

les affaires

Finances personnelles: mettre ses émotions de côté

Par Fanny Bourel

Publié le 03/04/2015 à 09:30



Les conseillers financiers le répètent souvent : les émotions sont les pires ennemies en matière de prise de décision financière. Or, des solutions existent pour laisser la voix de la raison se faire entendre.

Selon un sondage de la Banque CIBC publié en février, près des trois quarts des Canadiens feraient passer le remboursement d'une dette avant leur épargne-retraite. Une décision plus émotive que logique, car rembourser son hypothèque, alors que les taux d'intérêt sont bas, est un choix moins gagnant que de placer son argent dans un REER.

« Il est souvent plus avantageux de capitaliser en parallèle de ses remboursements d'hypothèque », affirme Sylvain B. Tremblay, vice-président Gestion privée chez Optimum Gestion de placement. Pour le prouver à ses clients, celui-ci utilise un exemple fictif. Imaginons deux individus de 28 ans qui achètent une maison. L'un parvient à rembourser la totalité de son hypothèque à 43 ans en faisant des paiements anticipés. Il place ensuite l'argent qui lui était consacré – 16 344 \$ par année – dans un REER dont le rendement annuel est de 5 %. L'autre met dès le départ 5 000 \$ tous les ans dans son REER, puis 16 344 \$ lorsqu'il est libéré de son hypothèque, à 47 ans. Lorsqu'ils atteindront l'âge de 55 ans, le premier aura amassé 212 472 \$... et le deuxième presque 30 000 \$ de plus.

Émotions : 1 – Raison : 0

M. Tremblay utilise fréquemment des scénarios du genre pour faire prévaloir le rationnel sur l'émotionnel chez ses clients. « La logique est abstraite, alors une feuille de calcul la rend plus concrète, explique-t-il. Car les émotions sont fréquemment néfastes aux décisions de placement. »

En plus d'être abstrait, le choix rationnel paraît moins séduisant, car il met du temps à porter ses fruits. « Le REER est un cadeau à retardement, car on n'en voit pas les résultats tout de suite, souligne **Anne Perrault, coach pour Money Coaches Canada**, un réseau de conseillers indépendants qui accorde une grande importance à la prise en compte de l'impact émotionnel des questions d'argent. Or, dans notre société, on est plus porté à vouloir des gratifications immédiates. »

Cette tendance qu'a l'émotionnel à prendre le pas sur la raison s'explique par la peur, selon Amanda Mills, fondatrice de l'organisation torontoise Loose Change, qui propose des services de « thérapie financière ». « Avant, Dieu était plus important que l'argent, analyse-t-elle. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, l'argent est ce qui nous fait le plus peur, que l'on en ait beaucoup ou pas. » Pour elle, la peur étant une émotion, il est normal qu'il soit difficile d'être rationnel en matière de finance.

Des moyens pour y voir plus clair

Nos experts ont chacun leurs conseils afin de réussir à mettre ses émotions de côté et à prendre de bonnes décisions financières. Pour Mme Perrault, il est essentiel de se constituer un plan pour garder le cap. « Les gens savent où ils veulent aller, mais pas comment s'y rendre, constate-t-elle. Or, les émotions prennent le dessus si on n'a ni vision ni direction ».

Faire appel à un conseiller est également un bon moyen d'y voir plus clair et de laisser la raison l'emporter. « Apporter le regard extérieur d'un tiers entre soi et son porte-feuille permet d'introduire de la rationalité », explique M. Tremblay.

Autre stratégie : prendre conscience du rapport émotionnel que l'on entretient avec l'argent. « Les gens qui ont de gros problèmes d'argent sont souvent vagues quand ils en parlent, indique Mme Mills qui a développé des outils pour aider ses clients à mieux se connaître et à comprendre leur relation avec l'argent. » Une fois que l'origine souvent inconsciente de ses problèmes d'argent est mise en lumière, il est plus facile de changer ses mauvaises habitudes financières. Des raisons émotionnelles se cachent souvent derrière des difficultés financières. « J'ai eu comme cliente une femme qui devait régler ses dettes pour épouser son fiancé, raconte-t-elle. Mais, en fait, elle ne voulait pas vraiment se marier et utilisait son endettement comme un moyen d'échapper à l'engagement... »

Il est aussi possible d'utiliser ses émotions comme un levier pour atteindre ses objectifs financiers, car elles constituent un puissant moteur pour l'être humain. « J'ai vu des gens très endettés se mettre à épargner du jour au lendemain, car ils voulaient vraiment acheter une maison, observe Mme Mills. D'ailleurs, celle-ci conseille d'attribuer un nom à ses comptes bancaires. « Appeler Italie son compte servant à mettre de côté de l'argent pour partir en Europe donne pas mal plus envie d'épargner... », dit-elle.