

Rôles sexuels et croyances vis-à-vis de l'investissement boursier

Yves Lafrenaye et Denise Carrière

Université du Québec à Montréal

Résumé

La présente étude a comme objectif d'étudier le profil différentiel, selon le genre, des croyances des investisseurs vis-à-vis de l'achat de titres boursiers. Un échantillon de 120 femmes et 82 hommes inscrits à des cours d'initiation aux valeurs mobilières ont répondu à une échelle de mesure construite selon la composante des croyances d'Ajzen et Fishbein (1980). L'analyse discriminante effectuée à partir de onze croyances relatives aux conséquences attendues de l'achat de titres boursiers met en relief une fonction discriminante significative ($\Lambda = 0,084$; $\text{Khi-carré}, p < 0,001$) permettant de classer correctement 68 % des sujets selon leur appartenance sexuelle. La même analyse appliquée aux six croyances relatives aux référents sociaux importants dégage une fonction discriminante significative ($\Lambda = 0,092$; $\text{Khi-carré}, p < 0,01$) classifiant 62 % des sujets. Les résultats ont donc confirmé un profil différentiel de croyances pour les deux groupes-cibles: les femmes sont motivées par l'obtention d'avantages fiscaux alors que les hommes recherchent plutôt le prestige, la possibilité de détenir des titres de propriété et de réaliser des gains financiers rapides, ainsi que la protection du capital contre l'inflation. Les sujets masculins et féminins se distinguent également de façon significative quant aux sources d'influence sociale: les femmes se réfèrent surtout à leur famille et à leurs amis tandis que les hommes se fient davantage aux professionnels de l'investissement.

L'activité boursière joue dans l'économie un rôle des plus importants. Historiquement, les québécois ont eu tendance à rechercher des placements financiers plutôt conservateurs. Mais la situation a changé et un mouvement d'intérêt pour les valeurs mobilières est fortement en croissance, surtout depuis 1980. Selon la Commission des Valeurs Mobilières du Québec (1987), le pourcentage de détenteurs d'actions, au Québec, est passé de 4.4 % à 16 % au cours de la dernière décennie (de 1977 à 1987), de sorte qu'en 1987, les femmes constituaient approximativement 44 % des investisseurs boursiers.

Les demandes d'informations et de tirés-à-part peuvent être adressés à Yves Lafrenaye, Département de psychologie, Université du Québec à Montréal, C.P. 8898, Succ. Centre-Ville, Montréal, Québec, H3C 3P8.

Un tel revirement dans les habitudes d'investissement a suscité l'attention des chercheurs qui ont effectué des analyses comparatives des caractéristiques des femmes et des hommes en regard de l'investissement boursier. Toutefois, à l'exception des variables socio-démographiques, peu de variables psychologiques (e.g., traits de personnalité) ou psychosociales (e.g., attributions, croyances, attitudes) n'ont encore été investiguées. Les attentes différentielles des femmes et des hommes vis-à-vis des conséquences anticipées de l'achat de titres boursiers (croyances comportementales), ainsi que les personnes significatives et les groupes de référence susceptibles d'inciter à l'investissement dans des titres inscrits à la bourse (croyances normatives) font l'objet de la présente recherche. Selon notre perspective théorique (Ajzen & Fishbein, 1980), les croyances vis-à-vis de l'investissement boursier sont grandement influencées par les rôles et les stéréotypes sexuels. D'ailleurs, cette relation entre les rôles sexuels et diverses variables socio-cognitives a été démontrée, à maintes reprises, notamment dans les domaines de la personnalité et des attributions causales (e.g., Deaux, 1984). Notre objectif vise donc à caractériser la composante cognitive des investisseurs, selon le genre, à partir des sous-échelles des croyances comportementales et normatives élaborées d'après le modèle de l'action raisonnée d'Ajzen et Fishbein (1980).

Rôles sexuels et facteurs associés à l'investissement boursier

L'étude des différences sexuelles face à l'investissement boursier constitue un domaine récent d'investigation. Aussi, le présent contexte théorique rapporte les recherches empiriques disponibles concernant les rôles sexuels et l'investissement boursier mais, également, il emprunte à la littérature psychosociale connexe, afin de mieux justifier les hypothèses de recherche.

Au niveau des variables socio-démographiques (e.g., Barron's, 1988; Blume & Friend, 1978; Cohn, Lewellen, Lease, & Schlarbaum, 1975; Lewellen, Lease, & Schlarbaum, 1974, 1976), les recherches ont mis en évidence qu'à richesse égale, les hommes possèdent un pourcentage plus grand de titres risqués comparativement aux femmes, ou encore, que les femmes âgées se concentrent davantage sur les valeurs sûres par rapport aux hommes du même âge. De façon générale, il ressort que les femmes manifestent des attitudes plus aversives face au risque, c'est-à-dire qu'elles choisissent des titres dont le degré de risque s'avère moindre comparativement aux investisseurs masculins.

Tout un corpus de recherches concernant des différences sexuelles vis-à-vis de traits de personnalité ou de profils d'attributions causales renforce la probabilité de différences dans les croyances des investisseurs féminins et masculins. Par exemple, de nombreuses études ont démontré des différences quant à la motivation d'accomplissement des femmes et des hommes. Ainsi, Atkinson (1958) et McClelland (1961) ont postulé que les femmes avaient un besoin d'accomplissement plus faible comparativement aux hommes. Cette hypothèse fut rejetée lorsque l'on démontra que ce n'était pas tant l'intensité du besoin d'accomplissement qui différait entre les sexes mais les conditions déclenchantes de l'activa-

tion de ce besoin. Certaines études ont alors établi que les hommes étaient plus incités à bien performer dans des situations de compétition et de leadership tandis que les femmes répondaient mieux à des contextes qui exigent des interactions et des habiletés sociales. Ces résultats ont donc suggéré l'hypothèse que les femmes sont motivées par une tâche en fonction des renforcements sociaux qu'elles reçoivent alors que les hommes sont intéressés intrinsèquement par l'activité elle-même.

En outre, il semblerait que les femmes attachent plus d'importance à bien performer dans des activités reliées à leur rôle sexuel (Stein & Bailey, cité dans: Lips & Colwill, 1978) et elles auraient tendance à manifester des difficultés d'accomplissement dans des situations considérées typiquement masculines. Selon Lips et Colwill (1978), cette situation s'expliquerait par l'hypothèse d'Horner qui postule chez celles-ci une plus grande peur du succès ou, plus précisément, des implications du succès. En effet, d'après cette perspective, réussir dans des domaines dits masculins pourrait exposer une femme à des conséquences négatives, telles qu'entrer en conflit avec son rôle sexuel, voire même compromettre ses relations avec les hommes.

De nombreuses études ont confirmé l'hypothèse d'Horner et ont effectivement rapporté des différences sexuelles quant à ce facteur de personnalité. Cependant, des recherches subséquentes ont montré, tout en ne niant pas des différences entre les hommes et les femmes, que la peur du succès semblait être davantage une caractéristique situationnelle plutôt que dispositionnelle (Zuckerman & Wheller, 1975). Cherry et Deaux (1978) ont trouvé à cet égard que les hommes, lorsqu'ils étaient dans des situations non traditionnellement reliées à leur rôle sexuel, exprimaient également beaucoup de crainte face au succès. Selon Spence, Helmreich, et Stapp (1975), le fait de dévier de leur rôle traditionnel exposerait les hommes et les femmes à des évaluations négatives par leur pairs. Donc, il semblerait plutôt difficile de se distinguer et de performer en dehors des domaines traditionnellement associés à son rôle sexuel. Or, dans nos sociétés, les secteurs hautement performants (e.g., sports, science, affaires et finances) sont plus nombreux pour les hommes que pour les femmes, ce qui pourrait expliquer une grande partie des différences observées entre les sexes au niveau de l'accomplissement (Lips & Colwill, 1978).

Par conséquent, puisqu'il s'avère démontré que la motivation d'accomplissement est modulée par les rôles sexuels, il est plausible qu'il en soit ainsi relativement à l'investissement boursier. De plus, les profils attributionnels selon les stéréotypes sexuels mettent également en relief des différences socio-cognitives.

Les stéréotypes sexuels sont des catégories ou des ensembles de traits qui distinguent les hommes et les femmes sur la seule base de leur sexe. Par exemple, les études classiques dans ce domaine démontrent deux catégories distinctes de traits: la dimension chaleur/expressivité chez les femmes et la dimension compétence/instrumentalité chez les hommes (Broverman, Vogel, Broverman, Clarkson, & Rosenkrantz, 1972; Spence, Helmreich, & Stapp, 1975). Or, selon l'hypothèse de Deaux (1975, 1984), ces stéréotypes sexuels influencent les attentes et

les croyances les plus fréquentes qui incitent à l'achat d'actions sont l'excitation intense procurée par le jeu boursier (Lease et al., 1974), une possibilité de gain de capital important ou de fort potentiel de croissance, ou encore un bon rendement (Commission des Valeurs Mobilières du Québec, 1986). Ces croyances comportementales réfèrent donc aux hypothèses élaborées par les investisseurs en regard des conséquences probables qui se rattachent à leurs placements boursiers.

Les croyances normatives réfèrent aux influences exercées ou aux attentes véhiculées par divers référents externes (individus ou groupes) crédibles pour l'investisseur. Parmi les sources d'influence les plus citées, les courtiers exercent un pouvoir certain sur les décisions des investisseurs (Lease et al., 1974). Les parents ou amis sembleraient aussi jouer un rôle dans le processus décisionnel des investisseurs. Néanmoins, ces diverses sources d'influence varient en intensité ou en fréquence selon un certain nombre de variables, comme l'âge, l'ethnie ou encore, la région géographique (Commission des Valeurs Mobilières du Québec, 1982).

Ainsi, considérant l'ensemble restreint des différences rapportées en fonction des rôles sexuels pour les variables socio-démographiques, psychologiques et psychosociales, il est prévu qu'un patron distinctif de croyances caractérisera les investisseurs féminins et masculins. Plus spécifiquement, nous postulons pour les femmes des croyances comportementales plutôt conservatrices et, pour les hommes, des croyances plus orientées vers le profit. De plus, nous prévoyons également des différences significatives concernant les croyances normatives selon le genre.

Méthode de recherche

Sujets

Un ensemble de 750 questionnaires a été distribué; 204 sujets ont retourné leur questionnaire dûment rempli, soit 27%. L'échantillon se compose de 120 femmes et 82 hommes; à noter que deux sujets n'ont pas indiqué leur sexe. Les répondants proviennent en majorité (82%) de cours d'initiation aux valeurs mobilières. Ainsi, comme critère de sélection, il était requis que les sujets manifestent un intérêt pour le marché boursier sans être toutefois des investisseurs expérimentés.

Instruments de mesure

Pour la présente étude, deux sous-échelles de croyances, élaborées selon le modèle théorique de l'action raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1980), ont été utilisées. Afin de repérer les croyances les plus fréquentes des nouveaux investisseurs quant à l'achat de titres boursiers, des entrevues ont été menées auprès de professeurs d'économie de Cégep, ainsi qu'auprès de «boursicoteurs-débutants».

entraînent également des différences sexuelles au niveau des attributions liées à la performance.

Des recherches empiriques ont effectivement démontré que la présence de stéréotypes agit de manières différentes sur les attentes reliées au succès: les hommes ont tendance à surestimer leur performance future alors que les femmes sont plutôt portées à sous-estimer leurs chances de réussite (Lips & Colwill, 1978). Dans la même perspective, plusieurs études ont démontré qu'en dépit d'un niveau de performance identique, la réussite des hommes et celle des femmes était expliquée différemment (Deaux & Emswiller, 1974). En général, on attribue une activité réussie à des facteurs d'habileté (attributions à des causes stables et internes) pour les hommes et à des facteurs de chance (attributions à des causes instables et externes) pour les femmes.

Par ailleurs, la nature de la tâche exerce aussi une influence sur les attentes. Lorsque l'activité est perçue comme féminine, elle est jugée comme étant plus facile et, en conséquence, les attributions de performance reflètent également un degré d'habileté ou d'effort moindre. En outre, nous retrouvons plus de différences entre les hommes et les femmes quand la tâche est évaluée comme typiquement masculine. Dans ce cas, les hommes s'attendent à être meilleurs, s'évaluent plus favorablement (même si leurs réussites égalent celles des femmes) et invoquent davantage de raisons liées à l'habileté plutôt qu'à la chance pour expliquer leurs performances (Deaux, 1984). Ce patron de comportement se retrouve dans plusieurs études: Snyder et Rosenfield (1978) le qualifient de «profil attributionnel égotiste».

En relation avec ce profil, Welch, Gerrard, et Huston (1986) rapportent des corrélations significatives entre ce patron attributionnel et le trait de personnalité d'instrumentalité. Ce trait, mesuré par le Bem Sex Role Inventory (Bem, 1974) et le Personal Attributes Questionnaire (Spence & Helmreich, 1978; Spence, Helmreich, & Stapp, 1974, 1975), est défini par un ensemble de caractéristiques stéréotypées, identifiées habituellement comme étant plutôt masculines (e.g., compétitif, actif, performant, puissant, indépendant...). Les résultats de ces recherches indiquent que plus un sujet présente un score élevé d'instrumentalité, plus son style d'attribution sera égotiste. Dans cette perspective, on peut donc s'attendre à ce que les sujets masculins présentent en moyenne de plus fortes probabilités d'adopter un tel profil attributionnel. D'autre part, cette possibilité existe également chez les femmes: des études corrélationnelles ont en effet établi que les femmes qui formaient à des niveaux élevés possédaient davantage de caractéristiques de personnalité dites «masculines» ou instrumentales, tout en ne différenciant pas de sujets moins performants au niveau d'attributs dits plus «féminins» (Welch et al., 1986).

Enfin, quelques études se sont davantage intéressées aux différents types de croyances susceptibles de motiver les investisseurs, notamment les croyances associées à l'achat de titres (i.e., croyances comportementales) et les croyances normatives. Cependant, ces recherches n'ont pas visé à démontrer de patron différentiel dans les croyances des investisseurs masculins et féminins, bien qu'elles aient tenu compte de l'influence d'autres variables socio-démographiques. Ainsi,

Également, des textes provenant de la Commission des Valeurs Mobilières du Québec ont été étudiés afin d'en extraire les principales idées quant aux raisons d'investir et aux personnes significatives influençant l'investisseur.

La première sous-échelle se rapporte aux croyances vis-à-vis de l'achat de titres boursiers et contient 11 énoncés qui évaluent la probabilité qu'une conséquence soit associée au comportement d'achat de titres boursiers (Croyances comportementales). A titre d'exemple, l'énoncé 1 se lit comme suit: «Obtenir des avantages fiscaux est». La deuxième sous-échelle réfère aux attentes perçues par les sujets chez différentes personnes ou groupes de référence importants pour eux (Croyances normatives). Elle est constituée de six énoncés qui sont formulés ainsi: «Mes ami(e)s qui s'intéressent à l'investissement boursier pensent que je devrais acheter des actions dans les prochains deux mois». Ces énoncés sont évalués par les sujets sur une échelle en sept points (-3: Extrêmement improbable, +3: Extrêmement probable). L'analyse de fidélité fait ressortir, pour l'échelle des Croyances Comportementales, un coefficient de fidélité (alpha de Cronbach) de 0,83 et un coefficient de 0,86 pour l'échelle des Croyances Normatives.

Résultats

Données socio-démographiques

D'âge équivalent, la majorité des femmes et des hommes de l'échantillon sont célibataires (43,8%), ou encore, séparés, divorcés, veufs (19,2%). Le tableau 1 révèle que le niveau de scolarité des sujets est élevé. En effet, 41,7% d'entre eux ont terminé un baccalauréat. Les sujets masculins sont légèrement plus instruits: 86,6% ont minimalement un diplôme d'études collégiales comparativement à un pourcentage de 71,7% pour les femmes.

C'est au niveau du revenu annuel que s'observent des différences significatives entre les hommes et les femmes (Khi-carré = 26,74, $dl = 5$, $p < 0,001$). Notons, par exemple, que près de la moitié des femmes (43,4%) avaient un revenu ne dépassant pas 25 000\$, comparativement à seulement 2,5% des hommes. Cette grande disparité de revenus entraîne également que 72,6% des femmes ne dépassent pas la catégorie salariale de 35 000\$ à 44 999\$ comparativement à 37,8% chez les hommes, soit un rapport de 2:1. (A noter que ces résultats ont été recueillis à l'hiver 1988).

Analyse univariée des croyances

Le profil des investisseurs se distingue tout autant quant à leurs croyances envers l'achat d'actions. A cet égard, le tableau 2 démontre quelles sont les croyances comportementales associées à l'un et l'autre sexe.

Tableau 1

Données socio-démographiques et tests de différence selon le genre

	TOTAL (n=204)	FEMMES (n=120)	HOMMES (n=82)	p
AGE				0,31 *
Moyenne	37,17	37,75	36,22	
Écart-type	10,53	10,01	11,25	
ÉTAT CIVIL (%)				0,52 **
Marié(e)	36,5	35,0	39,5	
Célibataire	43,8	42,5	44,4	
Autre	19,7	22,5	16,0	
DIPLOMATION (%)				0,10 **
Pré-secondaire	3,9	5,8	1,2	
Secondaire	18,6	22,5	12,2	
Cegep professionnel	20,6	21,7	19,5	
Cegep général	15,2	11,7	20,7	
Baccalauréat	31,9	29,1	35,4	
Maîtrise	8,8	7,5	11,0	
Doctorat	1,0	1,7	0,0	
REVENU ANNUEL (%)				0,001 **
Inférieur à \$15,000	11,3	11,7	11,0	
\$15,000 - \$24,999	24,5	31,7	14,6	
\$25,000 - \$34,999	22,5	29,2	12,2	
\$35,000 - \$44,999	17,6	12,5	24,4	
\$45,000 - \$54,999	16,2	10,8	24,4	
Supérieur à \$55,000	7,8	4,2	13,4	

* Test t

** Test de Khi-Carré

Une seule croyance ressort comme significative pour différencier les sujets féminins des sujets masculins: l'obtention d'avantages fiscaux. En revanche, plusieurs croyances semblent motiver chez les hommes l'achat de titres boursiers: par exemple, le prestige social associé à l'achat d'actions s'avère prioritairement la croyance la plus significative. Détenir des titres de propriété, protéger son capital contre l'inflation et s'assurer de gains financiers importants constituent aussi des croyances comportementales qui caractérisent les sujets masculins.

Tableau 2

Statistiques descriptives des énoncés de l'Échelle* de Croyances Comportementales et tests de différence selon le genre

ÉNONCÉS **	TOTAL (n=204)			FEMMES (n=120)			HOMMES (n=82)		
	MOYENNE	ÉCART-TYPE	Test t	MOYENNE	ÉCART-TYPE	Test t	MOYENNE	ÉCART-TYPE	Test t
1. Avantages fiscaux	0,78	1,69	0,99	1,58	0,48	1,81	0,03	1,81	0,48
2. Pari	-0,31	1,66	-0,30	1,61	-0,37	1,74	0,82	1,74	-0,37
3. Gains de capital	0,28	1,57	0,12	1,55	0,49	1,59	0,10	1,59	0,49
4. Essor de l'économie	0,49	1,35	0,45	1,41	0,57	1,28	0,54	1,28	0,57
5. Risque de perte	-0,11	1,41	-0,22	1,47	0,02	1,31	0,25	1,31	0,02
6. Gains spéculatifs	0,06	1,56	-0,10	1,61	0,28	1,48	0,83	1,48	0,28
7. Gains dans Cies	1,12	1,42	0,96	1,49	1,35	1,30	0,05	1,30	1,35
8. Excitation	0,35	1,47	0,39	1,50	0,26	1,43	0,56	1,43	0,26
9. Rendement vs inflation	0,56	1,54	0,40	1,59	0,79	1,46	0,08	1,46	0,79
10. Actualité financière	1,55	1,36	1,55	1,33	1,54	1,41	0,96	1,41	1,54
11. Prestige	-0,11	1,42	-0,34	1,46	0,21	1,32	0,006	1,32	0,21
Total	4,66	9,91	4,08	10,25	5,62	10,19	0,22	10,19	5,62

** Échelle élaborée selon le modèle d'Ajzen et Fishbein (1980)
 Format de réponse des énoncés selon une échelle de -3: extrêmement improbable à +3: extrêmement probable

Le tableau 3 présente les croyances normatives qui différencient les deux groupes-cibles. La famille et les amis intéressés à l'investissement ressortent comme les seules croyances statistiquement significatives et sont plus spécifiquement associées aux sujets féminins. Les professionnels de l'investissement s'avèrent également une croyance importante, mais plus spécifiquement pour les hommes.

Analyse discriminante des croyances

L'analyse discriminante effectuée à partir des onze croyances comportementales (i.e., attentes perçues face à l'achat de titres) met en relief une fonction discriminante significative (Lambda de Wilks = 0,84; Khi-carré, $p < 0,001$) permettant de classer correctement 68% des sujets selon leur appartenance sexuelle. Les moyennes de chacun des groupes-critères sur l'ensemble des croyances comportementales de la fonction discriminante (i.e., les centroïdes) sont les suivantes: Groupe féminin: -0,35; Groupe masculin: 0,50. Des résultats intéressants sont également obtenus pour les six croyances normatives. La fonction discriminante est significative (Lambda = 0,92; Khi-carré, $p < 0,01$) et permet de classer 62% des sujets selon le sexe. Dans ce cas, la fonction discriminante, telle qu'évaluée pour chaque groupe, donne les moyennes suivantes: Femmes: -0,35; Hommes: 0,51.

Les corrélations entre les croyances comportementales et les valeurs des scores discriminants (tableau 4) permet d'identifier le construit théorique de la fonction qui distingue le groupe des femmes et des hommes (Stevens, 1986). A cet égard, c'est un ensemble de croyances utilitaires qui définit la fonction séparatrice des groupes. Il s'agit des énoncés: Prestige, Avantages fiscaux, Parts dans les compagnies, Spéculation, Rendement vs inflation et Gains de capital. L'énoncé Avantages fiscaux dénotant une association négative avec le construit discriminant, il en résulte que le groupe qui est coté élevé à cette croyance obtiendra un score faible, ce qui est le cas du groupe féminin.

Les coefficients discriminants standardisés pour les croyances comportementales (tableau 4) aident à dégager l'importance relative des croyances et, ainsi, à évaluer la redondance inter-croyances (Klecka, 1980; Stevens, 1986). L'énoncé Prestige regroupe donc les autres énoncés de signe positif. Les énoncés Avantages fiscaux et Excitation ont des coefficients négatifs. Comme l'énoncé Excitation n'est que faiblement corrélé avec Avantages fiscaux ($r = -0,10$; tableau 4), il n'est pas considéré comme définissant la fonction.

Tableau 3

Statistiques descriptives des énoncés de l'Échelle* de Croyances Normatives et tests de différence selon le genre

ÉNONCÉS **	TOTAL (n=204)			FEMMES (n=120)			HOMMES (n=82)		
	MOYENNE	ÉCART-TYPE	MOYENNE	ÉCART-TYPE	MOYENNE	ÉCART-TYPE	MOYENNE	ÉCART-TYPE	
1. Famille	-0,49	1,45	-0,25	1,34	-0,83	1,52	1,63	0,004	
2. Ami(e)s intéressé(e)s à investissement	0,04	1,15	0,25	1,38	-0,22	1,60	1,63	0,03	
3. Professionnel(le)s	0,38	1,56	0,33	1,52	0,49	1,60	1,60	0,49	
4. Ami(e)s intimes	-0,23	1,43	-0,12	1,42	-0,35	1,43	1,43	-0,26	
5. Clairvoyant(e)s	-0,72	1,34	-0,67	1,30	-0,78	1,39	1,39	0,55	
6. Spécialistes mass média	0,25	1,53	0,35	1,48	0,16	1,57	1,57	0,38	
Total	-0,77	6,75	-0,11	6,39	-1,54	7,01	7,01	0,14	

** Échelle élaborée selon le modèle d'Ajzen et Fishbein (1980)
 ** Format de réponse des énoncés selon une échelle de -3: extrêmement improbable à +3: extrêmement probable

Tableau 4

Indices de l'analyse discriminante des énoncés de l'Échelle de Croyances Comportementales en fonction du genre

ÉNONCÉS	COEFFICIENTS DISCRIMINANTS STANDARDISÉS	CORRÉLATIONS INTRAGROUPES VARIABLES-FONCTION DISCRIMINANTE
1. Avantages fiscaux	-0,68	-0,36
2. Pari	-	-0,04
3. Gains de capital	-	0,20
4. Essor de l'économie	-	0,14
5. Risque de perte	0,26	0,19
6. Gains spéculatifs	0,34	0,29
7. Gains dans Cies	0,38	0,32
8. Excitation	-0,72	-0,10
9. Rendement vs inflation	0,27	0,29
10. Actualité financière	-	0,09
11. Prestige	0,72	0,46

NOTE: R canonique = 0,39; Lambda = 0,84;
 Khi-carré (7, n=201) = 32,33, p < 0,001

Le tableau 5 présente les indices de l'analyse discriminante pour les croyances normatives. Ce tableau dégage une fonction discriminante définie par les relations interpersonnelles directes et confiantes: la famille, les amis et même les clairvoyants, ce qui est également confirmé par les coefficients discriminants standardisés élevés des énoncés 1 et 2. Puisque les scores du groupe féminin sont plus élevés aux items de relations interpersonnelles, il en résulte une pondération élevée des femmes sur cette fonction, les hommes compensant avec l'énoncé Consultations auprès de professionnels.

Tableau 5

Indices de l'analyse discriminante des énoncés de l'Échelle de Croyances Comportementales en fonction du genre

ÉNONCÉS	COEFFICIENTS DISCRIMINANTS STANDARDISÉS	CORRELATIONS INTRAGROUPES VARIABLES-FONCTION DISCRIMINANTE
1. Famille	0,85	0,69
2. Ami(e)s intéressé(e)s à investissement	0,75	0,53
3. Professionnel(le)s	-0,77	-0,17
4. Ami(e)s intimes	-0,43	0,27
5. Clairvoyant(e)s	-	0,32
6. Spécialistes mass média	-	0,17

NOTE: R canonique = 0,28; Lambda = 0,92;

Khi-carré (4, n=202) = 16,17, p < 0,01

En résumé, il ressort que les femmes tendent à associer l'achat de titres boursiers avec les avantages fiscaux qui y sont reliés. Par contre, les hommes associent l'achat de titres plutôt au sentiment de prestige et de considération sociale, ainsi qu'à la fierté de participation dans les compagnies et à la protection du capital contre l'inflation et, enfin, à la spéculation résultant de la prise de profit rapide. Le seul énoncé à connotation négative «les risques de perte d'argent» présente une faible pondération, mais tend à caractériser les femmes. L'énoncé associant l'achat de titres boursiers au pari et au jeu est de discrimination nulle. Au niveau des croyances normatives, les relations interpersonnelles directes et confiantes caractérisent plutôt les femmes, le groupe masculin privilégié, quant à lui, les professionnels de l'investissement.

Discussion

L'hypothèse de différences des croyances comportementales selon le genre est confirmée. En effet, l'analyse discriminante met en relief un profil différentiel de croyances vis-à-vis des résultats anticipés de l'achat de titres inscrits à la bourse:

les femmes se révèlent plus prudentes et conservatrices tandis que les hommes se caractérisent par une orientation plus dynamique.

Les résultats de la présente recherche révèlent que les femmes privilégient prioritairement la croyance favorisant l'obtention d'avantages fiscaux. Or, les avantages fiscaux représentent pour l'investisseur débutant une valeur sécurisante et attrayante, en ce sens que s'il faisait un mauvais choix de titres boursiers ou s'il survenait un marché baissier, il pourrait toujours rationaliser ses pertes financières en invoquant l'économie fiscale liée à son investissement. Ce choix dénote donc une stratégie plutôt conservatrice et défensive face au marché boursier.

Comme l'indique la fonction discriminante, contrairement aux femmes qui sont caractérisées par des croyances de prudence, les hommes obtiennent des pondérations plus marquées au pôle des croyances dynamiques face à l'investissement boursier. Le prestige social semble être prioritaire pour eux: ils sont aussi plus sensibles au fait d'être actionnaires (i.e., détenir des titres de propriété), à la possibilité de réaliser des gains financiers rapidement et à la protection de leur capital contre l'inflation.

Cet ensemble de croyances forme, à notre avis, un tout relativement cohérent qui oriente les hommes vers une double performance: sociale (prestige) et instrumentale (profit). Par exemple, faire de l'argent rapidement et protéger son capital contre l'inflation représentent des croyances qui expriment une idée de profit. Ainsi, comparativement aux femmes, ces croyances suggèrent une stratégie plus audacieuse et plus offensive.

Ces différences sexuelles relatives aux croyances comportementales corroborent certaines conclusions observées au niveau des variables psychologiques. Par exemple, plusieurs recherches ont démontré que les femmes ont généralement des attitudes plus prudentes vis-à-vis du risque comparativement aux hommes (Barron's, 1985; Blume & Friend, 1978; Cohn et al., 1978).

Mais une telle similitude avec nos résultats n'est intéressante que dans la mesure où existent certains liens entre les croyances vis-à-vis de l'achat de titres boursiers et des attitudes face au risque. De tels liens nous semblent d'autant plus probables qu'ils sont suggérés par la théorie de l'action raisonnée d'Ajzen et Fishbein (1980). Ces auteurs postulent que certaines variables externes peuvent influencer et agir sur des variables comme les croyances comportementales et les traits de personnalité, des variables exogènes peuvent être des attitudes, des comportements antérieurs. Dans ce cadre, les attitudes face au risque pourraient être considérées comme des variables externes, donc susceptibles d'influencer les croyances comportementales vis-à-vis de l'achat de titres boursiers. Et nos résultats, à l'effet que les femmes démontrent des croyances plus conservatrices et les hommes des croyances plus dynamiques, s'expliqueraient alors assez bien à la lumière de ce modèle théorique. Toutefois, la relation empirique entre ces deux variables reste à établir.

Dans cette perspective, nos résultats peuvent s'expliquer également comme étant influencés par d'autres variables externes, soit des traits de personnalité,

soit des attributions. Ainsi, plusieurs études sur la motivation à l'accomplissement ont fait ressortir des différences sexuelles, plus particulièrement quand l'un ou l'autre sexe était impliqué dans des activités non jugées conformes à son rôle traditionnel. Dans ces conditions, il semble que les sujets manifestent davantage d'appréhension face au succès (Cherry & Deaux, 1978). Étant donné que l'activité boursière s'avère dans notre société un secteur clairement identifié aux hommes (pensons, par exemple, de quel sexe sont les courtiers, les négociateurs sur le parquet, les divers analystes financiers, les conseillers économiques, les dirigeants d'entreprises), il semble donc plausible que, tel que suggéré par ces recherches, nous retrouvions des différences sexuelles au niveau des croyances.

D'autre part, puisque les femmes interviennent dans une activité non reliée à leur rôle traditionnel, elles devraient, d'après les études précédemment citées, craindre davantage la réussite dans ce domaine. Donc, si les femmes se sentent peu confiantes de choisir des titres prometteurs mais risqués, susceptibles de leur rapporter de gros profits, elles ne devraient pas privilégier les croyances axées sur la possibilité de gains financiers importants. Au contraire, elles devraient adopter une stratégie plus en accord avec les résultats escomptés, c'est-à-dire des résultats plutôt moyens. Et c'est ce que confirme notre étude: les femmes ont choisi prioritairement une approche défensive et plus sécuritaire.

Par ailleurs, chez les femmes et chez les hommes, des attentes différentielles au niveau de la performance découlent souvent des différences quant aux attributions (Deaux, 1976, 1984). C'est pourquoi, nos résultats peuvent également s'inscrire dans tout le corpus de recherches ayant trait aux différences sexuelles liées aux attributions de causalité face à la performance. Ces études nous apprennent que des différences sexuelles apparaissent davantage quand la tâche est plus typiquement masculine et considérée comme difficile (Deaux & Emswiler, 1974). En outre, ces recherches ont mis en évidence que les hommes avaient tendance dans ces conditions à se croire plus compétents et à attribuer leurs réussites à des facteurs d'habileté personnelle. Or, si nous retenons l'hypothèse de liens possibles entre les attributions et les croyances comportementales (Ajzen & Fishbein, 1980), il devient alors plausible que ce profil attributionnel influence directement leurs croyances. Ainsi, s'auto-évaluer plus favorablement et se croire plus compétents devrait impliquer pour les hommes un choix de croyances plus liées à l'essence même du jeu boursier, c'est-à-dire à la capacité de faire des bénéfices rapidement. Des données (non rapportées ici) indiquent qu'effectivement les hommes s'auto-évaluent de façon significative comme ayant plus d'expérience boursière que les femmes (M (Hommes): 0,85; M (Femmes), 0,59; $p < 0,01$). Ils se pensent donc probablement plus compétents que les femmes, même s'ils étaient aussi inscrits à des cours d'initiation aux valeurs mobilières. Et les croyances qu'ils privilégient expriment aussi dans ce sens une certaine image personnelle de compétence et de performance.

Notre seconde hypothèse quant aux groupes de référence et aux personnes significatives susceptibles d'inciter à l'investissement boursier, bien que plutôt exploratoire, est également confirmée. Les résultats démontrent, en effet, des différences sexuelles relativement aux croyances normatives des investisseurs. Ils

indiquent que les femmes sont surtout influencées dans leurs décisions par leurs familles et ami(e)s alors que les hommes se fient plutôt aux professionnels de l'investissement. Dans l'ensemble de la littérature sur l'investissement, les croyances normatives sont généralement analysées à partir de critères fort différents. Toutefois, nos résultats se comparent globalement (sans référence au genre des investisseurs) avec ceux d'une recherche québécoise estimant importante l'influence des parents, amis et courtiers auprès des investisseurs (Commission des Valeurs Mobilières du Québec, 1982).

En conclusion, la présente recherche met en lumière des effets différentiels significatifs des rôles sexuels sur les croyances comportementales et normatives et ce, dans un domaine d'activité encore peu étudié, celui de l'investissement boursier. Les résultats dégagés par l'analyse discriminante en regard de la composante cognitive associée à l'achat de titres boursiers confirment, à nouveau, les grandes conclusions empiriques de la psychologie différentielle des sexes.

Bibliographie

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Atkinson, J.W. (1958). *Motives in fantasy, action, and society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Barron's (1985). Anatomy of an investor drawn from our stock picking contest. *Barron's* (25 novembre), 17-20.
- Bem, S.L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 155-162.
- Blume, M.E., & Friend, I. (1978). *The changing role of the individual investor*. New-York: Wiley.
- Broverman, I.K., Vogel, S.R., Broverman, D.M., Clarkson, F.E., & Rosenkrantz, P.S. (1972). Sex-role stereotypes: A current appraisal. *Journal of Social Issues*, 28, 59-78.
- Commission des Valeurs Mobilières du Québec (1982). *Les habitudes d'investissement des ménages au Québec: Une vue d'ensemble*. Montréal: Commission des Valeurs Mobilières du Québec.
- Commission des Valeurs Mobilières du Québec (1986). *L'actionnariat au Québec en 1986*. Montréal: Commission des Valeurs du Québec.
- Cherry, F., & Deaux, K. (1978). Fear of success versus fear of gender-inappropriate behavior. *Sex Roles*, 4, 97-101.
- Cohn, R.A., Lewellen, N.G., Lease, R.C., & Schlarbaum, G.G. (1975). Individual investor risk aversion and investment portfolio composition. *The Journal of Finance*, 30, 605-620.
- Deaux, K. (1984). From individual differences to social categories. *American Psychologist*, 39, 105-116.
- Deaux, K. (1976). Sex: A perspective on the attribution process. In J.H. Harvey, W. Ickes & R. Kidd (Éds). *New directions in attribution research*. (pp. 335-352). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Deaux, K., & Emswiler, T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80-85.
- Klecka, W.R. (1980). *Discriminant analysis*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Lease, R.C., Lewellen, W.G., & Schlarbaum, G.G. (1974). The individual investor: Attributes and attitudes. *The Journal of Finance*, 29, 413-433.
- Lewellen, W.G., Lease, R.C., & Schlarbaum, G.G. (1974). Patterns of investment strategy and behavior among individual investors. *The Journal of Business*, 3, 296-333.

- Lips, H.M., & Colwill, N.L. (1978). *The psychology of sex differences*. New York: Prentice-Hall.
- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Spence, J.T., & Helmreich, R.L. (1978). *Masculinity and Femininity: Their psychological dimensions, correlates, and antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Spence, J.T., Helmreich, R.L., & Stapp, J. (1974). The Personal Attributes Questionnaire: A measure of sex role stereotypes and masculinity - femininity. *JAS Catalog of Selected Documents in Psychology, 4*, 43.
- Spence, J.T., Helmreich, R.L., & Stapp, J. (1975). Ratings of self and peers on sex role attributes and their relation to self-esteem and conceptions of masculinity and femininity. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 29-39.
- Snyder, M.S., & Rosenfield, D. (1978). Attributions egotism. In J. Harvey, W. Ickes, & R. Kidd (Eds), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 91-117). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Stevens, J. (1986). *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Welch, R., Gerrard, M., & Huston, A. (1986). Gender-related personality attributes and reaction to success/failure: An examination of mediating variables. *Psychology of Women Quarterly, 10*, 221-233.
- Zuckerman, M., & Wheeler, L. (1975). To dispel fantasies about the fantasy-based measure of fear of success. *Psychological Bulletin, 82*, 932-946.