

Quand Amour et Argent doivent rimer au quotidien...

Un agenda de recherche sur la gestion des finances au sein des couples

Par Sarah BENMOYAL BOUZAGLO

LIRAES, Université de Paris

et Corina PARASCHIV

LIRAES, Université de Paris & Institut universitaire de France

La recherche en comportement du consommateur revête souvent une dimension individuelle, ignorant ainsi la dynamique décisionnelle liée à la gestion des finances au sein du couple. Cette dynamique apparaît pourtant comme essentielle dans l'explication des décisions de consommation des ménages. À l'heure actuelle, seulement un nombre réduit de travaux de recherche s'est penché sur cette problématique, un constat d'autant plus vrai lorsque l'on s'intéresse à la littérature française. Cet article propose une revue de littérature sur le comportement du consommateur, intégrant une perspective pluridisciplinaire qui permet d'identifier les différentes facettes du sujet et de mieux comprendre l'état des connaissances actuelles sur la gestion des finances au sein du couple. Notre travail d'analyse permet de mettre à jour des perspectives de recherche prometteuses et de souligner les contributions des travaux futurs sur ce thème, afin de mieux accompagner les couples au cours des différentes étapes de leur cycle de vie conjugale.

« Pour comprendre la structure des dépenses observée, il apparaît [...] indispensable d'ouvrir la "boîte noire" de la famille et de comprendre quelles transformations concrètes et symboliques l'argent subit au sein des couples » (Roy, 2005, p. 43).

La recherche en comportement du consommateur sur le « couple » porte essentiellement sur des thématiques telles que le cycle de vie de la famille (Spiro, 1983), la répartition des rôles décisionnels entre l'homme et la femme (Davis, 1970 ; Davis et Rigaux, 1974 ; Frikha, 2003, 2005, 2009 ; Riché, 2014), la résolution des conflits (Brandstätter, 1987 ; Frikha, 2010 ; Kirchler *et al.* 2016), le processus de socialisation du consommateur (Richins et Chaplin, 2015), l'influence des enfants et des adolescents sur la prise de décision (Belch *et al.*, 1985 ; Palan et Wilkes, 1997), et l'impact du travail de la femme sur la consommation (Rosen et Granbois, 1983 ; Kim et Lee, 1989 ; McConocha *et al.*, 1993). De manière assez surprenante, la problématique de la gestion de finances a fait l'objet d'un nombre assez réduit de travaux théoriques et empiriques (Commuri et Gentry, 2000, 2005 ; Raijas, 2011 ; Paraschiv et Bertrandias, 2014 ; Garbinsky *et al.*, 2020), en dépit de son lien évident avec les décisions de consommation des couples.

Lorsque la littérature en comportement du consommateur s'intéresse à la problématique de l'argent au sein de la famille, l'accent est souvent mis sur les « entrées » et les « sorties » d'argent, et l'implication de chaque partenaire dans la prise de décision d'achat, en donnant une emphase importante à la répartition des rôles selon le genre des individus (Rosen et Granbois, 1983 ; Kim et Lee, 1989 ; Commuri et Gentry, 2000 ; Frikha, 2003, 2005, 2009). Les études autour de la gestion budgétaire portent, avant tout, sur les différences entre les ménages, et beaucoup moins sur les divergences de points de vue pouvant exister au sein même d'un couple. De plus, la majorité des travaux sur ce thème sont d'origine anglo-saxonne et ne traitent pas des éventuelles particularités du contexte français. Pourtant, des différences sont susceptibles d'exister entre les couples à travers le monde, car chaque pays a ses propres spécificités en matière d'encadrement juridique des unions, de lois sociales et fiscales, ou d'acceptation de l'union libre (Belleau *et al.*, 2017).

La culture autour de la question de l'argent et des biens possédés peut aussi varier d'un pays à l'autre (Ger et Belk, 1996). Pour toutes ces raisons, des recherches réalisées au sein de chaque pays semblent nécessaires afin de bien saisir tous les contours de la gestion des finances dans le périmètre familial.

Il y a plus de vingt ans, Divard (1997) soulignait déjà le faible intérêt de la recherche française en comportement du consommateur pour la prise de décision familiale ; force est de constater que cet état de fait reste encore d'actualité sur la gestion de l'argent au sein des couples, un sujet sur lequel le nombre de publications françaises reste encore très restreint (Riché, 2010, 2014 ; Paraschiv et Bertrandias, 2014 ; Frikha, 2003, 2005, 2009). Il semble important de noter également la complexité pour les chercheurs d'aborder ce thème qui allie deux aspects délicats : le « couple », avec une dimension intime forte, et la « gestion de l'argent », sujet déroutant pour beaucoup de consommateurs français (Park et Sela, 2018). En s'intéressant à ce dernier point, Mossuz-Lavau (2008, p. 15) souligne que « l'argent est encore plus tabou que la sexualité » en France, mettant ainsi en avant le caractère culturellement sensible de l'étude de la problématique de l'argent dans la sphère conjugale dans l'Hexagone⁽¹⁾.

Au niveau international, quelques travaux récents, parmi lesquels on peut citer, par exemple, Ward et Lynch (2019) et Garbinsky *et al.* (2020), démontrent une reprise de la dynamique des recherches sur le thème de la gestion de l'argent au sein du couple, ainsi que le caractère actuel, voire intemporel de ce thème. Ce sujet apparaît comme complexe, à la croisée de nombreux champs disciplinaires tels que l'histoire, la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, l'économie et la finance, sur lesquels s'appuie notre réflexion.

Dans notre article, nous visons à mettre en lumière l'importance d'approfondir l'étude de la gestion des finances des couples en comportement du consommateur, en nous appuyant sur les différentes perspectives pluridisciplinaires complémentaires sur le sujet. Après avoir présenté une définition du couple dans une vision contemporaine ainsi que la place de la gestion des finances dans son quotidien, nous mènerons un état de l'art des recherches préexistantes sur ce thème. Un agenda de recherche en comportement du consommateur est ensuite proposé, que nous complétons par une réflexion sur les contributions de ces travaux futurs pour mieux accompagner les couples de consommateurs au cours de leur cycle de vie conjugale.

De la définition du « couple » à la place de l'argent dans son mode de fonctionnement

Comprendre la notion de « couple »

D'un point de vue historique, la notion de « couple » a connu des évolutions importantes au cours du temps, en reflet des changements sociétaux. La configuration

familiale traditionnelle supposait « un père occupant une fonction instrumentale alors que la dimension affective associée au foyer [était] confiée à l'épouse » (Riché, 2014, p. 140). Ce couple traditionnel était caractérisé légalement par les liens du mariage, socialement par une faible probabilité de séparation des conjoints au cours de leur vie et économiquement par un pouvoir relatif plus fort de l'homme, considéré comme le principal contributeur financier, responsable de la richesse du foyer (Paraschiv et Bertrandias, 2014). Puis, l'union libre est devenue socialement « acceptable », engendrant une évolution dans la conceptualisation du couple, renforcée par la promulgation de la loi sur le Pacs en 1999 et la légalisation du mariage entre des personnes du même sexe en 2013. *Le Grand Robert* édition 2019 définit le couple comme « deux personnes unies par des relations affectives, physiques », une définition qui ne fait plus référence ni à la présence d'un aspect « contractuel », ni au sexe des deux partenaires. Un couple moderne n'est donc plus obligatoirement marié, la probabilité de séparation au cours du cycle de vie conjugale est élevée et les deux partenaires contribuent souvent ensemble à la richesse du couple, tout en gardant fréquemment un contrôle individuel sur une partie de leurs ressources financières (Paraschiv et Bertrandias, 2014).

Le couple, cette dyade au quotidien marquée par une dimension intime forte, apparaît donc, au regard de son histoire, comme un sujet intemporel dont les contours ont fortement évolué au cours du temps. Cette évolution invite à de nouvelles recherches sur le sujet, prenant en compte les réalités sociétales actuelles du couple, qui sont susceptibles d'affecter son mode de fonctionnement et sa consommation. Si l'on se réfère à la notion d'« intégration » au sens de Durkheim, le couple peut aussi se définir comme une interaction entre deux individus d'un groupe potentiellement plus grand (enfants, parents, frères, sœurs...) qui partage des valeurs et des buts communs, et est caractérisé par des liens intimes très forts (Granovetter, 1973).

Pour Perrot (1991), le couple est fait à la fois de capital symbolique, intimement lié à l'échange de sentiments, et de capital économique, en lien direct avec la gestion des finances. Les choix de consommation des partenaires, que l'on retrouve au cœur de la réflexion en comportement du consommateur sur le couple, s'inscrivent dans des décisions d'ensemble complexes et potentiellement mouvantes au cours du cycle de vie conjugale. La gradation des besoins (habiter ensemble, accueillir un premier enfant, un deuxième...) sont autant d'étapes différentes qui peuvent amener des changements dans le mode de fonctionnement et de prise de décision des deux partenaires et soulever des questionnements sur le rôle économique, social et symbolique de l'argent au sein du couple (Bologne, 2016).

La problématique quotidienne de l'argent au sein du couple

L'argent fait partie intégrante du processus de construction de l'équipe conjugale (Giraud, 2009). Les routines mises en place dès la première cohabitation vont façonner le mode de gestion financière du couple qui s'inscrira dans le temps (Voléry, 2011).

⁽¹⁾ BEAUFILS V. (2018), « La France et l'argent : éternel pays judéo-chrétien », édito, www.challenges.fr



Photo © Erich Lessing / AKG-IMAGES

Reymerswaele, Marinus Claes van ; v. 1490 – 1567. "Le changeur et sa femme", 1540. Copenhague, Statens Museum for Kunst.

« Le couple est fait à la fois de capital symbolique, intimement lié à l'échange de sentiments, et de capital économique, en lien direct avec la gestion des finances. »

D'ailleurs, dès le premier rendez-vous dans un lieu de consommation, des règles commencent à s'établir qui poseront les premiers jalons de la relation : l'addition est-elle partagée ou payée par l'un des partenaires ? En effet, en opposition avec la perspective traditionnelle de mise en commun des finances par les conjoints, l'argent n'est plus nécessairement perçu de nos jours par les couples comme une ressource commune (Paraschiv et Bertrandias, 2014). Les niveaux de participation de chacun des partenaires aux dépenses sont désormais explicités (Roy, 2006).

Le sujet de l'argent et de la famille, et ce d'autant plus lorsque l'on s'attarde sur le couple, a longtemps été traité avec difficulté dans les études, car le ciment du couple est à notre époque surtout envisagé sous l'angle de l'amour et donc, en principe, dépourvu de toute dimension financière (Journet, 2005). Pourtant, la réalité quotidienne à laquelle les couples font face est tout autre, et les questions économiques peuvent aboutir à des conflits (Aniol et Snyder, 1997 ; Britt *et al.*, 2017), voire à une séparation (Britt *et al.*, 2017). D'après l'étude de Britt *et al.* (2017), parmi les principaux facteurs de conflit financier pour une personne en couple, on trouve : « être perçu comme dépensier par son conjoint », « voir son partenaire comme dépensier », « avoir des soucis financiers », « manque de communication avec le partenaire » (facteur exprimé par les femmes), « un conjoint avec de faibles revenus »

(exprimé par les femmes) et « trois enfants ou plus » (facteur identifié par les hommes).

L'argent est, de plus en plus, reconnu comme un aspect important de la construction d'un « nous conjugal » (Giraud, 2009). En dépit d'un champ lexical autour du don et du désintéret utilisé par les couples (Henchoz, 2008), les prises de décision en matière de gestion des finances peuvent être liées à l'exercice de relations de pouvoir et à l'apparition d'inégalités entre les conjoints. Les travaux futurs en comportement du consommateur se doivent de mieux comprendre tous ces aspects, qui sont susceptibles d'affecter considérablement la consommation des ménages.

La gestion des finances par les couples, un sujet inscrit dans une perspective de savoirs pluridisciplinaires

Comprendre la gestion des flux financiers : entre « entrées » et « sorties » d'argent

La gestion financière des couples implique des décisions sur la gestion quotidienne de l'argent (paiement des factures, répartition des fonds disponibles entre différentes dépenses, etc.), l'épargne (proportion des revenus qui sera épargnée), la gestion des richesses et des investissements (types d'investissement, montant

investi), le recours au crédit (montants empruntés, durée d'emprunt) et les dépenses courantes (courses) (Kirchler *et al.* 2016, p. 82). Cette gestion des flux financiers concerne deux aspects complémentaires : les « entrées » (la gestion des comptes en banque ou les épargnes) et les « sorties » d'argent (le paiement du loyer, des crédits, les achats collectifs de produits courants, les dépenses individuelles...). Dans les calculs faits par les individus, ce sont les dépenses qui sont pensées en premier (« ce qui doit en être fait »), car elles déterminent la répartition de l'argent (Roy, 2005, 2006). Toutefois, c'est entre les deux partages, celui des dépenses et celui des revenus, que peuvent naître des inégalités entre les conjoints.

Une analyse de la gestion des finances au sein du couple centrée autour des dépenses, de la répartition des rôles et de l'influence des époux

La littérature en comportement du consommateur portant sur la famille s'est intéressée essentiellement aux « dépenses » et, plus spécifiquement, à la personne dans le couple – l'homme ou la femme – qui a le plus d'influence sur la décision d'achat. Riché (2014, p. 140) souligne que « les premières recherches relatives aux achats familiaux associ[ai]ent les rôles des conjoints et leur influence lors d'une prise de décision aux rôles attribués selon des normes sociales relatives aux rôles des époux ». Les travaux sur la structure des rôles dans la prise de décision familiale (Davis, 1970, 1976 ; Davis et Rigaux, 1974 ; Commuri et Gentry, 2005 ; Frikha, 2005, 2009 ; Riché, 2010, 2014) montrent que l'influence du mari et de la femme sur la décision d'achat varie considérablement en fonction de la catégorie de produit et de l'étape du processus d'achat, avec une influence relative des époux différente lors de l'identification du besoin, de la recherche d'informations, de l'évaluation des alternatives, de la phase d'achat et de l'après-achat.

Quatre grandes catégories de décisions de consommation sont identifiées (Davis et Rigaux, 1974) : les décisions dominées par le mari (*e.g.*, voiture ou assurance-vie), les décisions dominées par la femme (*e.g.*, achats courants, produits alimentaires ou objets de décoration), les décisions conjointes précédées par un échange d'informations visant l'obtention d'un *consensus* (*e.g.*, logement, mobilier ou destination de vacances) et les décisions indépendantes (*e.g.*, vêtements pour la femme). Les travaux fondateurs sur ce sujet datent des années 1980 (Davis, 1970, 1976 ; Davis et Rigaux, 1974), mais des recherches plus récentes complètent ces réflexions en s'intéressant à la question de la méthode de mesure de l'influence relative des conjoints (Frikha, 2003, 2005, 2009), à des décisions spécifiques telles que l'achat du logement (Riché, 2014) ou du mobilier (Frikha, 2010), ou à des populations particulières telles que les couples algériens (Dali-Youcef, 2012) ou tunisiens (Frikha, 2010). En analysant la prise de décision d'achat au sein du couple, les chercheurs (Davis, 1970 ; Belch *et al.*, 1985 ; Hopper *et al.*, 1989 ; Frikha, 2005) distinguent : les décisions d'ordre économique en lien avec les ressources (lieu d'achat, montant dépensé, moment d'achat, moyen de paiement) et les décisions en lien

avec les caractéristiques du produit (style, couleur, modèle, marque). Alors que les femmes semblent avoir plus d'influence quant aux aspects esthétiques liés au produit, les hommes ont généralement plus d'influence quant aux aspects économiques de la décision (Frikha, 2010).

Bien que ce courant de littérature portant sur le rôle des époux dans la prise de décision familiale soit extrêmement riche, il n'est pas directement lié à notre sujet de recherche. En effet, les différents travaux cités dans cette section se focalisent exclusivement sur la décision d'achat du couple, et l'abordent dans une approche restrictive axée essentiellement sur l'influence relative des époux, qui est, par ailleurs, définie dans une perspective genrée (homme/femme). Cette littérature n'intègre donc pas explicitement l'aspect financier de l'achat dans l'analyse et ne pose pas la question du type d'argent, individuel ou collectif, utilisé par les couples pour financer leurs achats (Paraschiv et Bertrandias, 2014). Dans le reste de cette section, notre revue de littérature aborde le sujet de la gestion des finances sous un angle plus complet, intégrant, entre autres, la réflexion sur l'« origine de l'argent » (Paraschiv et Bertrandias, 2014), ce dernier pouvant être conceptualisé dans un couple comme « notre » argent (argent collectif) ou « mon » argent (argent individuel).

L'idée contestée de mise en commun des ressources financières et de « partage total » au sein du couple

La plupart des statistiques sur la consommation et la richesse des ménages peuvent laisser penser, au regard des indicateurs mesurés, que les couples mettent toutes leurs ressources financières en commun (Roy, 2005). Cette vision se retrouve d'ailleurs dans le modèle unitaire du ménage proposé par Becker (1981), basé sur une logique de choix collectif. Ce modèle, qui représente une des théories économiques majeures sur la gestion de l'argent au sein du couple, postule que le couple agit comme un agent économique unique, ayant des préférences bien définies sur la totalité des ressources financières et des dépenses qui sont partagées entre les conjoints. La vision de Becker s'appuie « sur l'idée d'altruisme familial et de l'unité économique » (Henchoz, 2008) et suppose implicitement que les deux partenaires considèrent l'argent comme « commun ». En considérant le ménage comme une entité décisionnelle unique et consensuelle, l'approche beckerienne met complètement de côté les divergences de points de vue autour de la gestion de l'argent pouvant exister entre les conjoints.

En pratique, les travaux empiriques qui défendent l'idée du « partage total » au sein du couple comme modèle dominant sont peu nombreux et relativement anciens (par exemple, Wilk, 1989). La plupart des observations de terrain suggèrent que l'argent n'est pas considéré comme un bien « commun » au sein de la famille (McConocha *et al.*, 1993 ; Raijas, 2007 ; Ward-Batts, 2008). Les travaux empiriques récents vont même systématiquement à l'encontre de l'idée du « partage total » au sein du couple. Commuri et Gentry (2005), par exemple, montrent l'existence d'une logique financière complexe entre les conjoints, impliquant des

redistributions d'argent qui visent à améliorer l'image de soi des partenaires et restaurer l'harmonie relationnelle. Ainsi, dans un couple où la femme gagne plus d'argent que son partenaire, la femme peut verser une partie de son argent sur le compte individuel de l'homme afin que ce soit celui-ci qui règle les charges de la maison. Cette organisation des flux financiers est préférée à un paiement direct des charges à partir du compte individuel de la femme, car elle permet de rassurer un homme qui en aurait besoin sur sa position de « chef de famille » assurant l'entretien financier et le bien-être de ses proches. Par ailleurs, de nombreux couples déclarent une utilisation simultanée de comptes bancaires communs et individuels, et la mise en place d'une politique de redistribution de l'argent entre partenaires. Les couples peuvent partager leurs ressources financières sur certains postes de dépenses, et, en même temps, avoir des dépenses individualisées sur d'autres postes (Roy, 2006). La mise en commun concerne avant tout les postes qui représentent « des causes communes », notamment l'acquisition ou la location d'un logement (loyer, crédit) et les dépenses liées aux enfants (Roy, 2005, 2006). Pour les dépenses individuelles, cela varie d'un couple à l'autre et peut changer selon les catégories de produits. À la lumière des travaux existants sur le sujet, Riché (2014, p. 140) conclut « qu'il n'existe plus de modèle unique et que les familles couvrent des fonctionnements multiples, dont une approche partenariale de la décision ». Cette pluralité de fonctionnements renforce la nécessité d'approfondir le sujet de la gestion de l'argent au sein des couples dans les travaux de recherche en comportement du consommateur.

Modes de gestion de l'argent

Plusieurs chercheurs (Journet, 2005 ; Commuri et Gentry, 2005 ; Roy, 2006 ; Voléry, 2011) se sont intéressés de manière plus spécifique aux différents modes de gestion des comptes bancaires utilisés par les couples. Étant donné que les résultats de ces travaux sont assez similaires, nous nous focalisons ci-dessous sur les travaux de Roy (2006), qui présentent l'avantage d'aborder à la fois les « entrées » et les « sorties » d'argent. Cet auteur identifie quatre principaux modes de gestion des comptes bancaires : (1) un compte commun seul (avec l'idée de « tout ce qui est à toi est à moi »), (2) deux comptes séparés et un partage des dépenses seulement (idée d'« équité » du partage), (3) l'existence de comptes individuels et d'un compte commun, ce dernier permettant de payer les dépenses communes, et (4) l'absence de compte commun et la mise en place d'un transfert d'argent d'un partenaire à l'autre (généralement de l'homme vers la femme). Trois formes de redistribution de l'argent au sein du couple apparaissent : le « partage inconditionnel » (mode de gestion 1), les « transferts comptables » (modes de gestion 2 et 4) et le « partage partiel » impliquant une mise en commun limitée pour des objectifs communs (mode de gestion 3). À l'exception de la première forme, ces pratiques initient dans le couple des démarches comptables qui peuvent se révéler désagréables à négocier, parce qu'elles sont contraires à l'idéal fusionnel d'une relation amoureuse (Journet, 2005). D'ailleurs, les débats sur des sujets qui ont trait à

l'argent peuvent amener à limiter les projets communs au sein du couple (Journet, 2005). D'autres classifications de la gestion de ressources existent, à l'instar de celle de Voléry (2011) qui met en évidence trois types de partages en les liant aux rapports de genre homme/femme au sein des couples, mais ces catégorisations rejoignent en substance celle de Roy (2006).

Facteurs explicatifs du choix du mode de gestion des finances au sein d'un couple

Notre revue de littérature sur la gestion de l'argent au sein des ménages a montré que les arrangements financiers des couples en matière de partage des ressources et des dépenses peuvent être extrêmement variés. Ces choix sont potentiellement affectés par de nombreux éléments structurels, économiques, affectifs et psychologiques, que la recherche en comportement du consommateur devrait intégrer à sa réflexion. Notre synthèse de la littérature préexistante sur le sujet permet d'aboutir à quatre grandes catégories de facteurs explicatifs des modes de gestion de l'argent au sein du couple, présentés dans la Figure 1 (voir p. 18) : les facteurs structurels liés au type de couple, les facteurs liés au style de vie, les facteurs cognitifs et comportementaux, et les facteurs émotionnels et relationnels.

Facteurs structurels liés au type de couple

Les recherches empiriques sur la famille font émerger des différences notables dans la gestion des finances entre les couples mariés (premier mariage) désignés comme « traditionnels » et les couples « non traditionnels », remariés ou cohabitant ensemble. En étudiant trois styles de gestion des finances, à savoir le style joint (style 1), séparé ou autonome (style 2) et la répartition du travail (style 3), McConocha *et al.* (1993) montrent que le style « joint » (style 1) est celui utilisé le plus fréquemment par les deux types de couples. Moins fréquemment privilégié, le style « séparé » (style 2) caractérise plutôt les couples « non traditionnels », notamment au niveau de la gestion des comptes en banque, des cartes de crédit ou des factures à payer en priorité. Pour le troisième style, la responsabilité des tâches financières peut incomber aussi bien à la femme qu'à l'homme. Les tâches de gestion des finances routinières sont généralement assurées par les femmes, surtout lorsqu'il s'agit d'un couple « traditionnel ». Pour les grandes décisions (investissement ou crédit), il s'agit de tâches qui sont gérées principalement par les hommes dans les couples « traditionnels », tandis que dans les couples « non traditionnels », les femmes partageront davantage cette responsabilité avec leur conjoint ou géreront entièrement ce type de décisions. On peut noter que cette approche genrée en matière de gestion des finances disparaît au sein des couples homosexuels (Schneider, 2013). Par ailleurs, Raijas (2011) montre que la gestion de l'argent est plus séparée dans les familles recomposées que dans les familles nucléaires (*i.e.* non recomposées). Dans ces dernières, les comptes bancaires et le paiement des dépenses sont systématiquement gérés conjointement, alors que les conjoints des familles recomposées

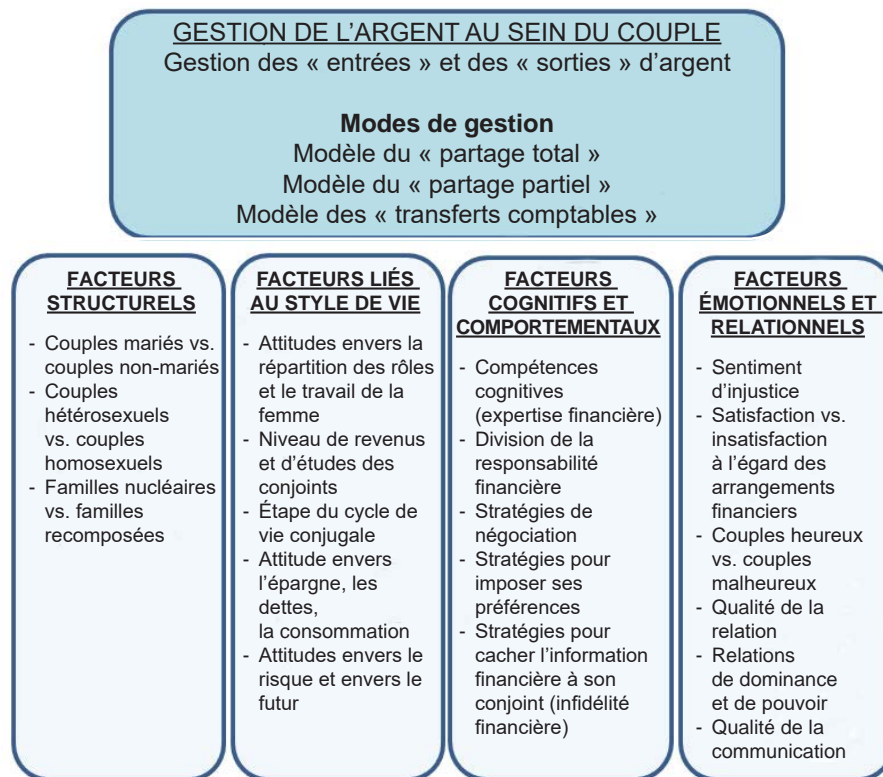


Figure 1. Facteurs explicatifs des modes de gestion de l'argent au sein du couple

préfèrent des comptes bancaires distincts et affichent plusieurs pratiques différentes pour le paiement des dépenses communes. Dans les familles nucléaires, le couple paie les dépenses ensemble, tandis que dans les familles recomposées, chaque partenaire est responsable des dépenses de ses propres enfants.

Facteurs liés au style de vie

D'autres facteurs liés au style de vie des partenaires s'expriment, notamment, par le biais de l'attitude envers la répartition des rôles selon le genre, le niveau d'études, le niveau de revenu, le travail de la femme ou l'étape dans le cycle de vie conjugale semblent influencer le mode de gestion des finances du couple. Les femmes ayant des attitudes modernes en matière de répartition des rôles transforment généralement en un processus plus égalitaire tout ce qui a trait à des prises de décisions financières, ce qui leur permet également d'obtenir une plus grande implication de leur conjoint dans les tâches ménagères quotidiennes (Kim et Lee, 1989). Pour des couples mariés, la prise de décision séparée augmente avec le nombre d'années de mariage et avec le niveau de revenu de la famille (Rosen et Granbois, 1983). L'épouse et le mari sont davantage susceptibles de prendre les décisions financières ensemble lorsque la femme travaille pour des raisons financières, ce qui n'est pas le cas lorsque celle-ci travaille pour un motif de réalisation de soi. À noter que des événements transitionnels peuvent amener à des reconfigurations dans la mise en commun des ressources, comme l'arrivée ou le départ d'un enfant, et/ou la cessation ou la reprise d'une activité professionnelle par un des conjoints, les deux événements

pouvant d'ailleurs être liés (Roy, 2005 ; Giraud, 2009). Parfois, une négociation n'est pas aisée surtout lorsque le couple n'a jamais eu d'échanges explicites au sujet de l'argent (Roy, 2005) ou lorsque les ressources sont trop inégalement réparties (Roy, 2006).

Facteurs cognitifs et comportementaux

En s'intéressant aux compétences financières des individus et à leur évolution dans le temps, Ward et Lynch (2019) soutiennent l'hypothèse que le tandem couple forme un système interdépendant sur le plan cognitif, dans lequel les partenaires peuvent compter sur l'expertise de l'autre. Les conjoints développent des systèmes de « mémoire transactive⁽²⁾ », chacun utilisant l'autre comme une source externe d'expertise. Ces auteurs montrent que les différences individuelles en matière de compétence financière au sein du couple et les décisions financières peuvent être prédites par la façon dont les couples se divisent la responsabilité sur les questions financières et par la durée de la relation, en reflet du nombre d'années pendant lequel chaque partenaire s'est chargé (ou déchargé) de la responsabilité financière. Le « directeur financier du ménage », le CFO (*Chief Financial Officer*), et le

⁽²⁾ La « mémoire transactive » est une « forme de mémoire collective dans laquelle les souvenirs sont répartis entre les différents partenaires ayant partagé une même expérience. La mémoire transactive reflète donc une sorte de division du travail entre les membres d'un groupe ou d'un couple dans l'encodage, le stockage et la récupération de souvenirs, chaque personne devant être capable de savoir qui sait quoi » (source : http://memovocab.net/glossaire/glossaire_g-m/memoire-transactive.html).

non-CFO commencent une relation amoureuse avec un niveau équivalent d'expertise financière. Mais, au fil du temps, le CFO va gagner en expertise financière et en compétence, et saura prendre les bonnes décisions financières. Tandis que le non-CFO ne gagnera plus d'expertise sur ce plan et sera, au cours du temps, de moins en moins en mesure de prendre efficacement des décisions à ce sujet. Plus le couple est ensemble depuis longtemps, plus l'écart se creuse entre le CFO et le non-CFO. La division du travail cognitif va créer une vulnérabilité non voulue chez le non-CFO. Les travaux de Ward et Lynch (2019) complètent les recherches antérieures sur l'expertise financière des individus, sur la recherche d'information financière et sur la qualité des décisions financières à un niveau individuel, en soulignant que ces aspects peuvent être mieux compris dans le contexte des relations sociales et en s'intéressant à la relation dyadique du couple.

Les théories économiques modernes du partage des ressources au sein du couple, en particulier celles basées sur la théorie des jeux, modélisent le processus d'allocation des ressources au sein du couple comme un lieu de négociation où chaque partenaire cherche à imposer ses préférences (Abdellaoui *et al.*, 2013). Garbinsky *et al.* (2020) montrent, par exemple, que les partenaires ne sont pas toujours honnêtes en ce qui concerne leur comportement financier, cachant parfois à leur conjoint des dépenses, des crédits ou des économies. Ces auteurs développent le concept d'« infidélité financière », défini comme un engagement conscient dans un comportement financier susceptible d'être désapprouvé par son partenaire, en omettant intentionnellement de lui révéler ce comportement.

Facteurs émotionnels et relationnels

Dans un couple, les membres peuvent faire une comptabilité mentale de ce qu'ils donnent et de ce qu'ils reçoivent sur le plan financier, ce qui peut conduire à des réactions émotionnelles. Ainsi, certaines personnes peuvent ressentir parfois un sentiment d'injustice ou, au contraire, être satisfaites des arrangements financiers avec leur partenaire. Concernant ce dernier point, Skogrand *et al.* (2011) soulignent que la satisfaction observée des ménages semble indépendante du fait de choisir un mode de gestion en compte joint ou en comptes séparés, et suggèrent qu'une multitude de facteurs émotionnels affectent la perception que les conjoints ont de leur système de gestion des finances mis en place. Selon Holmes (1981), l'aspect relationnel joue un rôle central : lorsque les couples s'engagent dans une relation dont la qualité se dégrade, la relation s'apparente davantage à « une relation d'affaires », tandis que les couples heureux s'impliquent plus dans des projets communs qu'ils essaient de réaliser en prenant en compte les objectifs de chacun.

En s'intéressant aux conflits au sein du couple, Kirchler *et al.* (2016) identifient trois types de conflits liés à une prise de décision conjointe : les conflits d'« opinion », où les partenaires ont des différences d'opinion sur les avantages et les désavantages d'un produit, les conflits de « valeur », liés à des différences fondamentales dans les objectifs des partenaires en lien avec l'achat,

et les conflits de « partage », en lien avec l'allocation des coûts et des bénéfices associés au produit. Aussi, la structure des relations au sein d'un couple peut être analysée à travers deux dimensions : l'harmonie de la relation basée sur des aspects émotionnels (amour, empathie, satisfaction, cohésion, qualité de la relation) et la structure de pouvoir basée sur des aspects hiérarchiques et de dominance (Kirchler *et al.*, 2001). La dynamique interactionnelle apparaît comme différente pour les couples qui ont des relations harmonieuses – qui s'appuient souvent dans leur prise de décision sur des aspects émotionnels – et pour les couples malheureux – dans lesquels un des partenaires utilise souvent la dominance et le pouvoir pour imposer ses décisions à son conjoint. Selon Kirchler *et al.* (2016, p. 87), « les couples ayant des relations serrées dépendent l'un de l'autre dans leurs décisions et leurs actions et ont souvent tendance à favoriser une structure égalitaire par opposition avec une situation de déséquilibre de pouvoir entre les deux partenaires ». À ce sujet, Skogrand *et al.* (2011) s'intéressent tout particulièrement aux couples « heureux » et mettent en évidence trois caractéristiques principales communes en matière de gestion des finances : un des partenaires est en charge des aspects financiers courants dans un climat de confiance et de communication, les couples n'ont pas de dettes ou se fixent comme objectif commun le remboursement des dettes, et les partenaires vivent « dans leurs moyens » et mènent souvent une vie frugale.

Mise en place d'un agenda de recherche autour de la gestion des finances au sein des couples

Notre revue de littérature a mis en lumière l'importance pour la recherche sur le comportement du consommateur d'approfondir l'étude de la gestion des finances au sein des couples, afin de mieux comprendre les décisions de consommation des familles. Dans ce qui suit, plusieurs perspectives de recherche future qui découlent de notre recherche théorique sont développées, structurées autour de quatre axes, en lien avec les facteurs d'influence du mode de gestion identifiés précédemment et présentés dans la Figure 1. Le premier axe met en évidence des questionnements relatifs aux différentes formes de couples à étudier aussi bien en France que dans d'autres pays. Le deuxième axe met en avant l'importance d'intégrer les caractéristiques individuelles saillantes des partenaires en termes de style de vie. Le troisième axe porte sur l'approfondissement de l'étude des facteurs cognitifs et comportementaux, et le quatrième sur l'approfondissement de l'étude des facteurs émotionnels et relationnels. Ces quatre directions de recherche peuvent permettre de mieux appréhender la gestion des finances au sein des couples.

Étudier la gestion des finances pour tous les couples, sur le territoire national et à l'étranger

Dans leurs travaux, Commuri et Gentry (2005, p. 194) soulignent l'importance « de prêter attention à la diversité des formes de ménages qui demeurent

insuffisamment étudiées ». Les travaux les plus récents en comportement du consommateur sur le sujet traitent encore uniquement des couples de sexes différents (par exemple, Ward et Lynch, 2019 ; Garbinsky *et al.*, 2020). La différenciation des rôles selon le genre des partenaires soulève la question de la généralisation des résultats pour les couples de même sexe. Observer le mode de fonctionnement financier de ces derniers permettrait d'enrichir les résultats des études antérieures comme le soulignent Schneider *et al.* (2013, p. 345), selon lesquels la recherche en comportement du consommateur n'a pas encore « suivi toutes les évolutions ; les couples homosexuels en particulier restent peu étudiés ». En outre, les couples qui forment une famille recomposée se heurtent à la problématique spécifique de l'allocation des ressources à destination des enfants d'une union précédente (Journet, 2005 ; Raijas, 2011 ; Voléry, 2011). Quelles sont toutes les formes possibles de gestion financière dans ce contexte et quelle est la satisfaction financière éprouvée par les couples qui y ont recours ? Quels sont les différents styles de gestion des conflits sur des sujets d'argent et leurs effets ?

Enfin, le rapport à l'argent et son expression à travers la consommation sont différents d'un pays à l'autre, et ce, même entre deux pays occidentaux. Chaque culture s'exprime, par exemple, par un degré différent de matérialisme (Ger et Belk, 1996). En France en particulier, le rapport à l'argent est un sujet délicat. Comparer les comportements de toutes les formes de couples de consommateurs français avec ceux d'autres cultures sur la gestion de leurs finances permettrait d'avoir une vision interculturelle plus éclairée du sujet et de pouvoir discuter de la généralisation des résultats sur la base de comparaisons solides. Des études interculturelles sur des dyades conjugales avec des profils variés (selon le sexe, l'âge, la présence d'enfant ou non, formant une famille recomposée ou une famille nucléaire, en union libre, pacsés ou mariés) seraient à mener afin de faire émerger, grâce aux interactions entre les partenaires, les facteurs explicatifs saillants de leur mode de gestion financière.

Analyser les antécédents du style de vie influençant la gestion des finances par les couples

En matière de gestion des finances, les attitudes vis-à-vis du futur, du risque financier et de l'épargne revêtent une grande importance (Roy, 2005 ; Moschis, 2019). À cet égard, il semble intéressant d'envisager l'étude de l'impact des expériences passées ou de l'éducation reçue en tant qu'enfant de chaque partenaire sur la gestion des finances. Par ailleurs, la vision de l'avenir de chacun des conjoints peut influencer son implication dans les ressources financières communes ou dans la recherche d'informations pour optimiser la gestion des finances et les décisions financières de son couple (Roy, 2005 ; Moschis, 2019). Dans cette perspective, des travaux futurs pourraient examiner le rôle de certaines caractéristiques telles que l'aversion au risque (Kemel et Paraschiv, 2018), l'aversion aux pertes (Paraschiv et L'Haridon, 2008) ou le recours

à des références en matière de prix (L'Haridon et Paraschiv, 2009 ; Paraschiv et Chenavaz, 2009), particulièrement intéressantes à inclure dans les modèles conceptuels de la gestion des finances des couples. La capacité d'un individu à se voir comme efficace, la tolérance face au risque financier ou la propension à planifier l'utilisation de l'argent (Park et Sela, 2018) sont identifiées dans les études antérieures comme des caractéristiques individuelles qui peuvent influencer la tendance à s'occuper ou non de ses propres problématiques financières. La question de la transposition de ces éléments au sein d'un couple se pose : Quelles sont les variables de personnalité saillantes qui influencent directement la gestion des finances ? Qu'en est-il de la générosité, du matérialisme, de l'achat compulsif, de la sensibilité aux marques, de la sensibilité à un parti politique... ? Que se passe-t-il lorsque ces caractéristiques « se rencontrent » au sein d'un couple et quelles sont leurs influences sur la gestion des finances et la prise de décision d'achat ? Enfin, au-delà des « entrées » mensuelles, il y a la question du patrimoine individuel hérité ou transmis (Roy, 2005). Comment ces éléments sont-ils pris en compte par les couples ? De quelle façon influencent-ils le rôle de chacun en matière de gestion des finances et le processus d'achat du couple ?

Le recours au « paradigme du parcours de la vie » (*life course paradigm*) semble particulièrement pertinent pour approfondir le rôle et l'impact des facteurs liés au style de vie sur la gestion des finances au sein du couple (Moschis, 2019). En effet, ce cadre théorique postule que le comportement à un moment donné de la vie d'un individu est influencé par ce que ce dernier a vécu par le passé (Mayer et Tuma, 1990). Même si les changements de modalités de gestion des finances au sein d'un couple semblent peu fréquents (Ward et Lynch, 2019), l'étude du rôle des événements de transition de vie (maladie grave, arrivée d'un enfant, nouveau travail, départ à la retraite...) et des difficultés relationnelles dans le couple pourrait se révéler particulièrement enrichissante. Dans ce cadre, des études longitudinales (*i.e.* des collectes de données identiques sur le même échantillon de couples réalisées à différents moments dans le temps) permettraient d'avoir une vision plus claire de l'impact du cycle de vie conjugale sur la gestion financière.

Approfondir la compréhension des aspects cognitifs et comportementaux expliquant la gestion des finances au sein du couple

La dyade conjugale doit être considérée dans les travaux futurs à la fois sous l'angle de l'individualité de chacun de ses membres, mais également en tant que groupe d'appartenance, où se mêle l'importance des liens et du soi (De Singly, 2000) avec des enjeux communs et personnels, ce qui donne lieu à des approches stratégiques des conjoints dans leur interaction. À cet égard, une piste de recherche intéressante serait de mieux comprendre comment l'interaction des styles de pensée des partenaires lors de la prise de décision peut influencer la gestion des finances au sein du couple et l'ensemble des décisions qui y sont

liées. Alors que certaines personnes ont tendance à s'appuyer sur l'affect dans leurs décisions, d'autres vont plutôt rester analytiques et rationnelles, et l'analyse de l'interaction entre des partenaires ayant des styles de gestion de l'argent identiques ou différents devrait être approfondie. Mieux comprendre les stratégies mises en place par les partenaires dans leurs interactions autour de la gestion des finances serait un sujet de recherche particulièrement enrichissant pour la littérature en comportement du consommateur. Ces travaux pourraient porter, entre autres, sur les stratégies de négociation des partenaires autour du financement des achats à partir de l'argent commun ou individuel, sur les stratégies utilisées pour cacher de l'information financière à son partenaire en lien avec le concept d'infidélité financière (Garbinsky *et al.*, 2020) ou les stratégies utilisées pour imposer ses préférences lors de la prise de décision commune. La problématique de la division de la responsabilité financière au sein du couple et de son impact sur la consommation pourrait être approfondie, dans la lignée des travaux de Ward et Lynch (2019). Ce type de travaux pourrait permettre d'identifier les caractéristiques individuelles les plus importantes qui influencent la gestion des finances, les styles de gestion de conflits sur les sujets d'argent, ainsi que l'influence de ces variables sur la consommation. Pour la recherche future, il serait également intéressant de mieux comprendre les conséquences des différentes combinaisons possibles des styles de pensée des partenaires sur les décisions finales d'achat en étudiant, par exemple, les conséquences sur la temporalité de la décision.

Déterminer les aspects émotionnels et relationnels influençant la gestion des finances au sein du couple

Un autre sujet important de recherche porte sur la gestion émotionnelle des couples face à l'argent, en lien avec les caractéristiques de leur relation. À cet égard, il serait enrichissant d'explorer en profondeur le stress et les émotions ressentis par un couple par rapport à des problématiques financières spécifiques à une période particulière de son cycle de vie conjugale (premier emménagement, premier enfant, achat d'un appartement en commun...), et d'analyser comment chaque situation a été gérée du point de vue émotionnel en mettant en évidence la ou les stratégie(s) d'ajustement⁽³⁾ (*coping*) mise(s) en place. L'impact de celle(s)-ci sur la satisfaction financière ressentie par le couple pourrait ensuite être évalué. Cela permettrait de construire un modèle conceptuel d'ensemble sur la gestion émotionnelle des conflits relatifs à des sujets de consommation et à leur modalité de gestion financière. La prise en compte des travaux de Kirchler *et al.* (2016) au sujet des processus de gestion de conflits semble extrêmement enrichissante à cet égard. Ces auteurs mettent en évidence la diversité des stratégies utilisées par les couples : en plus des stratégies

classiques d'influence (convaincre, insister, négocier, etc.), les couples peuvent chercher à influencer émotionnellement leur conjoint d'une manière positive (flatter, être gentil, avoir un comportement de séduction, etc.) ou négative (crier, menacer, être cynique, se moquer, etc.). L'étude de la manipulation des émotions et de ses effets sur la gestion des conflits pourrait être approfondie par la recherche future. En outre, l'ajustement des couples pourrait être analysé à la lumière des travaux qui portent sur des conceptualisations dyadiques du stress et du *coping*, avec l'idée que l'ajustement de chaque partenaire affecte et a un effet sur la relation elle-même (Lee et Roberts, 2018). Une des difficultés méthodologiques à aborder ces sujets réside dans le fait que, dans le cadre d'études rétrospectives sur les conflits liés à la gestion des finances, les couples ont tendance à minimiser, aussi bien en termes de gravité que de fréquence, ce qui se produit réellement au sein de leur cellule intime (Kirchler *et al.*, 2016). Cela s'explique par un biais de désirabilité sociale fort, où les expériences positives d'un couple sont plus valorisantes à mettre en avant. Aussi, les travaux futurs sur le sujet doivent recourir à des méthodologies adaptées permettant d'y pallier comme la méthode ethnographique avec, entre autres, la réalisation de journaux de bord, où les enquêtés ne sont pas directement exposés au regard de l'enquêteur.

Les contributions potentielles de l'agenda de recherche : mieux accompagner des consommateurs

Les pistes d'approfondissement proposées pour la recherche future sur la gestion des finances au sein des couples peuvent favoriser un meilleur accompagnement des consommateurs tout au long des différentes étapes de leur cycle de vie conjugale. Trois contributions potentielles majeures de ces types de recherches peuvent être distinguées, en termes de maintien ou d'amélioration du bien-être des couples, de bien vieillir, et de développement et renforcement des compétences individuelles des partenaires.

Implications en termes de bien-être

La littérature montre que la gestion des finances au sein du couple a un impact à la fois sur la satisfaction financière ressentie par chaque partenaire, mais également sur la satisfaction relationnelle avec son partenaire (Archuleta, 2013). Les divorces peuvent être causés, entre autres, par des soucis d'ordre financier (Britt *et al.*, 2017), ce qui suggère le besoin pour les couples d'être mieux accompagnés dans leur gestion financière. Une étude empirique récente de Britt *et al.* (2019) montre que l'utilisation d'un guide développé par les chercheurs afin de mieux gérer les conversations sur les sujets d'argent entre les conjoints permet une augmentation du bonheur des couples et une diminution du stress associé aux problématiques financières. Mieux identifier le stress potentiel suscité par des conflits qui ont trait à l'argent, les stratégies d'ajustement mises en place par les couples et leurs effets sur le processus de décision peut permettre d'envisager dans le futur le

⁽³⁾ Le *coping* se définit comme « l'ensemble des efforts cognitifs et comportementaux destinés à maîtriser, réduire ou tolérer les exigences internes ou externes qui menacent ou dépassent les ressources d'un individu » (Lazarus et Folkman, 1984, p. 141).

développement de dispositifs notariaux et bancaires d'accompagnement des consommateurs plus en phase avec les réalités plurielles des couples. Similairement aux propositions de Britt *et al.* (2017) sur l'amélioration de la gestion des finances, on peut aisément imaginer des formulaires d'évaluation des attentes des couples lors de la mise en place de leur gestion de comptes ou lors de la signature d'un contrat pré-nuptial, dont les scores orienteront vers les meilleures solutions à proposer selon les variables pertinentes que la recherche future permettra de faire émerger.

Bien vieillir

Selon la perspective du « bien-vieillir » (Rowe et Kahn, 1998), la qualité de vie des séniors est liée aux décisions qui ont été prises avant la période de la retraite et, en particulier, aux décisions ayant trait aux finances. Mal préparer sa retraite est un des facteurs qui diminuent les chances d'un vieillissement « réussi ». Ce sujet concerne aussi bien les entreprises dans la mise en place de plans épargne entreprise pour la retraite, les décisions politiques et la société en général, au regard à la fois des augmentations de l'espérance de vie et des coûts des soins de santé, des diminutions des pensions de retraite, de la réduction des effectifs de personnel soignant et de la diminution du nombre de personnes actives qui cotisent pour un nombre croissant d'inactifs et de retraités. Comprendre comment un couple gère ses finances, ses épargnes et prépare sa retraite permettra de mieux l'accompagner tant au niveau de l'amélioration des dispositifs réglementaires mis en place qu'au niveau des solutions proposées par les notaires, les banques, les organismes d'assurance ou les complémentaires « santé ». Au-delà de la retraite, il s'agit aussi pour le couple de développer des comportements prudents en matière de gestion des finances afin d'être prêt face à d'éventuels coups durs qu'il peut expérimenter aux différentes étapes de son cycle de vie conjugale.

Développer et renforcer les compétences individuelles

Nos recherches sur la gestion des finances ont montré, entre autres, que les deux conjoints n'ont généralement pas le même niveau d'expertise financière. Par conséquent, les personnes avec le statut de non-CFO au sein de leur couple peuvent se retrouver en grande difficulté, temporairement ou de façon permanente, pour prendre des décisions financières si le partenaire vient à être malade, à décéder ou tout simplement s'il y a une séparation (Ward et Lynch, 2019). Les formations actuelles pour améliorer les compétences financières d'un consommateur sont reconnues comme peu efficaces (Park et Sela, 2018 ; Ward et Lynch, 2019). Des techniques non intrusives et astucieuses (Thaler et Sunstein, 2012), à l'instar des techniques de type « coups de pouce » (*nudge*), permettraient de rompre avec les méthodes traditionnelles de formation, qui ont l'air peu fructueuses lorsqu'il s'agit d'améliorer la gestion des finances. Ces techniques, issues du paternalisme libéral, consistent à accompagner les individus dans leur prise de décision en orientant leur choix

vers des alternatives désirables sans les contraindre, les culpabiliser ou les sanctionner, et en leur laissant la liberté de choisir. La détermination des bons « coups de pouce » selon les profils d'individus permettrait d'accompagner les couples tout au long de leur cycle de vie conjugale, afin qu'ils puissent développer leur expertise financière et renforcer leurs compétences décisionnelles en lien avec la gestion de l'argent, et diminuer ainsi la dépendance au partenaire CFO.

Conclusion

Il ressort de ce travail de recherche que le couple en tant qu'unité décisionnelle de sa consommation représente un sujet de recherche intemporel et évolutif, insuffisamment étudié dans les travaux en comportement du consommateur. La gestion des finances au sein des couples apparaît comme une problématique essentielle à la fois sur le plan de la recherche et sur le plan managérial, pour mieux accompagner tous les conjoints dans leur pluralité dans les différentes décisions financières jalonnant leur histoire. En effet, tout ce qui a trait à l'argent est souvent perçu comme délicat à évoquer, car lié à une dimension intime forte inhérente au fonctionnement du *tandem* couple, et ce d'autant plus dans le contexte français, où les sujets relatifs à la dimension pécuniaire sont moins facilement discutés que dans d'autres cultures. Par le biais d'une analyse théorique de la littérature pluridisciplinaire préexistante, notre article a mis en avant les facteurs influençant la gestion financière des couples (Figure 1 : les facteurs structurels, les facteurs liés au style de vie, les facteurs cognitifs et comportementaux, et les facteurs émotionnels et relationnels). Cette démarche théorique a permis d'identifier quatre grandes orientations de recherche pour les travaux futurs dans le domaine du comportement du consommateur, dans le but d'accompagner les consommateurs vers un bien-être collectif au sein de leur duo conjugal, grâce à des questionnements visant à établir, à renforcer ou à maintenir « une relation harmonieuse » en matière de gestion financière (Skogrand *et al.*, 2011), contribuant par la même au bien-être de chaque partenaire en tant que consommateur (Pechmann, 2015 ; Ayadi *et al.*, 2017, 2019).

Références

- ABDELLAOUI M., L'HARIDON O. & PARASCHIV C. (2013a), "Individual vs. couple behavior: an experimental investigation of risk preferences", *Theory and Decision*, 75(2), pp. 175-191.
- ABDELLAOUI M., L'HARIDON O. & PARASCHIV C. (2013b), "Do couples discount future consequences less than individuals?", *CREM Working Paper Series*, Rennes 1 University, N° 2013-20.
- ANIOL J. C. & SNYDER D. K. (1997), "Differential assessment of financial and relationship distress: implications for couples therapy", *Journal of Marital and Family Therapy*, 23(3), pp. 347-352.
- ARCHULETA K. L. (2013), "Couples, money, and expectations: negotiating financial management roles to increase relationship satisfaction", *Marriage & Family Review*, 49(5), pp. 391-411.
- AYADI N., PARASCHIV C. & VERNETTE E. (2017), "Increasing consumer well-being: risk as potential driver of happiness", *Applied Economics*, 49(43), pp. 4321-4335.

- AYADI N., PARASCHIV C. & VERNETTE E. (2019), « Vers un référentiel théorique interdisciplinaire du bien-être individuel », *Revue française de gestion*, 281(4), pp. 43-56.
- BECKER G. (1981), *A Treatise of the Family*, Cambridge, Harvard University Press.
- BELCH G. E., BELCH M. A. & CERESINO G. (1985), "Parental and teenage child influences in family decision making", *Journal of Business Research*, 13(2), pp. 163-176.
- BELLEAU H., LAVALLÉE C. & SEERY A. (2017), « La gestion commune au sein des couples : une question de mariage ou pas ? », *Cahiers québécois de démographie*, 46(1), pp. 47-71.
- BIGOT S., HOIBIAN S. & DAUDEY É. (2015), « Comment se prennent les décisions au sein des couples », *Politiques sociales et familiales*, 119(1), pp. 72-79.
- BOLOGNE J. C. (2016), *Histoire du couple*, Paris, Éditions Perrin.
- BRITT S. L., HILL E. J., LEBARON A., LAWSON D. R. & BEAN R. A. (2017), "Tightwads and spenders: predicting financial conflict in couple relationships", *Journal of Financial Planning*, 30(5), pp. 36-42.
- BRITT-LUTTER S., HASSELWOOD C. & KOOCHER E. (2019), "Love and money: reducing stress and improving couple happiness", *Marriage & Family Review*, 55(4), pp. 330-345.
- BROWNING M., BOURGUIGNON F., CHIAPPORI P. A. & LECHENE V. (1994), "Income and outcomes: a structural model of intra household allocation", *Journal of Political Economy*, 102(6), pp. 1067-1096.
- COMMURI S. & GENTRY J. W. (2000), "Opportunities for family research in marketing", *Academy of Marketing Science Review*, 8(8), pp. 1-34.
- COMMURI S. & GENTRY J. W. (2005), "Resource allocation in households with women as chief wage earners", *Journal of Consumer Research*, 32(2), pp. 185-195.
- DAVIS H. L. (1970), "Dimensions of marital roles in consumer decision making", *Journal of Marketing Research*, 7(2), pp. 168-177.
- DAVIS H. L. (1976), "Decision making within the household", *Journal of Consumer Research*, vol. 2(4), pp. 241-260.
- DAVIS H. L. & RIGAUX B. P. (1974), "Perception of marital roles in decision processes", *Journal of Consumer Research*, 1(1), pp. 1-62.
- DIVARD R. (1997), « La dynamique décisionnelle dans le couple », *Recherche et applications en marketing*, 12(1), pp. 69-88.
- FRIKHA A. (2003), "Attitude du rôle du genre et prise de décision d'achat au sein du couple", *Actes du 19^e congrès international de l'Association française du marketing*.
- FRIKHA A. (2005), « Classification des rôles dans la prise de décision d'achat au sein du couple », *La Revue des Sciences de Gestion*, 213(3), pp. 111-125.
- FRIKHA A. (2009), « L'influence dans la prise de décision d'achat au sein du couple : différentes approches de mesure », *Actes du 25^e congrès international de l'Association française du marketing*.
- FRIKHA A. (2010), "Conflict in purchase decision making within couples", *Journal of Islamic Marketing*, 1(3), pp. 231-248.
- GARBINSKY E. N., GLADSTONE J. J., NIKOLOVAH. & OLSON J. G. (2020), "Love, Lies, and Money: Financial Infidelity in Romantic Relationships", *Journal of Consumer Research*, 47(1), pp. 1-24.
- GER G. & BELK R. W. (1996), "Cross-cultural differences in materialism", *Journal of Economic Psychology*, 17(1), pp. 55-77.
- GIRAUD F. (2019), « Caroline Henchoz, Le couple, l'amour et l'argent. La construction conjugale des dimensions économiques de la relation amoureuse », *Lectures [En ligne]*, Les comptes rendus, <https://doi.org/10.4000/lectures.779>
- GRANOVETTER M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78(6), pp. 1360-1380.
- HENCHOZ C. (2008), *Le couple, l'amour et l'argent. La construction conjugale des dimensions économiques de la relation amoureuse*, Paris, L'Harmattan.
- HOLMES J. G. (1981), "The exchange process in close relationships", in LERNER M. D. & LERNER S. G. (eds.), *The Justice Motive in Social Behavior*, New York, Plenum, pp. 261-284.
- HOPPER S. J., BURNS A. C. & SHERRELL D. L. (1989), "An assessment of the reliability and validity of husband and wife self-report purchase decision making measures", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 17(3), pp. 227-234.
- JOURNET N. (2005), « L'argent en famille », *Terrain*, 45, pp. 5-12.
- KAUFMANN J.-C. (2017), *Sociologie du couple*, Paris, P.U.F.
- KEMEL E. & PARASCHIV C. (2018), "Deciding about human lives: an experimental measure of risk attitudes under prospect theory", *Social Choice and Welfare*, 51(1), pp. 163-192.
- KIM C. & LEE H. (1989), "Sex role attitudes of spouses and task-sharing behavior", *Advances in Consumer Research*, 16(1), pp. 671-679.
- KIRCHLER E., RODLER C., HOELZL E. & MEIER K. (2001), *Conflict and decision making in close relationships: love, money and daily routines*, Hove-UK, Psychology Press.
- KIRCHLER E., WINTER L. & PENZ E. (2016), "Methods of studying economic decisions in private households", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 111, pp. 81-108.
- L'HARIDON O. & PARASCHIV C. (2009), « Aversion aux pertes et point de référence : quel intérêt pour les questionnaires ? », *Gérer et Comprendre*, n°97, septembre, pp. 60-69.
- LAZARUS R. & FOLKMAN S. (1984), *Stress, Appraisal and Coping*, New York, Springer Publishing Company.
- LEE E. & ROBERTS L. J. (2018), "Between individual and family coping: a decade of theory and research on couples coping with health-related stress", *Journal of Family Theory and Review*, 10(1), pp. 141-164.
- MAYER K. U. & TUMA N. B. (1990), "Life course research and event history analysis: an overview," in MAYER K. U. & TUMA N. B. (éd.), *Event history analysis in life course research*, Madison, University of Wisconsin Press, pp. 3-20.
- MCCONOGHA D. M., TULLY S. A. & WALTHER C. H. (1993), "Household money management: recognizing nontraditional couples", *Journal of Consumer Affairs*, 27(2), pp. 258-283.
- MOSCHIS G. P. (2019), *Consumer behavior over the life course: research frontiers and new directions*, New York, Springer.
- MOSSUZ-LAVAU J. (2008), « L'argent et nous : l'effet famille », *Dialogue*, 181(3), pp. 15-24.
- MUNRO A. (2018), "Intra-household experiments: a survey", *Journal of Economic Surveys*, 32(1), pp. 134-175.
- PALAN K. & WILKES R. (1997), "Adolescent-parent interaction in family decision making", *Journal of Consumer Research*, 24(2), pp. 159-169.
- PARASCHIV C. & L'HARIDON O. (2008), « Aversion aux pertes : origine, composantes et implications marketing », *Recherche et Applications en Marketing*, 23(2), pp. 67-83.
- PARASCHIV C. & CHENAVAZ R. (2009), « Évolution du prix de référence du vendeur : une étude expérimentale sur le marché immobilier », *Revue Française de Marketing*, 221(1), pp. 31-45.
- PARASCHIV C. & BERTRANDIAS L. (2014), « Argent privé contre argent du couple : une expérimentation sur les décisions risquées et dans le temps », *Actes du 30^e congrès international de l'Association française du marketing*.
- PARK J. J. & SELA A. (2018), "Not my type: Why affective decision makers are reluctant to make financial decisions", *Journal of Consumer Research*, 45(2), pp. 298-319.
- PARSONS T., BALES R. F., OLDS J., SLATER P. & ZELDITCH M. Jr. (1955), *Family, Socialization and Interaction Process*, New York, The Free Press.
- Pechmann C. C. (2015), « Tendances de la recherche en marketing social au niveau de la psychologie du consommateur », *Recherche et Applications en Marketing*, 30(3), pp. 128-132.
- PERROT M. (1991), « Les échanges à l'intérieur de la famille », dans DE SINGLY F. (éd.), *La Famille, l'état des savoirs*, Paris, La découverte.

- RAIJAS A. (2007), "Joint purchase decisions: experiences of Finnish families with children", *8th Annual Conference of the European Sociological Association*, Glasgow.
- RAIJAS A. (2011), "Money Management in Blended and Nuclear Families", *Journal of Economic Psychology*, 32(4), pp. 556-563.
- RICHÉ C. (2010), « L'influence du genre des individus sur la répartition des rôles entre conjoints lors d'une décision d'achat complexe », *Actes du 26^e congrès international de l'Association française du marketing*.
- RICHÉ C. (2014), « Décision d'achat stratégique et rôles des conjoints : quels effets du sexe ? Le cas du logement », *La Revue des Sciences de Gestion*, 269-270 (5-6), pp. 139-147.
- RICHINS M. L. & CHAPLIN L. N. (2015), "Material parenting: How the use of goods in parenting fosters materialism in the next generation", *Journal of Consumer Research*, 41(6), pp. 1333-1357.
- ROSEN D. L. & GRANBOIS D. H. (1983), "Determinants of role structure in family financial management", *Journal of Consumer Research*, 10(2), pp. 253-258.
- ROWE J. W. & KAHN R. L. (1998), *Successful aging*, New York, Pantheon Books.
- ROY D. (2005), « Tout ce qui est à moi est à toi ? Mise en commun des revenus et transferts d'argent dans le couple », *Terrain*, 45, pp. 41-52.
- ROY D. (2006), « L'argent du "ménage", qui paie quoi ? », *Travail, Genre et Sociétés*, 15(1), pp. 101-119.
- SCHNEIDER H., SCHÖNENBERG I. & FERIÉ F. (2013), "The distribution of influence in purchase decisions by male homosexual couples", *Journal of Consumer Behaviour*, 12(5), pp. 345-357.
- SINGLY F. de (2000), *Libres ensemble*, Paris, Nathan.
- SKOGRAND L., JOHNSON A. C., HORROCKS A. M. & DEFRAIN J. (2011), "Financial management practices of couples with great marriages", *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), pp. 27-35.
- SPIRO R. L. (1983), "Persuasion in family decision-making", *Journal of Consumer Research*, 9, pp. 393-402.
- THALER R. & SUNSTEIN C. (2012), *Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Paris, Vuibert.
- VOLÉRY I. (2011), « Les partages financiers au sein des couples : principes de justice et rapports de genre », *Politiques sociales et familiales*, 105(9), pp. 73-84.
- WARD-BATTS J. (2008), "Out of the wallet and into the purse. Using micro data to test income pooling", *Journal of Human Resources*, 43(2), pp. 325-351.
- WARD A. F. & LYNCH J. G. (2019), "On a need-to-know basis: How the distribution of responsibility between couples shapes financial literacy and financial outcomes", *Journal of Consumer Research*, 45(5), pp. 1013-1036.
- WILK R. R. (1989), "Decision making and resource flows within the household: beyond the black box", in WILK R. R. (éd.), *The Household Economy*, San Francisco, Westview Press, pp. 23-51.