiste à ouvrir un compte *\$avoir* en banque. Comme on l'a indiqué au chapitre précédent, presque tous les participants (93 %) ont fait cette démarche. Le tableau 5.1 révèle que les services de *\$avoir* en banque ont un impact positif et statistiquement significatif sur le fait que les participants ouvrent ou n'ouvrent pas un compte *\$avoir* en banque. Cependant, en ce qui concerne l'activité d'ouverture de compte, la différence de 3,6 points de pourcentage entre les participants à *\$avoir* en banque et ceux de *\$avoir* en banque-plus n'est pas importante, en termes absolus.

Tableau 5.1 : Impacts non ajustés de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas sur les activités d'ouverture de compte et d'encaissement 18 mois après l'assignation

	Total	\$avoir en banque	\$avoir en banque-plus	Écart (Impact)	Erreur type
Activité d'épargne					
Proportion des participants qui ont ouvert un compte \$avoir en banque (%)	92,9	91,1	94,7	3.6 ***	1,0
Nombre moyen de mois d'épargne actifs ¹	10,7	10,5	11,0	0.5 **	0,2
Proportion moyenne des mois pendant lesquels les participants ont activement épargné (% des 18 mois)	59,5	58,1	60,9	2.8 **	1,1
Montant moyen déposé chaque mois sur le compte \$avoir en banque (\$/mois) ²	57	55	58	4 **	2
Solde moyen sur le compte \$avoir en banque (\$ au mois 18) ³	838	805	870	64 **	29
Solde jumelable moyen sur le compte \$avoir en banque (\$ au mois 18) ⁴	945	926	964	38	25
Proportion moyenne du montant d'épargne maximum (% de 1 500 \$)	63,0	61,7	64,3	2,5	1,7
Activité d'encaissement (retraits jumelés)					
Proportion des participants qui ont tout retiré en une seule fois (%)	27,0	26,1	27,9	1,8	1,8
Nombre moyen d'encaissements (par participant)	0,6	0,6	0,6	0,0	0,0
Montant moyen des retraits jumelables, par participant pour la période (\$)	786	779	793	14	67
Taille de l'échantillon		1 195	1 193		

Source : Système d'information sur la gestion des participants.

Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit: * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

¹ Mois au cours desquels le solde a augmenté d'au moins 10 \$.

² Évolution mensuelle du solde du compte. Les retraits jumelés — fonds à utiliser pour des études, une formation ou pour démarrer une petite entreprise au titre desquels les participants ont perçu une contribution jumelée de 3 \$ pour chaque dollar déposé sur leur compte \$avoir en banque — ne réduisent pas ce chiffre. Il inclut les fonds qui étaient supérieurs à la limite de 250 \$ par mois, ou qui représentent le total cumulatif égal à 1 500 \$.

³ Solde réel à la fin du mois 18. Exclut les retraits jumelés et les retraits « non jumelés » réalisés pour des raisons autres que des études, une formation ou le démarrage d'une petite entreprise.

⁴ Ce total inclut tous les montants qui ont été encaissés sous forme de retraits jumelés; cependant, il n'inclut pas les retraits non jumelés. Les dépôts qui étaient supérieurs à 250 \$ par mois, ou qui représentent un total cumulatif égal à 1 500 \$, ne sont pas inclus.

D'autres différences statistiquement significatives entre les deux groupes programme ont trait à l'épargne sur le compte *Savoir* en banque. Au mois 18, les participants à *Savoir* en banque-plus avaient, en moyenne, 65 \$ de plus sur leur compte *Savoir* en banque que les participants du groupe *Savoir* en banque. De plus, les résultats de l'évolution mensuelle nette du solde du compte *Savoir* en banque révèlent que les services de *Savoir* en banque ont eu un impact statistiquement significatif au cours des 18 premiers mois : les participants à *Savoir* en banque-plus ont déposé chaque mois 4 \$ de plus que les participants à *Savoir* en banque. Les résultats révèlent aussi que les services de *Savoir* en banque ont eu un effet positif sur la régularité des dépôts : le nombre moyen de mois d'épargne actifs a été statistiquement plus important (bien que d'un demi-mois seulement) au sein du groupe *Savoir* en banque-plus qu'au sein du groupe *Savoir* en banque. Enfin, aucune différence d'impact significative n'a été constatée entre les deux groupes programme en ce qui concerne l'activité d'encaissement.

L'ensemble de ces résultats suggère que, même si les services de *Savoir* en banque ont eu un impact cumulatif significatif d'un point de vue statistique sur les activités d'ouverture de compte *Savoir* en banque et d'épargne au cours des 18 mois qui ont suivi l'inscription, cet impact n'a pas été très importants. Cependant, le cycle du programme n'en est encore qu'à sa première phase et l'impact des services de *Savoir* en banque pourrait se manifester pendant la prochaine période d'analyse (mois 19 à 40). La Société de recherche sociale appliquée (SRSA) continuera à surveiller les différences entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus afin de déterminer si les impacts de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas évoluent sur une période plus longue, en essayant de déterminer de façon particulière si les services de gestion de cas aident les participants à procéder aux préparatifs nécessaires à la réalisation des retraits jumelés.

IMPACTS SUR L'ÉPARGNE TOTALE, LES AUTRES ACTIFS, LES DETTES ET LA VALEUR NETTE

Cette section présente des informations sur les impacts de *Savoir* en banque sur les différents actifs et dettes ainsi que sur la valeur nette des participants à *Savoir* en banque¹. La section s'intéresse plus particulièrement à l'épargne déposée sur les comptes d'épargne et les comptes chèques, y compris sur les comptes *Savoir* en banque, et que l'on appellera ci-après solde du compte en banque ou épargne.

Les actifs, les dettes et la valeur nette des individus seront également examinés afin d'identifier les effets de substitution que *Savoir* en banque pourrait avoir sur la composition du portefeuille d'actifs et de dettes. L'un des effets désirables de *Savoir* en banque est d'inciter les participants à différer ou à modifier leur consommation à court terme ou à travailler davantage afin d'augmenter l'épargne qu'ils pourront utiliser à plus long terme pour améliorer leur capital humain ou démarrer leur petite entreprise. Il est par conséquent important de déterminer si l'épargne des participants au programme est ou non « financée » par de nouvelles économies (réalisées en réduisant leur consommation ou en travaillant davantage), une réaffectation de leurs actifs ou même une

¹ On notera que pour cette section, des valeurs manquantes ont été imputées à plusieurs reprises. Pour de plus amples détails sur l'imputation multiple, on se référera à l'annexe B.

augmentation de leurs dettes (Mills, Patterson, Orr, & DeMarco, 2004). Les effets de *\$avoir* en banque sur la valeur nette dépendent de l'origine des contributions aux comptes *\$avoir* en banque.

Pour cette analyse, la valeur nette a été calculée comme suit :

Valeur nette = Actifs + Avoirs nets + Actifs nets de l'entreprise — Éléments du passif

par *Actifs*, on entend la somme des avoirs financiers et des biens matériels personnels, à l'exclusion de la maison, du véhicule et des autres avoirs, ainsi que des actifs de l'entreprise;
Avoirs nets, on entend les avoirs personnels (maison, autres avoirs et véhicule), déduction faite de l'encours de la dette au titre d'avoirs;
Actifs nets de l'entreprise, on entend les actifs de l'entreprise, déduction faite de l'encours de la dette au titre des actifs;
Éléments du passif, on entend la somme des éléments du passif personnels, à l'exception des prêts hypothécaires, des prêts souscrits pour acquérir un véhicule et des éléments du passif de l'entreprise.

La discussion commence par une présentation des impacts de *\$avoir* en banque sur les niveaux des différents éléments constitutifs de la valeur nette et se poursuit par une présentation des impacts sur la répartition de certains de ces éléments.

Impacts sur les niveaux de valeur nette

Globalement, au mois 18, la différence de valeur nette entre les groupes programme et le groupe témoin n'est pas statistiquement significative. Des différences émergent lorsque certains éléments importants de la valeur nette sont pris en considération

La principale de ces différences concerne la composante avoirs personnels de la valeur nette apparaissant dans les comptes en banque. Les résultats (tableau 5.2) révèlent qu'au mois 18, les participants à *\$avoir* en banque avaient en moyenne 1 631 \$ sur leur compte, soit 679 \$ ou 71 % de plus que les membres du groupe témoin. En d'autres termes, sans *\$avoir* en banque, l'épargne des participants aurait été inférieure de 41,6 % au montant atteint grâce au projet. Cela suggère que l'incitatif de *\$avoir* en banque a eu un effet supplémentaire important sur l'épargne en espèces. Cependant, l'absence de différence significative entre les deux groupes programme révèle que les services de *\$avoir* en banque n'ont pas joué un rôle important à cet égard.

Cette différence est également perceptible au niveau des liquidités, dominées par le solde des comptes en banque. Outre les fonds présents sur l'ensemble des comptes en banque (y compris le compte *\$avoir* en banque), les liquidités comprennent l'épargne conservée à la maison, les certificats de placement et bons, et les actions en bourse et fonds mutuels. En moyenne, les participants du groupe *\$avoir* en banque-plus avaient des actifs liquides d'un montant égal à 1 890 \$, soit 528 \$ ou 38,7 % de plus que les membres du groupe témoin.

Tableau 5.2 : Impacts sur l'épargne et les autres éléments de la valeur nette au mois 18 (\$)

	<u>Niveaux de résultat (moyenne)</u>			<u>\$avoir en banque par rapport au groupe témoin</u>		<u>\$avoir en banque par rapport à \$avoir en banque-plus</u>		<u>\$avoir en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>	
	<u>\$avoir en banque</u>	<u>banque-plus</u>	<u>Témoin</u>	<u>Impact de l'incitatif financier</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact ajouté des services</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact de l'incitatif plus des services</u>	<u>Erreur type</u>
Avoirs personnels									
Comptes bancaires ¹	1 631	1 614	953	679 ***	176	-17	169	662 ***	180
Régimes d'épargne-retraite formels ²	494	549	406	88	82	56	78	144 *	84
Plan d'épargne logement	21	-6	41	-20	30	-26	29	-46	30
CPG, dépôts à terme, obligations ³	200	255	278	-78	86	55	75	-23	87
Actions, fonds communs de placement	0	-2	10	-10	13	-2	13	-12	13
Épargne à la maison	59	70	122	-62 **	30	11	28	-51 *	30
Valeur des biens au domicile	4 903	4 534	5 443	-539	450	-369	388	-908 *	504
Autres avoirs financiers	201	215	213	-13	133	14	115	1	126
Éléments du passif personnels									
Cartes de crédit	1 642	1 617	1 718	-76	181	-25	177	-101	180
Prêts étudiants	3 472	3 170	2 930	542	402	-302	378	240	399
Paiements échelonnés	13	11	13	0	6	-2	5	-2	6
Autres prêts bancaires	238	196	246	-8	71	-42	67	-50	71
Prêts sur gage, etc.	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Emprunts auprès de la famille	77	106	215	-137 **	69	29	65	-109	69
Autres dettes	115	137	127	-11	28	21	27	10	28
Paiements de services publics en souffrance ⁴	5	3	12	-7	6	-1	5	-8	6
Avoirs nets									
Maison	14 202	12 616	13 239	964	2 088	-1 587	1 962	-623	2 135
Autres avoirs	12 646	11 031	11 444	1 203	2 038	-1 615	1 907	-412	2 081
Automobile	160	245	543	-382 *	227	85	213	-298	227
Dettes au titre d'avoirs									
Maison	9 529	8 509	9 753	-224	1 799	-1 020	1 490	-1 244	1 722
Autres avoirs	8 764	7 871	8 968	-205	1 756	-893	1 454	-1 097	1 685
Automobile	-90	41	86	-176	121	131	115	-45	121
Total									
Avoirs personnels (hors immobilier/entreprise)	7 509	7 231	7 465	44	500	-278	488	-234	593
Liquidités (finances hors pension)	1 890	1 938	1 362	528 ***	201	47	195	576 ***	201
Éléments du passif personnels	5 563	5 239	5 259	303	464	-323	435	-20	456
Avoirs nets de propriété (maison et voiture)	4 673	4 107	3 486	1 188	1 449	-567	1 302	621	1 447
Avoirs nets de l'entreprise	-49	114	26	-75	196	163	188	88	252
Valeur nette	6 570	6 211	5 717	854	1 657	-359	1 461	495	1 636
Taille de l'échantillon	920	915	748						

Sources : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois et du Système d'information sur la gestion des participants.

Notes : Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

¹ Comprend le solde des comptes d'épargne et des comptes chèques ou d'autres institutions financières (tel que mentionné dans le cadre de l'enquête), plus, pour les groupes \$avoir en banque et \$avoir en banque-plus, le solde des comptes \$avoir en banque (extrait du SIGP). Ne comprend aucun crédit jumelé.

² Comprend les Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REÉR), les Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR), les Comptes de retraite immobilisés (CRIF). Exclut les régimes de retraite personnels ou d'emploi.

³ CPG = Certificats de placement garanti; avoirs non liés aux fonds mutuels.

⁴ Uniquement renseigné par les propriétaires de leur logement; dans le cas contraire, les paiements de services publics en souffrance sont inclus dans la catégorie « autres dettes ».

Les participants des groupes programme semblent avoir modifié la composition de leur portefeuille d'actifs pendant les 18 premiers mois de façon à avoir des fonds à déposer sur leur compte *Savoir* en banque et à pouvoir bénéficier des crédits jumelés. Cette conclusion est notamment étayée par deux des résultats représentés au tableau 5.2.

Premièrement, la valeur moyenne des avoirs du ménage (tels que les appareils ménagers et les meubles, ainsi que les vêtements) détenus par les participants à *Savoir* en banque-plus était significativement inférieure à celle des membres du groupe témoin (une différence de 908 \$²). Cela suggère que les services de *Savoir* en banque ainsi que les crédits jumelés ont incité les participants à *Savoir* en banque-plus à retarder leurs achats d'avoirs du ménage, ou à acquérir des articles meilleur marché, afin de disposer de sommes d'argent pouvant être déposées sur leur compte *Savoir* en banque.

Deuxièmement, *Savoir* en banque n'a pas incité les participants à s'endetter davantage pour obtenir des fonds à déposer sur leur compte *Savoir* en banque. Les résultats révèlent que les participants à *Savoir* en banque ont en moyenne emprunté 137 \$ de moins à des membres de leur famille que les membres du groupe témoin. Bien que la différence ne soit pas très importante, elle suggère que grâce à leur épargne et à leurs crédits jumelés de *Savoir* en banque, ils ont peut-être eu moins besoin d'emprunter à des membres de leur famille. D'autre part, il convient de souligner que la moyenne des éléments du passif des participants n'est pas significativement différente de celle des membres du groupe témoin.

La différence constatée au niveau de la proportion de répondants qui ont fait l'acquisition d'un ordinateur est un autre élément confirmant que *Savoir* en banque a incité les participants à retarder leurs achats de biens de consommation et à économiser pour poursuivre des études ou démarrer une petite entreprise. (Les ordinateurs relèvent des soutiens connexes à l'apprentissage et peuvent donc être couverts par les crédits jumelés de *Savoir* en banque.) Les participants des groupes programme ont été nettement moins susceptibles d'acheter un ordinateur pendant cette période que les membres du groupe témoin (environ 19 % contre 27 % [tableau 5.3]).

Impacts sur la répartition des actifs

Compte tenu des écarts importants entre les niveaux d'actif et de passif constatés dans le cadre de l'enquête de 18 mois, il a semblé utile de déterminer s'il existait également des différences quant à la répartition de ces éléments. Pour cette analyse, l'intégralité de l'échantillon a été divisé en six quantiles des mesures d'actifs (l'interdécile inférieur, les centiles 11 à 25, le second quartile, le troisième quartile, les percentiles 76 à 90 et l'interdécile supérieur), puis les participants de chaque groupe de recherche ont été répartis dans les catégories en suivant les subdivisions opérées grâce aux quantiles. L'analyse a révélé que l'augmentation du montant moyen des actifs observée dans la précédente section était davantage liée à l'augmentation de la valeur des actifs détenus

² L'attention devrait davantage être accordée à l'orientation et à la taille relative de l'impact qu'à sa valeur effective. En effet, parmi toutes les questions relatives aux actifs et aux dettes posées dans le cadre de l'enquête après 18 mois, ce sont celles qui avaient trait aux avoirs du ménage auxquelles les répondants ont eu le plus de difficultés à répondre. Contrairement aux actifs financiers tels que les soldes de comptes en banque et les REER, pour lesquels les participants étaient susceptibles de disposer de documents écrits attestant de leur valeur actuelle, la plupart des personnes ne connaissaient pas la valeur marchande des appareils électroménagers et des meubles qu'elles possédaient depuis quelque temps.

par les individus appartenant aux quantiles inférieurs que par ceux appartenant aux quantiles supérieurs. La distribution des participant selon la valeur de leur actif liquide est présenté dans la figure 5.1.

Tableau 5.3 : Impacts sur le budget et les difficultés de subsistance au mois 18 — Incidence

	<u>Niveaux de résultat</u>			<u>\$avoir en banque par rapport au groupe témoin</u>			<u>\$avoir en banque par rapport à \$avoir en banque-plus</u>			<u>\$avoir en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>		
	<u>\$avoir en banque</u>	<u>banque-plus</u>	<u>Groupe témoin</u>	<u>Impact de l'incitatif financier</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact ajouté des services</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact de l'incitatif plus des services</u>	<u>Erreur type</u>			
Budget												
% qui établissent un budget	44,14	49,22	38,10	6,04	**	2,36	5,08	**	2,24	11,12	***	2,36
% qui fixent des objectifs financiers	56,43	63,79	51,37	5,06	**	2,36	7,36	***	2,24	12,42	***	2,37
Difficultés de subsistance												
% qui ont eu des difficultés pour faire face aux dépenses	41,46	39,90	42,77	-1,31		2,17	-1,56		2,06	-2,87		2,17
% qui ont emprunté pour satisfaire aux besoins	32,72	33,00	34,25	-1,52		2,03	0,28		1,93	-1,25		2,04
% qui ont utilisé une banque alimentaire	12,67	13,52	11,82	0,84		1,23	0,85		1,16	1,69		1,23
% qui sont en cessation de paiements	0,35	0,67	1,05	-0,71	*	0,37	0,33		0,35	-0,38		0,37
Achat d'un ordinateur												
% qui ont acheté un ordinateur depuis le dernier entretien	18,50	19,01	26,92	-8,42	***	2,13	0,50		2,01	-7,92	***	2,13
Taille de l'échantillon	920	915	748									

Source : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois.

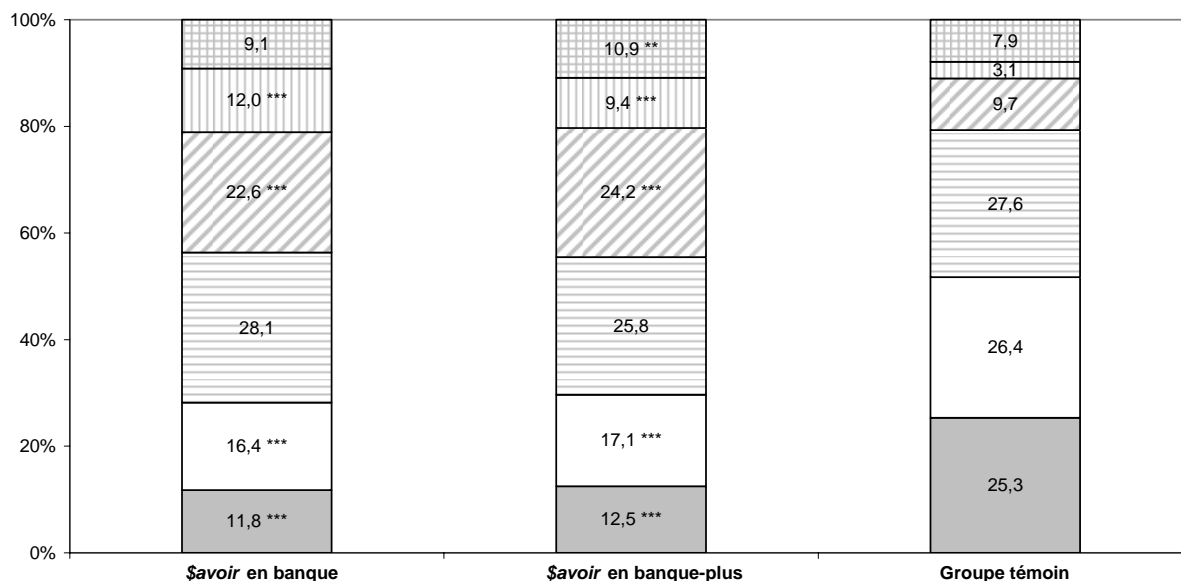
Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit: * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

Comme on l'a indiqué précédemment, les membres des groupes programme ont, en moyenne, un montant de liquidités significativement plus élevé que les membres du groupe témoin. Cette augmentation est prioritairement la conséquence de la poussée vers le haut des participants des catégories inférieures. Les participants du groupe *\$avoir en banque* ont été nettement moins susceptibles de figurer dans les deux quantiles les plus faibles (28,2 %) que les membres du groupe témoin (51,7 %). Inversement, les participants du groupe *\$avoir en banque-plus* ont été nettement plus susceptibles de figurer dans le quatrième quantile (22,6 %) que les membres du groupe témoin (9,7 %). Ceci suggère que *\$avoir en banque* (les crédits jumelés) a permis aux participants d'accéder aux niveaux supérieurs de la répartition.

Figure 5.1 : Répartition ajustée des participants en fonction de leurs liquidités, par groupe de recherche



- Limite du 90e percentile (4 884 \$) <= X
- Limite du 75e percentile (2 500 \$) <= X < limite du 90e percentile (4 884 \$)
- Médiane (1 340 \$) <= X < limite du 75e percentile (2 500 \$)
- Limite du 25e percentile (252 \$) <= X < limite médiane (1 340 \$)
- Limite du 10e percentile (1 \$) <= X < limite du 25e percentile (252 \$)
- X < limite du 10e percentile (1 \$)

Sources : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois et du Système d'information sur la gestion des participants.

Note : Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit: * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

IMPACTS SUR L'ÉTABLISSEMENT D'UN BUDGET ET LES DIFFICULTÉS DE SUBSISTANCE

Établir un budget est une activité étroitement liée à l'épargne déposée. L'objectif est que la formation en gestion financière, outre l'offre des crédits jumelés, encouragera les participants à établir un budget et donc à épargner des montants plus importants sur leurs comptes *\$avoir* en banque.

En fait, l'une des constatations positives et significatives concernant le budget est que les participants du groupe *\$avoir* en banque ont été sensiblement plus nombreux à avoir un budget que les participants du groupe témoin (44,1 contre 38,1 %; voir le tableau 5.3). Une différence statistiquement significative et d'une amplitude similaire a été observée entre les deux groupes programme (*\$avoir* en banque-plus par rapport à *\$avoir* en banque : 49,2 contre 44,1 %). Ainsi, sur l'impact total (11,1 points de pourcentage) lié à *\$avoir* en banque, environ la moitié peut être attribuée à l'incitatif financier de *\$avoir* en banque (les crédits jumelés) et l'autre moitié aux autres services de *\$avoir* en banque.

Des résultats similaires ont été observés en ce qui concerne la fixation d'objectifs financiers, l'autre indicateur des résultats obtenus en matière de budget.

L'hypothèse émise en ce qui concerne l'épargne suggère également que l'augmentation des dépôts liée à *Savoir* en banque ne se traduira pas pour les participants par des difficultés de subsistance accrues. Si les épargnants sacrifient à court terme des biens de consommation nécessaires afin de préserver leurs gains à long terme, ils peuvent se considérer dans une situation plus difficile (Sherraden, Schreiner, & Beverly, 2003). Si la participation au programme *Savoir* en banque aggravait les difficultés de subsistance — et si les participants se trouvaient en fait dans une situation plus précaire qu'en l'absence du programme (au moins pendant un certain temps) —, la valeur des programmes de CID tels que *Savoir* en banque en serait diminuée.

Cependant, les résultats révèlent que pour la plupart des indicateurs des difficultés de subsistance, il n'y a pas de différence significative entre les groupes programme et le groupe témoin. Cette constatation s'inscrit dans le droit fil de l'axe central de l'hypothèse concernant l'épargne : *Savoir* en banque ne fait pas augmenter les difficultés de subsistance.

Néanmoins, un indicateur des difficultés de subsistance fait apparaître une légère différence statistiquement significative entre les groupes programme et témoin : il s'agit de la proportion des participants ayant déclaré être en cessation de paiements. La proportion de participants aux groupes programme *Savoir* en banque qui ont indiqué être en cessation de paiements est statistiquement inférieure à celle des membres du groupe témoin. Bien que significative en termes statistiques, la différence ne l'est pas en termes absolus : elle est en effet inférieure à 1 point de pourcentage.

IMPACTS SUR LES SOUS-GROUPES

Dans cette section, nous présentons les résultats de certains impacts sur des sous-groupes spécifiques de *Savoir* en banque. Des études conduites aux États-Unis ont révélé que des programmes d'acquisition d'actifs comparables à *Savoir* en banque avaient d'importants effets positifs sur certains sous-groupes de la population, tels que les personnes de couleur (Mills, Gale, Patterson, & Apostolov, 2006). Grâce à l'examen des impacts par sous-groupes, il est possible d'identifier les groupes de l'échantillon de *Savoir* en banque pour lesquels le programme a des effets positifs ou négatifs.

Un ensemble de 30 sous-groupes définis grâce à un total de neuf caractéristiques des membres de l'échantillon de référence de *Savoir* en banque a été créé et utilisé pour comparer les différences. Les tableaux de cette analyse sont présentés dans l'annexe D.³ Le présent chapitre s'intéresse à 14 sous-groupes définis grâce à cinq caractéristiques considérées comme particulièrement pertinentes pour ce type de programme, et dans lesquels des différences intéressantes ont été observées. Les caractéristiques pour les impacts sont présentés ci-dessous :

³ On notera de nouveau que l'annexe D présente les impacts non ajustés sur les sous-groupes, mais que ceux-ci ne présentaient que peu de différences par rapport aux résultats ajustés.

- Âge (au départ) :
 - Moins de 30 ans
 - De 30 à 39 ans
 - Plus de 40 ans
- Revenu annuel du ménage (au départ) :
 - Moins de 10 000 \$
 - De 10 000 à 19 999 \$
 - Plus de 20 000 \$
- Statut d'immigration (années écoulées depuis l'immigration, au départ) :
 - A immigré au Canada moins de quatre ans avant le moment de référence
 - A immigré au Canada au moins 4 ans avant le moment de référence
 - Né(e) au Canada
- Niveau d'éducation (certificats possédés lors de l'enquête de référence) :
 - Diplôme de fin de lycée
 - Certificat non obtenu à l'université
 - Diplôme universitaire
- Attitude vis-à-vis de l'épargne (au départ) :
 - Épargnait régulièrement
 - N'épargnait pas régulièrement

Plusieurs résultats liés à l'épargne auraient pu être sélectionnés pour étayer la présente analyse par sous-groupes, mais faute d'espace, le présent chapitre s'est focalisé sur trois d'entre eux — un pour chacun des éléments étudiés aux fins de l'hypothèse concernant l'épargne : la fixation des objectifs financiers (budget), les liquidités et les difficultés rencontrées par les participants pour faire face aux dépenses (subsistance).

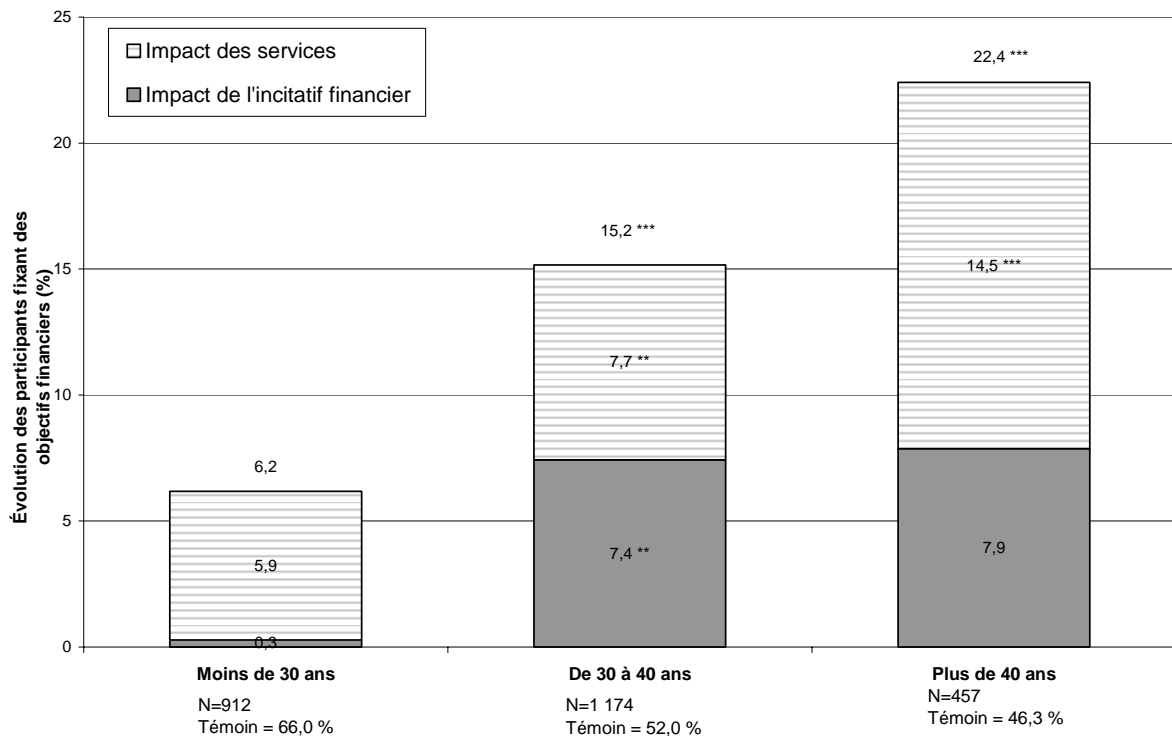
Fixation d'objectifs financiers : impacts de *\$avoir* en banque par sous-groupes

Il était prévisible et il a été démontré que pour l'ensemble des participants, l'incitatif financier de *\$avoir* en banque (les crédits jumelés) inciterait à lui seul les membres des groupes programme à fixer des objectifs financiers et à établir un budget, et que l'adjonction de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas aurait à cet égard un effet positif supplémentaire. Cette section tente de déterminer si le programme est effectivement parvenu ou n'a pas réussi à encourager les participants à fixer des objectifs financiers pour certains sous-groupes de l'échantillon *\$avoir* en banque. Il convient de signaler que les résultats concernant l'établissement du budget (non présentés) sont similaires aux résultats relatifs à la fixation des objectifs financiers. Les données détaillées qui sont à la base des résultats exposés dans cette section sont présentées au tableau D.2 de l'annexe D.

Examinons tout d'abord la figure 5.2 et l'impact de *\$avoir* en banque selon l'âge. Le message fondamental que nous adresse la figure 5.2 est que l'impact de *\$avoir* en banque — et notamment des services de *\$avoir* en banque — sur la fixation d'objectifs augmente avec l'âge. Globalement, l'effet de *\$avoir* en banque est passé des 6,2 points de pourcentage non significatifs pour le groupe le plus jeune (moins de 30 ans) aux 15,2 points de pourcentage pour le groupe d'âge moyen (30–40 ans) et aux 22,4 points de

pourcentage pour le groupe le plus âgé (plus de 40 ans). En ce qui concerne l'incitatif financier de *Savoir* en banque (les crédits jumelés), l'impact sur le groupe le plus jeune a été négligeable (0,3 point de pourcentage) et presque ridiculisé par les impacts sur les deux groupes plus âgés (7,4 et 7,9 points de pourcentage respectivement). En ce qui concerne la formation en gestion financière et les services de gestion de cas, l'augmentation de l'impact ajouté de ces services sur la fixation d'objectifs financiers a été encore plus marquée auprès des groupes les plus âgés; l'impact de *Savoir* en banque s'est en effet traduit par une augmentation respective de 7,7 et de 14,5 points de pourcentage sur les deux groupes les plus âgés. Il convient de souligner que dans le groupe le plus âgé, les services de *Savoir* en banque ont eu un impact deux fois supérieur à celui des crédits jumelés sur la fixation des objectifs financiers (14,5 contre 7,9 %).⁴

Figure 5.2 : Impact sur la fixation d'objectifs financiers, par âge



Source : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois. Voir le tableau D.2 à l'annexe D.

Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Le sous-groupe est défini en fonction des caractéristiques à la date d'inscription à l'étude.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit: * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

⁴ On notera également que les différences d'impact entre les groupes d'âge ne sont statistiquement significatives que pour l'impact total de *Savoir* en banque (incitatif + services) par âge, comme l'indiquent les deux épées à la ligne Âge et dans la dernière colonne du tableau D.2

Ces résultats suggèrent que *Savoir* en banque a une influence égale sur la fixation d'objectifs pour tous les groupes d'âge. On dirait que *Savoir* en banque a contribué à combler l'écart qui existait au départ parmi les différents groupes d'âge — les participants les plus jeunes montrant plus de propension initiale à fixer des objectifs financiers que les participants plus âgés. En effet, l'incidence de base de chaque groupe d'âge (représentée par l'incidence du groupe témoin sur l'axe horizontal de la figure 5.2) diminue avec l'âge, tandis que l'impact (le degré jusqu'auquel *Savoir* en banque a accru cette incidence) augmente avec l'âge. Toutefois, il est probable que la fixation d'objectifs financiers ait une signification différente pour les gens, selon l'étape de leur vie où ils sont rendus; en conséquence des analyses et des sondages supplémentaires seront effectués pour explorer cet enjeu.

En ce qui concerne les impacts par niveaux de revenu du ménage, la figure 5.3 démontre que *Savoir* en banque a eu un impact significatif sur la fixation d'objectifs financiers pour les participants de tous les sous-groupes de revenu, mais que l'influence relative des crédits jumelés et des services a varié en fonction des niveaux de revenu. Globalement, l'impact de *Savoir* en banque a atteint son niveau maximum dans le groupe de la population cible percevant le revenu moyen : il est passé de 12,6 points de pourcentage dans le groupe dont le revenu est le plus faible (< 10 000 \$) à 16,0 points de pourcentage dans le groupe percevant un revenu compris entre 10 000 \$ et 19 999 \$, mais est revenu à 11,0 points de pourcentage dans le groupe percevant le revenu le plus élevé (plus de 20 000 \$). En ce qui concerne les services de *Savoir* en banque, ceux-ci ont eu un impact positif significatif sur les participants appartenant aux deux sous-groupes dont les revenus sont les plus faibles. Parmi ces deux sous-groupes, c'est sur celui bénéficiant des revenus les plus élevés que l'impact a été le plus important (7,8 et 12,3 points de pourcentage); en revanche, l'impact a été quasiment nul sur le groupe percevant le revenu le plus élevé (2,3 points de pourcentage). Pour ce qui est des crédits jumelés, ils n'ont eu un impact significatif (et donné le nombre absolu le plus haut) que sur le groupe percevant le revenu le plus élevé (8,7 points de pourcentage).

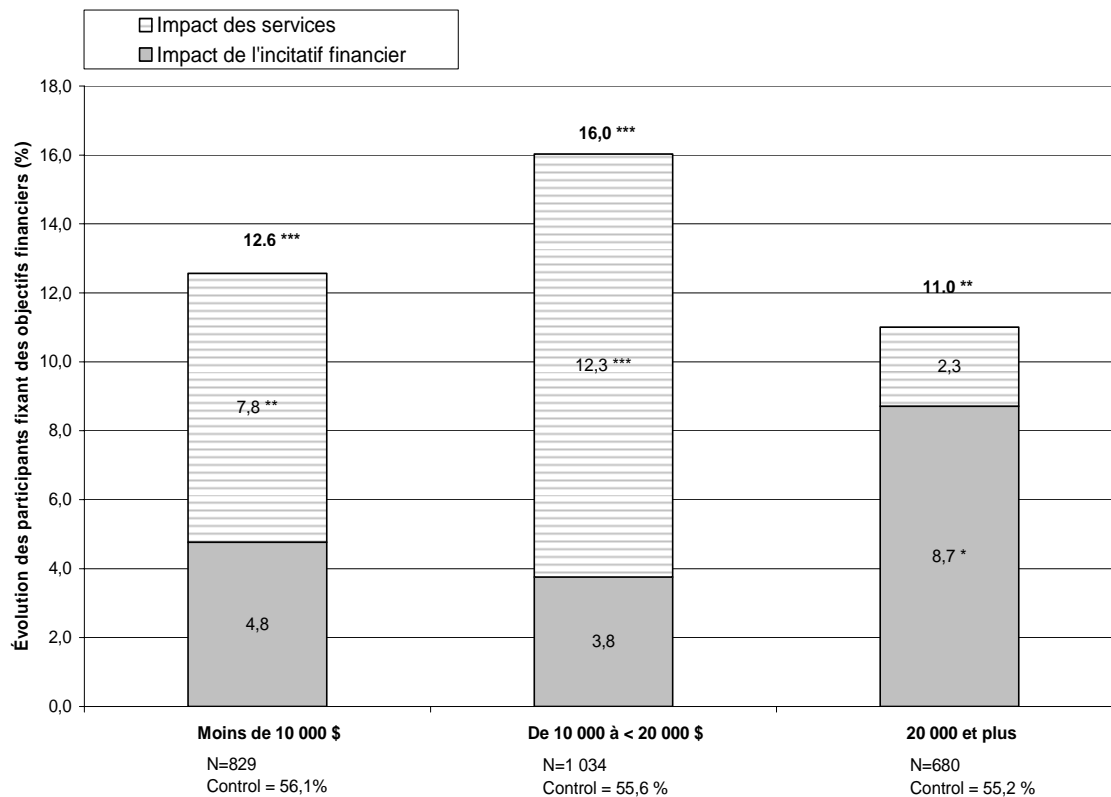
Ces résultats révèlent que les services supplémentaires de *Savoir* en banque ont eu l'impact absolu le plus élevé sur les participants du groupe percevant le revenu moyen et un impact supérieur à celui des crédits jumelés. Inversement, les crédits jumelés ont eu un impact supérieur aux services dans le groupe percevant le revenu le plus élevé.⁵

En ce qui concerne le statut d'immigration, les immigrants récents (au Canada depuis moins de quatre ans avant de participer au projet) sont les participants qui ont le mieux tiré parti de *Savoir* en banque, notamment des services, pour fixer des objectifs financiers. L'incitatif financier a encouragé 7,3 % de récents immigrants supplémentaires à fixer des objectifs financiers et les services de *Savoir* en banque ont incité 11,1 % de membres de ce sous-groupe à faire de même, soit un impact global de *Savoir* en banque égal à 18,4 points de pourcentage. Ce chiffre est deux fois supérieur à celui observé pour les immigrants arrivés au Canada depuis quatre ans ou plus à la date de l'inscription et

⁵ Cependant, il convient de souligner que l'absence d'épée à la ligne Revenu du ménage du tableau D.2 révèle que les impacts de *Savoir* en banque sur la fixation d'objectifs financiers n'ont pas fait apparaître de différence statistiquement significative entre les groupes percevant différents niveaux de revenu, ce qui indique que les résultats en ce qui concerne les impacts comparatifs de *Savoir* en banque au niveau du revenu sont suggestifs et non pas définitifs.

pour les participants nés au Canada (l'impact sur ces deux groupes a été d'environ 9 points de pourcentage). Il convient de souligner que les services de *Savoir* en banque ont eu l'impact le plus important sur les immigrants arrivés au Canada depuis au moins quatre ans avant l'inscription à *Savoir* en banque et que les crédits jumelés ont eu l'impact le plus important sur les participants nés au Canada.

Figure 5.3 : Impact sur la fixation d'objectifs financiers, par niveaux de revenu



Source : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois.

Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Le sous-groupe est défini en fonction des caractéristiques à la date d'inscription à l'étude.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : * = 10 % ; ** = 5 % ; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

Le revenu annuel de référence est le revenu du ménage pendant l'année civile précédant l'inscription.

Pour les personnes qui ont immigré au Canada pendant l'année qui a précédé l'inscription, le revenu annuel a été calculé grâce à une formule incluant le revenu étranger, le revenu canadien, et l'argent apporté au Canada.

On observe également des impacts sur la fixation d'objectifs chez les participants ayant différents niveaux d'instruction. Le tableau D.2 indique que, pour tous les participants de tous les niveaux d'instruction (diplôme du secondaire, diplôme non universitaire et diplôme universitaire), l'impact global de *Savoir* en banque était identique (à 12-15 points de pourcentage) et correspondait à l'ajout de l'impact des seuls services (7-10 points de pourcentage). Parallèlement, les crédits jumelés ont eu un impact

significatif sur les titulaires d'un diplôme universitaire seulement (6,2 points de pourcentage).

Enfin, *Savoir* en banque semble avoir eu un impact sur les participants en ce qui concerne l'évolution de leur attitude en matière d'épargne depuis l'inscription au projet. L'incitatif financier, les services de *Savoir* en banque et l'association de ces deux éléments ont eu un impact significatif sur la fixation d'objectifs financiers parmi les participants qui n'épargnaient pas régulièrement; en revanche, pour ceux qui épargnaient régulièrement, seul l'incitatif associé aux services a eu un impact à cet égard.

Liquidités : impacts de *Savoir* en banque par sous-groupes

L'analyse par sous-groupes révèle que les impacts ont été rares sur la valeur nette, mais qu'il y a eu des impacts intéressants sur les liquidités pour certains sous-groupes. Il convient de rappeler qu'il n'y a pas eu d'impact significatif de *Savoir* en banque sur la valeur nette à 18 mois, mais que des impacts ont été observés au niveau des actifs liquides⁶ ainsi que sur le montant total de l'épargne déposée en banque (solde des comptes chèques et d'épargne, et des comptes *Savoir* en banque). Les données détaillées qui sont à la base des résultats exposés dans cette section sont présentées au tableau D.5 de l'annexe D. On notera que des résultats similaires ont été obtenus pour l'épargne totale.

Lorsqu'on examine, tout d'abord, les impacts sur les liquidités par groupes d'âge, les résultats révèlent que *Savoir* en banque n'a eu un puissant effet positif que sur les participants de plus de 30 ans et de moins de 40 ans. Les membres du groupe témoin appartenant à cette tranche d'âge avaient, en moyenne, 1 659 \$ sous forme d'actifs liquides, contre 2 638 \$ parmi les membres du groupe *Savoir* en banque; cela représente une augmentation de 59 % des liquidités. L'incitatif financier a donc eu un impact significatif. Ce fut également le cas pour l'impact total de *Savoir* en banque (incitatif + services), mais les services n'ont pas été en mesure de produire un impact positif cumulatif.

En ce qui concerne le revenu du ménage, *Savoir* en banque a eu un impact sur les liquidités des groupes dont le revenu était le plus faible et le plus élevé. Pour les membres du groupe dont le revenu était le plus faible (inférieur à 10 000 \$ par an), les participants à *Savoir* en banque avaient, en moyenne, 74 % de liquidités de plus que les membres du groupe témoin (2 902 \$ contre 1 667 \$). Les participants à *Savoir* en banque-plus avaient 44 % de liquidités de plus que les membres du groupe témoin (2 404 \$ contre 1 667 \$). Pour le groupe percevant le revenu le plus élevé (au moins 20 000 \$), les résultats ont été similaires, mais l'impact relatif de l'ensemble des éléments constitutifs de *Savoir* en banque a été plus important sur le groupe dont le revenu est le plus faible : la moyenne des liquidités du groupe *Savoir* en banque-plus a été supérieure de 75 % à celle du groupe témoin (2 327 \$ contre 1 326 \$) et supérieure de 42 % à celle du groupe *Savoir* en banque (1 893 \$ contre 1 326 \$). On notera que dans chacun des niveaux de revenu, les impacts de l'incitatif financier ont été statistiquement différents les uns des autres, comme l'indiquent les doubles épées de cette colonne.

⁶ Les liquidités incluent tous les actifs à l'exception des montants épargnés pour la retraite, de la maison, du véhicule et des autres avoirs.

Des impacts significatifs sur les liquidités ont également été observés parmi les immigrants. Les immigrants récents (ceux qui sont arrivés moins de quatre ans avant leur inscription au projet) du groupe *Savoir* en banque-plus avaient, en moyenne, 46 % de liquidités de plus que les immigrants récents appartenant au groupe témoin (3 132 \$ contre 2 149 \$). Les immigrants qui étaient arrivés au Canada depuis plus de quatre ans lors de leur inscription au projet dans le groupe *Savoir* en banque-plus avaient aussi 59 % de liquidités de plus que les membres du groupe témoin (1 787 \$ contre 1 127 \$). Des résultats similaires ont également été observés lorsque seul l'impact de l'incitatif financier (ou des crédits jumelés) a été pris en compte. Pour les participants nés au Canada, *Savoir* en banque n'a pas eu d'effet significatif sur les liquidités.

On observe également des impacts sur les liquidités chez les participants titulaires d'un diplôme d'enseignement postsecondaire. Le tableau D.5 indique que pour les titulaires d'un diplôme universitaire et les titulaires d'un certificat non universitaire, l'impact des incitatifs jumelés sur les liquidités moyennes était grand et significatif (674 \$ et 1 038 \$, respectivement). Les résultats indiquent aussi que les participants au programme *Savoir* en banque détenant un diplôme universitaire ont pu épargner 948 \$, soit que les participants d'autres niveaux d'éducation.

Enfin, l'analyse du sous-groupe centré sur l'attitude vis-à-vis de l'épargne révèle que globalement, *Savoir* en banque a eu un impact significatif sur les actifs liquides sur ceux qui n'économisaient pas régulièrement au moment de l'inscription (une différence de 588 \$ entre les groupes *Savoir* en banque-plus et témoin), mais n'a pas eu d'impact sur ceux qui épargnaient régulièrement. Cependant, les crédits jumelés de *Savoir* en banque ont positivement influé sur les liquidités de ceux qui épargnaient régulièrement et de ceux qui n'épargnaient pas régulièrement (655 \$ et 558 \$, respectivement). Les services de *Savoir* en banque n'ont eu aucun effet sur les différents groupes.

Difficultés de subsistance : impacts de *Savoir* en banque par sous-groupes

Si l'on se souvient de l'hypothèse émise au départ en matière d'épargne, *Savoir* en banque est censé permettre aux participants d'économiser davantage d'argent et d'accumuler plus d'actifs sans rencontrer de difficultés de subsistance supplémentaires. Globalement, cette hypothèse semble être vérifiée. L'unité de mesure utilisée pour cerner le concept de difficultés de subsistance est la réponse (oui ou non) apportée à la question : « Rencontrez-vous des difficultés pour faire face aux dépenses? ». Les données détaillées qui sont à la base des résultats exposés dans cette section sont présentées au tableau D.3 de l'annexe D.

L'analyse par sous-groupes de l'indicateur des difficultés de subsistance montre qu'au cours des 18 premiers mois, aucun sous-groupe n'a indiqué une augmentation statistiquement significative des difficultés de subsistance liée à la participation à *Savoir* en banque. En fait, parmi les groupes analysés, deux d'entre eux — les participants âgés de 30 à 40 ans et les immigrants récents — ont fait état d'une *diminution* de leurs difficultés de subsistance liée à leur participation à *Savoir* en banque. Les participants du groupe *Savoir* en banque-plus âgés de 30 à 40 ans ont été moins susceptibles (à hauteur de 5,4 points de pourcentage) d'avoir des difficultés à faire face aux dépenses que les membres du groupe témoin.

De la même façon, la proportion de participants du groupe *Savoir* en banque-plus ayant immigré moins de quatre ans avant de s'inscrire au projet et ayant indiqué avoir rencontré des difficultés pour faire face à ses dépenses a été nettement inférieure à celle des membres du groupe témoin (12,7 contre 18,5 %, soit une baisse de 5,4 points de pourcentage imputable aux crédits jumelés et aux services de *Savoir* en banque). Enfin, il convient de souligner que les services de *Savoir* en banque n'ont réduit les difficultés de subsistance que pour les immigrants récents (à hauteur de 6,7 points de pourcentage), et que les impacts des services par statut d'immigration n'ont pas été significativement différents les uns des autres.

RÉSUMÉ

Dix-huit mois après l'assignation aléatoire, la formation en gestion financière et les services de gestion de cas de *Savoir* en banque n'ont eu qu'un impact modéré sur l'ouverture de comptes, le solde des comptes et l'évolution mensuelle du solde net. À ce stade, les services n'ont pas eu d'impact sur l'encaissement des crédits jumelés. Cependant, il est possible qu'ultérieurement dans le cycle du projet, les résultats qui s'appuieront sur l'expérience des participants révèlent des impacts positifs dans ce domaine.

Il a également été observé que *Savoir* en banque avait un impact significatif sur le solde total des comptes d'épargne et de chèques et des comptes *Savoir* en banque, ainsi que sur la valeur de l'ensemble des liquidités. Sans *Savoir* en banque, les comptes en banque des participants auraient présenté un solde inférieur de 42 % à celui observé. Le programme *Savoir* en banque semble également avoir eu un impact sur les modes de consommation des participants, car la valeur des biens du ménage parmi les membres des groupes *Savoir* en banque-plus a été significativement inférieure à celle des membres du groupe témoin. Cela suggère que *Savoir* en banque a encouragé les participants à retarder ou à modifier leurs achats afin d'être en mesure de mettre de l'argent de côté pour leurs comptes *Savoir* en banque. Aucune différence n'a été constatée, au niveau des difficultés de subsistance, entre les groupes programme et témoin; en d'autres termes, cela signifie que les augmentations du montant total de l'épargne et des liquidités et que la modification des modes de consommation n'ont pas eu pour effet négatif d'augmenter les difficultés de subsistance rencontrées par les participants.

Le fait que l'augmentation du montant moyen des liquidités ait résulté de la volonté des groupes dont le montant des liquidités était faible de faire progresser la valeur de leurs liquidités plutôt que des groupes mieux lotis est une autre constatation importante.

L'analyse des sous-groupes a révélé qu'en matière de fixation d'objectifs financiers, *Savoir* en banque a eu un impact significatif sur les participants de tous les sous-groupes créés par tranches de revenu. L'impact de *Savoir* en banque sur la fixation d'objectifs financiers a été d'autant plus important que l'âge des participants était avancé. Les participants qui n'épargnaient pas régulièrement au départ ont été significativement plus susceptibles d'avoir été encouragés par *Savoir* en banque à fixer des objectifs financiers à la date de l'enquête après 18 mois que ceux qui épargnaient régulièrement. De même, l'ensemble des composantes de *Savoir* en banque a eu un effet significatif sur les

liquidités de ceux qui n'épargnaient pas régulièrement, et est resté sans effet pour ceux qui économisaient régulièrement.

Il a été observé que *Savoir* en banque avait particulièrement intéressé les immigrants. Alors que *Savoir* en banque a eu un impact significatif sur le montant moyen des liquidités des immigrants, aucun effet similaire n'a été observé parmi les participants nés au Canada. D'autre part, en termes de fixation d'objectifs financiers, les immigrants récents sont ceux qui ont le plus bénéficié de *Savoir* en banque.

Enfin, *Savoir* en banque a amélioré la fixation d'objectifs financiers pour tous les participants, et ce indépendamment de leur niveau d'éducation. Cependant, les participants ayant les plus hauts niveaux d'éducation ont le plus épargné jusqu'à présent.

Chapitre 6 : Impacts sur les attitudes à l'égard de l'éducation, l'emploi et le travail autonome

Ce chapitre s'intéresse aux impacts préliminaires de *Savoir* en banque — 18 mois après l'assignation aléatoire — sur les attitudes des participants à l'égard de l'éducation, de leur participation à des cycles d'études et de leur emploi. L'objectif ultime de *Savoir* en banque est d'améliorer le sort des participants par les résultats liés à l'éducation, à la micro-entreprise et à l'emploi, comme le reflètent les hypothèses analysées dans ce chapitre pour l'éducation et l'emploi. Il est attendu qu'au bout de 18 mois, les impacts sur l'éducation et l'emploi ne seront que d'une ampleur limitée. Le présent chapitre s'intéresse tout d'abord aux attitudes des participants à l'égard de l'éducation. Il se penche ensuite sur les impacts sur l'éducation et la formation, puis compare les impacts sur les sous-groupes.

Les résultats du chapitre sont présentés par volet. Lorsque les participants se sont inscrits et avant l'assignation aléatoire, il leur a été demandé s'ils souhaitaient être placés dans le volet d'éducation ou dans le volet de la petite entreprise (seuls 20 % des participants pouvaient appartenir à ce dernier volet à chaque site). Ceux qui sont dans le volet d'éducation ne peuvent utiliser leurs crédits jumelés que pour des études ou une formation, alors que ceux qui sont dans le volet de la petite entreprise peuvent les utiliser soit pour des études, soit pour démarrer une petite entreprise.

IMPACTS SUR LES ATTITUDES À L'ÉGARD DE L'ÉDUCATION

Certains défenseurs des programmes de comptes individuels de développement (CID) estiment que le fait d'économiser et de posséder des actifs change l'attitude des personnes économiquement désavantagées et a un effet positif sur ce qu'elles pensent du développement personnel. Étant donné que *Savoir* en banque est centré sur les études postsecondaires, l'hypothèse de départ est que le fait d'épargner encourage les participants à penser davantage à leurs objectifs en matière d'études postsecondaires, et que cela peut modifier leur attitude à cet égard. Cette hypothèse est particulièrement fondée pour les membres du groupe *Savoir* en banque-plus, car l'un des axes fondamentaux de la formation *Savoir* en banque est d'aider les participants à établir leurs objectifs et à déterminer les études qu'ils doivent suivre pour être en mesure de les atteindre. Pour évaluer l'attitude des participants à l'égard de l'éducation, il a été demandé aux répondants de l'enquête de suivi après 18 mois de répondre à quatre énoncés par « entièrement d'accord », « d'accord », « pas d'accord » ou « pas du tout d'accord ».

Globalement, les résultats de l'enquête de suivi après 18 mois présentés au tableau 6.1 pour le volet de l'éducation révèlent que les participants des trois groupes de recherche accordent une grande valeur à l'éducation. Les résultats montrent notamment que les participants aux groupes programme étaient beaucoup plus susceptibles d'avoir

une attitude favorable à l'égard de l'éducation que les participants du groupe témoin.¹ *Savoir* en banque a donc un effet positif sur les attitudes à l'égard de l'éducation ce qui, à terme, pourrait modifier l'incidence des programmes éducatifs. Des différences significatives ont cependant été observées entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus. Elles pourraient donc être principalement imputables à l'incitatif financier de *Savoir* en banque (les crédits jumelés) et non pas aux services de *Savoir* en banque (formation et gestion de cas). En termes de changement de comportement, l'incitatif financier serait ainsi un facteur plus important que l'éducation proprement dite.

Le tableau 6.1 présente les résultats pour chacune des questions relatives aux attitudes à l'égard de l'éducation. La première partie du tableau présente le niveau d'accord avec l'énoncé « Obtenir un bon emploi dépend de mon éducation ». Les participants au groupe *Savoir* en banque ont été 8,6 % plus susceptibles que les membres du groupe témoin d'être tout à fait d'accord, mais 3,3 % à être moins susceptibles d'être d'accord avec cet énoncé. Le groupe *Savoir* en banque a également été moins susceptible que le groupe témoin de n'être pas d'accord ou pas du tout d'accord avec cet énoncé. *Savoir* en banque a donc influé sur le degré d'accord des participants avec l'énoncé.

Des résultats comparables ont été observés pour l'énoncé « Je dois faire plus d'études pour obtenir un bon emploi ». Les membres du groupe *Savoir* en banque ont été 4,5 % plus susceptibles d'être tout à fait d'accord, mais 4,7 % moins susceptibles de n'être pas d'accord avec cet énoncé que les membres du groupe témoin. Aucune différence significative n'a été constatée entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus, mais le groupe *Savoir* en banque a été plus susceptible d'être tout à fait d'accord et moins susceptible d'être simplement d'accord avec cet énoncé que les membres du groupe *Savoir* en banque-plus.

Les membres du groupe *Savoir* en banque ont été plus susceptibles d'entrevoir la valeur que pouvaient avoir les études pour leur avenir que le groupe témoin. Une différence de 5,9 points de pourcentage a été observée entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus pour les participants d'accord avec l'énoncé « Peu importe le niveau d'études que j'atteigne, il est très probable que je ne trouve qu'un emploi mal rémunéré » et une différence de 1,9 point de pourcentage pour les participants qui étaient tout à fait d'accord avec l'énoncé. De nouveau, une différence presque identique a été constatée parmi les participants qui n'étaient pas d'accord avec cet énoncé.

Enfin, étant donné que les participants aux groupes programme étaient plus susceptibles d'entrevoir la valeur que pouvaient avoir les études pour leur avenir que ceux du groupe témoin, il n'est guère surprenant qu'ils aient été nettement plus susceptibles de ne pas être d'accord avec l'énoncé « Ce n'est pas la peine de s'endetter pour faire des études ». Une différence de 6,7 points de pourcentage a été observée entre le groupe *Savoir* en banque et le groupe témoin (en faveur du groupe *Savoir* en banque) au niveau de la proportion des participants qui étaient d'accord avec l'énoncé. De nouveau, une différence presque identique (de 5,6 points de pourcentage) a été constatée

¹ L'hypothèse était que, du fait de l'assignation aléatoire, les attitudes à l'égard de l'éducation des groupes *Savoir* en banque, *Savoir* en banque-plus et témoin étaient identiques au départ et que, par conséquent, les différences après 18 mois étaient imputables au projet *Savoir* en banque. Cependant, les questions sur les attitudes à l'égard de l'éducation ne faisaient pas partie de l'enquête de référence et cette hypothèse ne peut donc pas être vérifiée d'une façon empirique.

entre ces deux groupes parmi les participants qui n'étaient pas d'accord avec cet énoncé. Cela suggère que *Savoir* en banque fait peut-être augmenter le nombre de personnes qui tolèrent de s'endetter pour financer des études. Entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus, une différence a été observée parmi les participants qui n'étaient pas d'accord avec l'énoncé. Les participants au groupe *Savoir* en banque ont été environ 4 % plus susceptibles de n'être pas du tout d'accord et, de nouveau, moins susceptibles d'être simplement en désaccord avec cet énoncé que les participants du groupe *Savoir* en banque-plus.

Tableau 6.1 : Impacts sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition des pourcentages au mois 18

	Niveaux de résultat			<u><i>Savoir</i> en banque par rapport au groupe témoin</u>		<u><i>Savoir</i> en banque par rapport à <i>Savoir</i> en banque-plus</u>		<u><i>Savoir</i> en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>		
	<i>Savoir</i> en banque	banque-plus	Groupe témoin	Impact de l'incitatif financier	Erreur type	Impact ajouté des services	Erreur type	Impact de l'incitatif plus des services	Erreur type	
Obtenir un bon emploi dépend de mon éducation										
Pas du tout d'accord	0,4	0,3	13,0	-1,0 *	0,7	-0,1	0,5	-1,1 *	0,0	
Pas d'accord	5,2	6,0	9,6	-4,4 ***	1,4	0,7	1,4	-3,6 **	1,4	
D'accord	52,0	50,7	55,3	-3,3	2,7	-1,3	2,6	-4,6 *	2,7	
Tout à fait d'accord	42,4	43,0	33,8	8,6 ***	2,7	0,7	2,5	9,3 ***	2,7	
Je dois faire plus d'études pour obtenir un bon emploi										
Pas du tout d'accord	0,4	0,4	1,0	-0,6	0,5	0,0	0,5	-0,6	0,5	
Pas d'accord	10,5	10,6	15,2	-4,7 ***	1,7	0,1	1,6	-4,6 ***	1,7	
D'accord	52,3	55,5	51,6	0,7	2,8	3,1	2,6	3,9	2,8	
Tout à fait d'accord	36,7	33,6	32,2	4,5 *	2,6	-3,1	2,5	1,4	2,6	
Peu importe le niveau d'études que j'atteigne, il est très probable que je ne trouve qu'un emploi mal rémunéré										
Pas du tout d'accord	27,7	28,9	26,0	1,7	2,4	1,2	2,2	2,9	2,4	
Pas d'accord	58,8	56,9	52,6	6,2 **	2,8	-1,9	2,6	4,3	2,8	
D'accord	12,4	12,9	18,3	-5,9 ***	1,9	0,5	1,8	-5,5 ***	1,9	
Tout à fait d'accord	1,1	1,3	3,1	-1,9 **	0,7	0,2	0,7	-1,7 **	0,8	
Ce n'est pas la peine de s'endetter pour faire des études										
Pas du tout d'accord	15,1	11,0	13,2	1,9	1,8	-4,1	1,7	-2,2	1,8	
Pas d'accord	57,4	61,8	51,8	5,6 **	2,8	4,4	2,6	10,0 ***	2,8	
D'accord	23,5	23,4	30,3	-6,7 ***	2,4	-0,1	2,3	-6,8 ***	2,4	
Tout à fait d'accord	3,9	3,8	4,7	-0,8	1,0	-0,1	1,0	-0,9	1,0	
Taille de l'échantillon	748	738	605							

Sources : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois et du Système d'information sur la gestion des participants.

Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : * = 10 % ; ** = 5 % ; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

En ce qui concerne les participants du volet de la petite entreprise, ceux des groupes programme ont été plus susceptibles d'avoir des attitudes positives à l'égard de l'éducation que ceux du groupe témoin (résultats non présentés). Néanmoins, les différences entre les groupes programme et témoin ont généralement été d'une ampleur moins importante que dans le volet d'éducation. D'autre part, ces différences n'étaient pas significatives d'un point de vue statistique.

RÉSULTATS CONCERNANT L'ÉDUCATION ET LA FORMATION

L'objectif principal de *Savoir en banque* est d'encourager les participants à suivre d'autres études postsecondaires. Dans cette section, les résultats tentent de déterminer dans quelle mesure cet objectif a été atteint 18 mois après l'assignation aléatoire.

Au mois 18, *Savoir en banque* n'avait eu que peu d'impact sur la participation des membres du volet d'éducation à des cycles d'études et de formation. Seul un petit nombre de différences significatives a été observé entre les groupes *Savoir en banque*, *Savoir en banque-plus* et témoin. L'absence d'impact au mois 18 était prévisible et l'hypothèse avait été émise qu'il faudrait un certain temps avant que les participants n'aient épargné suffisamment d'argent pour l'investir dans un cycle d'études. D'autre part, il faut également un certain temps pour prendre les dispositions nécessaires, par exemple pour choisir un cursus et être accepté par l'établissement d'enseignement. Ce délai peut encore être prolongé si le cours sélectionné n'est pas immédiatement accessible. Enfin, les participants peuvent épargner jusqu'au mois 36 et encaisser les crédits jumelés jusqu'au mois 48.

Grâce à *Savoir en banque*, les participants des groupes *Savoir en banque* et *Savoir en banque-plus* peuvent participer à un vaste ensemble de cours et de formations à condition que ces derniers soient dispensés par un établissement reconnu. L'enquête de suivi après 18 mois a porté sur (1) les cours suivis en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat et sur (2) les cours individuels ne faisant pas partie d'un programme. Les résultats obtenus grâce à ces questions sont présentés, premièrement, pour tous les types de cours suivis (qu'ils fassent ou non partie d'un programme), deuxièmement, seulement pour les cours faisant partie d'un programme et, troisièmement, pour les cours individuels ne faisant pas partie d'un programme.

Premièrement, les résultats révèlent que *Savoir en banque* n'a eu que peu d'impact sur le fait que les participants au volet de l'éducation ont ou n'ont pas suivi de cours (faisant ou non partie d'un programme). Environ 60 % des participants ont suivi des cours sous une forme quelconque, mais aucune différence significative n'a été observée entre les trois groupes de recherche (tableau 6.2).

Deuxièmement, aucun impact significatif n'a été observé concernant les programmes d'études. Globalement, environ 40 % des participants ont suivi des cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat au cours des 18 premiers mois. La proportion a été légèrement supérieure dans les groupes programme par rapport au groupe témoin; néanmoins, cette différence n'est pas statistiquement significative. En ce qui concerne la proportion des participants qui ont achevé un programme d'études au cours des

18 premiers mois, la différence entre les groupes *Savoir* en banque et témoin est encore plus faible (moins de 1 point de pourcentage).

Tableau 6.2 : Impacts sur la participation à des cycles d'études et de formation au mois 18 (%)

	<u>Niveaux de résultat</u>			<u>\$avoir en banque par rapport au groupe témoin</u>		<u>\$avoir en banque par rapport à \$avoir en banque-plus</u>		<u>\$avoir en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>	
	<u>\$avoir en banque</u>	<u>banque-plus</u>	<u>Groupe témoin</u>	<u>Impact de l'incitatif financier</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact ajouté des services</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact de l'incitatif plus des services</u>	<u>Erreur type</u>
Ensemble (programme d'études ou cours individuels)									
Inscrits à un cours pendant les 18 premiers mois (%)	59,4	60,7	60,9	-1,5	2,6	1,3	2,4	-0,2	2,6
Programmes d'études									
Inscrits à un cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat (%)	39,7	40,7	37,6	2,1	2,7	0,9	2,5	3,0	2,7
Type de programme (premier programme) (%)									
Anglais langue seconde (ALS)	2,7	4,0	3,6	-0,9	1,0	1,3	1,0	0,4	1,0
École secondaire	4,5	3,4	3,2	1,3	0,8	-1,2	0,8	0,1	0,8
Apprentissage agréé	5,0	3,6	4,9	0,1	1,2	-1,4	1,1	-1,3	1,2
Collège communautaire	14,7	16,6	16,1	-1,4	2,1	2,0	2,0	0,5	2,2
Université	12,5	12,8	9,6	2,9	1,9	0,3	1,8	3,3 *	1,9
Ont achevé le cycle en 18 mois (%)	12,8	12,2	11,9	0,8	1,8	-0,6	1,7	0,3	1,8
Cours individuels, ne faisant pas partie d'un programme									
Inscrits à d'autres formations, cours, séminaires, etc. (hors programme) (%)	27,1	26,9	30,3	-3,2	2,4	-0,2	2,3	-3,4	2,4
Ont achevé un ou plusieurs cours (%)	21,9	23,0	27,2	-5,4 **	2,2	1,1	2,1	-4,3 *	2,2
Taille de l'échantillon	748	738	605						

Sources : Calculs réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois et du Système d'information sur la gestion des participants.

Notes : La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

Des tests t bilatéraux ont été appliqués aux écarts entre les résultats des groupes programme et témoin. Les niveaux de signification statistique sont indiqués comme suit : * = 10 % ; ** = 5 % ; *** = 1 %.

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

Si l'on examine le type (ou le niveau) d'études du premier programme², on découvre que les participants aux groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus ont été environ 3 % plus nombreux (2,9 et 3,3 points de pourcentage respectivement) que les membres du groupe témoin à s'inscrire à l'université. La différence entre les groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus a été significative — de l'ordre de 10 % — alors que la différence entre les groupes *Savoir* en banque et témoin a été négligeable. Pris séparément en considération, ni l'incitatif financier ni les services n'ont exercé une

² La plupart des participants qui se sont inscrits à un cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat pendant les 18 premiers mois ne se sont inscrits qu'à un seul programme. Un nombre limité de participants se sont inscrits à un second programme (3 % du volet d'éducation).

influence sur le type de programme sélectionné. En revanche, lorsqu'ils sont associés, les deux éléments (incitatif financier + services) ont un impact significatif.

Troisièmement, les résultats concernant les cours individuels font apparaître un effet négatif de *Savoir* en banque. Contrairement à ce que l'on avait observé pour les programmes éducatifs, les membres du groupe témoin ont été plus susceptibles (à hauteur de 3,2 points de pourcentage) de suivre un ou plusieurs cours pendant les 18 premiers mois que les participants à *Savoir* en banque. La différence entre les groupes a été encore plus marquée en ce qui concerne le nombre de personnes ayant achevé les cours individuels : le groupe témoin a été plus susceptible (à hauteur de 5,4 points de pourcentage) d'avoir achevé un ou plusieurs cours pendant les 18 premiers mois que les participants au groupe *Savoir* en banque, soit une différence clairement significative au niveau de 5 %. En ce qui concerne l'inscription à un cours, la différence n'a pas été statistiquement significative; en revanche, la différence a été significative (5 %) en ce qui concerne le nombre de personnes ayant achevé un cours.

Bien qu'il soit encore trop tôt pour l'affirmer avec certitude, les constatations susmentionnées pourraient avoir pour explication les différences entre les groupes programme et témoin en matière de fonds disponibles. Il se pourrait en effet que les membres des groupes programme soient focalisés sur des programmes d'études plus longs et peut-être plus onéreux (tels que l'université) en raison des fonds qui seront disponibles grâce aux crédits jumelés. En revanche, les membres du groupe témoin sont peut-être focalisés sur des cours individuels moins longs et peut-être moins onéreux parce qu'ils disposent peut-être de moins de ressources que les membres des groupes programme (en d'autres termes, parce qu'ils n'ont pas accès aux crédits jumelés). Ce point précis fera l'objet d'une étude approfondie dans le prochain rapport sur *Savoir* en banque. D'autres rapports s'intéresseront également à d'autres aspects touchant à l'éducation, tels que les frais de scolarité et les nombres d'heures de cours.

En ce qui concerne le volet de la petite entreprise, aucun impact significatif de *Savoir* en banque sur la participation à l'éducation n'a été observé pour les participants de ce volet (résultats non représentés dans le tableau). Le taux de participation à des études postsecondaires a été, comme l'hypothèse en avait été émise, inférieur au sein du volet de la petite entreprise à ce qui a été observé pour le volet d'éducation.

RÉSULTATS RELATIFS À L'EMPLOI

Les hypothèses concernant l'impact de *Savoir* en banque sur l'emploi au bout de 18 mois ne sont pas très claires. D'une part, on peut avancer que les participants à *Savoir* en banque, afin de déposer davantage d'argent sur leurs comptes *Savoir* en banque, sont plus susceptibles de travailler ou de travailler plus longtemps pendant les 18 premiers mois. D'autre part, il est également possible qu'au mois 18, certains participants aient atteint leurs objectifs en matière d'épargne et qu'ils les utilisent déjà pour suivre des études postsecondaires. Au mois 18, ces participants seraient donc inscrits à des études postsecondaires, et travailleraient moins d'heures afin de disposer de davantage de temps pour se consacrer à leurs études. Il est cependant peu probable qu'au mois 18, un grand nombre de participants aient commencé ou achevé leur cycle d'études et tirent déjà parti des avantages hypothétiques liés à leurs compléments d'études ou de formation.

Les résultats révèlent que, globalement, *Savoir* en banque n'a pas eu d'impact, au mois 18, sur le taux d'activité des membres du volet d'éducation.³ Au mois 18, le taux d'activité était de 61,0 % parmi les membres du groupe *Savoir* en banque contre 64,3 % au sein du groupe témoin. Le reste de l'échantillon était composé soit de personnes sans emploi, soit de personnes inactives, mais la différence observée entre les groupes n'était pas significative d'un point de vue statistique.

Savoir en banque a eu une influence sur le travail autonome : les membres des groupes programme ont en effet été plus susceptibles d'exercer des activités de travail autonome et moins susceptibles d'exercer des activités d'employés que les membres du groupe témoin. La différence entre le groupe témoin et le groupe *Savoir* en banque-plus a été statistiquement significative. Cependant, la différence entre les groupes témoin et *Savoir* en banque n'a pas été statistiquement significative, ce qui révèle que l'incitatif financier n'a pas eu à lui seul un effet important sur le travail autonome. Le groupe *Savoir* en banque a été 4,7 points de pourcentage moins susceptible de travailler pour un employeur mais 2,9 % plus susceptible d'exercer des activités de travail autonome que le groupe témoin.

Au 18e mois, les participants n'ont pas travaillé davantage d'heures afin de percevoir des fonds à épargner. Il n'y a pas eu de différence significative entre les groupes en ce qui concerne le nombre d'heures travaillées par semaine (au cours des quatre semaines précédant l'enquête de suivi après 18 mois).⁴ Pour l'ensemble des emplois (auprès d'un employeur ou relevant d'une activité de travail autonome), le groupe témoin a travaillé en moyenne 20,4 heures, alors que le groupe *Savoir* en banque a travaillé 19,2 heures et le groupe *Savoir* en banque-plus 20,0 heures.

Pour le volet de la petite entreprise, *Savoir* en banque n'a pas eu d'impact significatif sur les activités de travail autonome ou de création d'entreprise.⁵ Au cours des 18 premiers mois, 28,9 % des membres du groupe *Savoir* en banque ont exercé des activités de travail autonome contre 30,9 % au sein du groupe témoin. En moyenne, les revenus tirés des activités de travail autonome ont été plus élevés au sein du groupe témoin qu'au sein du groupe *Savoir* en banque — 2 343 \$ contre 1 790 \$ au cours des 18 premiers mois. Cependant, aucune des différences observées entre les groupes n'a été significative d'un point de vue statistique. Parmi ceux qui ont exercé des activités de travail autonome, la plupart des participants ont indiqué ne s'occuper que d'une seule entreprise : un nombre limité de participants a indiqué s'occuper de plusieurs entreprises (3,1 % du volet de la petite entreprise).

³ Les mesures liées à la force de travail utilisées ici sont quelque peu basées sur les définitions officielles de ces concepts, établies par Statistique Canada, dont : Les chômeurs sont les personnes qui, au cours de la semaine de référence : (a) avaient été mises à pied temporairement, mais s'attendaient à être rappelées au travail et étaient disponibles pour travailler, ou (b) étaient sans emploi, avaient activement cherché un emploi au cours des quatre dernières semaines et étaient disponibles pour travailler, ou (c) devaient commencer un nouvel emploi dans quatre semaines ou moins à compter de la semaine de référence et étaient disponibles pour travailler. Les personnes inactives sont celles qui, au cours de la semaine de référence, ne désiraient ou ne pouvaient offrir ou fournir leurs services au cours de la semaine de référence. Autrement dit, elles n'étaient ni occupées ni en chômage. Voir http://www.statcan.ca/francais/freepub/71-543-GIF/2007001/part2_f.htm (page consultée le 22 octobre 2007).

⁴ L'enquête n'a pas été en mesure de déceler des heures travaillées en plus au début de la période d'épargne.

⁵ Les participants ont été interrogés sur leurs activités de travail autonome ou de création d'entreprise au cours des 18 premiers mois. Aux fins de la présente section, les expressions « travail autonome » et « création d'entreprise » sont interchangeables.

Ces résultats sont comparables aux hypothèses qui avaient été émises car, comme l'a révélé le tableau 4.3, les participants du volet de la petite entreprise ont été plus lents à encaisser leurs crédits jumelés que ceux du volet d'éducation. D'autre part, les membres du personnel de *Savoir* en banque ont souligné qu'il faut du temps aux participants pour élaborer les plans d'affaires requis pour encaisser les crédits jumelés à utiliser pour créer la micro-entreprise.

RÉSULTATS PAR SOUS-GROUPES

L'objectif étant de déterminer si les résultats variaient entre les sous-groupes, l'analyse a défini des sous-groupes de l'échantillon en fonction de caractéristiques des participants à la date de référence. Les résultats de cette analyse sont présentés dans cette section et les résultats détaillés sont présentés à l'annexe D.⁶ Les résultats des sous-groupes ont été observés pour un certain nombre d'indicateurs : les attitudes à l'égard de l'éducation, la participation à l'éducation, la participation aux programmes et la participation à des cours non liés au programme.

Pour analyser les différences entre sous-groupes en matière d'attitude à l'égard de l'éducation, une variable composite reposant sur le niveau d'accord avec quatre questions posées dans le cadre de l'enquête après 18 mois a été créée afin de recenser les participants qui avaient une attitude fortement favorable à l'éducation. Les participants ont été considérés comme ayant une attitude fortement favorable à l'éducation lorsqu'ils ont déclaré être « tout à fait d'accord » avec les énoncés « Obtenir un bon emploi dépend de mon éducation » ou « Je dois faire plus d'études pour trouver un bon emploi » ou lorsqu'ils ont déclaré ne pas être « du tout d'accord » avec les énoncés « Peu importe le niveau d'études que j'atteigne, il est très probable que je ne trouve qu'un emploi mal rémunéré » ou « Ce n'est pas la peine de s'endetter pour faire des études ».

Pour cette variable, des différences significatives ont été observées entre les sous-groupes. Notamment, comme le démontre le tableau D.11 à l'annexe D, l'impact relatif de *Savoir* en banque a varié de façon significative en fonction de l'âge, du sexe, de la situation en matière de logement, du fait d'avoir épargné avant la participation au projet, et l'éducation. Les participants du groupe *Savoir* en banque de moins de 30 ans ont été 15,5 % plus susceptibles que les membres du groupe témoin d'avoir une attitude fortement favorable à l'éducation — soit deux fois plus que les participants âgés de 30 à 40 ans. Les femmes du groupe *Savoir* en banque ont été 13,8 % plus susceptibles d'avoir une attitude fortement favorable à l'éducation que leurs congénères du groupe témoin, alors que pour les hommes, la différence entre les sous-groupes n'a atteint que 2,5 %. Parmi les participants qui louaient leur logement à la date de référence, ceux des groupes *Savoir* en banque et *Savoir* en banque-plus ont été plus susceptibles d'avoir une attitude positive à l'égard de l'éducation que ceux du groupe témoin. Il convient également de souligner que les participants qui n'épargnaient pas régulièrement à la date de référence avaient une attitude plus positive à l'égard de l'éducation que les participants

⁶ On notera que les différences significatives ont été observées tant pour les catégories particulières (par exemple, hommes et femmes), qu'il y ait ou non de différence significative entre les groupes programme et témoin, qu'entre les catégories (par exemple, hommes par opposition aux femmes) au niveau desquelles l'impact est sensiblement différent. On notera également que les résultats des sous-groupes, non ajustés, sont présentés à l'annexe D, mais qu'ils ne sont pas très différents des résultats ajustés concernant les sous-groupes.

correspondant du groupe témoin; inversement, aucune différence significative n'a été observée entre les groupes programme et témoin pour ceux qui épargnaient régulièrement à la date de référence. Enfin, les participants de tous niveaux d'éducation ont fait preuve d'une amélioration dans leur attitudes envers l'éducation.

En ce qui concerne les types de participation à l'éducation présentés au tableau D.12 de l'annexe D, les différences observées entre les sous-groupes ont été peu nombreuses.

RÉSUMÉ

L'une des principales constatations de la recherche est que *Savoir en banque* a contribué à améliorer l'attitude des participants à l'égard de l'éducation. *Savoir en banque* a eu des impacts importants et significatifs sur la valeur que les participants accordent à l'éducation, ce qui pourrait avoir d'autres implications dans les mois et années à venir. Comme on en avait émis l'hypothèse, les impacts sur l'éducation et l'emploi ont été faibles au cours des 18 premiers mois du projet : les impacts soient peu élevés en termes de participation à l'éducation, de création de petites entreprises ou d'emploi. L'éducation et l'emploi continueront à être surveillés et devraient avoir une importance grandissante dans les prochains rapports de cette série, notamment lors de l'enquête de suivi après 40 mois ou ultérieurement.

Chapitre 7 : Conclusions

S'appuyant sur les données recueillies dans le cadre de l'enquête de suivi après 18 mois, les constatations présentées dans ce rapport permettent de conclure que *\$avoir* en banque a atteint la plupart de ses objectifs à court terme. Les résultats révèlent que *\$avoir* en banque a eu un impact significatif sur les soldes des comptes chèques et d'épargne, ce qui suggère que les Canadiens à faible revenu peuvent épargner afin de développer leur capital humain à condition que leur soient proposés des incitatifs sous forme de crédits jumelés. Le programme *\$avoir* en banque semble également avoir encouragé les participants à retarder leurs achats de biens ménagers ou à faire des acquisitions moins onéreuses afin d'être en mesure de mettre de l'argent de côté sur leurs comptes *\$avoir* en banque. Cependant, aucune différence majeure n'a été notée concernant les autres actifs financiers, ce qui suggère que *\$avoir* en banque n'a pas eu un effet « déplétif » sur les autres placements. De plus, tous ces résultats positifs n'ont pas été obtenus au prix d'une augmentation des difficultés de subsistance des participants, de leurs dettes ou du nombre d'heures qu'ils ont travaillé.

Dans une large mesure, ce sont les crédits jumelés de *\$avoir* en banque qui ont été à l'origine de l'amélioration des résultats des participants en matière d'épargne. Contrairement à l'hypothèse qui avait été émise, la formation en gestion financière et les services de gestion de cas n'ont pas encore joué un rôle majeur dans ce domaine. Il semble que l'incitatif financier et le fait même d'économiser ont eu davantage d'effet sur le comportement à l'égard de l'épargne que les séances de formation centrées sur cet objectif, mais ces résultats pourraient évoluer différemment à un stade ultérieur du projet. Néanmoins, la formation et les services ont contribué à l'amélioration de la situation des participants en matière de budget et de fixation d'objectifs financiers.

Le programme a aidé tous les participants à épargner, et ce indépendamment de leur niveau d'éducation. Il est également à noter que le programme a eu d'énormes impacts sur les participants sur avec un niveau de revenu très bas (moins de 20 000 \$ par an) et sur ceux ayant un statut d'immigrant.

Jusqu'à présent, l'amélioration de l'attitude à l'égard de l'éducation est le seul impact majeur de *\$avoir* en banque sur l'éducation. Il est intéressant de souligner que les participants étaient déjà motivés avant de s'inscrire au projet, comme le confirme leur adhésion à un projet visant à améliorer la participation à des activités de renforcement du capital humain. De nouveau, l'incitatif financier a eu davantage d'effet sur les résultats que la formation en gestion financière et les services de gestion de cas.

Il est prévisible que les effets de *\$avoir* en banque sur la participation à l'éducation ne seront visibles qu'aux étapes ultérieures du projet, notamment lors des enquêtes de suivi après 40 et (ou) 54 mois. Il devrait en être de même pour la création de petites entreprises. Au mois 18, il était probablement trop tôt pour répondre aux questions liées au développement du capital humain, car la plupart des participants étaient encore focalisés sur leurs activités d'épargne et d'encaissement des crédits jumelés, ce qu'a démontré l'analyse. Au terme des mois 40 et 54, la plupart des participants désireux

d'utiliser leurs crédits jumelés pour faire des études ou créer une petite entreprise l'auront déjà fait. Cependant, l'amélioration des attitudes à l'égard de l'éducation et le renforcement des comportements en matière de budget devraient avoir des effets positifs, à ce stade de la recherche, sur l'éducation et la création de petites entreprises. Une large place sera accordée à ces sujets dans le prochain rapport sur *Savoir* en banque, qui sera publié en 2008. Les impacts sur l'emploi devraient également prendre de l'ampleur dans les mois et années à venir.

Annexe A : Les CID au Canada et à l'étranger

CANADA

L'expérience canadienne en matière de comptes individuels de développement (CID) se limite à quelques initiatives à petite échelle menées par des organismes, dont certains sont engagés dans le programme *Savoir* en banque. Ce qui suit ne prétend pas être un tableau exhaustif des CID au Canada, mais illustre leur variété.

À Calgary, Momentum¹ gère deux programmes de CID, dont l'un est appelé Fair Gains et est principalement parrainé par Centraide. L'épargne jumelée (dans une proportion de 3 pour 1) peut servir à l'accession à la propriété, à une formation professionnelle ou à la poursuite d'études, à l'éducation d'un enfant ou à l'exploitation d'une entreprise. Les participants ont un an pour épargner, et doivent également suivre une formation financière appelée Money Management et des séances avec un groupe de pairs. Le Owen Hart Home Owner Program, destiné aux participants ayant suivi avec succès le programme d'un an de Fair Gains, offre la possibilité d'épargner en vue de l'accession à la propriété et d'acquérir des compétences en matière de gestion de l'argent, l'accent étant mis sur les questions de propriété. Il s'agit d'un programme de deux ans qui offre la possibilité de réaliser les encaissements jusqu'à trois ans après l'achèvement du programme. La même organisation administre aussi Youth Fair Gains, programme destiné aux jeunes de 16 à 21 ans, ainsi que Savings Circles — un programme d'épargne jumelée (3 pour 1) d'une durée de six mois — qui fournit aux adultes à faible revenu la possibilité d'épargner en vue d'un actif tel que des formations, des outils de travail ou des biens d'équipement ménager. Les participants peuvent également acquérir des compétences en matière de gestion de l'argent.

Dans la région de Kitchener-Waterloo, Lutherwood, organisme de santé et de services sociaux à but non lucratif, a récemment mené à bonne fin deux projets pilotes de CID. Le premier était destiné aux mères de famille monoparentale prestataires d'aide sociale, tandis que le deuxième concernait les familles à faible revenu du secteur Chandler-Mowat de Kitchener, dont l'épargne visait l'achat d'un ordinateur. En 2005, Lutherwood a mis en place Youth\$ave, un projet d'épargne (3 pour 1, avec un maximum de 4 500 \$ en crédits jumelés) d'une durée de quatre ans, qui soutient l'éducation postsecondaire (frais de scolarité et soutien scolaire) des jeunes à faible revenu. Lutherwood a commencé à piloter le projet avec 15 étudiants, en partenariat avec deux écoles secondaires et RBC Banque Royale.

À Winnipeg, un organisme baptisé Supporting Employment and Economic Development (SEED) Winnipeg Inc. gère actuellement deux programmes de CID. Le premier, simplement appelé IDA Program (programme CID), aide les personnes et les familles à faible revenu (disposant de moins de 120 % du seuil de faible revenu ou SFR) à épargner pendant deux ans en vue d'un logement, de la poursuite d'études ou du démarrage d'une petite entreprise. Le taux d'épargne jumelée est de 3 pour 1, et les participants ont jusqu'à deux ans pour épargner en vue de leur objectif en matière d'actifs. Savers Circle est un programme similaire, mais il s'adresse aux personnes à très faible revenu (moins de 60 % du SFR); les participants ont reçu des crédits jumelés pendant six mois afin de pouvoir faire face à leurs besoins immédiats. Les participants à ces programmes ont accès à une formation en gestion de l'argent, qui propose des ateliers sur le crédit, l'établissement d'un budget, les services bancaires, la fixation d'objectifs et la résolution de problèmes. Les partenaires du projet comprennent l'Alternative

¹ Momentum était auparavant le Mennonite Central Committee Employment Development, l'organisme qui a mis en place ces programmes.

Financial Services Coalition, l'Assiniboine Credit Union, la province du Manitoba, Centraide de Winnipeg et le Groupe Investors.

En Colombie-Britannique, l'organisme BC Asset Building Collaborative (BC ABC) aide et encourage les personnes à faible revenu et les personnes en situation de pauvreté à accumuler, à développer et à préserver tous types d'actifs au moyen de programmes basés sur les actifs fournis par des agences locales de services communautaires. Outre la New Westminster Community Development Society, qui supervise *\$avoir* en banque dans la région de Vancouver, cinq autres organisations membres de BC ABC ont mis en œuvre des programmes de type CID. Les cinq programmes partagent trois caractéristiques : ils sont mis en pratique à petite échelle (de 10 à 15 participants au plus par effectif), le taux d'épargne jumelée est de 3 pour 1, et un certain type de formation en gestion financière est fourni. Deux des programmes d'épargne jumelée autorisent l'utilisation de l'épargne uniquement pour le démarrage ou l'expansion d'une petite entreprise ; un autre autorise le démarrage d'une petite entreprise ou les études et la formation; les deux autres permettent le démarrage d'une petite entreprise, la poursuite d'études ou d'une formation, ou l'accès à la propriété.

Outre la conception, la mise en œuvre et la gestion des CID de *\$avoir* en banque, l'organisme Social and Enterprise Development Innovations (SEDI) a également mené à bien un projet de CID baptisé Independent Living Account (ILA) à Toronto et à Fredericton. En 2005, SEDI a mis en place le projet ILA — un projet d'épargne jumelée d'un an qui a aidé les participants à augmenter leurs actifs financiers et à améliorer leur culture financière dans le but de soutenir leur passage d'un logement de transition à un logement indépendant du marché locatif privé. Le projet a jumelé l'épargne des participants à un taux de 3 pour 1, avec un plafond de 1 200 \$ en crédits jumelés. Sur les 129 participants inscrits au projet, 44 % ont effectué avec succès leurs encaissements et ont emménagé dans un logement adapté et abordable. Sur les participants au ILA contactés après le projet, 95 % étaient toujours logés de façon indépendante de 8 à 15 mois après avoir quitté le projet et la structure de logement de transition.

ÉTATS-UNIS

L'expérience des États-Unis en matière de CID est bien plus vaste que celle du Canada.² *\$avoir* en banque est en fait inspiré de programmes américains de CID qui ont été encouragés par les dispositions du *Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act* de 1996, une réforme majeure de la législation sur l'aide sociale. Conformément à cette loi, les fonds accumulés dans un CID n'ont aucun effet sur l'admissibilité d'un prestataire d'aide sociale à tout programme fédéral lié aux ressources d'une personne. En vertu de la loi, les États peuvent utiliser les fonds du gouvernement fédéral destinés à l'aide sociale pour financer des programmes de CID. La plupart des programmes font partie de l'American Dream Demonstration (ADD) ou sont autorisés en vertu de l'*Assets for Independence Act* (AFIA).³

L'American Dream Demonstration (ADD), mis sur pied en 1997, était le premier projet pilote d'envergure de CID. Le projet a duré quatre ans et comptait 2 364 participants.⁴

² L'U.S. Center for Social Development a commandité de nombreuses recherches sur les initiatives en matière de construction d'actif, tandis que le U.S. Corporation for Enterprise Development (CFED) se penche sur la question essentiellement du point de vue pratique.

³ Parmi les plus petites initiatives, mentionnons le programme Family Self-Sufficiency (FSS) pour résidents de logements subventionnés par le Department of Housing and Urban Development, un programme pour réfugiés administré par l'Office of Refugee Resettlement des États-Unis et les programmes de la Federal Home Loan Bank en coopération avec des initiatives d'État.

⁴ Pour une évaluation détaillée des programmes de CID dans le cadre de l'ADD, voir Schreiner, Clancy & Sherraden (2002).

Administré par des organismes communautaires à but non lucratif, les 14 programmes de l'ADD offraient des comptes d'épargne jumelée qui pouvaient servir à l'acquisition d'une propriété, à la mise sur pied d'une petite entreprise ou à la poursuite d'études postsecondaires. Faute de tentatives pour concevoir un programme national commun (hormis le fait que tous les participants à l'ADD devaient suivre une formation financière), il existait de nombreuses différences entre les programmes de l'ADD. Certains autorisaient la formation professionnelle ou technique, d'autres comprenaient l'entretien résidentiel ou la rénovation, et quelques programmes comprenaient aussi l'épargne-retraite. Les contributions jumelées variaient de 1 pour 1 à 7 pour 1, mais la moyenne était de 2 pour 1. L'ADD était parrainé à l'échelle nationale par des fondations privées ainsi que des bailleurs de fonds locaux dans chaque site.

L'AFIA autorise le Department of Health and Human Services à aider un État et des organisations locales à établir et à financer des CID. Un programme pilote a été mis sur pied en 1998 lors de la promulgation de l'AFIA par le Congrès. En vertu de ce programme, des subventions de cinq ans sont attribuées par concours à des organisations à but non lucratif, des agences d'État ou locales, ou des organisations tribales travaillant avec une entité à but non lucratif admissible. La législation précise que les détenteurs d'une subvention sont autorisés à utiliser un minimum de 2 % et un maximum de 9,5 % des fonds fédéraux qu'ils reçoivent pour la formation économique, l'administration, le suivi et l'évaluation. Les détenteurs doivent donc réunir un montant substantiel de fonds provenant de sources non fédérales. En vertu de l'AFIA, les CID sont soumis à des règles strictes. Par exemple, les participants doivent consentir à un échéancier prédéterminé d'habitudes et de montants réguliers d'épargne, et seules les épargnes d'un revenu du travail peuvent être déposées sur un compte. Les actifs accumulés peuvent servir à l'acquisition d'une première propriété, à l'autofinancement d'une petite entreprise ou à des études postsecondaires.⁵ Chaque année, des fonds supplémentaires d'un montant moyen de 25 millions de dollars ont été versés afin de maintenir les opérations de l'AFIA au-delà de la période initiale de cinq ans (Cramer, O'Brien, & Boshara, 2007). En 2005, l'AFIA a financé 60 % des programmes de CID aux États-Unis (CFED, 2007).

En dépit du nombre relativement élevé de programmes de CID aux États-Unis, la pénétration demeure faible. Selon l'enquête sur le programme CID effectuée en 2005, il y avait plus de 50 000 détenteurs de compte CID et 540 programmes communautaires, ce qui représentait une croissance de 30 % par rapport à l'année précédente (CFED, 2007). Néanmoins, ce chiffre de 50 000 ne représente qu'une fraction des Américains à faible revenu.

En réaction à cette situation, une législation a été proposée dans le but d'élargir le champ d'application. Si elle était adoptée, la loi baptisée *Savings for Working Families Act* (qui est en gestation depuis au moins 2000) serait une initiative axée sur les impôts de 1,35 milliard de dollars qui apporterait une subvention visant à soutenir l'épargne des personnes à faibles revenus admissibles. Les participants auraient jusqu'à quatre ans pour épargner et encaisser leurs crédits pour la poursuite d'études, l'acquisition d'un logement ou le démarrage d'une petite entreprise. Des institutions financières se verraient fournir un crédit d'impôt CID pour couvrir le coût de l'administration des comptes et de la fourniture des crédits jumelés de 1 pour 1. Des organismes à but non lucratif joueraient un rôle en fournissant des services de recrutement et des formations en gestion financière, mais leur rôle ne serait pas aussi important que dans le cadre des CID actuels (20 millions de dollars ont été affectés à ce

⁵ L'évaluation nationale du programme de recherche se compose de deux volets : une étude de mise en œuvre et une étude d'impact. Les conclusions de l'étude de procédure sont indiquées dans Ciurea, Blain, DeMarco, Ly, & Mills (2001). Le rapport final paraîtra prochainement.

propos). Si elle était adoptée, cette loi pourrait porter le nombre de titulaires de comptes CID aux États-Unis à environ 900 000.

Les programmes de CID américains mis en place dans le cadre de l'AFIA et de l'ADD offrent une mine d'informations sur la conception, l'administration et la faisabilité des programmes, ainsi que sur les habitudes d'épargne des participants. Les résultats de toutes les initiatives de l'ADD montrent que les CID semblent attirer certains types de personnes : 80 % des participants étaient des femmes et 85 % avaient terminé leurs études secondaires, bien que le sexe et la scolarité ne semblent pas avoir eu d'incidence sur la performance des participants en matière d'épargne. Elles ont démontré que les participants comprennent en général les règles, mais aussi réagissent aux incitatifs — surtout en épargnant pour acquérir une première propriété.

Il a été en outre démontré que les CID incitent les personnes en difficulté économique à épargner et à utiliser cette épargne pour la poursuite d'études ou à d'autres fins. Une évaluation de 14 programmes de CID dans le cadre de l'ADD a conclu que les participants avaient épargné pendant la moitié des mois disponibles et mis de côté une moyenne de 230 \$ par an. Un quart des participants ont utilisé les retraits jumelés à des fins d'éducation postsecondaire ou de formation (entre autres utilisations possibles, comme l'acquisition d'un logement et le démarrage d'une petite entreprise), (Clancy, Shreiner & Sherraden, 2002). En outre, des résultats fondés sur des éléments qualitatifs recueillis par le biais d'une enquête auprès de participants à six programmes de CID aux États-Unis indiquent que pour une grande majorité d'entre eux, le CID a accru leur confiance dans l'avenir, les a rendu plus sûrs d'eux d'un point de vue économique, et leur a donné plus de maîtrise sur leur vie (Moore, Beverly, Schreiner, Sherraden, Lombe, Cho, Johnson, & Vonderlack, 2001). Cette dernière conclusion repose sur des éléments qualitatifs, plus précisément sur des résultats indiqués par les participants eux-mêmes.

En outre, une recherche expérimentale a montré que les CID peuvent avoir un impact *différentiel* sur l'accession à la propriété d'un logement et sur la participation à des cours d'éducation postsecondaire non couverts par des crédits jumelés.⁶ Les résultats de cette évaluation montrent que le programme a eu une influence significative sur l'accession à la propriété chez les participants qui ont bénéficié des services du programme, surtout les Afro-américains qui ont aussi augmenté leur épargne retraite. Il y a également eu des impacts différentiels sur la participation à des cours d'éducation postsecondaire non couverts par des crédits jumelés. L'acquisition, la rénovation ou l'amélioration d'un logement ont représenté les deux tiers des retraits de fonds jumelés effectués par les participants.

ROYAUME-UNI

Au Royaume-Uni, des programmes pilotes de CID sont proposés en vertu du Saving Gateway (SG) à des personnes à faible revenu dans cinq régions, avec l'intention d'implanter les CID à l'échelle nationale. Dans quatre des régions, les projets pilotes comprennent des services liés à la formation financière, à la petite entreprise et au perfectionnement des adultes offerts par la Community Finance and Learning Initiative. À la différence d'autres CID, le Saving Gateway n'impose aucune restriction sur l'utilisation des épargnes jumelées, car le programme vise principalement à encourager les personnes à faible revenu à prendre l'habitude d'épargner. Le programme fournit des contributions jumelées de 1 pour 1 au moment où le compte arrive à échéance, ce qui, dans le cadre du projet pilote, se produit après

⁶ Ces conclusions reposent sur l'analyse des données recueillies à Tulsa, le seul site ADD où des méthodes expérimentales de recherche ont été mises en œuvre pour mesurer les impacts. Voir Mills, Patterson, Orr, & DeMarco (2004).

seulement 18 mois. Les participants pouvaient épargner un maximum de 25 £ par mois, avec un plafond global de 375 £, soit un total de 750 £ avec les fonds jumelés.

En mars 2005, un deuxième projet pilote de SG, plus ambitieux (d'un montant de 15 millions de livres), a été mis en œuvre. En juillet de la même année, 22 000 comptes avaient été ouverts.⁷ La Halifax Bank a fourni des services bancaires à six régions du pays (contrairement à la phase 1). Le projet pilote a testé des taux de contribution jumelée alternatifs et des plafonds mensuels de contribution (variables selon les sites), l'effet d'une dotation initiale, et une série de programmes de soutien à la formation financière destinés aux épargnants (un CD-ROM à usage personnel pour tous ceux ayant souscrit à l'offre, et d'autres modalités spécifiques aux régions, qui étaient également accessibles aux non-participants). Le deuxième projet pilote s'adressait à un ensemble de groupes de revenu plus vaste que le premier.

Semblables à ceux des États-Unis, les résultats de la phase 1 du projet SG du Royaume-Uni (voir Kempson, McKay et Collard, 2003; 2005) indiquent que les femmes sont grandement surreprésentées parmi les participants aux CID comparativement à la population admissible. Toutefois, à la différence des CID aux États-Unis, les programmes du Royaume-Uni ont attiré un nombre disproportionné de chefs de famille monoparentale et de personnes n'ayant pas de compte bancaire. Les résultats ont également indiqué que les participants étaient capables d'épargner et que la majeure partie de leur épargne était récente, parce qu'elle n'était pas détournée d'autres sources d'épargne ou d'emprunts. Basés sur des comparaisons à un groupe de référence effectuées moins d'un an après la fin du programme, les résultats ont montré que le SG avait eu un impact supplémentaire sur la propension durable des candidats à épargner et sur leur capacité à gérer des questions financières. Trois mois après la date d'échéance du compte, presque tous les participants épargnaient encore, et 42 % le faisaient régulièrement (Sodha, 2006).

Les résultats de l'évaluation de la phase 2 montrent que le projet SG a un effet positif sur l'épargne. Les résultats sont basés sur des entretiens avec 8 329 personnes; 2 379 d'entre elles étaient titulaires de comptes SG; 3 359 se sont vu proposer ce type de compte, mais ont refusé ; et 2 591 ne se sont pas vu proposer ce type de compte (groupe témoin). Les personnes ayant eu la possibilité d'ouvrir un CID de SG étaient plus susceptibles — à raison de 5,3 points de pourcentage de plus — que les personnes n'ayant pas eu cette possibilité d'avoir augmenté le solde de leur compte d'épargne au cours des trois mois précédents de plus de deux fois la limite imposée par le SG. Cela représente un gain de 34,2 points de pourcentage pour ceux ayant accepté l'offre. Les résultats suggèrent en outre que l'augmentation de l'épargne est due à la réduction de l'épargne dans d'autres actifs financiers chez les participants aux plus hauts revenus, ou à la réduction de la consommation de nourriture hors du foyer chez les participants aux revenus les plus bas.

AUSTRALIE

En 2003,⁸ la Australia and New Zealand Banking Group Limited (ANZ Bank) a mis en place Saver Plus, un programme de formation financière et de crédits jumelés dans quatre communautés australiennes. Il était destiné à aider les personnes à faible revenu à fixer et à atteindre un objectif en matière d'épargne, ainsi qu'à établir une habitude d'épargne à long terme. Une organisation communautaire fournit à cet effet une formation en éducation financière, un soutien et une orientation personnalisés, et un taux de 2 pour 1 pour chaque

⁷ Pour plus de détails sur le rapport et l'évaluation, voir http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/financial_services/savings/topics_savings_gateway.cfm.

⁸ Pour plus de détails, voir <http://www.anz.com/aus/aboutanz/Community/Programs/Saver.asp>.

dollar économisé (jusqu'à 1 000 \$A en crédits jumelés) en vue du financement des frais de scolarité des enfants des participants ou de leur propre formation professionnelle. Saver Plus a été conçu et mis en oeuvre par ANZ en partenariat avec plusieurs grands organismes à but non lucratif. Des négociations sont actuellement en cours pour élargir le programme de 4 à 18 communautés, dans l'optique de faire participer 5 400 nouvelles personnes d'ici 2009.

Les critères du programme sont les suivants : être âgé de plus de 18 ans, fréquenter un centre de formation professionnelle préparant à un certificat ou avoir des enfants scolarisés, avoir un revenu d'emploi régulier et être capable de faire preuve de sa capacité à épargner une fois que les dépenses courantes sont réglées. Entre 2003 et 2005, plus de 670 familles admissibles ont participé au programme pilote Saver Plus (268 à la phase 1, et 408 à la phase 2) et ont reçu de la part d'ANZ un total de 1,1 million de dollars en crédits jumelés. Le personnel du site a indiqué que le recrutement avait été bien plus difficile que prévu.

Les évaluations réalisées par l'université RMIT portent à croire que Saver Plus atteint son objectif essentiel consistant à aider les gens à développer « une habitude d'épargne ». Néanmoins, ces indications se basent sur des réponses fournies par les 248 participants à la phase 1 et les 399 participants à la phase 2, mais aucune comparaison avec un groupe témoin n'a été effectuée. Les résultats indiquent que plus de 90 % des participants aux deux phases ont atteint ou dépassé leurs objectifs en matière d'épargne (un certain montant en dollars). Les évaluations ont également montré que 12 mois après la fin du programme, 71 % des participants à la phase 1 continuait d'épargner le même montant ou plus, et que 86 % des participants à la phase 2 épargnait le même montant ou un montant supérieur trois mois après avoir quitté le programme. Des données qualitatives indiquent que les produits achetés au cours du programme étaient bénéfiques à l'expérience scolaire des enfants et que le programme avait des impacts positifs sur les participants eux-mêmes et sur leur famille.

TAIWAN

En 2000, la ville de Taipei a mis en place un programme pilote de 3 ans baptisé Taipei Family Development Account (TFDA) proposant des comptes de crédits jumelés aux personnes à faible revenu en activité; l'expérience américaine en matière de CID a inspiré la mise en oeuvre du programme. Les personnes satisfaisant aux critères d'admissibilité et assistant aux séances de formation financière recevaient une contribution jumelée de un dollar pour chaque dollar épargné et les actifs accumulés pouvaient servir à l'acquisition d'une propriété, au démarrage d'une petite entreprise ou à la poursuite d'études supérieures. À l'ouverture d'un CID, chaque participant devait choisir un de ces trois objectifs et devait ensuite suivre une formation professionnelle pertinente⁹.

Bien que plus de la moitié des participants aient choisi l'accession à la propriété comme objectif initial de leur épargne, nombre d'entre eux ont ensuite opté pour un des deux autres objectifs, parce qu'ils étaient préoccupés par les prix élevés des propriétés et l'endettement. Sur 184 inscrits, 100 recevaient des crédits jumelés (1 pour 1) du partenaire financier. En juin 2003, 69 avaient terminé le programme et 65 d'entre eux avaient utilisé leur épargne pour les fins prévues. En février 2006, 12 participants avaient utilisé leur épargne et leurs crédits jumelés pour acheter un logement, 12 pour démarrer une petite entreprise, et 31 pour envoyer leurs enfants à l'université. Ces investissements étaient considérés comme significatifs car les participants dépendaient jusqu'alors des services sociaux. En outre, des données qualitatives ont montré les effets bénéfiques de l'éducation financière aussi bien que de la mise en réseau sociale et des possibilités d'information offerts par le programme. Il convient également de

⁹ L'initiative de Taipei fonctionne à très petite échelle, avec environ 100 participants. Pour plus de détails, voir Cheng, 2004.

souligner que le TFDA a incité 15 gouvernements locaux à mettre en œuvre des programmes basés sur les actifs destinés à des familles et à des jeunes à faible revenu, comme le Youth Development Account et le Hope Project for the Second Generation.

Annexe B : Méthodologie

Cette annexe fournit des détails sur les méthodologies utilisées dans ce rapport. Plus spécifiquement, elle examine la méthodologie employée : (1) pour le traitement des données manquantes dans le calcul de la valeur nette et de ses divers éléments; (2) pour le traitement des valeurs extrêmes et (3) pour l'ajustement des estimations d'impact.

TRAITEMENT DES DONNÉES MANQUANTES EN MATIÈRE D'ACTIFS ET DE DETTES

Alors que le manque de données n'a pas été un problème pour les questions d'actifs ou de dettes personnels, le fait qu'un grand nombre de questions d'enquête ont été utilisées dans le calcul de la valeur nette s'est révélé potentiellement problématique. En tout, 56 questions d'enquête ont été utilisées dans le calcul de la valeur nette. Il a été demandé aux répondants de répondre non seulement au sujet de la valeur d'actif ou de passif spécifique, mais également de déclarer quelle partie de cette valeur était la leur. Pour la très grande majorité des questions, seule une petite partie des réponses manquait. Néanmoins, techniquement parlant, une observation pouvait être éliminée si une seule des 56 variables manquait. Ainsi, il était fort probable qu'il n'y aurait qu'un petit nombre d'observations disponibles pour le calcul de la valeur nette moyenne.

Pour illustrer plus avant la portée potentielle du problème, il convient d'ajouter que même s'il ne manquait que 10 réponses pour chacune des 56 questions (à partir d'environ 2 600 cas), cela représenterait une perte de 560 éléments d'observation pour le calcul d'une mesure globale de la valeur nette. Cela a été jugé inacceptable et il a donc été décidé que l'imputation servirait à réduire l'impact du manque de données.

Avant de décrire l'approche adoptée à l'égard du manque de données, il est instructif d'étudier les différents types de telles données. Il en existe trois : (1) purement et simplement manquante, lorsqu'aucune réponse n'a été donnée; (2) où le répondant a indiqué « ne sais pas » ; (3) où le répondant a indiqué « refusé ». Les données des deux derniers types ne sont pas techniquement manquantes, dans la mesure où les répondants ont bien fourni une réponse, mais parce qu'il ne s'agit pas de données en soi, elles sont considérées comme manquantes.

Il existe deux principaux types d'imputation : l'imputation hot deck simple et l'imputation multiple. L'imputation simple consiste à remplacer la valeur manquante d'un répondant par une valeur basée sur les réponses fournies par d'autres répondants présentant des caractéristiques similaires. Une version simple de l'approche par imputation simple consiste à assigner la valeur moyenne de toutes les réponses non manquantes à la valeur manquante.

L'imputation multiple (IM) est similaire à l'imputation hot deck simple, mais comporte plusieurs phases d'imputation répétée (Rubin, 1987). L'un des points forts de cette approche réside dans le fait qu'elle prend en compte à la fois la variation du modèle et la variation supplémentaire résultant du processus d'imputation lui-même. En d'autres termes, elle intègre la variation due au processus d'imputation aux résultats analytiques. La faiblesse principale de l'IM est qu'il s'agit de la méthode d'imputation la plus compliquée et de celle qui mobilise le plus de ressources. Dans le cas de *Savoir* en banque, cette approche multiphase a requis la

création de trois ensembles de données différents (baptisés « impliqués ») tandis que toutes les analyses ont été effectuées trois fois¹.

Pour l'IM a été conçu un modèle visant à assigner les valeurs imputées pour les réponses manquantes. Pour une question donnée, les répondants ayant des données manquantes (le groupe de répondants aux données manquantes) ont été appariés à un groupe de répondants sans données manquantes pour la question (le groupe donateur), mais ayant des caractéristiques similaires basées sur le modèle choisi. Les caractéristiques utilisées dans le modèle d'appariement étaient l'âge, le sexe et le groupe de recherche (*Savoir* en banque-plus, *Savoir* en banque, groupe témoin). Les participants appariés avaient au plus cinq ans d'écart, étaient du même sexe, et faisaient partie du même groupe de recherche. Pour chaque variable utilisée dans le calcul de la valeur nette, les réponses à une question donnée par le groupe de donateurs étaient choisies au hasard et imputées à la variable en question pour les répondants du groupe aux données manquantes. Cette opération a été effectuée trois fois, une fois pour chacun des trois impliqués.

Les estimations des statistiques récapitulatives ont été calculées en effectuant une simple moyenne des statistiques correspondantes calculées à partir de chacun des trois impliqués donnés. Les variances ont été calculées à partir des équations suivantes, d'après la méthode de Rubin (1987).

Estimation de l'IM :

$$\bar{Q} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m Q_i$$

où :

Q_i est l'estimation de paramètre à partir de l'impliqué n° i
 m est le nombre d'impliqués (phases d'imputation)

Variance intra-phase :

$$\bar{U} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m U_i$$

où :

U_i est la variance de l'estimation de paramètre pour l'impliqué n° i
 m est le nombre d'impliqués

Variance inter-phases :

$$B = \frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (Q_i - \bar{Q})^2$$

où :

Q_i est l'estimation de paramètre à partir de l'impliqué n° i
 \bar{Q} est l'estimation de paramètre d'IM
 m est le nombre d'impliqués

¹ À l'exception de la méthodologie de l'imputation utilisée pour les tableaux des sous-groupes D.4 à D.10. Pour gagner du temps, seule une phase d'imputation (un « impliqué ») a été mise en œuvre pour ces tableaux.

Variation totale :

$$T = \bar{U} + (1 + \frac{1}{m})B$$

où :

 T est la variation totale \bar{U} est la variation intra-phase B est la variation inter-phases m est le nombre d'impliqués**Degrés de liberté :**

$$df = (m - 1)(1 + \frac{m\bar{U}}{(m + 1)B})^2$$

où :

 \bar{U} est la variation intra-phase B est la variation inter-phases m est le nombre d'impliqués

Une des raisons du choix de la méthodologie IM est la présence d'un petit biais de non-réponse dans les données. Ni l'imputation hot deck simple ni la méthodologie d'imputation multiple ne prennent en charge un biais de réponse systématique, c'est-à-dire que les données sont manquantes au hasard (MAR). En d'autres termes, les observations manquantes peuvent être expliquées par d'autres variables observées et non par la variable elle-même. Les données semblent confirmer cette hypothèse : le niveau de revenu est par exemple significatif d'un point de vue statistique si l'on examine l'ampleur des données manquantes concernant les dettes de cartes de crédit. Bien que nous ne soyons pas en mesure de vérifier intégralement l'hypothèse MAR, les conclusions semblent la confirmer.

Une méthode récursive a été employée pour imputer les données manquantes pour les personnes ayant répondu « ne sais pas » à la question sur la valeur réelle d'actif et de passif spécifiques. Les personnes ayant répondu « ne sais pas » à propos d'une valeur d'un actif ou d'une dette particuliers se sont vu ensuite poser une série de questions « portant sur les limites » pour essayer au moins de déterminer la catégorie dans laquelle la valeur tombait. L'imputation a commencé avec les dernières questions portant sur les limites (les plus restreintes) là où les données étaient manquantes et a procédé « à reculons » en utilisant les questions portant sur les limites pour choisir un groupe de donateurs approprié parmi les répondants dans des limites de plus en plus vastes. Lorsque l'information sur les limites était spécifiée par le répondant, le groupe de donateurs était ajusté pour garantir que la valeur imputée tombait bien dans les limites données par le répondant.

Une étude des résultats d'IM a révélé qu'il n'y avait pas de réels changements majeurs en matière de valeur nette et de valeurs des éléments calculées sans les données manquantes. Les valeurs moyennes de la plupart des éléments de la valeur nette contenant de multiples données manquantes imputées se trouvaient dans les limites d'un point de pourcentage des valeurs calculées à partir des données brutes, infirmant ainsi les observations relatives aux données manquantes. La seule exception était le montant des sommes dues aux prêteurs sur gages. Néanmoins, ce montant était si faible qu'il a été décidé que toute variation introduite par l'IM ne conduirait pas à des changements significatifs de la valeur de cet élément de la valeur nette.

LE TRAITEMENT DES VALEURS EXTRÊMES

La présence de valeurs extrêmes constitue un autre problème potentiel concernant les données sur la valeur nette. Il s'agit d'un problème courant dans le recueil des données relatives à la valeur monétaire. Un test de sensibilité a été mis en œuvre, toutes les valeurs dépassant le 99^e centile étant mises de côté, dans le but de déterminer si les conclusions étaient fortement influencées par des observations extrêmes spécifiques. Les résultats de l'analyse ont montré qu'il n'y avait pas de changement notable (par exemple l'orientation de l'impact, positive ou négative) et seulement quelques changements mineurs proportionnels dans les valeurs des actifs et des dettes.

AJUSTEMENT PAR RÉGRESSION DES ÉVALUATIONS D'IMPACT

Le corps du présent rapport présente les résultats ajustés par régression; les résultats non ajustés sont présentés dans l'annexe C. Les impacts non ajustés ont été estimés en calculant la différence entre les niveaux de résultat moyens des groupes programme et du groupe témoin. Les résultats ajustés ont été obtenus en estimant une régression dans laquelle la variable de résultat était modélisée comme une fonction linéaire du groupe de recherche des répondants et une série de caractéristiques mesurées avant l'assignation aléatoire. Bien que l'assignation aléatoire garantisse l'absence de différences systématiques entre les groupes programme et témoin, de petites différences peuvent apparaître — et sont apparues — par hasard, particulièrement dans les échantillons plus petits. De même, en raison de l'attrition à l'enquête de suivi, de petites différences entre les groupes programme et témoin sont apparues. La régression a ajusté les estimations d'impact (non ajustées) pour les différences entre les groupes programme et témoin au départ et après 18 mois (issues du déséquilibre de l'érosion).

L'ajustement par régression des estimations d'impact présente deux avantages principaux. Premièrement, étant donné que les différences de départ observées entre les groupes programme et témoin peuvent être prises en compte, les estimations d'impact ajustées par régression sont potentiellement plus précises que les différences de résultat moyennes non ajustées. Ensuite, même en l'absence de différence au départ, l'ajustement par régression peut améliorer la précision statistique des estimations d'impact. Des erreurs types d'estimations ajustées d'impact du programme peuvent être plus faibles (lorsque la corrélation entre les caractéristiques et le résultat est prise en compte dans la régression), ce qui entraîne une amélioration de la puissance statistique.

L'ajustement par régression présente néanmoins quelques inconvénients. L'un des principaux inconvénients est que les estimations ajustées ne sont pas aussi bien comprises et aussi facilement interprétées que les résultats non ajustés (qui consiste en de simples différences entre les groupes programme et témoin). De même, pour de nombreux résultats, l'amélioration de la précision statistique obtenue grâce à l'ajustement par régression est généralement plutôt faible (et a été confirmée dans ce cas). Néanmoins, en raison du fait que l'ajustement par régression tire parti de l'abondance d'informations obtenues et apporte une meilleure précision aux estimations, il a été décidé de présenter dans ce rapport les estimations d'impact ajustées par régression.

Au total, chaque variable de résultat observée après 18 mois (la variable « dépendante » correspondant à chacun des résultats étudiés dans les chapitres 4 et 5 du rapport) a été ajustée par régression sur une série de variables qui englobaient le groupe recherche plus 14 co-variables (les variables « indépendantes » ou explicatives). Les variables continues aussi bien que les variables explicatives binaires ont été incluses dans le modèle, et toutes ont été

mesurées par le biais du formulaire de candidature ou de l'enquête de référence effectuée avant l'assignation aléatoire.

Les variables explicatives, mesurées au départ, comprennent les éléments suivants :

- Groupe de recherche (*\$avoir* en banque-plus, *\$avoir* en banque, groupe témoin)
- Site de *\$avoir* en banque
- Sexe
- Groupe d'âge
- Plus haut niveau d'études (atteint avant l'inscription)
- Situation maritale
- Présence ou absence d'enfants de moins de 18 ans
- Statut d'immigration
- Présence ou absence de limitation d'activité (handicap)
- Participation à l'activité économique (employé par d'autres; travailleur indépendant; sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active)
- Revenu du ménage (au cours de l'année précédant l'inscription)
- Paiements mensuels pour les dépenses du ménage
- Difficulté à réaliser des paiements
- Présence ou absence d'un budget du ménage
- Perspectives d'avenir

La procédure d'ajustement par régression a utilisé la commande PROC GLM du SAS (Statistical Analysis System). La procédure GLM utilise la méthode traditionnelle des moindres carrés pour être conforme aux modèles linéaires généraux (GLM). Cette méthode a été applicable même dans le cas de variables de résultats binaires où le biais pouvait être dû à l'utilisation de la régression linéaire. La régression linéaire a pu être utilisée en raison de la grande taille de l'échantillon et du fait que les co-variables dans le modèle d'ajustement n'ont eu qu'un très faible pouvoir explicatif indépendamment des variables du groupe de recherche. L'estimation ajustée de l'impact a été obtenue à partir du coefficient sur la variable du groupe de recherche dans le modèle estimé.

Annexe C : Impacts non ajustés de *\$avoir* en banque

Cette annexe présente les estimations non ajustées des impacts de *\$avoir* en banque. Comme on l'a indiqué dans le corps du présent rapport, les estimations d'impact ont été ajustées par le biais d'une régression, dans le but de neutraliser quelques différences sociodémographiques parmi les groupes de recherche et d'apporter une plus grande précision aux estimations en tirant parti de l'abondance d'informations disponibles. Une comparaison avec les estimations ajustées, présentées dans le corps de ce rapport, montre uniquement quelques petites différences dans la portée et l'ampleur des estimations, mais aucun changement en ce qui concerne l'orientation de l'impact.

Pour les besoins des tableaux qui suivent, les abréviations suivantes ont été utilisées :

- *\$avoir* en banque : \$b
- *\$avoir* en banque-plus : \$b+
- Groupe témoin : GT
- Erreur type : ET

Les astérisques précisent le niveau de signification statistique des estimations d'impact basées sur un test t bilatéral (* = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %).

L'arrondissement des nombres peut entraîner de légers écarts dans le calcul des sommes et des différences.

Le tableau C.1 utilise les calculs réalisés à partir des données de l'enquête après 18 mois et du Système d'information sur la gestion des participants (SIGP). Les autres tableaux de l'annexe n'utilisent que les calculs fait à partir des données de l'enquête de suivi après 18 mois seulement.

Tableau C.1 : Impacts non ajustés sur la valeur nette et les éléments de la valeur nette après 18 mois

	<u>Niveaux de résultat (moyenne)</u>			<u>\$avoir en banque par rapport au groupe témoin</u>		<u>\$avoir en banque par rapport à \$avoir en banque-plus</u>		<u>\$avoir en banque-plus par rapport au groupe témoin</u>	
	<u>\$avoir en banque</u>	<u>banque-plus</u>	<u>Témoin</u>	<u>Impact de l'incitatif financier</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact ajouté des services</u>	<u>Erreur type</u>	<u>Impact de l'incitatif plus des services</u>	<u>Erreur type</u>
Avoirs personnels									
Comptes bancaires ¹	2 040	2 017	1 354	686 ***	179	-22	171	664 ***	183
Régimes d'épargne-retraite formels ²	472	557	400	72	83	85	79	157 *	85
Plan d'épargne logement	63	39	86	-23	30	-24	29	-47	31
CPGs, dépôts à terme, obligations ³	119	182	188	-69	86	63	75	-6	86
Actions, fonds communs de placement	7	5	17	-10	13	-1	13	-11	13
Épargne à la maison	86	98	145	-60 **	30	13	28	-47	30
Valeur des biens au domicile	3 666	3 323	4 245	-579	467	-343	397	-921 *	515
Autres avoires financiers	320	335	344	-24	133	15	115	-9	125
Éléments du passif personnels									
Cartes de crédit	1 123	1 118	1 189	-66	184	-5	182	-71	181
Prêts étudiants	4 897	4 503	4 026	872 **	421	-395	396	477	418
Paiements échelonnés	10	8	10	0	6	-2	5	-2	6
Autres prêts bancaires	149	113	180	-31	71	-36	67	-67	71
Prêts sur gage, etc.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprunts auprès de la famille	71	94	219	-149 **	68	23	65	-125 *	68
Autres dettes	78	103	92	-14	28	25	26	11	28
Paiements de services publics en souffrance ⁴	2	0	9	-7	6	-2	5	-9	6
Avoirs nets									
Maison	13 349	10 998	12 276	1 072	2 180	-2 351	2 054	-1 278	2 224
Autres avoires	11 975	9 603	10 648	1 328	2 125	-2 372	1 994	-1 044	2 165
Automobile	138	208	491	-353	226	70	212	-283	226
Automobile	1 236	1 187	1 138	98	100	-49	96	50	101
Dettes au titre d'avoires									
Maison	8 751	7 415	8 927	-176	1 826	-1 336	1 534	-1 512	1 762
Autres avoires	8 086	6 863	8 231	-145	1 784	-1 223	1 497	-1 368	1 723
Automobile	0	122	153	-153	120	122	114	-31	121
Automobile	665	430	543	121	127	-235 *	121	-114	127
Total									
Avoirs personnels (hors immobilier/entreprise)	6 772	6 557	6 778	-6	507	-215	488	-221	595
Liquidités (finances hors pension)	2 251	2 303	1 704	547 ***	204	52	197	599 ***	203
Éléments du passif personnels	6 329	5 939	5 725	605	485	-391	456	214	476
Avoirs nets de propriété (maison et voiture)	4 598	3 583	3 349	1 249	1 468	-1 015	1 322	234	1 487
Avoirs nets de l'entreprise	31	207	104	-73	194	176	184	103	248
Valeur nette	5 071	4 408	4 506	564	1 687	-663	1 490	-98	1 683
Taille de l'échantillon	920	915	748						

Notes : ⁺ Comprend le solde des comptes d'épargne et des comptes chèques ou d'autres institutions financières (telles que mentionnées dans le cadre de l'enquête), plus, pour les groupes \$avoir en banque et \$avoir en banque-plus, le solde des comptes \$avoir en banque (extrait du SIGP). Ne comprend aucun crédit jumelé

Il peut y avoir de légers écarts dans les sommes et les différences en raison de l'arrondissement des chiffres.

¹ Comprend le solde des comptes d'épargne et des comptes chèques ou d'autres institutions financières (tel que mentionné dans le cadre de l'enquête), plus, pour les groupes \$avoir en banque et \$avoir en banque-plus, le solde des comptes \$avoir en banque (extrait du SIGP). Ne comprend aucun crédit jumelé.

² Comprend les Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REÉR), les Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR), les Comptes de retraite immobilisés (CRIF). Exclut les régimes de retraite personnels ou d'emploi.

³ CPG = Certificats de placement garanti; avoires non liés aux fonds mutuels.

⁴ Uniquement renseigné par les propriétaires de leur logement; dans le cas contraire, les paiements de services publics en souffrance sont inclus dans la catégorie « autres dettes ».

Tableau C.2 : Impacts non ajustés sur l'établissement du budget et les difficultés de subsistance après 18 mois

	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b par rapport au GT	
	\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Établissement d'un budget									
Proportion établissant un budget (%)	50,2	56,3	44,3	5,8	** 2,5	11,9	*** 2,5	6,1	*** 2,3
Proportion ayant fixé des objectifs financiers (%)	61,1	69,3	55,7	5,4	** 2,4	13,6	*** 2,4	8,2	*** 2,3
Difficultés de subsistance									
Proportion ayant des difficultés à faire face à leurs dépenses (%)	32,1	31,0	33,1	-1,0	2,3	-2,1	2,3	-1,1	2,2
Proportion ayant dû emprunter pour subvenir à ses besoins (%)	24,0	24,3	24,9	-0,8	2,1	-0,6	2,1	0,2	2,0
Proportion ayant eu recours à une banque alimentaire (%)	6,5	7,5	5,9	0,6	1,2	1,6	1,2	1,0	1,2
Proportion ayant déclaré une faillite (%)	0,2	0,6	0,9	-0,7	** 0,4	-0,4	0,4	0,3	0,3
Proportion ayant fait l'acquisition d'un ordinateur depuis le dernier entretien (%)	22,0	22,3	30,4	-8,4	*** 2,1	-8,1	*** 2,1	0,3	2,0
Taille de l'échantillon	920	915	748						

Tableau C.3 : Impacts non ajustés sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition du pourcentage par niveau d'accord avec les énoncés après 18 mois (volet d'éducation)

	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b par rapport au GT	
	\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Obtenir un bon emploi dépend de mon éducation									
Pas du tout d'accord	0,8	0,8	1,8	-1,0 *	0,6	0,0	0,5	-1,0 *	0,6
Pas d'accord	5,8	6,5	10,2	-4,4 ***	1,4	0,7	1,4	-3,7 ***	1,4
D'accord	51,4	49,7	54,9	-3,5	2,7	-1,8	2,6	-5,3 *	2,8
Tout à fait d'accord	42,0	43,1	33,1	8,9 ***	2,7	1,1	2,5	10,0 ***	2,7
Je dois faire plus d'études pour trouver un bon emploi									
Pas du tout d'accord	0,7	0,7	1,2	-0,5	0,5	0,0	0,5	-0,5	0,5
Pas d'accord	9,9	10,2	14,4	-4,4 **	1,7	0,2	1,7	-4,2 **	1,8
D'accord	52,0	54,7	51,9	0,2	2,8	2,6	2,6	2,8	2,8
Tout à fait d'accord	37,3	34,5	32,6	4,7 *	2,6	-2,8	2,5	1,9	2,6
Peu importe le niveau d'études que j'atteigne, il est très probable que je ne trouve qu'un emploi mal rémunéré									
Pas du tout d'accord	25,3	26,7	22,7	2,6	2,4	1,4	2,3	4,0 *	2,4
Pas d'accord	61,4	58,9	55,3	6,1 **	2,7	-2,5	2,6	3,6	2,8
D'accord	12,2	12,9	18,9	-6,7 ***	2,0	0,7	1,8	-6,0 ***	2,0
Tout à fait d'accord	1,1	1,5	3,1	-2,0 ***	0,7	0,4	0,7	-1,6 **	0,8
Ce n'est pas la peine de s'endetter pour faire des études									
Pas du tout d'accord	14,0	9,9	11,4	2,6	1,8	-4,1 **	1,7	-1,5	1,8
Pas d'accord	61,5	65,8	56,4	5,1 *	2,8	4,3 *	2,6	9,4 ***	2,8
D'accord	21,5	21,3	28,5	-7,0 ***	2,4	-0,2	2,3	-7,2 ***	2,4
Tout à fait d'accord	3,1	3,0	3,8	-0,7	1,0	0,0	1,0	-0,7	1,0
Taille de l'échantillon	748	738	605						

Tableau C.4 : Impacts non ajustés sur la participation à l'éducation et à la formation (volet d'éducation)

	<u>Niveaux de résultat</u>			<u>\$b par rapport au GT</u>		<u>\$b par rapport à \$b+</u>		<u>\$b par rapport au GT</u>	
	\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Ensemble									
Inscrits à un cours pendant les 18 premiers mois (%)	64,1	65,7	65,0	-0,8	2,6	1,5	2,5	0,7	2,6
Programmes d'études									
Inscrits à un cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat (%)	45,1	45,7	42,3	2,8	2,7	0,6	2,6	3,4	2,7
Type de programme (premier programme) (%)									
Anglais langue seconde (ALS)	2,9	4,1	4,1	-1,2	1,0	1,1	1,0	-0,1	1,0
École secondaire	2,9	1,8	1,8	1,1	0,8	-1,2	0,8	-0,1	0,8
Apprentissage agréé	5,3	4,1	5,1	0,2	1,2	-1,3	1,1	-1,1	1,2
Collège communautaire	17,8	19,9	19,3	-1,6	2,1	2,1	2,0	0,6	2,2
Université	16,0	15,9	11,9	4,1 **	1,9	-0,2	1,8	4,0 **	1,9
Ont achevé le cycle en 18 mois (%)	13,0	12,5	12,6	0,4	1,8	-0,5	1,7	-0,1	1,8
Cours individuels, ne faisant pas partie d'un programme									
Inscrits à d'autres formations, cours, séminaires, etc. (hors programme) (%)	26,1	26,6	29,1	-3,0	2,4	0,5	2,3	-2,5	2,4
Ont achevé un ou plusieurs cours (%)	18,9	20,6	24,3	-5,4 **	2,2	1,7	2,1	-3,7 *	2,2
Taille de l'échantillon	748	738	605						

Tableau C.5 : Impacts non ajustés sur les attitudes à l'égard de l'éducation — répartition du pourcentage par niveau d'accord avec les énoncés après 18 mois (volet de la micro-entreprise)

	<u>Niveaux de résultat</u>			<u>\$b par rapport au GT</u>		<u>\$b par rapport à \$b+</u>		<u>\$b par rapport au GT</u>	
	\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Obtenir un bon emploi dépend de mon éducation									
Pas du tout d'accord	1,8	2,3	2,9	-1,1	1,7	0,6	1,6	-0,6	1,7
Pas d'accord	11,7	11,0	12,9	-1,3	3,7	-0,7	3,5	-2,0	3,7
D'accord	56,1	53,2	51,1	5,1	5,7	-3,0	5,4	2,1	5,7
Tout à fait d'accord	30,4	33,5	33,1	-2,7	5,4	3,1	5,1	0,4	5,3
Je dois faire plus d'études pour obtenir un bon emploi									
Pas du tout d'accord	0,6	2,3	2,9	-2,3	1,6	1,7	1,5	-0,6	1,5
Pas d'accord	24,1	27,3	23,7	0,4	5,0	3,2	4,7	3,6	5,0
D'accord	54,7	47,1	46,0	8,7	5,7	-7,6	5,4	1,0	5,7
Tout à fait d'accord	20,6	23,3	27,3	-6,7	4,9	2,7	4,6	-4,1	4,8
Peu importe le niveau d'études que j'atteigne, il est très probable que je ne trouve qu'un emploi mal rémunéré									
Pas du tout d'accord	21,4	29,1	25,4	-3,9	5,0	7,6	4,7	3,7	5,0
Pas d'accord	57,7	56,4	52,2	5,6	5,7	-1,3	5,4	4,2	5,7
D'accord	19,0	11,0	21,0	-2,0	4,3	-8,0 **	4,0	-10,0 **	4,3
Tout à fait d'accord	1,8	3,5	1,4	0,3	1,7	1,7	1,6	2,0	1,7
Ce n'est pas la peine de s'endetter pour faire des études									
Pas du tout d'accord	8,2	8,4	8,0	0,3	3,2	0,2	3,1	0,5	3,2
Pas d'accord	60,8	57,8	52,9	7,9	5,8	-2,9	5,5	4,9	5,7
D'accord	27,2	29,5	33,3	-6,1	5,3	2,3	5,1	-3,8	5,3
Tout à fait d'accord	3,8	4,2	5,8	-2,0	2,4	0,4	2,3	-1,6	2,4
Taille de l'échantillon	172	176	143						

Tableau C.6 : Impacts non corrigés sur la participation à l'éducation et à la formation (volet de la micro-entreprise)

	<u>Niveaux de résultat</u>			<u>\$b par rapport au GT</u>		<u>\$b par rapport à \$b+</u>		<u>\$b par rapport au GT</u>	
	\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Ensemble									
Inscrits à un cours pendant les 18 premiers mois (%)	43,0	44,9	46,5	-3,5	5,7	1,9	5,3	-1,6	5,6
Programmes d'études									
Inscrits à un cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat (%)	19,8	19,3	23,2	-3,5	4,6	-0,4	4,3	-3,9	4,6
Type de programme (premier programme) (%)									
Anglais langue seconde (ALS)	1,2	1,1	0,7	0,5	1,1	0,0	1,1	0,4	1,1
École secondaire	1,7	0,6	0,0	1,7 *	1,0	-1,2	1,0	0,6	1,0
Apprentissage agréé	5,8	5,1	4,9	0,9	2,5	-0,7	2,4	0,2	2,5
Collège communautaire	7,6	9,7	11,9	-4,3	3,3	2,1	3,2	-2,2	3,3
Université	3,5	2,8	5,6	-2,1	2,2	-0,6	2,1	-2,8	2,2
Ont achevé le cycle en 18 mois (%)	7,6	8,5	12,6	-5,0	3,3	1,0	3,1	-4,1	3,3
Cours individuels, ne faisant pas partie d'un programme									
Inscrits à d'autres formations, cours, séminaires, etc. (hors programme) (%)	24,4	30,7	26,1	-1,6	5,0	6,3	4,8	4,6	5,0
Ont achevé un ou plusieurs cours (%)	19,2	24,4	25,2	-6,0	4,8	5,2	4,5	-0,7	4,7
Taille de l'échantillon	172	176	143						

Annexe D :

Résultats non ajustés des analyses de sous-groupes de *\$avoir* en banque

Les résultats des analyses de sous-groupes en matière d'impacts sur l'épargne et l'éducation sont présentés dans la présente section, qui répond à la question de savoir si les impacts sont répartis de façon régulière dans chaque échantillon de recherche, s'ils sont concentrés dans certains groupes, ou si une quelconque absence d'impact significatif sur un résultat est caractéristique de tous les sous-groupes d'un même échantillon. Comme Orr (1999) l'a indiqué, un programme donné peut être mieux adapté à certains participants, comme ceux ayant suivi des études supérieures, qu'à d'autres. Un tel savoir aiderait les décideurs politiques envisageant la mise en œuvre complète du projet de démonstration à mieux cibler les groupes pour qui l'impact du programme est le plus fort, et (ou) à cerner les faiblesses du programme et des groupes pour qui le programme est moins efficace.

Les variables de sous-groupe pour lesquelles les impacts ont été comparés ont été choisies pour leur pertinence politique potentielle. Pour préserver la nature expérimentale de l'analyse, les variables de sous-groupe devaient être définies à partir de caractéristiques mesurées avant l'assignation aléatoire (par exemple à l'enquête de référence ou au cours de l'année précédente). Elles comprennent les éléments suivants : site du projet, âge, sexe, situation familiale, nombre d'enfants de moins de 18 ans dans le foyer, situation d'emploi, revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature, fait d'avoir bénéficié ou non de prestations d'assurance-emploi au cours de l'année précédant la candidature, plus haut niveau d'études atteint, nombre d'années écoulées depuis l'immigration au Canada, situation en matière de logement (propriétaire ou locataire), et fait d'avoir épargné régulièrement avant la participation au projet.

Il convient de préciser deux autres éléments concernant les résultats des sous-groupes. Tout d'abord, en raison de problèmes en matière de taille d'échantillon, les résultats des analyses d'impacts de sous-groupe n'ont pas été ajustés par régression. Ensuite, pour des questions de temps, les valeurs manquantes en termes de données sur l'actif et le passif dans les analyses de sous-groupes ont fait l'objet d'une imputation simple (hot deck) et non multiple; cette dernière a été appliquée aux données analysées pour les résultats présentés au chapitre 5 et dans l'annexe C du présent rapport. Néanmoins, l'imputation simple n'a pas causé de grandes différences en matière d'orientation et d'ampleur des impacts.

Deux tests ont été utilisés pour les comparaisons des sous-groupes. Un *test t* a été utilisé pour déterminer si *\$avoir* en banque avait eu quelque impact que ce soit sur chaque catégorie de chacune des variables de sous-groupes. Dans le cas de la caractéristique du sexe, par exemple, un test *t* bilatéral a permis aux évaluateurs de déterminer si *\$avoir* en banque avait eu un impact sur les soldes de comptes des hommes et (ou) des femmes (c'est-à-dire si l'impact sur les soldes des hommes et (ou) des femmes était significativement différent de zéro). Néanmoins, ce test ne permet pas de savoir si

l'impact de *Savoir* en banque sur les soldes des comptes des femmes était différent de ce qu'il était pour les hommes. Ainsi, un *test Q* a été mis en œuvre pour déterminer si l'impact variait entre les catégories de variables de sous-groupes, par exemple entre les hommes et les femmes, ou s'il était dû au hasard. Habituellement, on utilise à cette fin une statistique F, mais celle-ci n'est pas adaptée lorsque les sous-groupes sont de taille et de variance diverses. Puisque ces ajustements ne sont pas disponibles dans le Statistical Analysis System (le logiciel utilisé pour cette analyse), il a été nécessaire de concevoir une méthode qui calculerait la statistique Q.

Les tableaux D.1 à D.4 présentent les résultats de l'analyse de sous-groupes. L'impact sur chaque sous-groupe est calculé comme la différence de résultat moyen entre chaque paire de groupes de recherche : *Savoir* en banque par rapport au groupe témoin (impact des crédits jumelés), *Savoir* en banque-plus par rapport à *Savoir* en banque (impact de la formation en gestion financière et des services de gestion de cas), et *Savoir* en banque-plus par rapport au groupe témoin (impact total des crédits *Savoir* en banque + services). Les astérisques indiquent le niveau de signification statistique des catégories des variables de sous-groupes (* = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %); l'épée indique le niveau de signification statistique *entre* les catégories de variables de sous-groupe († = 10 %, †† = 5 %, ††† = 1 %).

Enfin, il convient de souligner que les résultats de sous-groupes présentés dans la présente annexe concernent les estimations d'impact non ajustées. Des résultats de sous-groupe ont également été produits pour les impacts ajustés, mais peu de différences sont apparues. L'ajustement a modifié le niveau de signification des résultats de plus d'un astérisque ou d'une épée dans seulement 6 % des cas, et l'orientation n'a jamais été modifiée par l'ajustement.

Pour les besoins des tableaux ci-dessous, les abréviations suivantes ont été utilisées :

- *Savoir* en banque : \$b
- *Savoir* en banque-plus : \$b+
- Groupe témoin : GT
- Erreur type : ET
- Assurance emploi : a.-e.

Les notes suivantes s'appliquent à tous les tableaux :

^a Comprend les étudiants, les personnes au foyer, les retraités, les chercheurs d'emploi et les personnes sans emploi.

^b Le revenu annuel au départ est le revenu du ménage au cours de l'année civile précédant la candidature. Pour les personnes ayant émigré au Canada au cours de l'année précédant la candidature, le revenu annuel est calculé à partir d'une formule

qui comprend le revenu à l'étranger, le revenu au Canada et l'argent apporté au Canada.

^c Peut avoir fait des études secondaires, mais n'a pas obtenu de grade, de diplôme ni de certificat.

Dans tous les tableaux de la présente annexe, les sous-groupes ont été formés à partir des données de l'enquête de référence. Pour les tableaux D.4 à D.7, les calculs ont été réalisés grâce aux données de l'enquête après 18 mois et du Système de gestion de l'information des participants (SIGP). Dans tous les autres tableaux, les calculs sont fondés uniquement sur les données de l'enquête de suivi après 18 mois.

La taille des échantillons varie pour les mesures individuelles en raison de valeurs manquantes.

L'arrondissement des nombres peut entraîner de légers écarts dans le calcul des sommes et des différences.

Les calculs de la valeur de l'actif et du passif dans les tableaux D.4 à D.10 varient légèrement de ceux réalisés pour les besoins des tableaux 5.2 et C.1. Pour ces derniers tableaux, trois phases d'imputation de valeurs manquantes ont été appliquées, alors que pour les tableaux D.4 à D.10, une seule phase a été exécutée. L'annexe B donne de plus amples détails sur les valeurs manquantes.

Tableau D.1 : Impacts non ajustés sur l'activité d'établissement de budget du ménage au mois 18, par sous-groupe — pourcentages

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 561	50,2	56,3	44,3	5,8 **	2,5	6,1 ***	2,3	11,9 ***	2,5
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	190	50,8	47,6	53,2	-2,5	8,9	-3,2	8,9	-5,6	9,0
Toronto	1 177	48,7	58,8	45,7	3,0	3,7	10,1 ***	3,4	13,0 ***	3,7
Vancouver	1 194	51,6	55,1	41,5	10,1 ***	3,6	3,5	3,4	13,6 ***	3,6
Âge et sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Âge						n.s.		n.s.		††
Moins de 30 ans	916	48,4	51,7	48,4	0,0	4,2	3,3	3,9	3,3	4,2
De 30 à 40 ans	1 181	51,3	56,1	41,5	9,8 ***	3,6	4,8	3,5	14,6 ***	3,6
Plus de 40 ans	464	51,0	65,9	44,3	6,7	5,7	14,9 ***	5,5	21,6 ***	5,6
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 406	51,8	54,7	46,3	5,5 *	3,3	2,9	3,2	8,4 **	3,4
Homme	1 155	48,1	58,2	42,1	6,1 *	3,7	10,1 ***	3,5	16,2 ***	3,6
Structure familiale						n.s.		n.s.		n.s.
Situation familiale au départ						n.s.		††		†††
Marié ou en concubinage	1 132	52,9	65,4	43,9	9,0 **	3,6	12,5 ***	3,5	21,5 ***	3,6
Célibataire, séparé ou divorcé	1 429	48,1	49,6	44,7	3,3	3,4	1,6	3,1	4,9	3,3
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		†
1 enfant ou plus	1 025	51,0	60,9	43,9	7,1 *	3,8	9,9 ***	3,7	17,0 ***	3,8
Pas d'enfant	1 536	49,6	53,3	44,7	5,0	3,2	3,6	3,0	8,6 ***	3,2
Emploi et revenu						n.s.		n.s.		n.s.
Situation d'emploi au départ						n.s.		††		n.s.
Salarié	1 430	51,8	55,6	46,3	5,5 *	3,3	3,8	3,1	9,3 ***	3,3
Travailleur indépendant	306	51,0	47,1	40,2	10,8	7,3	-3,9	6,8	6,8	7,0
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	823	47,4	61,7	42,7	4,6	4,2	14,3 ***	4,1	19,0 ***	4,4
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature ^b						n.s.		n.s.		†††
Moins de 10 000 \$	838	45,0	54,7	42,8	2,2	4,3	9,7 **	4,0	11,9 ***	4,4
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 039	51,2	51,6	47,0	4,2	3,9	0,4	3,7	4,6	3,9
20 000 \$ et plus	684	55,4	65,5	42,3	13,1 ***	4,6	10,1 **	4,5	23,2 ***	4,6
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	479	51,6	56,5	50,3	1,3	5,8	4,9	5,5	6,2	5,6
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 082	49,9	56,2	42,9	7,0 **	2,7	6,4 **	2,6	13,4 ***	2,7
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		††
Diplôme d'études secondaires ^c	681	46,4	50,8	40,3	6,0	4,8	4,4	4,5	10,5 **	4,7
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	528	51,0	52,9	53,2	-2,1	5,4	1,9	5,2	-0,3	5,5
Grade universitaire	1 352	51,7	60,4	42,8	8,9 ***	3,4	8,7 ***	3,2	17,6 ***	3,4
Années écoulées depuis l'immigration						†		†††		††
Né au Canada	865	52,6	48,4	43,3	9,3 **	4,3	-4,2	4,0	5,1	4,3
Immigré depuis moins de 4 ans	1 199	51,6	61,9	43,5	8,2 **	3,5	10,3 ***	3,4	18,4 ***	3,6
Immigré depuis 4 ans ou plus	497	42,4	57,0	48,5	-6,1	5,7	14,6 ***	5,2	8,5	5,6
Situation en matière de logement						n.s.		†††		n.s.
Propriétaire	145	60,4	39,2	39,0	21,4 **	10,3	-21,2 **	9,7	0,2	10,4
Locataire	2 416	49,5	57,3	44,7	4,9 *	2,5	7,8 ***	2,4	12,6 ***	2,5
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	391	60,6	61,0	54,6	6,0	6,3	0,4	5,9	6,3	6,3
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 170	48,3	55,4	42,6	5,7 **	2,7	7,1 ***	2,5	12,8 ***	2,7

Tableau D.2 : Impacts non ajustés sur l'établissement d'objectifs financiers au mois 18, par sous-groupe — pourcentages

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 543	61,1	69,3	55,7	5,4 **	2,4	8,2 ***	2,3	13,6 ***	2,4
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	188	67,2	61,9	54,1	13,1	8,7	-5,3	8,7	7,8	8,8
Toronto	1 170	59,7	68,7	51,2	8,4 **	3,6	9,1 ***	3,3	17,5 ***	3,6
Vancouver	1 185	61,5	70,9	60,0	1,5	3,5	9,3 ***	3,3	10,9 ***	3,5
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		††
Moins de 30 ans	912	66,3	72,2	66,0	0,3	3,9	5,9	3,6	6,2	3,9
De 30 à 40 ans	1 174	59,4	67,2	52,0	7,4 **	3,5	7,7 **	3,4	15,2 ***	3,5
Plus de 40 ans	457	54,1	68,7	46,3	7,9	5,7	14,5 ***	5,4	22,4 ***	5,7
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 395	60,8	68,4	55,9	4,9	3,2	7,5 **	3,1	12,4 ***	3,3
Homme	1 148	61,3	70,3	55,4	6,0 *	3,6	9,0 ***	3,4	15,0 ***	3,5
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 125	58,5	68,1	51,9	6,6 *	3,6	9,7 ***	3,5	16,3 ***	3,6
Célibataire, séparé ou divorcé	1 418	63,0	70,1	59,1	4,0	3,2	7,0 **	3,0	11,0 ***	3,2
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 017	57,9	67,9	54,1	3,8	3,8	10,0 ***	3,6	13,8 ***	3,8
Pas d'enfant	1 526	63,1	70,2	56,8	6,3 **	3,1	7,1 **	2,9	13,4 ***	3,1
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 419	62,3	71,1	57,0	5,3 *	3,2	8,8 ***	3,0	14,1 ***	3,2
Travailleur indépendant	303	63,3	64,7	61,6	1,6	7,2	1,4	6,6	3,1	6,9
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	820	58,2	67,8	51,4	6,8	4,2	9,6 **	4,1	16,4 ***	4,3
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	829	60,9	68,7	56,1	4,8	4,2	7,8 **	3,9	12,6 ***	4,3
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 034	59,3	71,6	55,6	3,8	3,7	12,3 ***	3,5	16,0 ***	3,7
20 000 \$ et plus	680	63,9	66,2	55,2	8,7 *	4,6	2,3	4,5	11,0 **	4,6
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						†		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	476	59,6	68,6	62,8	-3,1	5,5	9,0 *	5,3	5,8	5,4
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 067	61,4	69,4	53,9	7,4 ***	2,7	8,1 ***	2,5	15,5 ***	2,7
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	674	63,1	71,5	58,9	4,2	4,6	8,4 *	4,3	12,6 ***	4,6
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	525	58,7	68,4	53,8	4,9	5,2	9,7 *	5,1	14,6 ***	5,4
Grade universitaire	1 344	61,0	68,4	54,8	6,2 *	3,3	7,4 **	3,1	13,6 ***	3,3
Années écoulées depuis l'immigration						††		††		n.s.
Né au Canada	861	68,3	67,8	58,8	9,5 **	4,1	-0,5	3,8	9,0 **	4,1
Immigré depuis moins de 4 ans	1 192	58,5	69,5	51,1	7,3 **	3,5	11,1 ***	3,4	18,4 ***	3,5
Immigré depuis 4 ans ou plus	490	54,6	71,2	62,1	-7,5	5,5	16,6 ***	5,1	9,1 *	5,5
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	143	55,6	52,0	51,3	4,3	10,6	-3,6	9,9	0,7	10,8
Locataire	2 400	61,4	70,3	55,9	5,5 **	2,5	8,9 ***	2,3	14,4 ***	2,5
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	389	71,9	75,7	64,2	7,8	5,8	3,8	5,4	11,5 **	5,8
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 154	59,1	68,0	54,2	4,9 *	2,6	8,9 ***	2,5	13,8 ***	2,6

Tableau D.3 : Impacts non ajustés sur la difficulté à faire face aux dépenses au mois 18, par sous-groupe — pourcentages

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 554	32,1	31,0	33,1	-1,0	2,3	-1,1	2,2	-2,1	2,3
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	190	49,2	49,2	58,1	-8,8	8,9	0,0	8,9	-8,9	9,0
Toronto	1 171	28,0	24,3	25,5	2,4	3,2	-3,7	3,0	-1,2	3,2
Vancouver	1 193	33,6	34,9	35,8	-2,2	3,4	1,3	3,3	-0,9	3,4
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	913	34,7	36,2	34,4	0,3	4,0	1,5	3,7	1,8	4,0
De 30 à 40 ans	1 180	27,5	25,2	30,6	-3,1	3,2	-2,3	3,1	-5,4 *	3,2
Plus de 40 ans	461	38,7	34,9	37,1	1,6	5,6	-3,8	5,4	-2,2	5,6
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 408	36,9	37,2	39,4	-2,5	3,2	0,4	3,1	-2,1	3,3
Homme	1 146	25,9	23,4	25,7	0,3	3,2	-2,5	3,1	-2,2	3,2
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 132	21,3	18,8	22,6	-1,3	3,0	-2,5	2,9	-3,8	3,0
Célibataire, séparé ou divorcé	1 422	40,4	39,9	42,7	-2,2	3,3	-0,5	3,1	-2,8	3,3
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		†
1 enfant ou plus	1 026	30,3	25,2	32,3	-1,9	3,5	-5,1	3,4	-7,1 **	3,5
Pas d'enfant	1 528	33,2	34,7	33,7	-0,5	3,0	1,5	2,9	1,0	3,1
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 428	32,9	31,5	34,0	-1,1	3,1	-1,5	2,9	-2,5	3,1
Travailleur indépendant	305	41,4	42,9	37,9	3,5	7,3	1,4	6,7	4,9	7,0
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	819	27,4	24,7	30,1	-2,7	3,8	-2,7	3,7	-5,4	3,9
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	833	33,0	31,0	30,4	2,6	4,1	-2,1	3,8	0,5	4,1
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 038	31,8	33,7	35,1	-3,3	3,7	1,9	3,5	-1,4	3,7
20 000 \$ et plus	683	31,3	26,8	33,2	-1,9	4,4	-4,5	4,2	-6,4	4,3
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		†
A reçu des prestations d'a.-e.	478	36,4	33,3	44,2	-7,9	5,6	-3,0	5,3	-10,9 **	5,4
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 076	31,2	30,4	30,4	0,8	2,5	-0,8	2,4	0,0	2,6
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	678	45,7	44,2	48,7	-3,0	4,8	-1,5	4,5	-4,5	4,8
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	524	37,1	45,0	40,3	-3,1	5,3	7,9	5,2	4,8	5,4
Grade universitaire	1 352	23,5	19,1	22,4	1,1	2,8	-4,4 *	2,7	-3,3	2,8
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		††		n.s.
Né au Canada	863	46,8	47,9	48,8	-2,0	4,3	1,1	4,0	-0,9	4,3
Immigré depuis moins de 4 ans	1 197	19,3	12,7	18,5	0,9	2,7	-6,7 **	2,6	-5,8 **	2,7
Immigré depuis 4 ans ou plus	494	37,1	43,2	44,0	-6,9	5,7	6,1	5,2	-0,8	5,6
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	143	38	33	35	3,5	10,2	-5,1	9,5	-1,7	10,2
Locataire	2 411	32	31	33	-1,3	2,4	-0,9	2,3	-2,2	2,4
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	395	30,2	25,9	29,4	0,9	5,8	-4,4	5,3	-3,5	5,7
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 159	32,4	32,0	33,8	-1,3	2,5	-0,5	2,4	-1,8	2,5

Tableau D.4 : Impacts non ajustés sur la valeur nette au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	4 941	4 335	4 978	-37	1 536	-606	1 457	-643	1 538
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	191	7 698	4 493	5 191	2 507	6 114	-3 205	6 114	-698	6 162
Toronto	1 189	3 347	1 593	3 785	-438	1 993	-1 754	1 863	-2 191	1 999
Vancouver	1 203	6 146	7 054	6 056	90	2 456	908	2 340	998	2 452
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	-244	205	1 237	-1 480	1 977	448	1 828	-1 032	1 989
De 30 à 40 ans	1 195	6 376	4 782	4 340	2 036	2 168	-1 595	2 088	442	2 176
Plus de 40 ans	468	12 307	11 329	13 183	-876	4 998	-978	4 774	-1 854	4 921
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 420	6 716	4 878	6 230	486	2 336	-1 838	2 217	-1 352	2 356
Homme	1 163	2 674	3 693	3 475	-801	1 865	1 019	1 767	218	1 850
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 144	6 639	4 461	6 053	586	2 258	-2 177	2 204	-1 592	2 271
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	3 641	4 242	4 007	-366	2 098	601	1 942	235	2 094
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		††		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	10 676	6 030	8 035	2 642	2 974	-4 647	2 868	-2 005	2 965
Pas d'enfant	1 547	1 288	3 221	2 755	-1 467	1 590	1 933	1 490	467	1 596
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ								n.s.		n.s.
Salarié	1 441	1 780	2 907	5 380	-3 601 **	1 830	1 127	1 714	-2 473	1 818
Travailleur indépendant	309	8 266	8 993	10 455	-2 189	5 235	728	4 847	-1 461	5 038
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	9 106	5 035	2 380	6 726 **	2 963	-4 072	2 902	2 654	3 055
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	841	4 967	4 389	3 698	1 268	2 803	-578	2 612	690	2 833
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	3 916	2 581	5 211	-1 296	2 149	-1 335	2 030	-2 630	2 149
20 000 \$ et plus	693	6 553	6 970	6 011	542	3 269	417	3 177	959	3 236
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	3 653	3 706	4 565	-912	3 107	52	2 965	-860	3 018
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	5 208	4 489	5 080	128	1 751	-720	1 658	-591	1 764
Plus haut niveau d'études atteint								n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	685	4 255	3 336	5 147	-892	2 637	-918	2 468	-1 811	2 592
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	13 908	9 118	4 021	9 887 **	4 426	-4 790	4 334	5 097	4 566
Grade universitaire	1 364	1 602	3 148	5 287	-3 686 *	1 889	1 546	1 783	-2 140	1 888
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	872	4 856	4 847	3 974	881	3 015	-8	2 841	873	3 013
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	3 294	3 493	5 097	-1 803	1 836	199	1 772	-1 604	1 850
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	9 047	5 356	6 497	2 549	3 988	-3 691	3 666	-1 142	3 951
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	147	52 787	54 472	45 483	7 304	16 932	1 685	15 952	8 989	17 213
Locataire	2 436	1 899	1 376	2 629	-730	1 127	-523	1 069	-1 253	1 127
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	7 178	8 121	5 023	2 155	3 283	943	3 042	3 098	3 254
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	4 536	3 611	4 970	-434	1 713	-926	1 631	-1 359	1 718

Tableau D.5 : Impacts non ajustés sur les liquidités au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	2 249	2 255	1 677	572 ***	198	7	188	578 ***	198
Site de l'inscription						††		†		n.s.
Halifax	191	484	1 836	312	172	745	1 352 *	745	1 524 **	751
Toronto	1 189	2 904	2 593	1 808	1 096 ***	298	-312	279	785 ***	299
Vancouver	1 203	1 851	1 980	1 798	53	279	129	266	182	279
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	1 939	1 957	1 693	246	344	18	318	264	346
De 30 à 40 ans	1 195	2 638	2 480	1 659	978 ***	282	-157	271	821 ***	283
Plus de 40 ans	468	1 882	2 288	1 697	186	473	405	451	591	465
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 420	1 796	2 066	1 396	400 *	218	270	207	670 ***	220
Homme	1 163	2 828	2 480	2 015	813 **	349	-348	331	465	347
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 144	2 606	2 643	1 784	822 ***	283	37	276	859 ***	285
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	1 976	1 968	1 581	395	276	-8	255	387	275
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	2 209	2 336	1 424	785 **	305	127	294	912 ***	304
Pas d'enfant	1 547	2 274	2 203	1 861	413	261	-72	245	341	262
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 441	1 962	2 206	1 727	235	254	244	238	479 *	252
Travailleur indépendant	309	2 877	1 693	1 674	1 202	842	-1 184	779	19	810
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	2 524	2 599	1 596	928 ***	302	75	296	1 003 ***	311
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						††		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	841	2 902	2 404	1 667	1 235 ***	418	-498	390	737 *	423
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	1 924	2 091	1 939	-14	301	167	285	153	301
20 000 \$ et plus	693	1 893	2 327	1 326	566 **	284	434	276	1 000 ***	281
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	1 637	1 985	1 285	353	298	348	284	700 **	289
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	2 376	2 321	1 774	602 **	234	-55	221	547 **	236
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		†		†
Diplôme d'études secondaires ^c	685	1 265	1 447	1 316	-50	341	182	319	132	335
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	2 134	1 194	1 096	1 038 **	478	-940 **	468	97	493
Grade universitaire	1 364	2 772	3 056	2 098	674 **	269	285	254	958 ***	269
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	872	1 552	1 368	1 290	261	422	-184	397	78	421
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	2 982	3 132	2 149	833 ***	263	150	254	983 ***	265
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	1 698	1 787	1 127	572 **	272	88	250	660 **	269
Situation en matière de logement						n.s.		††		n.s.
Propriétaire	147	1 267	2 848	1 395	-128	790	1 581 **	745	1 453 *	804
Locataire	2 436	2 311	2 221	1 694	618 ***	205	-91	194	527 **	205
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	2 191	2 078	1 536	655 *	385	-113	357	542	381
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	2 259	2 289	1 702	558 **	223	30	213	588 ***	224

Tableau D.6 : Impacts non ajustés sur les actifs personnels au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	6 610	6 363	6 795	-184	449	-247	426	-432	450
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	191	8 771	8 935	7 505	1 266	2 224	165	2 224	1 431	2 241
Toronto	1 189	6 127	6 007	5 864	264	616	-120	576	143	618
Vancouver	1 203	6 772	6 338	7 539	-767	656	-433	625	-1 200 *	655
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	6 264	5 855	6 242	22	713	-409	660	-387	718
De 30 à 40 ans	1 195	6 894	6 301	6 339	555	654	-593	629	-38	656
Plus de 40 ans	468	6 602	7 510	8 926	-2 325 **	1 177	908	1 124	-1 417	1 159
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 420	6 568	5 960	6 971	-403	636	-608	604	-1 011	641
Homme	1 163	6 664	6 840	6 583	81	627	175	594	257	622
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.			†	††
Marié ou en concubinage	1 144	6 001	6 561	5 837	163	622	561	607	724	625
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	7 077	6 215	7 660	-582	638	-862	591	-1 444 **	637
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	7 360	6 419	7 091	269	786	-941	757	-672	783
Pas d'enfant	1 547	6 133	6 326	6 579	-446	534	193	500	-253	536
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						††		n.s.		n.s.
Salarié	1 441	6 120	6 502	7 130	-1 009 *	598	382	560	-628	594
Travailleur indépendant	309	9 584	7 104	9 752	-167	1 892	-2 480	1 752	-2 648	1 821
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	6 458	5 766	5 173	1 285 **	621	-692	608	593	640
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	841	6 980	5 849	6 282	698	788	-1 131	734	-434	796
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	6 219	6 137	7 427	-1 208 *	724	-83	684	-1 290 *	724
20 000 \$ et plus	693	6 741	7 342	6 460	281	833	601	810	881	825
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	6 612	6 487	6 568	44	798	-125	762	-81	776
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	6 610	6 333	6 851	-240	522	-277	494	-518	526
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		†††		†††
Diplôme d'études secondaires ^c	685	6 579	5 229	6 790	-211	848	-1 350 *	794	-1 561 *	834
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	7 756	5 338	7 908	-152	1 221	-2 418 **	1 195	-2 570 **	1 259
Grade universitaire	1 364	6 156	7 320	6 338	-182	554	1 164 **	522	982 *	553
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		†††
Né au Canada	872	7 387	6 641	8 183	-796	978	-746	922	-1 541	978
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	5 875	6 431	5 530	345	505	555	487	901 *	509
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	7 026	5 747	7 629	-602	987	-1 279	907	-1 881 *	978
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	147	7 429	9 020	8 316	-887	1 796	1 591	1 692	704	1 826
Locataire	2 436	6 558	6 206	6 706	-148	464	-352	440	-500	464
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	7 472	6 937	6 721	752	954	-535	884	217	945
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	6 454	6 253	6 807	-353	501	-201	478	-554	503

Tableau D.7 : Impacts non ajustés sur le solde des comptes chèques et des comptes d'épargne au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	2 035	1 970	1 357	678 ***	171	-65	162	613 ***	171
Site de l'inscription										n.s.
Halifax	191	420	953	222	198	225	534 **	225	732 ***	227
Toronto	1 189	2 687	2 345	1 554	1 133 ***	284	-342	265	791 ***	284
Vancouver	1 203	1 617	1 746	1 375	242	230	129	219	371	230
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	1 706	1 601	1 339	367	282	-105	260	262	283
De 30 à 40 ans	1 195	2 451	2 275	1 446	1 005 ***	267	-176	257	829 ***	268
Plus de 40 ans	468	1 636	1 946	1 164	472	337	310	322	782 **	332
Sexe						n.s.				n.s.
Femme	1 420	1 556	1 783	1 038	517 ***	152	227	144	744 ***	153
Homme	1 163	2 647	2 192	1 740	907 ***	329	-455	312	452	327
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 144	2 435	2 396	1 561	875 ***	269	-39	263	835 ***	271
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	1 728	1 654	1 173	555 **	218	-74	202	481 **	218
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	2 043	2 121	1 201	842 ***	291	78	281	920 ***	290
Pas d'enfant	1 547	2 029	1 871	1 471	559 ***	208	-159	195	400 *	209
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 441	1 797	1 995	1 329	468 **	220	197	206	666 ***	219
Travailleur indépendant	309	2 582	1 477	1 158	1 424 *	809	-1 105	749	318	779
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	2 255	2 141	1 470	785 ***	224	-113	220	671 ***	231
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b										
Moins de 10 000 \$	841	2 638	2 099	1 423	1 215 ***	369	-539	344	676 *	373
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	1 692	1 782	1 581	111	248	91	234	202	248
20 000 \$ et plus	693	1 775	2 102	978	798 ***	254	326	247	1 124 ***	252
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	1 449	1 789	1 057	392	276	340	263	732 ***	268
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	2 156	2 014	1 431	725	200	-142	190	583 ***	202
Plus haut niveau d'études atteint										
Diplôme d'études secondaires ^c	685	1 083	1 273	1 101	-18	315	190	295	172	310
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	1 852	1 114	858	995 **	452	-739 *	443	256	466
Grade universitaire	1 364	2 570	2 640	1 691	879 ***	212	70	200	949 ***	212
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		†
Né au Canada	872	1 319	1 075	973	347	366	-244	344	102	365
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	2 780	2 871	1 809	970 ***	227	92	219	1 062 ***	229
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	1 489	1 459	854	635 ***	199	-30	183	605 ***	197
Situation en matière de logement						n.s.		†		n.s.
Propriétaire	147	1 215	2 211	1 110	105	658	997	620	1 102	669
Locataire	2 436	2 087	1 956	1 371	716 ***	177	-131	168	584 ***	177
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	2 032	1 869	1 353	678 *	368	-163	341	516	364
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	2 035	1 990	1 358	678 ***	190	-46	181	632 ***	191

Tableau D.8 : Impacts non ajustés sur le passif personnel au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	6 343	5 982	5 715	628	473	-361	449	266	474
Site de l'inscription										
Halifax	191	10 703	7 108	8 951	1 751	1 907	-3 595 *	1 907	-1 843	1 922
Toronto	1 189	5 613	5 559	4 730	883	655	-54	613	829	657
Vancouver	1 203	6 419	6 238	6 061	358	716	-181	682	177	714
Âge et sexe										
Âge										
Moins de 30 ans	920	8 498	7 636	7 142	1 356	890	-862	823	494	896
De 30 à 40 ans	1 195	5 394	4 803	5 637	-243	655	-591	631	-834	658
Plus de 40 ans	468	4 222	5 636	3 406	816	923	1 414	882	2 230 **	909
Sexe										
Femme	1 420	6 813	6 518	6 353	460	676	-295	641	165	682
Homme	1 163	5 743	5 347	4 951	792	649	-396	615	396	644
Structure familiale										
Situation familiale au départ										
Marié ou en concubinage	1 144	5 116	4 883	4 365	751	614	-233	599	519	617
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	7 283	6 797	6 935	347	693	-485	642	-138	692
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage										
1 enfant ou plus	1 036	5 523	5 799	5 191	332	702	276	677	608	700
Pas d'enfant	1 547	6 865	6 102	6 097	768	636	-764	596	5	638
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ										
Salarié	1 441	6 383	6 291	4 913	1 471 **	618	-92	579	1 379 **	614
Travailleur indépendant	309	6 774	6 771	7 240	-466	1 589	-2	1 471	-469	1 529
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	6 105	5 033	6 484	-380	818	-1 072	801	-1 451 *	844
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b										
Moins de 10 000 \$	841	6 218	4 982	6 378	-161	828	-1 236	771	-1 396 *	837
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	6 686	7 033	5 957	728	800	347	756	1 075	800
20 000 \$ et plus	693	5 962	5 590	4 677	1 285	798	-372	776	913	790
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois										
A reçu des prestations d'a.-e.	485	7 966	6 609	6 511	1 456	1 138	-1 357	1 086	98	1 105
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	6 006	5 829	5 519	487	520	-177	492	310	524
Plus haut niveau d'études atteint										
Diplôme d'études secondaires ^c	685	6 098	5 850	5 352	747	889	-249	832	498	874
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	6 577	6 703	7 266	-689	1 067	127	1 044	-562	1 100
Grade universitaire	1 364	6 366	5 793	5 259	1 107 *	655	-573	618	533	655
Années écoulées depuis l'immigration										
Né au Canada	872	9 312	8 068	7 802	1 509	917	-1 244	864	265	917
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	4 094	3 959	3 863	231	512	-134	494	97	516
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	6 588	6 999	6 839	-251	1 293	411	1 189	161	1 281
Situation en matière de logement										
Propriétaire	147	5 375	5 586	4 988	388	1 830	211	1 724	599	1 861
Locataire	2 436	6 405	6 005	5 758	647	490	-400	465	247	490
Épargne au départ										
Épargnait régulièrement au départ	398	5 258	4 592	5 164	94	1 026	-665	950	-571	1 016
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	6 540	6 248	5 810	729	527	-292	502	437	528

Tableau D.9 : Impacts non ajustés sur la valeur nette des avoirs au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	4 632	3 723	3 915	717	1 331	-909	1 262	-192	1 332
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	191	9 876	2 475	7 169	2 707	4 860	-7 401	4 860	-4 694	4 897
Toronto	1 189	2 763	1 130	2 598	165	1 736	-1 634	1 623	-1 469	1 741
Vancouver	1 203	5 734	6 502	4 567	1 167	2 143	767	2 042	1 935	2 139
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	2 091	1 822	2 118	-26	1 451	-269	1 342	-295	1 460
De 30 à 40 ans	1 195	4 745	3 038	3 558	1 187	1 925	-1 706	1 853	-520	1 931
Plus de 40 ans	468	9 815	9 129	7 985	1 830	4 610	-686	4 404	1 144	4 539
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 420	6 792	5 094	5 845	947	2 063	-1 698	1 958	-751	2 081
Homme	1 163	1 873	2 101	1 600	274	1 528	228	1 448	501	1 516
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 144	5 581	2 603	4 480	1 101	2 022	-2 978	1 973	-1 876	2 033
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	3 905	4 555	3 405	500	1 770	650	1 638	1 150	1 767
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	8 680	5 062	6 170	2 509	2 719	-3 618	2 621	-1 109	2 710
Pas d'enfant	1 547	2 054	2 843	2 274	-221	1 252	790	1 174	569	1 257
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 441	2 022	2 586	3 162	-1 140	1 559	564	1 460	-576	1 549
Travailleur indépendant	309	5 244	8 155	7 941	-2 697	4 113	2 912	3 809	215	3 959
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	8 731	3 960	3 743	4 988 *	2 701	-4 772 *	2 645	216	2 785
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature ^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	841	4 376	3 113	4 229	147	2 392	-1 263	2 229	-1 116	2 417
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	4 202	3 275	3 591	611	1 763	-927	1 665	-316	1 763
20 000 \$ et plus	693	5 666	5 161	4 032	1 635	3 019	-505	2 934	1 129	2 988
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	4 894	3 491	4 047	847	2 600	-1 403	2 481	-556	2 525
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	4 578	3 780	3 883	695	1 525	-798	1 444	-103	1 537
Plus haut niveau d'études atteint						††		n.s.		†
Diplôme d'études secondaires ^c	685	3 753	3 752	3 673	80	2 189	-1	2 048	79	2 151
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	12 609	10 199	3 812	8 797 **	3 927	-2 410	3 845	6 387	4 051
Grade universitaire	1 364	1 791	1 395	4 079	-2 288	1 627	-396	1 535	-2 684 *	1 626
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	872	6 934	5 877	3 755	3 179	2 501	-1 057	2 357	2 122	2 499
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	1 451	951	3 315	-1 864	1 657	-500	1 599	-2 364	1 670
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	8 273	6 298	5 809	2 464	3 478	-1 976	3 197	488	3 445
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	147	50 138	50 450	41 960	8 178	16 685	313	15 719	8 491	16 962
Locataire	2 436	1 739	965	1 709	30	823	-773	781	-744	824
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	4 807	5 810	3 270	1 537	2 643	1 003	2 449	2 539	2 619
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	4 600	3 324	4 026	574	1 496	-1 276	1 425	-702	1 501

Tableau D.10 : Impacts non ajustés sur la valeur nette de l'entreprise au mois 18, par sous-groupe (en \$)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 583	42	231	-16	58	133	189	126	247 *	134
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	191	-246	190	-532	286	725	437	725	722	730
Toronto	1 189	69	15	52	17	163	-53	153	-37	164
Vancouver	1 203	59	452	12	47	206	393 **	196	441 **	205
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	920	-101	164	19	-120	190	265	176	145	192
De 30 à 40 ans	1 195	132	245	80	52	199	114	191	165	200
Plus de 40 ans	468	112	327	-322	435	380	214	363	649 *	374
Sexe						†††		n.s.		†††
Femme	1 420	169	342	-233	402 **	166	173	158	575 ***	168
Homme	1 163	-121	99	243	-364 *	215	220	204	-144	214
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	1 144	173	180	101	72	170	7	166	79	171
Célibataire, séparé ou divorcé	1 439	-59	268	-122	64	199	327 *	184	391 **	198
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	1 036	160	348	-36	195	196	188	189	384 **	195
Pas d'enfant	1 547	-33	154	-2	-31	180	187	169	156	181
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 441	21	111	2	19	111	90	104	109	110
Travailleur indépendant	309	211	505	2	210	838	293	776	503	806
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	831	22	342	-52	74	205	320	201	393 *	211
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature ^b						n.s.		n.s.		††
Moins de 10 000 \$	841	-172	409	-435	263	274	581 **	256	844 ***	277
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	1 049	180	202	151	29	166	22	157	51	166
20 000 \$ et plus	693	107	57	196	-89	270	-51	263	-139	268
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	485	114	337	461	-347	376	223	359	-124	365
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	2 098	27	205	-134	161	140	178	132	339 **	141
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	685	20	205	36	-15	279	185	261	169	275
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	534	119	284	-433	552 *	297	165	290	717 **	306
Grade universitaire	1 364	21	225	129	-108	175	204	165	96	175
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	872	-154	397	-161	7	295	551 **	278	558 *	295
Immigré depuis moins de 4 ans	1 209	61	70	115	-53	139	9	134	-44	140
Immigré depuis 4 ans ou plus	502	335	310	-102	437	313	-25	288	412	310
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	147	595	588	195	400	873	-7	822	393	887
Locataire	2 436	7	210	-29	35	131	203	125	238 *	131
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	398	156	-34	195	-39	330	-190	306	-229	327
N'épargnait pas régulièrement au départ	2 185	21	281	-53	74	146	260 *	139	334 **	146

Tableau D.11 : Impacts non ajustés sur l'attitude à l'égard de l'éducation au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 091	63,4	61,5	54,5	8,8 ***	2,7	-1,9	2,5	7,0 ***	2,7
Site de l'inscription						n.s.		††		n.s.
Halifax	143	67,3	74,0	61,4	6,0	9,7	6,7	9,4	12,6	9,7
Toronto	957	58,1	63,0	50,7	7,4 *	4,0	4,8	3,8	12,2 ***	4,0
Vancouver	991	67,9	58,3	57,0	10,8 ***	3,8	-9,6 ***	3,7	1,2	3,9
Âge et sexe										
Âge										
Moins de 30 ans	757	72,2	63,9	56,8	15,5 ***	4,4	-8,3 **	4,0	7,1	4,4
De 30 à 40 ans	994	59,2	60,1	51,7	7,5 *	3,9	0,9	3,7	8,4 **	3,9
Plus de 40 ans	340	54,2	60,2	58,2	-4,0	6,7	6,0	6,6	2,0	6,5
Sexe										
Femme	1 178	65,3	62,8	51,5	13,8 ***	3,5	-2,5	3,3	11,3 ***	3,6
Homme	913	60,8	59,9	58,2	2,5	4,1	-0,9	3,9	1,6	4,0
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	965	56,8	57,5	50,7	6,1	3,9	0,8	3,9	6,9 *	4,0
Célibataire, séparé ou divorcé	1 126	68,9	64,6	58,4	10,5 ***	3,6	-4,2	3,3	6,3 *	3,6
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		†		n.s.
1 enfant ou plus	842	58,1	61,7	54,7	3,4	4,2	3,6	4,1	7,0 *	4,2
Pas d'enfant	1 249	66,7	61,4	54,4	12,3 ***	3,4	-5,3 *	3,2	7,0 **	3,5
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 201	66,2	65,5	56,7	9,5 ***	3,5	-0,7	3,3	8,7 **	3,5
Travailleur indépendant	201	60,0	56,4	53,4	6,6	9,0	-3,6	8,4	3,0	8,6
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	688	59,4	55,5	51,4	8,0 *	4,6	-3,9	4,6	4,0	4,8
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature ^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	658	57,3	55,4	51,1	6,2	4,9	-1,9	4,6	4,3	4,9
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	855	67,3	64,3	53,3	14,0 ***	4,1	-3,1	3,9	11,0 ***	4,1
20 000 \$ et plus	578	64,7	64,4	60,0	4,7	5,0	-0,3	4,8	4,4	5,0
des 12 derniers mois						n.s.		n.s.		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	369	69,7	63,2	57,0	12,7 **	6,3	-6,5	6,0	6,2	6,1
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	1 722	62,2	61,1	54,0	8,2 ***	3,0	-1,0	2,8	7,2 **	3,0
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	542	68,9	61,9	59,9	9,0 *	5,3	-7,0	4,8	2,0	5,2
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	408	61,7	66,4	56,3	5,5	5,9	4,7	5,8	10,2 *	6,0
Grade universitaire	1 141	61,3	59,8	51,5	9,8 ***	3,7	-1,6	3,5	8,2 **	3,7
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	668	72,4	68,3	64,3	8,1 *	4,5	-4,0	4,2	4,0	4,6
Immigré depuis moins de 4 ans	1 050	58,7	58,6	49,8	8,9 **	3,8	-0,1	3,7	8,8 **	3,8
Immigré depuis 4 ans ou plus	373	59,6	57,1	51,9	7,6	6,5	-2,4	6,1	5,2	6,5
Situation en matière de logement										
Propriétaire	114	59,1	51,4	72,7	-13,6	11,2	-7,7	10,9	-21,4 *	11,7
Locataire	1 977	63,6	62,1	53,5	10,1 ***	2,7	-1,6	2,6	8,6 ***	2,8
Épargne au départ						n.s.		n.s.		††
Épargnait régulièrement au départ	315	65,1	58,6	64,5	0,6	6,9	-6,5	6,5	-5,9	6,8
N'épargnait pas régulièrement au départ	1 776	63,1	62,1	52,7	10,3 ***	2,9	-1,0	2,7	9,3 ***	2,9

Tableau D.12 : Impacts non ajustés sur la participation à l'éducation au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 089	64,1	65,7	65,0	-0,8	2,6	1,5	2,5	0,7	2,6
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	142	63,3	67,3	50,0	13,3	10,1	4,1	9,9	17,3 *	10,1
Toronto	957	65,1	68,2	67,0	-1,9	3,8	3,1	3,6	1,2	3,8
Vancouver	990	63,3	62,9	65,3	-2,0	3,8	-0,4	3,6	-2,4	3,8
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	757	70,5	73,6	70,9	-0,4	4,2	3,2	3,8	2,8	4,2
De 30 à 40 ans	992	62,7	63,2	62,2	0,5	3,8	0,5	3,7	1,0	3,9
Plus de 40 ans	340	52,3	54,5	61,8	-9,5	6,7	2,1	6,6	-7,3	6,5
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 178	64,1	66,2	67,5	-3,3	3,5	2,1	3,3	-1,3	3,5
Homme	911	64,1	65,0	61,9	2,2	4,0	0,9	3,8	3,1	4,0
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	963	64,3	67,0	65,3	-1,0	3,8	2,7	3,7	1,6	3,8
Célibataire, séparé ou divorcé	1 126	64,0	64,6	64,6	-0,6	3,6	0,7	3,3	0,1	3,6
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		†		n.s.
1 enfant ou plus	840	60,3	67,0	63,3	-2,9	4,1	6,7 *	4,0	3,7	4,1
Pas d'enfant	1 249	66,5	64,8	66,2	0,3	3,4	-1,7	3,2	-1,4	3,4
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		†††
Salarié	1 201	63,8	68,4	60,6	3,3	3,5	4,6	3,2	7,8 **	3,5
Travailleur indépendant	201	67,7	55,1	65,5	2,2	8,8	-12,6	8,1	-10,4	8,4
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	686	63,9	63,9	71,7	-7,8 *	4,4	0,0	4,4	-7,8 *	4,6
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	657	64,2	65,4	70,4	-6,3	4,6	1,2	4,4	-5,1	4,7
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	855	62,4	65,9	62,3	0,1	4,1	3,5	3,9	3,6	4,1
20 000 \$ et plus	577	66,7	65,7	62,9	3,8	4,9	-1,0	4,8	2,8	4,9
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		†		††
A reçu des prestations d'a.-e.	369	59,7	51,5	63,2	-3,5	6,5	-8,2	6,2	-11,7 *	6,3
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	1 720	65,0	68,9	65,4	-0,4	2,8	3,9	2,7	3,5	2,9
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	541	61,7	63,7	61,2	0,4	5,3	2,0	4,9	2,5	5,3
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	408	53,7	55,0	59,4	-5,7	6,0	1,3	6,0	-4,4	6,2
Grade universitaire	1 140	69,1	70,1	68,8	0,3	3,4	1,0	3,2	1,3	3,4
Années écoulées depuis l'immigration						††		n.s.		n.s.
Né au Canada	667	64,2	61,9	57,7	6,5	4,8	-2,3	4,4	4,2	4,8
Immigré depuis moins de 4 ans	1 049	68,5	71,8	69,0	-0,5	3,5	3,3	3,4	2,8	3,5
Immigré depuis 4 ans ou plus	373	52,2	55,6	65,4	-13,2 **	6,4	3,4	6,0	-9,7	6,5
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	114	56,8	67,6	57,6	-0,8	11,3	10,7	11,0	10,0	11,8
Locataire	1 975	64,6	65,6	65,4	-0,8	2,7	1,0	2,5	0,2	2,7
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	315	66,0	62,9	71,0	-4,9	6,7	-3,1	6,4	-8,0	6,6
N'épargnait pas régulièrement au départ	1 774	63,8	66,2	63,9	-0,1	2,8	2,4	2,7	2,3	2,9

Tableau D.13 : Impacts non ajustés sur l'inscription à des cours en vue d'un grade, d'un diplôme ou d'un certificat au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 089	45,1	45,7	42,3	2,8	2,7	0,6	2,6	3,4	2,7
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	142	46,9	40,8	27,3	19,7 *	10,1	-6,1	9,8	13,5	10,1
Toronto	957	45,9	51,0	44,8	1,1	4,1	5,1	3,8	6,2	4,1
Vancouver	990	44,1	41,2	42,3	1,8	3,9	-2,9	3,7	-1,1	3,9
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	757	51,2	52,0	51,3	0,0	4,6	0,7	4,2	0,7	4,7
De 30 à 40 ans	992	44,3	46,0	40,2	4,1	3,9	1,7	3,8	5,8	4,0
Plus de 40 ans	340	31,8	30,9	31,8	0,0	6,3	-0,9	6,2	-0,9	6,1
Sexe										
Femme	1 178	45,8	46,4	42,5	3,4	3,6	0,5	3,4	3,9	3,7
Homme	911	44,1	44,9	42,1	2,0	4,1	0,8	3,9	2,8	4,1
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	963	48,1	46,9	45,0	3,1	4,0	-1,2	3,9	1,9	4,0
Célibataire, séparé ou divorcé	1 126	42,6	44,8	39,7	3,0	3,7	2,1	3,5	5,1	3,7
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	840	43,1	47,6	39,1	4,0	4,2	4,5	4,1	8,6 **	4,2
Pas d'enfant	1 249	46,4	44,5	44,7	1,7	3,5	-1,9	3,3	-0,2	3,6
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 201	43,4	46,8	38,2	5,2	3,6	3,4	3,4	8,6 **	3,6
Travailleur indépendant	201	35,4	32,1	32,8	2,6	8,6	-3,3	8,0	-0,7	8,2
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	686	50,6	48,4	51,4	-0,8	4,7	-2,2	4,6	-3,0	4,8
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	657	42,5	45,0	46,2	-3,7	4,9	2,5	4,6	-1,2	4,9
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	855	46,4	49,5	41,8	4,6	4,3	3,1	4,0	7,7 *	4,3
20 000 \$ et plus	577	46,3	40,8	38,9	7,4	5,1	-5,5	4,9	1,9	5,1
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois						n.s.		†		n.s.
A reçu des prestations d'a.-e.	369	45,4	36,8	35,1	10,3	6,4	-8,6	6,1	1,7	6,2
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	1 720	45,1	47,8	44,0	1,1	3,0	2,7	2,8	3,8	3,0
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	541	42,5	46,8	37,4	5,1	5,4	4,3	5,0	9,4 *	5,4
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	408	36,9	32,8	39,8	-2,9	5,8	-4,1	5,8	-7,0	6,0
Grade universitaire	1 140	49,4	49,4	45,5	3,9	3,7	0,0	3,5	3,9	3,7
Années écoulées depuis l'immigration						n.s.		n.s.		n.s.
Né au Canada	667	43,1	39,3	33,5	9,6 **	4,8	-3,8	4,4	5,8	4,8
Immigré depuis moins de 4 ans	1 049	49,3	53,7	49,8	-0,5	3,8	4,4	3,7	3,9	3,8
Immigré depuis 4 ans ou plus	373	37,5	35,3	34,6	2,9	6,3	-2,2	5,9	0,7	6,3
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	114	31,8	40,5	30,3	1,5	11,0	8,7	10,7	10,2	11,5
Locataire	1 975	45,9	46,0	43,0	2,9	2,8	0,1	2,7	3,0	2,8
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	315	50,9	44,8	43,0	7,9	7,1	-6,1	6,7	1,8	7,0
N'épargnait pas régulièrement au départ	1 774	44,1	45,9	42,2	2,0	2,9	1,7	2,8	3,7	3,0

Tableau D.14 : Impacts non ajustés sur l'inscription à d'autres cours ou séminaires (hors programme) au mois 18, par sous-groupe — pourcentages (volet d'éducation)

Sous-groupe (à l'inscription)	Taille de l'échantillon	Niveaux de résultat			\$b par rapport au GT		\$b par rapport à \$b+		\$b+ par rapport au GT	
		\$b	\$b+	GT	Impact de l'incitatif financier	ET	Impact des services	ET	Impact de l'incitatif plus des services	ET
Tous	2 089	26,1	26,6	29,1	-3,0	2,4	0,5	2,3	-2,5	2,4
Site de l'inscription						n.s.		n.s.		n.s.
Halifax	142	26,5	28,6	27,3	-0,7	9,4	2,0	9,1	1,3	9,4
Toronto	956	26,2	24,8	28,5	-2,3	3,6	-1,5	3,4	-3,7	3,6
Vancouver	991	25,9	28,1	29,9	-4,0	3,5	2,2	3,4	-1,8	3,6
Âge et sexe										
Âge						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 30 ans	757	29,2	29,2	26,1	3,1	4,2	0,1	3,8	3,1	4,2
De 30 à 40 ans	993	24,4	24,0	29,4	-4,9	3,4	-0,4	3,3	-5,4	3,5
Plus de 40 ans	339	23,6	27,6	33,6	-10,1	6,1	4,1	6,0	-6,0	5,9
Sexe						n.s.		n.s.		n.s.
Femme	1 178	25,0	26,6	30,4	-5,4 *	3,2	1,6	3,1	-3,9	3,3
Homme	911	27,6	26,6	27,5	0,1	3,7	-1,0	3,5	-0,8	3,7
Structure familiale										
Situation familiale au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Marié ou en concubinage	963	25,1	26,9	26,7	-1,6	3,5	1,8	3,4	0,2	3,5
Célibataire, séparé ou divorcé	1 126	27,0	26,4	31,5	-4,5	3,4	-0,6	3,1	-5,1	3,4
Enfants de moins de 18 ans dans le ménage						n.s.		n.s.		n.s.
1 enfant ou plus	840	24,8	27,6	29,3	-4,5	3,8	2,7	3,7	-1,7	3,8
Pas d'enfant	1 249	26,9	26,0	28,9	-2,0	3,2	-1,0	3,0	-3,0	3,2
Emploi et revenu										
Situation d'emploi au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Salarié	1 200	26,6	28,4	28,4	-1,8	3,3	1,8	3,0	0,1	3,3
Travailleur indépendant	201	41,5	30,8	37,9	3,6	8,7	-10,8	8,1	-7,2	8,4
Sans emploi ou ne faisant pas partie de la population active ^a	687	21,5	21,5	27,8	-6,3	3,9	0,0	3,9	-6,4	4,1
Revenu du ménage au cours de l'année précédant la candidature^b						n.s.		n.s.		n.s.
Moins de 10 000 \$	657	28,8	27,7	32,8	-4,0	4,5	-1,0	4,2	-5,1	4,5
De 10 000 \$ à moins de 20 000 \$	855	22,5	22,3	25,8	-3,3	3,6	-0,3	3,4	-3,5	3,6
20 000 \$ et plus	577	28,4	31,8	29,7	-1,4	4,7	3,5	4,6	2,1	4,7
Prestations d'a.-e. au cours des 12 derniers mois										
A reçu des prestations d'a.-e.	369	21,0	20,6	36,0	-15,0 ***	5,7	-0,4	5,4	-15,4 ***	5,5
N'a pas reçu de prestation d'a.-e.	1 720	27,1	28,0	27,5	-0,4	2,7	0,9	2,6	0,5	2,7
Plus haut niveau d'études atteint						n.s.		n.s.		n.s.
Diplôme d'études secondaires ^c	541	26,9	24,4	29,9	-3,0	4,9	-2,6	4,5	-5,6	4,8
Grade, diplôme ou certificat non universitaire	408	22,1	25,2	24,2	-2,1	5,1	3,0	5,1	1,0	5,3
Grade universitaire	1 140	27,2	28,1	30,6	-3,4	3,4	1,0	3,2	-2,5	3,4
Années écoulées depuis l'immigration										
Né au Canada	667	28,9	27,2	30,2	-1,4	4,4	-1,7	4,1	-3,0	4,5
Immigré depuis moins de 4 ans	1 049	26,8	25,5	26,3	0,5	3,4	-1,4	3,3	-0,9	3,4
Immigré depuis 4 ans ou plus	373	19,1	28,6	35,6	-16,5 ***	5,7	9,5 *	5,4	-7,0	5,8
Situation en matière de logement						n.s.		n.s.		n.s.
Propriétaire	113	30,2	29,7	30,3	-0,1	10,8	-0,5	10,4	-0,6	11,1
Locataire	1 976	25,9	26,4	29,0	-3,2	2,5	0,6	2,4	-2,6	2,5
Épargne au départ						n.s.		n.s.		n.s.
Épargnait régulièrement au départ	315	24,5	25,9	35,5	-11,0 *	6,4	1,3	6,0	-9,6	6,3
N'épargnait pas régulièrement au départ	1 774	26,4	26,7	27,9	-1,6	2,6	0,4	2,5	-1,2	2,7

Références

- Adams, D. (2005). *ADD Implementation Assessment* (rapport de recherche de la SDR publié en anglais seulement 05–33, p. 27). St. Louis, MO: Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University.
- Bergeron, L-P., Dunn, K., Lapointe, M., Roth, W., & Tremblay-Cote, N. (2004). Looking-ahead: A 10-year outlook for the Canadian labour market 2004–2013, Final report. *Policy Research and Coordination Directorate, Human Resources and Skills Development Canada*. Consulté en octobre 2004 sur Internet à l'adresse <http://www11.hrsdc.gc.ca/en/cs/sp/hrsdcaarb/publications/research/2004-002750/SP-615-10-04E-v.pdf>
- Bynner, J., & Paxton, W. (2001). *The Asset Effect*. Londres, R.-U.: Institute for Policy Research.
- Conseil canadien sur l'apprentissage. (2006). *Survey of Canadian attitudes toward learning*. Auteur.
- CFED. (2007). Individual Development Accounts: Providing Opportunities to Build Assets. Consulté en janvier 2007 sur Internet à l'adresse http://www.cfed.org/imageManager/IDAnetwork/ida_one_pager_022607.pdf
- Cheng, L.C. (2004). *Developing family development accounts in Taipei: Policy innovation from income to assets* (document 83 de CASE). Londres, R.-U. : Centre for Analysis of Social Exclusion (CASE), London School of Economics.
- Ciurea, M., Blain, A., DeMarco, D. Ly, H., & Mills, G. (2001). *Assets for independence act evaluation: Phase 1 implementation, final report*. Cambridge, MA: Abt Associates Inc.
- Cramer, R., O'Brien, R., & Boshara, R. (2007). *The Assets Report 2007*. New America Foundation. Consulté en février 2007 sur Internet à l'adresse <http://www.newamerica.net/files/Assets%20Report%202007%20Elec.pdf>
- Développement des ressources humaines Canada. (2003). Formative evaluation of the Canada Education Savings Grant Program, rapport final. *Evaluation and Data Development*. Consulté en juillet 2007, sur Internet à l'adresse <http://www.hrsdc.gc.ca/en/cs/sp/hrsdcedd/reports/2003-002509/SP-AH-200-04-03E.pdf>
- Eckel, C., Johnson, C., & Montmarquette, C. (2002). *Will the working poor invest in human capital: A laboratory experiment* (document de travail de la SRSA publié en anglais seulement, 02-01). Société de recherche sociale appliquée. Consulté en février 2002 sur Internet à l'adresse <http://www.srdc.org/uploads/workingpoor.pdf>

- Golosov, M., & Tsyvinski, A. (2004). *Designing optimal disability insurance: A case for asset testing* (document de travail n° W10792 du NBER). Cambridge, Massachusetts, É.-U. : National Bureau of Economic Research.
- Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire. (2004). *Price of Knowledge*. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse http://www.millenniumscholarships.ca/uploadfiles/documents/research/Price_of_Knowledge-2004.pdf
- Hilgert, M., & Hogarth, J. (2002). Financial knowledge, experience and learning preferences: Preliminary results from a new survey on financial literacy. *Consumer Interest Annual 48*.
- Hurst, E., & Ziliak, J.P. (2001). *Welfare reform and household saving* (document de discussion n° 1234-01 de l'Institute for Research on Poverty). Madison, Wisconsin, É.-U. : Institute for Research on Poverty, University of Wisconsin–Madison.
- Kempson, E., Collard, S., & McKay, S. (octobre 2003). *Evaluation of the CFLI and Saving Gateway pilot projects: Interim report on the Saving Gateway pilot project*. Bristol, R.-U. : University of Bristol.
- Kempson, E., McKay, S., & Collard, S. (2005, March). *Incentives to save: Encouraging saving among low-income households*. Bristol, UK: University of Bristol.
- Kim, J. (2001). Financial knowledge and subjective and objective financial well-being. *Consumer Interest Annual 47*.
- Kingwell, P., Dowie, M., Holler, B., Vincent, C., Gyarmati, D., & Cao, H. (2005). *Conception et mise en œuvre d'un programme d'aide à l'épargne pour les pauvres : Le projet \$avoir en banque*, Société de recherche sociale appliquée. SRSA : Ottawa, Canada.
- Mills, G., Campos, G., Ciurea, M., DeMarco, D., Michlin, N., & Welch, D. (2000). *Evaluation of asset accumulation initiatives, Final report*. Cambridge, MA: Abt Associates Inc.
- Mills, G., Gale, W.G., Patterson, R., & Apostolov, E. (2006). What do individual development accounts do? Evidence from a controlled experiment. *Mimeo*. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse <http://www.brookings.edu/views/papers/gale/20060711.pdf>
- Mills, G., Patterson, R., Orr, L., & DeMarco, D. (2004). *Evaluation of the American Dream Demonstration, Final report*. Cambridge, Massachusetts, É.-U. : Abt Associates.

- Mohr, L.B. (1995). *Impact analysis for program evaluation (2^e éd.)*. Thousand Oaks, Californie, É.-U. : Sage Publications.
- Moore, A., Beverly, S., Schreiner, M., Sherraden, M., Lombe, M., Cho, E.Y.N., Johnson, E., & Vonderlack, R. (2001). *Saving, IDA programs and effects of IDAs: A survey of participants, research report*. St. Louis, MO: Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University. Consulté le 24 juillet 2007 sur Internet à l'adresse <http://gwbweb.wustl.edu/csd/Publications/2001/shortsurveyreport.pdf>
- Orr, L.L. (1999). *Social experiments: Evaluating public programs with experimental methods*. Thousand Oaks, Californie, É.-U. : Sage Publications.
- Orszag, P. (2001). *Assets tests and low saving rates among low-income families*. Washington, É.-U. : Center on Budget and Policy Priorities.
- Ouellette, S. (2006). *How students fund their postsecondary education: Findings from the postsecondary education participation survey* (rapport de recherche, Statistique Canada cat. no. 81-595-MIE — No. 042). Culture, Tourism and the Centre for Education Statistics. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse <http://www.statcan.ca/english/research/81-595-MIE/81-595-MIE2006042.pdf>
- Page-Adams, D., Scanlon, E., Beverly, S., & MacDonald, T. (2001) *Assets, Health, and Well-Being: Neighbourhoods, Families, Children and Youth* (rapport de recherche et papier de fond 01-19). Center for Social Development, Washington University in St. Louis, 2001. Consulté en décembre 2007 sur Internet à l'adresse http://gwbweb.wustl.edu/csd/publications/2001/ResearchBackground_01-9.pdf
- Paxton, W., & Regan, S. (2002). *The future of asset-based policy in the UK*. Londres, R.-U. : Institute for Public Policy Research.
- Rubin, D.B. (1987). *Multiple imputation for nonresponse in surveys*. New York, É.-U. : Wiley.
- Ressources humaines et développement social Canada. (2007). *Canada Student Loans Program (CSLP) - Designated educational institutions*. Consulté en juillet 2007 sur Internet à l'adresse http://www.hrsdc.gc.ca/en/hip/csfp/ImportantLinks/02_il_MasterListIndex.shtml
- Schreiner, M., Clancy, M., & Sherraden, M. (2002). *Saving performance in the American Dream Demonstration: A national demonstration of individual development accounts* (rapport CSD). St. Louis: Washington University, Center for Social Development. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse <http://gwbweb.wustl.edu/csd/Publications/2002/ADDreport2002.pdf>

- Service Canada. (2007). *Job futures: World of work*. Based on Labour Force Survey Data from Statistics Canada. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse <http://www.jobfutures.ca/en/brochure/JobFuture.pdf>
- Sherraden, M. (1991). *Assets and the poor: A new American welfare policy*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Sherraden, M., Schreiner, M., & Beverly, S. (2003). Income, institutions, and saving performance in Individual Development Accounts. *Economic Development Quarterly*, 17(1), pp. 95–112.
- Sodha, S. (2006). *Lessons from across the Atlantic: Asset-building in the UK*. Institute for Public Policy Research, document présenté lors de la 2006 Assets Learning Conference, Phoenix, Arizona, É.-U., août.
- Statistique Canada. (2005). Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada - S'établir dans un nouveau pays : un portrait des premières expériences, septembre. Consulté en octobre 2007 sur Internet à l'adresse http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/listpub_f.cgi?catno=89-614-XIF2005001
- Williams, T.R. (2004). *The impacts of household wealth on child development* (document de travail CSD 04-07). Center for Social Development. St. Louis : Washington University. Consulté en décembre 2007 sur Internet à l'adresse <http://gwbweb.wustl.edu/csd/Publications/2004/WP04-07.pdf>
- Zhan, M. & Sherraden, M. (2003). “Assets, Expectations, and Children’s Educational Achievement in Single-Parent Households.” *Social Service Review*, 77(2), pp. 191–211.

Publications au sujet des projets de la SRSA

Les rapports de la SRSA sont publiés dans les deux langues officielles. Les documents de travail de la SRSA sont publiés dans la langue de l'auteur(e) uniquement.

\$avoir en banque

Apprendre à épargner, épargner pour apprendre : Résultats préliminaires du projet de comptes individuels de développement \$avoir en banque, par Norm Leckie, Michael Dowie, et Chad Gyorfi-Dyke (janvier 2008).

Conception et mise en œuvre d'un programme d'aide à l'épargne pour les pauvres, par Paul Kingwell, Michael Dowie, Barbara Holler, et Carole Vincent, avec David Gyarmati et Hongmei Cao (août 2005).

Aider les gens à s'aider eux-mêmes : Un aperçu préliminaire de \$avoir en banque, par Paul Kingwell, Michael Dowie et Barbara Holler, avec Liza Jimenez (mai 2004).

Projet d'autosuffisance (PAS)

Estimating the Effects of a Time-Limited Earnings Subsidy for Welfare-Leavers (document de travail 05-02 publié en anglais seulement), par David Card et Dean R. Hyslop (février 2005).

Can Work Alter Welfare Recipients' Beliefs? (document de travail 05-01 publié en anglais seulement), par Peter Gottschalk (février 2005).

Out-of-School Time-Use During Middle Childhood in a Low-Income Sample: Do Combinations of Activities Affect Achievement and Behaviour? (document de travail 04-06 publié en anglais seulement), par Pamela Morris et Ariel Kalil (juillet 2004).

An Econometric Analysis of the Impact of the Self-Sufficiency Project on Unemployment and Employment Durations (document de travail 04-05 publié en anglais seulement), par Jeffrey Zabel, Saul Schwartz et Stephen Donald (juillet 2004).

Sustaining: Making the Transition From Welfare to Work (document de travail 04-03 publié en anglais seulement), par Wendy Bancroft (juillet 2004).

New Evidence From the Self-Sufficiency Project on the Potential of Earnings Supplements to Increase Labour Force Attachment Among Welfare Recipients (document de travail 04-02 publié en anglais seulement), par Kelly Foley (février 2004).

Employment, Earnings Supplements, and Mental Health: A Controlled Experiment (document de travail 04-01 publié en anglais seulement), par Pierre Cremieux, Paul Greenberg, Ronald Kessler, Philip Merrigan et Marc Van Audenrode (février 2004).

Equilibrium Policy Experiments and the Evaluation of Social Programs (document de travail 03-06 publié en anglais seulement), par Jeremy Lise, Shannon Seitz et Jeffrey Smith (octobre 2003).

Assessing the Impact of Non-response on the Treatment Effect in the Canadian Self-Sufficiency Project (document de travail 03-05 publié en anglais seulement), par Thierry Kamionka et Guy Lacroix (octobre 2003).

Les incitations au travail peuvent-elles s'autofinancer? Rapport final du Projet d'autosuffisance à l'intention des requérantes de l'aide sociale, par Reuben Ford, David Gyarmati, Kelly Foley et Doug Tattrie avec Liza Jimenez (octobre 2003).

- Do Earnings Subsidies Affect Job Choice? The Impact of SSP Supplement Payments on Wage Growth* (document de travail 03-02 publié en anglais seulement), par Helen Connolly et Peter Gottschalk (janvier 2003).
- Leaving Welfare for a Job: How Did SSP Affect the Kinds of Jobs Welfare Recipients Were Willing to Accept?* (document de travail 02-03 publié en anglais seulement), par Kelly Foley et Saul Schwartz (août 2002).
- Rendre le travail payant : Rapport final du Projet d'autosuffisance à l'intention des prestataires de l'aide sociale de longue date*, par Charles Michalopoulos, Doug Tattrie, Cynthia Miller, Philip K. Robins, Pamela Morris, David Gyarmati, Cindy Redcross, Kelly Foley et Reuben Ford (juillet 2002).
- Quand les incitatifs financiers à l'emploi s'autofinancent : Résultats provisoires de l'étude sur les requérantes du Projet d'autosuffisance*, par Charles Michalopoulos et Tracey Hoy (novembre 2001).
- Le PAS-plus après 36 mois : Effets de l'ajout de services en matière d'emploi sur les incitatifs financiers à l'emploi*, par Ying Lei et Charles Michalopoulos (juillet 2001).
- Measuring Wage Growth Among Former Welfare Recipients* (document de travail 01-02 publié en anglais seulement), par David Card, Charles Michalopoulos et Philip K. Robins (juillet 2001).
- How an Earnings Supplement Can Affect the Marital Behaviour of Welfare Recipients: Evidence from the Self-Sufficiency Project* (document de travail 01-01 publié en anglais seulement), par Kristen Harknett et Lisa A. Gennetian (mai 2001).
- Le Projet d'autosuffisance après 36 mois : effets d'un incitatif financier sur l'emploi et le revenu*, par Charles Michalopoulos, David Card, Lisa A. Gennetian, Kristen Harknett et Philip K. Robins (juin 2000).
- Le Projet d'autosuffisance après trente-six mois : effets sur les enfants d'un programme ayant augmenté l'emploi et le revenu des parents*, par Pamela Morris et Charles Michalopoulos (juin 2000).
- Le PAS plus favorise-t-il l'emploi? Résultat de l'ajout de services aux incitatifs financiers du Projet d'autosuffisance*, par Gail Quets, Philip K. Robins, Elsie C. Pan, Charles Michalopoulos et David Card (mai 1999).
- Quand les incitatifs financiers à l'emploi font leurs frais : Premières constatations de l'étude sur les demandeurs du Projet d'autosuffisance*, par Charles Michalopoulos, Philip K. Robins et David Card (mai 1999).
- Lorsque les incitatifs financiers encouragent le travail : Résultats complets découlant des dix-huit premiers mois du Projet d'autosuffisance*, par Winston Lin, Philip K. Robins, David Card, Kristen Harknett, Susanna Lui-Gurr [avec Elsie C. Pan, Tod Mijanovich, Gail Quets, Patrick Villeneuve] (septembre 1998).
- Les incitatifs au travail ont-ils des conséquences involontaires? Évaluation de l'« effet sur la demande » dans le contexte du Projet d'autosuffisance*, par Gordon Berlin, Wendy Bancroft, David Card, Winston Lin et Philip K. Robins (mars 1998).
- Dans quelle mesure les programmes d'incitation financière destinés aux assistés sociaux ont-ils un « effet sur la demande »? Données expérimentales relatives au Projet d'autosuffisance* (document de travail 97-01-F; également disponible en anglais), par David Card, Philip K. Robins et Winston Lin (août 1997).
- Quand le travail est plus payant que l'aide sociale : Sommaire des rapports sur le Projet d'autosuffisance — mise en oeuvre, groupes de discussion et impacts des dix-huit premiers mois* (mars 1996).
- Les incitatifs financiers encouragent-ils les prestataires de l'aide sociale à travailler? Conclusions découlant des dix-huit premiers mois du Projet d'autosuffisance*, par David Card et Philip K. Robins (février 1996).

Créer une solution de rechange à l'aide sociale : Le point sur la première année du Projet d'autosuffisance — mise en oeuvre, impacts sur l'aide sociale et coûts, par Tod Mijanovich et David Long (décembre 1995).

La lutte pour l'autosuffisance : Les participantes au Projet d'autosuffisance parlent du travail, de l'aide sociale et de leur avenir, par Wendy Bancroft et Sheila Currie Vernon (décembre 1995).

Rendre le travail plus payant que l'assistance sociale : Aperçu préliminaire du Projet d'autosuffisance, par Susanna Lui-Gurr, Sheila Currie Vernon et Tod Mijanovich (octobre 1994).

Projet de supplément de revenu (PSR)

Employment Insurance and Family Response to Unemployment: Canadian Evidence from the SLID (document de travail 04-04 publié en anglais seulement), par Rick Audas et Ted McDonald (mai 2004).

Pour mieux comprendre le recours à l'assurance-emploi : Rapport final du Projet de supplément de revenu, par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (mars 2004).

The Dynamics of Reliance on EI Benefits: Evidence From the SLID (document de travail 03-08 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (décembre 2003).

Who Benefits From Unemployment Insurance in Canada: Regions, Industries, or Individual Firms? (document de travail 03-07 publié en anglais seulement), par Miles Corak et Wen-Hao Chen (novembre 2003).

Seasonal Employment and Reliance on Employment Insurance: Evidence From the SLID (document de travail 03-04 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Costa Kapsalis et Carole Vincent (juin 2003).

Employment Insurance and Geographic Mobility: Evidence From the SLID (document de travail 03-03 publié en anglais seulement), par Rick Audas et James Ted McDonald (avril 2003).

The Impact of the Allowable Earnings Provision on EI Dependency: The Earnings Supplement Project (document de travail 02-05 publié en anglais seulement), par David Gray et Shawn de Raaf (novembre 2002).

Le recours fréquent à l'assurance-emploi au Canada : Le Projet de supplément de revenu, par Saul Schwartz, Wendy Bancroft, David Gyarmati et Claudia Nicholson (mars 2001).

Comptes rendus sur le recours fréquent à l'assurance-emploi : Le Projet de supplément de revenu, sous la direction de Saul Schwartz et Abdurrahman Aydemir (mars 2001).

Résultats de l'essai d'une incitation au réemploi pour les travailleurs déplacés : Le Projet de supplément de revenu, par Howard Bloom, Saul Schwartz, Susanna Gurr et Suk-Won Lee (mai 1999).

Incitatif financier pour encourager le réemploi des réitérants de l'assurance-emploi : Le Projet de supplément de revenu, par Doug Tattrie (mai 1999).

Mise en oeuvre du Projet de supplément de revenu : Projet-pilote d'incitation au réemploi, par Howard Bloom, Barbara Fink, Susanna Lui-Gurr, Wendy Bancroft et Doug Tattrie (octobre 1997).

Projet d'innovation en emploi communautaire (PIEC)

L'amélioration des compétences, des réseaux, et des moyens de subsistance grâce à l'emploi communautaire : Les impacts du Projet d'innovation en emploi communautaire sur une période de trois ans, par David Gyarmati, Shawn de Raaf, Claudia Nicholson, Boris Palameta, Taylor Shek-Wai Hui, et Melanie MacInnis (octobre 2007).

Mise à l'essai d'une stratégie d'emplois communautaires destinés aux chômeurs : Résultats préliminaires du Projet d'innovation en emploi communautaire, par David Gyarmati, Shawn de Raaf, Claudia Nicholson, Darrell Kyte, et Melanie MacInnis (novembre 2006).

Le Projet d'innovation en emploi communautaire : Conception et mise en œuvre, par John Greenwood, Claudia Nicholson, David Gyarmati, Darrell Kyte, Melanie MacInnis et Reuben Ford (décembre 2003).

A Model of Social Capital Formation (document de travail 03-01 publié en anglais seulement), par Cathleen Johnson (janvier 2003).

A Review of the Theory and Practice of Social Economy/Economie Sociale in Canada (document de travail 02-02 publié en anglais seulement), par William A. Ninacs avec le concours de Michael Toye (août 2002).

Études de nature économique

Fostering Adult Education: A Laboratory Experiment on the Efficient Use of Loans, Grants, and Saving Incentives (document de travail 03-09 publié en anglais seulement), par Cathleen Johnson, Claude Montmarquette et Catherine Eckel (décembre 2003).

Will the Working Poor Invest in Human Capital? A Laboratory Experiment (document de travail 02-01 publié en anglais seulement), par Catherine Eckel, Cathleen Johnson et Claude Montmarquette (février 2002).

Autres études

A Literature Review of Experience-Rating Employment Insurance in Canada (document de travail 05-03 publié en anglais seulement), par Shawn de Raaf, Anne Motte et Carole Vincent (mai 2005).

L'étude de faisabilité sur les mesures de soutien aux personnes handicapées : Rapport final, par Doug Tattrie, Colin Stuart, Roy Hanes, Reuben Ford et David Gyarmati (juin 2003).

How Random Must Random Assignment Be in Random Assignment Experiments? (document technique 03-01 publié en anglais seulement), par Paul Gustafson (février 2003).

Preparing for Tomorrow's Social Policy Agenda: New Priorities for Policy Research and Development That Emerge From an Examination of the Economic Well-Being of the Working-Age Population (document de travail 02-04 publié en anglais seulement), par Peter Hicks (novembre 2002).

The Jobs Partnership Program Pilot: Pathways, Pitfalls, and Progress in the First Year (rapport de recherche sur les processus publié en anglais seulement), par Wendy Bancroft, Susanna Gurr et David Gyarmati (octobre 2001).

BladeRunners et Café Picasso : Évaluation par étude de cas de deux programmes de formation des jeunes défavorisés en milieu de travail, par Sheila Currie, Kelly Foley, Saul Schwartz et Musu Taylor-Lewis (mars 2001).

Transitions: Programs to Encourage British Columbia Students to Stay in School (document de travail 99-01 publié en anglais seulement), par Reuben Ford, Susanna Gurr, Robert J. Ivry et Musu Taylor-Lewis (juin 1999).