**L'adoption de stratégies de maintien d'un comportement financier raisonnable par le consommateur : le rôle de l'orientation motivationnelle dominante**

Francis SALERNO
Professeur des Universités, IAE de Lille
IAE - 104, Avenue du Peuple Belge, Lille, F59800
Tél : 03. 20. 12. 34. 50
frasalerno@aol.com

Amira BERRICHE
Maître de Conférences, IAE de Lille
IAE - 104, Avenue du Peuple Belge, Lille, F59800
Tél : 06. 75. 89. 97. 92
amiberriche@gmail.com

**L'adoption de stratégies de maintien d'un comportement financier raisonnable par le consommateur : le rôle de l'orientation motivationnelle dominante**

**Résumé :**

Cette recherche adopte une approche multi-phases du changement de comportement financier problématique du consommateur. En considérant le consommateur en phase de maintien du nouveau comportement souhaitable, le but est d'étudier le rôle de son orientation motivationnelle dominante (télique, paratélique) dans ses adoptions des stratégies d'approche (épargne) et des stratégies d'évitement (dépenses). Les résultats incitent à la prise en compte des variables individuelles dans les perspectives théoriques de la dynamique de changement de comportement centrées sur le maintien. Ils ont aussi des implications directes pour l'ajustement des actions de conseil et des campagnes de marketing social centrées sur la persistance du changement.

**Mots clés** : Comportement financier du consommateur, stratégies de changement, maintien et récidive, balance décisionnelle, orientation motivationnelle

**Adoption of strategies of maintaining a reasonable financial behavior by the consumer : the role of motivational orientation dominance**

**Abstract** : This research adopts a multi-phase approach of changing consumer problematic financial behavior. Considering the consumer in maintenance phase of the new desirable behavior, the goal is to study the role of its dominant motivational orientation (telic, paratelic) in adopting approach strategies (savings) and avoidance strategies (expenses). The results underline the importance to consider individual variables in theoretical approaches of the dynamics of behavior change focused on maintenance. These results have also direct implications to adjust interventions and social marketing campaigns centred on the persistence of change.

**Key words :** Consumer financial behavior, strategies of change, maintenance and relapse, decisional balance, motivational orientation

## Introduction et objectifs

Les comportements problématiques des consommateurs en matière de dépenses, d'endettement ou d'épargne ont des conséquences financières et sociales (Bearden et Haws, 2012) et les travaux fondés sur les théories comportementales se développent dans le but de les aider à mieux gérer et à garder le contrôle de leurs finances (Schuchardt et al., 2009). Cette recherche adopte cette perspective comportementale et part du constat que les efforts déployés peuvent conduire à initier un nouveau comportement qui s'avère très souvent éphémère (Rothman, 2000). Elle retient donc le thème du maintien du changement de comportement financier du consommateur.

Quels sont les déterminants de la persistance du nouveau comportement financier souhaité ? Les travaux sur cette question sont encore peu nombreux (Rowley, Lown et Piercy, 2012 ; Berriche, 2014 ; Salerno et al., 2015). Ils adoptent comme cadre conceptuel le modèle transthéorique du changement (Prochaska et al., 1992) et confirment l'existence d'un changement de comportement financier multiphases ainsi que l'importance des stratégies cognitives et comportementales adoptées par le consommateur dans cette dynamique. Rowley, Lown et Piercy (2012) mettent en évidence quelques stratégies de maintien tandis que Berriche (2014) et Salerno et al. (2015) montrent que les stratégies se dichotomisent selon le principe approche-évitement. Les stratégies d'approche correspondent au développement de l'épargne tandis que celles d'évitement relèvent de la réduction des dépenses impulsives, de l'évitement des découverts et des personnes favorisant les dépenses. Ils testent ensuite un modèle composé de plusieurs déterminants de l'adoption de ces stratégies : les influences des efforts de changement, de la crainte de la récidive, et les éléments de la balance décisionnelle (Janis et Mann, 1977 ; Xiao et al., 2004), c'est-à-dire les avantages et inconvénients perçus du changement de comportement, l'attitude de la personne à l'égard de l'argent (Hayhoe et al., 2012 ; Lim, Teo et Loo, 2003) et son degré d'anxiété-trait (Sages, Britt et Cumbie, 2013).

Ces apports sont principalement fondés sur les aspects motivationnels de la théorie sociale cognitive (Bandura, 1997, 1986) et sur le modèle transthéorique qui les intègrent. La perspective sociale cognitive n'est toutefois pas suffisante pour comprendre le recours aux stratégies d'approche-évitement destinées à favoriser le maintien du nouveau comportement financier. D'une manière générale, cette approche cognitive de l'auto-régulation doit être complétée par la prise en compte du rôle de l'affect (Carver et Scheier, 2011) ou de variables individuelles qui s'y associent telles que l'anxiété-trait (Berriche, 2014). Nous considérons ici l'orientation motivationnelle dominante de la personne (Apter, 1982 ; Lafreniere, 1993; O'Connell, 1996) définie comme télique (sérieux, réalisation des buts) ou paratélique (amusement, instant présent). L'objectif est d'étudier son rôle dans les adoptions des stratégies d'approche-évitement du consommateur en phase de maintien, en les intégrant au modèle des déterminants de ces adoptions évoqué supra.

## Question de recherche et apports attendus

*Question de recherche.* Pour le consommateur ayant déjà pris conscience de la nécessité de changer de comportement financier et commencé à agir (initiation du changement) et qui se situe en phase de maintien du nouveau comportement, quels sont les rôles de son orientation motivationnelle dominante (télique, paratélique) dans les adoptions des stratégies d'approche et des stratégies d'évitement ?

Au plan de l'aide au changement et du choix des actions destinées aux personnes en phase de maintien cette contribution devrait permettre l'amélioration de la segmentation d'un groupe de consommateurs en phase de maintien et des actions spécifiques aux segments. Au plan théorique, les contributions antérieures sont fondées sur le modèle transthéorique qui suppose que la réussite d'un changement de comportement problématique dépend d'une décision et d'un désir de changer associés à la connaissance et à des compétences appropriées. Ce modèle ne prend pas spécifiquement en considération les facteurs d'inconsistance ou d'irrationalité susceptibles d'expliquer la non-réussite. La paire d'orientations motivationnelles télique-paratélique provient de la théorie des renversements qui se centre sur l'incohérence et la variabilité des comportements ainsi que sur les conséquences de la tendance générale d'une personne à être dans l'une ou l'autre de ces orientations (Apter, 1982, 1984; Lafreniere, 1993; O'Connell, 1996). Cela constitue une approche théorique complémentaire au modèle transthéorique.

## Cadre conceptuel, Revue de littérature, Modèle de recherche

Après que la personne ait initié son changement de comportement financier, quels sont les déterminants de la persistance du nouveau comportement? Nous présentons dans un premier temps les principaux facteurs de maintien qui ressortent de l'analyse de la littérature, parmi lesquels l'adoption par le consommateur de stratégies de changement d'approche et d'évitement. Les antécédents avérés ou potentiels de ces stratégies ainsi que le modèle de recherche et ses hypothèses sont présentés dans un second temps.

### *Les facteurs de maintien du nouveau comportement*

Deux approches conceptuelles distinctes mais complémentaires sont considérées dans la littérature comme pertinentes. La première, l'approche de *l'auto-régulation* (le processus par lequel les personnes contrôlent ou modifient leurs pensées, émotions et comportement), se préoccupe des efforts personnels pour maintenir le changement. Elle insiste sur les sources internes du maintien du changement telles que les stratégies cognitives et comportementales qu'ils adoptent ainsi que sur les facteurs qui interfèrent avec leur capacité à ne pas rechuter. La seconde approche se concentre sur les sources externes, principalement les influences sociales, les méthodes susceptibles d'aider à maintenir le changement et les situations ou évènements de la vie pour lesquelles les risques de retour au comportement problématique sont élevés. Rowley, Lown et Piercy (2012) montrent que les facteurs de maintien du nouveau comportement financier associés à ces deux approches ressortent des discours rétrospectifs d'une vingtaine de femmes américaines ayant abandonné durablement leur comportement problématique.

Les contributions centrées sur les sources internes se fondent principalement sur l'approche sociale cognitive en considérant un modèle dynamique multiphases, le modèle transthéorique (Salerno et al., 2015 ; Berriche, 2014 ; Rowley, Lown et Piercy, 2012 ; Lown, 2007 ; Shockey et Seiling, 2004 ; Xiao et al., 2004). Le modèle pose les étapes par lesquelles passent les personnes en évoluant vers la réalisation d'un changement durable : la précontemplation (déni du comportement problématique et résistance au changement), la contemplation (prise de conscience du problème et ambivalence face au changement), l'action (engagement dans le changement) et le maintien (maintien du nouveau comportement et crainte de récidive). La conséquence essentielle de l'approche multiphases est que les actions de communication, de conseil et d'aide aux personnes ne sont efficaces que lorsqu'elles ciblent les besoins spécifiques des personnes situées à chacune des phases. Dans la phase de maintien du modèle

transthéorique, les personnes adoptent des stratégies comportementales destinées à prévenir les rechutes et à sécuriser les progrès réalisés dans la phase précédente. La phase de maintien est considérée comme une continuation du changement et non comme une absence de ce changement (Prochaska et al., 1992; Prochaska et Velicer, 1997; Velicer et al., 1998). Les efforts pour mieux gérer se poursuivent et la crainte de récidive reste présente avec plus ou moins d'intensité (Salerno et al., 2015 ; Berriche, 2014).

Dans ce cadre théorique, les cognitions régulent les comportements financiers et les comportements résultent d'un processus rationnel qui compare les attentes des avantages aux coûts perçus ou conséquences négatives de comportements concurrents. Les principaux facteurs de maintien relèvent alors de l'établissement des buts, de l'auto-efficacité, de la crainte de la récidive, des éléments de la balance décisionnelle, et des stratégies comportementales pour la réussite du changement adoptées par la personne. A l'établissement des buts correspondent la volonté et les efforts pour mieux gérer ainsi que la satisfaction relative au nouveau comportement (Rothman, 2000). Avec le sentiment d'auto-efficacité (Bandura, 1986), la confiance en ses propres capacités à prendre des mesures pour soutenir l'effort sert à faire face aux obstacles au maintien. Les avantages du changement de comportement financier (par exemple, être à l'abri de l'imprévu) et inconvénients (par exemple, se priver de sorties, d'achats coup de cœur) constituent les éléments de la balance décisionnelle. Nous insistons ci-après sur les contributions relatives aux stratégies comportementales de changement et à leurs déterminants.

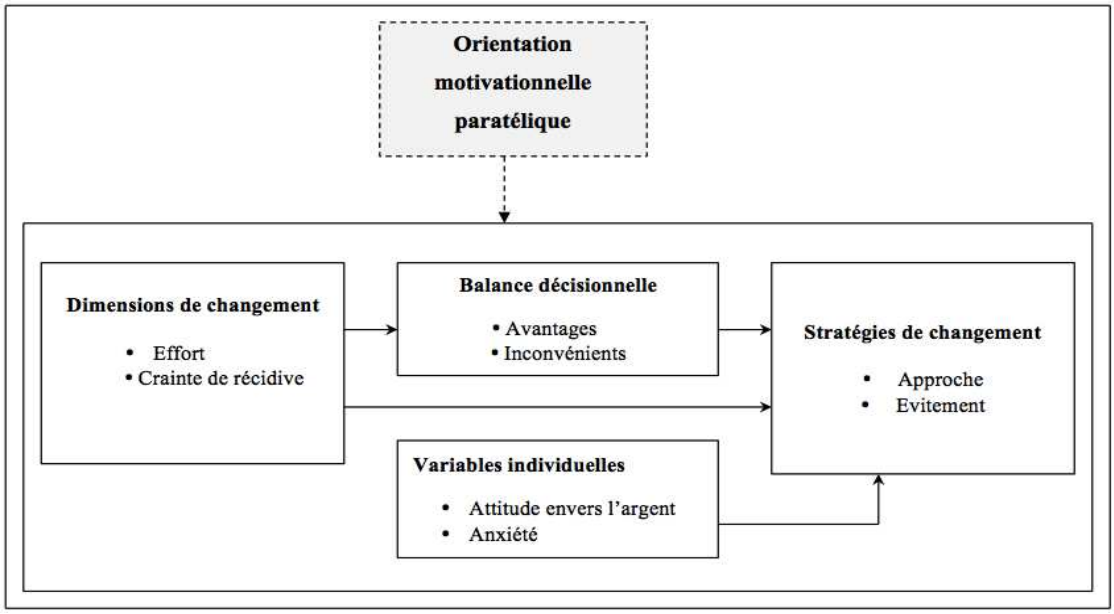
*Les stratégies de changement de comportement financier et leurs déterminants*

Rowley, Lown et Piercy (2012) mettent en évidence l'optimisme et les astuces financières comme principales stratégies de maintien pour éviter les écueils. Après avoir progressé dans les premières phases de changement, de nombreuses femmes expriment leur confiance en leur capacité à mettre en œuvre les choses qu'elles ont apprises, estiment que la réussite est possible et qu'elles en ont la capacité (sentiment d'auto-efficacité). Celles qui connaissent, leurs tendances à la dépense mettent en place des astuces telles que placer leurs cartes de crédit à des endroits inaccessibles ou utiliser des systèmes d'épargne à versements automatiques. Ces actions les aident à éviter la rechute pendant la phase de maintien. Le modèle de changement de comportement financier (Figure 1) développé par Berriche (2014) et Salerno et al. (2015) adopte une dichotomisation des stratégies fondée sur le principe *approche-évitement*, socle sur lequel repose la plupart des mécanismes motivationnels (Elliot, 2008 ; Gomez, 2009). Le test de la partie non grisée ce modèle montre que les stratégies d'approche (développement de l'épargne) et celles d'évitement des dépenses impulsives, des découverts et des contextes ou personnes favorisant les dépenses adoptées par les personnes en phase de maintien sont déterminées de la manière suivante :

1. Les éléments de la balance décisionnelle influencent les intentions d'adopter les stratégies de changement d'approche et d'évitement. L'influence des avantages est positive tandis que celle des inconvénients est négative.
2. Les efforts de changement dans lesquels la personne se sent engagée renforcent les avantages et les inconvénients perçus du changement ainsi que les intentions d'adopter les stratégies d'approche et d'évitement. La crainte de la récidive renforce les avantages perçus du changement.
3. Les avantages et inconvénients de la balance décisionnelle médiatisent en partie la relation entre les efforts et les intentions d'adopter les stratégies d'approche et d'évitement.

4. L'attitude positive envers l'argent influence l'adoption des stratégies d'évitement. Le degré d'anxiété-trait renforce l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement.

**Figure 1 : Présentation du modèle conceptuel**




*Le rôle de l'orientation motivationnelle dominante*

Les résultats précédents sont principalement fondés sur la théorie sociale cognitive et le modèle transthéorique où la réussite d'un changement de comportement problématique dépend d'une décision et d'une volonté de changer. La prise en compte de l'anxiété de la personne complète toutefois cette perspective cognitive. L'inconsistance et l'irrationalité dans les comportements peuvent aussi participer à l'explication de la non-réussite. Des dépenses coup de cœur peuvent se reproduire même si la personne a décidé de les éviter ; la mise en place d'une épargne régulière peut ne pas être respectée. Il convient par conséquent de prendre en compte des considérations fondées sur une approche théorique complémentaire telle que la théorie des renversements. A la différence des modèles motivationnels précédents, cette théorie se centre sur l'incohérence et la variabilité des comportements (Apter, 1982, 1984; Lafreniere, 1993; O'Connell, 1996). Elle considère plusieurs paires d'orientation motivationnelle dont la paire télique-paratélique que plusieurs recherches sur l'arrêt de comportements problématiques montrent qu'elle est en relation avec les rechutes[1] (Cook et al., 1995 ; Burris et O'Connell, 2003).

L'orientation télique est caractérisée par le sérieux, une orientation à poursuivre des objectifs importants, et une préférence pour de faibles niveaux d'excitation. L'orientation télique est proche d'un caractère consciencieux et peut être associée au concept de délai de gratification selon lequel certaines personnes préfèrent les récompenses futures aux plaisirs immédiats (Metcalfe et Mischel 1999 ; Mischel, 1989). Cela est un facteur de comportement d'épargne plutôt que d'évitement de plaisirs immédiats tels que ceux apportés par les achats impulsifs

[1] Les autres paires sont conformisme *vs* negativisme, sympathie *vs* domination, centré sur soi *vs* centré sur les autres. La paire télique-paratélique est retenue ici pour la raison évoquée.

(Hirsch, 2015). L'orientation télique est également proche de la motivation personnelle définie comme une tendance générale à persister dans la poursuite d'objectifs comportementaux à long terme, indépendamment des croyances spécifiques au contexte sur l'histoire de renforcement, la capacité ou le contrôle (Dishman, 1991). En revanche, l'orientation paratélique se caractérise par le jeu, l'exercice d'une activité pour elle-même, et une préférence pour une grande excitation. Par exemple, des recherches sur l'arrêt du tabac montrent que les rechutes sont plus probables chez les personnes en orientation paratélique que chez celles en orientation télique (Cook et al., 1995). L'orientation paratélique est également plus fréquente chez les personnes extraverties (Roberts et Robin, 2000) et ces dernières ont généralement des taux d'épargne plus faibles que les personnes introverties (Hirsch, Morisano et Peterson, 2008). Les influences des facteurs d'adoption des stratégies d'approche (épargne) et d'évitement (des dépenses) seront donc probablement renforcées ou réduites selon l'orientation motivationnelle dominante de la personne.

Ainsi, à propos des influences des efforts et de la crainte de la récidive, lorsque l'orientation motivationnelle du consommateur est paratélique dominante :

H1a) L'influence des efforts sur les avantages du changement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante ;

H1b) l'influence des efforts sur les inconvénients du changement est *plus* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante ;

H1c) l'influence des efforts sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante ;

H1d) l'influence de la crainte de la récidive sur les avantages et sur les inconvénients du changement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante.

En ce qui concerne l'influence des éléments de la balance décisionnelle, lorsque l'orientation motivationnelle du consommateur est paratélique dominante :

H2a) l'influence positive des avantages du changement sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante ;

H2b) l'influence négative des inconvénients du changement sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *plus* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante

Enfin, s'agissant de l'influence de l'attitude envers l'argent et de celle de l'anxiété, lorsque l'orientation motivationnelle du consommateur est paratélique dominante :

H3a) l'influence de l'attitude positive envers l'argent sur l'adoption des stratégies d'approche est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante.

H3b) l'influence de l'anxiété-trait sur l'adoption des stratégies d'approche et des stratégies d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante.

## Méthodologie

La collecte des données a été réalisée auprès d'un échantillon final de 368 personnes, réparties également entre hommes et femmes, âgés de 19 à 33 ans, principalement des personnes en formation continue et des étudiants de filières variées.

L'orientation motivationnelle paratélique a été mesurée à partir de *l'échelle de mesure de dominance paratélique* développée par Cook et Gerkovich (1993). L'analyse confirmatoire conduit à retenir 3 items ($\rho_{Jöreskog}$=0,73) : « Je fais souvent des choses juste pour le plaisir ; Je prends souvent des décisions en fonction de mes impressions du moment ; En général, je ne prends pas les choses au sérieux ». Nous avons ensuite distingué deux groupes de répondants à partir de la médiane ; individus à forte orientation paratélique et individus à faible orientation paratélique (O'Neil, Craig et Lafreniere, 2013). Le premier groupe (n=118) comprend les personnes ayant une forte orientation paratélique. Ces personnes ont en effet une orientation paratélique dominante. Le deuxième groupe (n=70) inclut les personnes ayant une faible orientation paratélique que nous considérons comme des personnes avec une orientation télique dominante. La fiabilité et la validité des échelles de mesure des autres variables notamment les stratégies d'approche et d'évitement, les efforts dans le changement et crainte de la récidive, les avantages et inconvénients de la balance décisionnelle, l'attitude envers l'argent et l'anxiété-trait ont été vérifiées préalablement dans les travaux de Berriche (2014) et Salerno et al. (2015).

Afin de tester les différences entre les liens du modèle d'adoption des stratégies d'approche ou d'évitement selon l'orientation paratélique d'un consommateur se situant en phase de maintien, une série d'analyses multi-groupes fondées sur la modélisation par équations structurelles a été réalisée. Dans un premier temps, un modèle exploratoire, avec coefficients de stabilité et relations bidirectionnelles, a été testé d'une part pour les personnes à orientation paratélique dominante et d'autre part les personnes à orientation télique dominante. Ces modèles ont permis d'éliminer l'ensemble des coefficients non significatifs et d'identifier les coefficients qui communs aux deux groupes de personnes ; de même ceux spécifiques aux personnes à orientation paratélique et aux personnes à orientation télique. A la suite de quoi, l'analyse du modèle multi-groupes a été réalisée. Cela a permis d'identifier les indices d'adéquation pour le modèle de base. Enfin, les relations bidirectionnelles communes aux personnes avec une orientation paratélique dominante et aux personnes avec une orientation télique dominante ont été contraintes à l'égalité.

## Résultats

Les résultats sont repris en Figure 2 et les analyses menées avec ajustement libre et ajustement contraint sont présentées dans le tableau 1. Les tests de khi-deux respectifs sont significatifs ($\chi2$ libre = 1154,3 ; ddl = 672 ; $p < 0,001$ / $\chi2$ contraint = 1210,4 ; ddl = 705 ; $p < 0,001$). Le ratio $\chi2$ /ddl est de 1,72 pour le modèle libre ainsi que pour le modèle contraint, ce qui est très satisfaisant (Bentler, 1980 ; Byrne, 1994). Les indices d'ajustement GFI et AGFI sont suffisants (GFI libre = GFI contraint = 0,90 ; AGFI libre = AGFI contraint = 0,90). L'indice comparatif (CFI libre = CFI contraint = 0,91) est bon. L'analyse des résidus de covariance montre également que l'approximation de la structure de covariance pour les variables est acceptable (RMSEA libre = 0,065 / RMSEA contraint = 0,066). Ces résultats permettent de conclure favorablement à l'ajustement entre l'estimation des différents modèles.

**Figure 2 : Différences entre les intensité des liens du modèle de maintien de comportement financier selon l'orientation paratélique du consommateur**

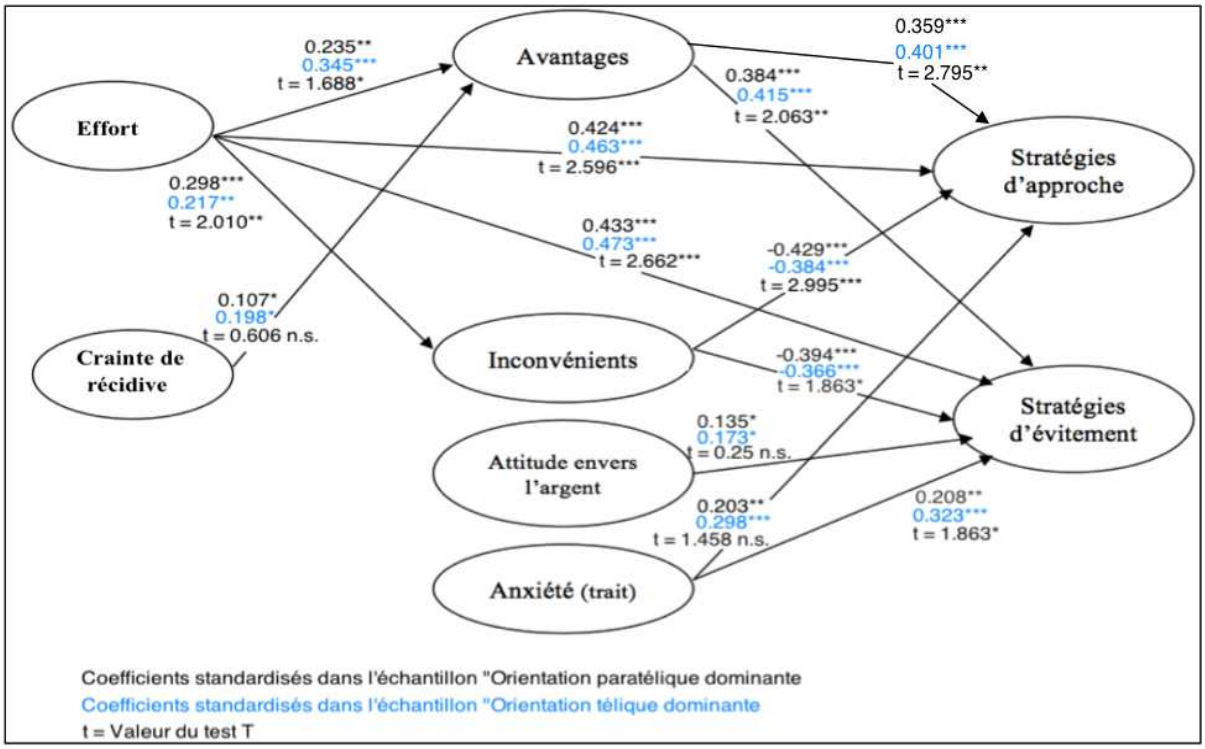



**Tableau 1 : Résumés des indices d'adéquation des différents modèles d'équations structurelles**

| Ajustement | $\chi^2$ | ddl | $\chi^2$/ddl | GFI | AGFI | CFI | RMSEA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Modèle libre** | 1154.3 | 672 | 1.718 | 0.90 | 0.90 | 0.91 | 0.065 |
| **Modèle contraint** | 1210.4 | 705 | 1.717 | 0.90 | 0.90 | 0.91 | 0.066 |

Etant donné que le $\chi^2$ calculé (56.1) est supérieur au $\chi^2$ théorique (47.40), l'hypothèse d'égalité des paramètres dans l'échantillon « orientation paratélique dominante » et dans l'échantillon « orientation télique dominante » est rejetée. Plusieurs différences sont observées entre les deux échantillons. Le tableau 2 présente les résultats des tests des hypothèses de recherche.

**Tableau 2 : Résultats des tests des hypothèses**

| **Influences des efforts et de la crainte de la récidive** | | |
|---|---|---|
| **Hypothèses de recherche** | **Résultats** | **Commentaires** |
| H1a : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante*, l'influence des efforts sur les avantages du changement est *moins* élevée que lorsque son | L'influence de l'intensité d'effort (action) sur la dimension avantages de la balance décisionnelle est plus faible pour les personnes avec une orientation paratélique dominante ($\gamma$paratélique = 0.235** < $\gamma$télique = 0.345*** ; t = 1.688 ; p < 0.1). Pour ces personnes, l'effort fourni s'accompagne d'une faible | Hypothèse validée |

| | | |
|---|---|---|
| orientation motivationnelle est télique dominante | considération des avantages de bien gérer leur argent. | |
| H1b : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence des efforts sur les inconvénients du changement est *plus* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante | L'influence de l'intensité d'effort (action) sur la dimension inconvénients de la balance décisionnelle est plus élevée pour ces mêmes personnes (γparatélique = 0.298*** < γtélique = 0.217** ; t = 2.010 ; p < 0.05). Pour ces personnes, l'effort fourni s'accompagne d'une plus forte concentration sur les inconvénients. | Hypothèse validée |
| H1c : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence des efforts sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante | L'intensité d'effort sur les stratégies d'approche (βparatélique = 0.463*** < βtélique = 0.424*** ; t = 2.596 ; p < 0.01) et sur les stratégies d'évitement (βparatélique = 0.473*** < βtélique = 0.433*** ; t = 2.662 ; p < 0.01) est significativement plus faible dans l'échantillon des personnes avec une orientation paratélique dominante. En effet, les personnes avec une orientation paratélique dominante fournissent moins d'efforts que les personnes avec une orientation télique dominante et de ce fait ont une plus faible intention d'adopter à la fois les stratégies d'approche et les stratégies d'évitement. | Hypothèse validée |
| H1d : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence de la crainte de la récidive sur les avantages et sur les inconvénients du changement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante | L'influence de l'intensité de la crainte de la récidive (maintien) sur les avantages (γparatélique = 0.107* < γtélique = 0.198* ; t = 0.606 n.s.) et sur les inconvénients n'est pas statistiquement différente entre les deux échantillons. | Hypothèse non validée |
| **Influences des éléments de la balance décisionnelle** | | |
| H2a : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence positive des avantages du changement sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante | L'influence de la dimension avantages de la balance décisionnelle sur les stratégies d'approche (βparatélique = 0.359*** < βtélique = 0.401*** ; t = 2.795 ; p < 0.05) et sur les stratégies d'évitement (βparatélique = 0.384*** < βtélique = 0.415*** ; t = 2.063 ; p < 0.05) est statistiquement plus faible pour les personnes avec une orientation paratélique dominante comparé aux personnes avec une orientation télique dominante. Les personnes avec une orientation paratélique dominante considèrent moins que les autres les avantages de bien gérer leur argent ce qui amoindrit leur intention d'adopter les stratégies d'approche et d'évitement. | Hypothèse validée |
| H2b : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence négative des inconvénients du changement sur l'adoption des stratégies d'approche et d'évitement est *plus* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante | L'effet négatif de la dimension inconvénients de la balance décisionnelle sur les stratégies d'approche (βparatélique = -0.429*** < βtélique = -0.384*** ; t = 2.995 ; p < 0.001) ainsi que son effet négatif sur les stratégies d'évitement*** (βparatélique = -0.394 < βtélique = -0.366*** ; t = 1.863 ; p < 0.1) successivement sont plus importants pour les personnes avec une orientation paratélique dominante. Ces personnes se concentrent davantage sur les inconvénients de bien gérer leur argent et de ce fait leur intention de mettre en place les stratégies d'approche et d'évitement est nettement plus faible comparé aux personnes avec une orientation télique dominante. | Hypothèse validée |
| **Influences de l'attitude envers l'argent et de l'anxiété-trait** | | |
| H3a : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence de l'attitude positive envers l'argent sur l'adoption des stratégies d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est | L'effet de l'attitude à l'égard de l'argent sur les stratégies d'évitement n'est pas significativement différent entre les deux échantillons. L'influence de l'importance accordée à l'argent sur l'intention de contrôler les dépenses excessives est invariant selon l'orientation motivationnelle paratélique (βparatélique = 0.135* < βtélique = 0.173* ; t = 0.253 n.s.). | Hypothèse non validée |

| | | |
|---|---|---|
| télique dominante. | | |
| H3b : *Lorsque l'orientation motivationnelle est paratélique dominante,* l'influence de l'anxiété-trait sur l'adoption des stratégies d'approche et des stratégies d'évitement est *moins* élevée que lorsque son orientation motivationnelle est télique dominante. | L'effet de l'anxiété (trait) sur les stratégies d'approche n'est pas statistiquement différent entre les personnes avec une orientation paratélique dominante et les personnes avec une orientation télique dominante (βparatélique = 0.203** < βtélique = 0.298*** ; t = 1.458 n.s.). Toutefois, l'influence de l'anxiété (trait) sur les stratégies d'évitement est significativement plus faible pour les personnes avec une orientation paratélique dominante (βparatélique = 0.208** < βtélique = 0.323*** ; t= 1.863*). En effet, les personnes avec une orientation paratélique dominante disposent d'un plus faible niveau d'anxiété (trait) par rapport aux personnes avec une orientation télique ce qui diminue leur intention d'adopter les stratégies d'évitement. | Hypothèse validée pour anxiété-trait – stratégies d'évitement<br><br>Hypothèse non validée pour anxiété-trait – stratégies d'approche |

## Discussion

Cette recherche avait pour objectif d'étudier le rôle de l'orientation motivationnelle dominante (télique, paratélique) dans les adoptions des stratégies d'approche et des stratégies d'évitement pour un consommateur en phase de maintien du nouveau comportement. Plusieurs différences ont été confirmées entre les consommateurs à orientation paratélique dominante et ceux à orientation télique dominante. Les résultats montrent ainsi que les personnes à orientation paratélique considèrent moins que les autres les bénéfices de bien gérer leur argent et se concentrent davantage sur les inconvénients, ce qui réduit leur intention d'adopter les stratégies d'approche et d'évitement. Les efforts des personnes à orientation paratélique dominante influencent moins les intentions d'adopter les stratégies de changement d'approche et d'évitement qu'ils ne le font lorsque l'orientation est télique. Ce résultat est en accord avec les recherches selon lesquelles (Cox, 2005) une plus grande orientation télique est observée dans des situations nécessitant des efforts. Par ailleurs, l'effet de l'attitude à l'égard de l'argent sur les stratégies d'évitement n'est pas significativement différent selon l'orientation motivationnelle. D'autre part, pour les personnes à orientation paratélique dominante l'influence du degré d'anxiété sur les intentions d'adopter les stratégies d'évitement sont plus faibles. Cela va dans le sens des résultats d'autres recherches qui associent l'orientation télique à l'anxiété (Loonis et *alii*, 2000) et moins à l'orientation paratélique (Viallard, 2011).

## Limites et voies de recherche

L'échantillon est constitué de jeunes adultes et cela limite la portée des résultats. Il existe en effet des différences selon l'âge en matière *d'auto-régulation* et de changement de comportement problématique. Dans les populations jeunes, le maintien d'un changement est souvent plus difficile que son initiation, ne serait-ce que parce que les contextes de vie contiennent souvent davantage de stimuli environnementaux qui favorisent les rechutes (Martin et Park, 2003). Chez les personnes plus âgées l'initiation d'un changement de comportement financier est peut-être plus difficile mais le maintiennent-elles plus facilement et quelles stratégies d'approche et d'évitement privilégient-elles pour ce faire ? Cette question devrait être étudiée. Par ailleurs, une analyse transversale a été réalisée sur un ensemble de personnes en phase de maintien mais des analyses longitudinales devraient être développées.

Cette recherche est centrée à l'adoption de stratégies d'approche et d'évitement mais les recherches pourraient considérer d'autres facteurs. En premier lieu, la satisfaction avec les résultats apportés par le changement de comportement peut prédire la persistance de l'abandon du comportement problématique (Rothman, 2000) et cela devrait être étudié à propos du comportement financier. Le rôle de l'habitude (Triandis, 1980) mériterait aussi d'être analysé dans une nouvelle recherche. Dans l'approche théorique du changement d'habitude, la rechute s'explique par l'attraction conservatrice vers les anciens comportements alors que des habitudes sont formées. La compréhension des mécanismes qui régissent les habitudes du nouveau comportement financier est aussi une voie de recherche dans une perspective de meilleure segmentation pour l'action. Certaines personnes forment en effet plus facilement que d'autres des habitudes procédurales (DeCaro, Thomas et Beilock, 2008) et les recherches futures pourraient prendre en compte les facteurs de mémorisation et de personnalité.

## Implications pour l'action

La distinction des consommateurs sur la base du phasage proposé par le modèle transthéorique initial n'est pas suffisante car les personnes se positionnent de manière ambivalente en maintien (efforts et crainte de la récidive). Les résultats montrent que la segmentation d'un groupe de personnes dans cette situation à partir de l'orientation motivationnelle dominante télique ou paratélique peut conduire à une meilleure définition des actions par segment comme les actions destinées à renforcer la perception des avantages du changement et à réduire celle de ses inconvénients. Par exemple, lors des entretiens, les conseillers doivent faire preuve de patience et d'accompagnement pour que les personnes à orientation paratélique adoptent les stratégies comportementales d'approche et d'évitement qui contribuent au maintien d'une bonne gestion des dépenses et de l'épargne. Il est également recommandé de prendre en compte l'attitude envers l'argent qui favorise les stratégies d'évitement, quelle que soit l'orientation motivationnelle des personnes. Il convient aussi de considérer le degré d'anxiété-trait et tout particulièrement celui des personnes paratéliques pour définir les efforts de sensibilisation aux stratégies d'évitement des dépenses, des découverts ou des situations à risque qui les provoquent.

## Conclusion

L'aide au changement des comportements financiers problématiques des consommateurs se développe et cette recherche contribue à la compréhension du processus de maintien de nouveaux comportements souhaités. En considérant la position du consommateur sur sa trajectoire de changement, cette étude s'est centrée sur les consommateurs en phase de maintien et a montré le rôle modérateur de l'orientation motivationnelle dominante sur les influences de plusieurs déterminants des stratégies d'approche (épargne) et d'évitement (dépenses et situations à risque). Les voies de recherches auxquelles conduisent les résultats incitent à progresser dans la compréhension de la persistance des nouveaux comportements et dans l'amélioration des actions de maintien en matière de dépenses, de crédit et d'épargne.

## Références bibliographiques


Apter MJ (1982) *The Experience of Motivation : The Theory of Psychological Reversals*. London, UK and New York, NY: Academic Press.

Bandura A (1986) *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice- Hall, Inc.

Bandura A (1997) *Self-efficacy: the exercise of control*. New York: Freeman.

Bearden W et Haws KL (2012) How low spending control harms consumers. *Journal of the Academy of Marketing Science* 40(1): 181–193.

Berriche A (2014) *Stratégies de changement de comportement financier du consommateur : Les apports d'un modèle transthéorique orienté approche-évitement*. PhD Thesis : IAE Lille, France.

Burris RF et O'Connell KA (2003) Reversal theory states and cigarette availability predict lapses during smoking cessation among adolescents. *Research in Nursing & Health* 26(4): 263 –272.

Carver CS et Scheier MF (2011) Self-regulation of action and affect. In: Vohs KD et Baumeister RF (coord.) *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. New York, NY: Guilford, pp.3-21.

Cook MR et Gerkovich MM (1993) The development of the Paratelic Dominance Scale. In: Kerr JH, Murgatroyd S et Apter MJ (coord.) *Advances in Reversal Theory*. Amsterdam: Swets and Zeitlanger, pp.178-188.

Cook MR, Gerkovich MM, Hoffman SJ, McClernon FJ, Cohen HD, Oakleaf KL et O'Connell KA (1995) Smoking and EEG power spectra: Effects of differences in arousal seeking. *International Journal of Psychophysiology* 19(1): 247-256.

Cox RH (2005) *Psychologie du sport*. Bruxelles: De boeck.
DeCaro MS, Thomas RD et Beilock SL (2008) Individual differences in category learning: Sometimes less working memory capacity is better than more. *Cognition* 107(1): 284-294.

Dishman RK (1991) Increasing and maintaining exercise and physical activity. *Behavior Therapy* 22(1): 345-373.

Elliot AJ (2008) *Handbook of approach and avoidance motivation*. New York: Taylor & Francis.

Gomez P (2009) *L'orientation régulatrice de santé : déterminants, mesure et conséquences sur les comportements de santé et le traitement de l'information*. PhD Thesis : IAE Nantes, France.

Hayhoe CR, Cho SH, DeVaney SA, Worthy SL, Kim J et Gorham E (2012) How do distrust and anxiety affect saving behavior ? *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1): 69-85.
Hirsh JB (2015) Extraverted populations have lower savings rates. *Personality and Individual Differences* 81(1): 162–168.

Hirsh JB, Morisano D et Peterson JB (2008) Delay discounting: Interactions between personality and cognitive ability. *Journal of Research in Personality* 42(6): 1646-1650.

Janis IL et Mann L (1977) *A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.

Lafreniere KD (1993) Reversal theory: An introduction. *Patient Education and Counseling* 22(2): 63-71.

Lim VKG, Teo TSH et Loo G (2003) Sex, financial hardship and locus of control : an empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. *Personality and Individual Differences* 34(1): 411-429.

Loonis E, Bernoussi A, Brandibas G et Sztulman H (2000) Validation française de la Telic Dominance Scale (TDS)-échelle de dominance télique. *Encephale* 26(3): 24-32.

Lown JM (2007) Measuring financial planning personality type based on the stages of change. *Journal of Consumer Education* 24(1): 28-39.

Martin M et Park DC (2003). The Martin and Park Environmental Demands (MPED) Questionnaire: psychometric properties of a brief instrument to measure self-reported environmental demands. *Aging clinical and experimental research* 15(1): 77-82.

Metcalfe J et Mischel W (1999) A hot/cool system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review* 106(1): 3 –19.

Mischel W, Shoda Y et Rodriguez M (1989) Delay of gratification in children. *Science* 244(4907): 933–938.

O'Connell KA (1996) Akrasia, health behavior, relapse, and reversal theory. *Nursing Outlook,* 44(2): 94-98.

O'Neil AI, Craig JC et Lafreniere KD (2013) Exploring reversal theory in relation to consideration of future consequences. In 16th International Reversal Theory Conference, Reims, France.

Prochaska J et Velicer W (1997) The Transtheoretical model of health behaviorchange. *American Journal of Health Promotion* 12(1): 38-48.

Prochaska JO, DiClemente CC et Norcross JC (1992) In search of how people change: applications to addictive behaviors. *American Psychologist* 47(9): 1102–1114.

Roberts BW et Robins RW (2000) Broad dispositions, broad aspirations: The intersection of personality traits and major life goals. *Personality and Social Psychology Bulletin* 26(10): 1284–1296.

Rothman AJ (2000) Toward a theory-based analysis of behavioral maintenance. *Health Psychology*, 19(1): 64–69.

Rowley ME, Lown JM et Piercy KW (2012) Motivating women to adopt positive financial behaviors. *Journal of Financial Counseling and Planning* 23(1): 47-62.

Sages RA, Britt SL et Cumbie JA (2013) The correlation between anxiety and money management. *College Student Journal* 47(1): 1-11.

Salerno F, Berriche A, Crié D et Martin A (2015) Aider les consommateurs à changer de comportement financier : les apports d'un modèle de changement multiphases, *Recherche et Applications en Marketing* 30(3): 63-87.

Schuchardt J, Hanna SD, Hira TK, Lyons AC, Palmer L et Xiao JJ (2009) Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning* 20(1): 84–95.

Shockey SS et Seiling SB (2004) Moving into action: application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Financial Counseling and Planning* 15(1): 41–52.

Triandis HC (1980) Values, attitudes, and interpersonal behavior. In: Howe H and Page M (coord.) *Nebraskasymposium on motivation 1979*. Lincoln, NE: University of Nebraska Press, pp.195–295.

Velicer W, Prochaska J, Fava J, Norman G et Redding C (1998) Smoking cessation and stress management: Applications of the Transtheoretical Model of behavior change. *Homeostasis* 38(4): 216-233.

Viallard ML (2011) Médecine, vulnérabilités, éthique, société. In: Scaon S (coord.) Notes de lecture, médecine palliative, soins de support – accompagnement. *Ethique* 11(6): 340-343.

Xiao JJ, O'Neill B, Prochaska JM, Kerbal CM, Brennan P et Bristow BJ (2004) A consumer education pro- gram based on the transtheoretical model of change. *International Journal of Consumer Studies* 28(1): 55–65.