

DAVID CHILTON

Le retour du barbier riche



Visiblement
plus vieux
et légèrement
plus sage,
Dave Chilton
offre son
point de vue
sur le monde
de l'argent.

Un Barbier riche :
plus de **2 millions d'exemplaires**
vendus au Canada.



Les Éditions
LOGIQUES

DAVID CHILTON

Le retour du
barbier
riche



Visiblement plus
vieux et légèrement
plus sage, Dave Chilton
offre son point de vue
sur le monde de l'argent.

Traduit de l'anglais (Canada)
par Annie Ouellet

Les Éditions
LOGIQUES
Une société de Québecor Média



INTRODUCTION

Jusqu'à tout récemment, j'ai cru que je ne pourrais plus jamais écrire un nouveau livre sur les finances personnelles. La chance a joué un rôle tellement important dans le succès d'*Un barbier riche* que je ne voulais pas tenter le sort.

Alors qu'est-ce qui m'a fait changer d'idée ?

La frustration.

En voyant le taux d'épargne des Canadiens plonger, leur taux d'endettement monter en flèche et les revenus d'investissement être si décevants ces dix dernières années, je m'arrachais les cheveux. Je me suis demandé comment je pouvais aider.

J'espère que *Le Retour du barbier riche* permettra de répondre à cette question.

Même s'il n'emprunte pas la même forme romancée que mon premier livre (oui, c'est une utilisation très généreuse du

mot « romancée »), il est tout de même un livre de planification financière atypique.

Il n'y a pas de listes à remplir, ni de graphiques et à peu près aucun tableau. En plus, on n'y parle pas beaucoup de mathématiques.

Principalement, il n'y a que moi qui bavarde sur le monde de l'argent. C'est presque comme si j'étais chez vous dans votre salon, mais en mieux parce que, eh bien, vous n'aurez pas à me servir de café.

Je suis prêt à admettre que le contenu du *Retour du barbier riche* n'est pas exhaustif. Ni mes connaissances, ni les quelque deux cents pages de ce livre ne suffiraient.

Et surtout, n'allez pas croire qu'il s'agit de la manière définitive de gérer vos finances. (Malheureusement, cela n'existe pas.) En fait, vous ne serez certainement pas d'accord avec toutes mes opinions, et je suis d'ailleurs convaincu que plusieurs personnes dans l'industrie ne le seront pas non plus.

Je suis cependant confiant que ce qui suit va vous permettre d'épargner, de dépenser, d'emprunter et d'investir différemment et surtout plus sagement.

D'une certaine façon, j'écris ce livre depuis plus de vingt ans. J'espère que vous l'apprécierez et qu'il vous sera utile.

Dans le cas contraire, je vous demande quand même de le recommander à vos amis.

Dave

P.-S. Oui, je sais, *Le Retour du barbier riche* n'est pas le titre le plus imaginaire. Ma fille m'a d'ailleurs demandé : « Ce sera quoi, après ? *Le Barbier riche à Hawaïi* ? Tu as décidé de copier la saga d'*Anne, la maison aux pignons verts* ? » J'ai fermé son REEE.



**APERÇU SUR L'ÉPARGNE,
LES DÉPENSES ET LES EMPRUNTS**



UNE VÉRITÉ DOULOUREUSE ET SES RETOMBÉES POSITIVES

Je déteste avoir à commencer avec la dure réalité, mais la voici.

À moins d'être né dans une famille riche ou de vous marier avec une personne bien nantie (deux très bonnes stratégies, soit dit en passant), vous allez devoir apprendre à dépenser moins que ce que vous gagnez.

Non, ce n'est pas une grande révélation et, oui, vous l'avez certainement entendu un millier de fois, mais, malheureusement, elle n'est pas moins vraie. Je ne m'excuse jamais de commencer par ce premier conseil tout simple parce que : 1) c'est la clé de la planification financière ; et 2) en dehors du fait que c'est banal et évident, il semble clair que cette réalité n'est pas parvenu à s'imposer à l'esprit de la majorité des Canadiens. Il est inquiétant de voir combien d'entre nous n'épargnent pas suffisamment pour financer leurs objectifs futurs, notamment leur retraite.

Malgré cela, restons positifs. Oui, nous avons de la difficulté à épargner de l'argent, mais nous sommes fantastiques pour le dépenser. Alors plutôt que de nous lamenter sur notre incapacité à épargner, célébrons notre incroyable habileté à dépenser!

En macroéconomie (n'ayez crainte, cela ne vous fera aucun mal), on utilise cette formule :

		RD: revenu disponible			
		C: consommation			
RD = C + E	où		(un joli mot qui veut dire «dépenses»)		
		E: épargne			

En d'autres mots, chaque dollar après impôts que nous recevons peut être dépensé ou épargné. Devinez quelle option nous choisissons encore et encore? Bingo! Pour la plupart des Canadiens, la formule ressemblerait plutôt à celle-ci :

RD = C	où		E a complètement disparu.		
--------	----	--	---------------------------	--	--

En un mot, on adore C! C est agréable. E est mortellement ennuyeuse. C, c'est vivre le moment présent. E, c'est penser aux temps plus difficiles. C, c'est une télé haute définition, une journée au spa et du bon vin. E, c'est de la discipline, des désirs inassouvis et des gratifications remises à plus tard.

Bref, C, c'est *carpe diem*, et E, c'est l'ennui.

Pourquoi choisissons-nous C? La question serait plutôt: pourquoi pas?

Longue vie à C! Mort à E!

Il y a cependant un problème avec cette attitude courante et bien compréhensible.

Elle est illogique. Souvenez-vous que, plus tard dans notre vie, nous allons tous cesser de travailler. Notre RD (revenu disponible, rappelez-vous) ne proviendra plus de notre revenu d'emploi, mais de nos E.

«Aucune E» veut alors dire «aucun RD». Aucun RD, aucune C. Aucune C... Eh bien, n'y pensons même pas.

Peut-être qu'un peu de E n'est pas si mal, après tout ! E peut vouloir dire ennui pendant notre vie active, mais à la retraite notre épargne constituera notre ultime planche de salut.

Vous voyez, l'équation $RD = C + E$ donne la fausse impression que C et E, consommation et épargne, sont des compétitrices s'arrachant les RD. Peut-être que, dans notre société axée sur la consommation, elles le sont, mais, en réalité, elles devraient être des partenaires s'efforçant de diviser le RD de façon à pouvoir profiter de la vie maintenant tout en conservant C à un haut niveau, mais aussi de financer E afin de maintenir un niveau de vie confortable plus tard.

Comme c'est souvent le cas, c'est une question d'équilibre. Et la bonne nouvelle ? Trouver le bon équilibre nécessite rarement un changement de style de vie drastique.

Honnêtement.

Supposons que vous épargnez actuellement 4 % de votre revenu disponible (RD).

Alors avec notre formule $RD = C + E$, nous aurions :

$$1,00 \$ = 0,96 \$ + 0,04 \$$$

(De chaque dollar après impôts que vous recevez, vous dépensez 96 cents et vous épargnez 4 cents.)

D'ennuyants conseillers financiers vous expliqueront que d'après vos projets, revenus de retraite, âge, etc. vous devriez hausser votre taux d'épargne à au moins 10 %.

«Impossible ! me direz-vous, j'arrive à peine à épargner 4 %. Je ne pourrai jamais épargner deux fois et demie plus. Doubler notre épargne ? Pas capable !

— Vous avez raison, répondent les conseillers financiers. Oublions cette idée et examinons vos dépenses. Plutôt que d'essayer d'augmenter drastiquement votre taux d'épargne, un but apparemment impossible à atteindre, pensez-vous que vous pourriez commencer par diminuer vos dépenses de 6,25 % ?

— Oui, ça me semble plus raisonnable », concédez-vous.

Eh bien, comme vous le savez déjà :

$$RD = C + E$$

Votre nouvelle équation sera alors :

$$1,00 \$ = 0,90 \$ + 0,10 \$$$

Comment en suis-je arrivé là? Eh bien, 90 cents, c'est 6,25 % de moins que 96 cents ($6 \div 96 = 0,0625 = 6,25 \%$).

Étonnamment, vous avez augmenté votre taux d'épargne de 150 % simplement en réduisant vos dépenses de 6,25 %.

C'est un miracle! (OK, j'exagère un peu, mais vous devez admettre que c'est cool.)

Il y a donc de mauvaises et de bonnes nouvelles. La mauvaise, c'est que vous devez épargner ; je suis désolé, mais vous devez apprendre à vivre selon vos moyens. La bonne, c'est qu'une petite réduction de vos dépenses peut drastiquement augmenter votre taux d'épargne. Vous n'avez pas besoin de devenir avare et austère. Vous n'avez qu'à faire preuve d'un peu de discipline et de gros bon sens.

Vous vous demandez probablement : « Si c'est si facile, pourquoi n'y a-t-il pas plus de gens qui réussissent à épargner? Pourquoi ne sommes-nous pas tous capables de réduire légèrement nos dépenses? »

Une réponse directe? Un peu de discipline et de gros bon sens, c'est déjà un peu trop pour beaucoup d'entre nous.



VOS ADVERSAIRES

Une des meilleures raisons expliquant la difficulté à épargner, c'est que personne ne veut que vous le fassiez.

C'est vrai. À peu près tout le monde souhaite que vous dépensiez le plus possible.

Vos enfants, si vous en avez, sont constamment en train de vous demander la dernière nouveauté ou le meilleur modèle. Ils sont implacables, mignons et rompus à l'art de la manipulation, une combinaison très puissante.

Vos amis sont toujours en train de vous suggérer de les accompagner au restaurant, de vous encourager à vous procurer le dernier jouet qu'ils viennent eux-mêmes de s'offrir ou de vous inviter à leur mariage à Punta Cana. (Vous souvenez-vous quand tout le monde faisait sa réception à la salle des Chevaliers de Colomb?)

Votre courtier immobilier croit que vous devriez augmenter légèrement votre budget pour l'achat de votre future propriété :

«Oui, c'est plus grand que ce dont vous avez besoin, mais je suis certain que vous allez l'occuper. De plus, il s'agit d'une occasion qui ne se représentera peut-être jamais. Je ne comprends pas pourquoi le courtier du vendeur l'a mise en vente à un prix aussi bas!»

Les banquiers. Eh bien, plus vous dépensez, plus ils peuvent vous prêter. Et prêter, c'est leur raison d'être.

Tout gouvernement qui souhaite se faire réélire (c'est toujours sa priorité) promet une économie forte, et ce qui sert à la mesurer, le produit intérieur brut (PIB), est déterminé par les dépenses des ménages. Une augmentation du taux d'épargne terrifierait n'importe quel parti au pouvoir.

Quand les économies des pays développés se sont effondrées récemment en raison d'un endettement excessif, les gouvernements ont réagi en diminuant les taux d'intérêt et en offrant des incitatifs pour nous faire emprunter et dépenser davantage. C'est un peu comme envoyer un alcoolique qui commence un programme de désintoxication faire la tournée des bars.

Détaillants de vêtements, restaurateurs, vendeurs de voitures, propriétaires de magasins de meubles, gestionnaires de spas, employés de clubs-entrepôts, administrateurs de l'industrie du divertissement, bureaux du tourisme : ils sont tous, pour de bonnes raisons, des meneuses de claques nous incitant à nous départir de notre argent durement gagné. Et, franchement, notre mentalité axée sur la satisfaction de nos désirs immédiats ne nous aide pas beaucoup à résister. «Je le mérite bien» est devenu le mantra de quantité de personnes.

En un mot, quand vient le temps d'épargner, vous n'avez aucun groupe de soutien. Il n'y a que trois personnes qui souhaitent vraiment que vous mettiez de l'argent de côté : votre futur vous, votre conseiller financier et moi.

Avec tous ces gens qui conspirent contre vous, dépenser moins ne sera pas facile. Vous trouverez des personnes pour vous mettre des bâtons dans les roues à toutes les étapes. Et celle qui vous donnera le plus de fil à retordre sera vous-même.

VOS ADVERSAIRES

La bonne nouvelle, malgré tout, c'est qu'il est toujours possible de vivre selon ses moyens. Vous pouvez apprendre beaucoup de ceux qui le font déjà, et peut-être plus encore de ceux qui ne le font pas.



CONSOMÉ PAR LA CONSOMMATION

Évidemment, il y a certains besoins de base que nous avons tous en commun : abri, nourriture, vêtements sont les trois principaux.

Naturellement, dans une économie développée comme celle du Canada, nos désirs dépassent de loin la satisfaction de ces besoins de base.

C'est naturel et même sain. Notre quête pour une vie meilleure, notamment l'acquisition de biens matériels et les expériences qu'elle implique, est une partie de ce qui nous motive à travailler fort, à innover, à courir des risques, à développer nos talents et à les mettre à profit.

De plus, quel est le but de la croissance économique, de façon individuelle ou collective, si ce n'est d'en profiter ?

Je comprends cela. J'ai un spa. Et je l'adore. Vraiment.

Malgré tout, je pense que nous pouvons tous être d'accord sur le fait que nous sommes allés un peu trop loin (en

réalité, *beaucoup* trop loin) dans notre quête du bien-être matériel.

Rien n'est jamais suffisant. Nous voulons toujours plus. Et quand nous l'obtenons, nous voulons autre chose encore. Nous voulons ce que nous voyons à la télévision. Nous voulons ce que nos amis possèdent. Nous voulons ce que les riches possèdent. Nous voulons même ce que nous possédons déjà, mais en nouveau, en plus beau, en plus gros.

Nous voulons les choses avec une émotion si intense que nous sommes capables de nous convaincre que nos désirs ne sont pas des besoins, mais plutôt des composantes de notre bonheur futur.

Pourtant, rien n'est plus loin de la vérité.

En réalité, tous nos biens matériels nous épuisent. Et notre quête du « toujours plus » nous distrait de ce qui est vraiment important dans la vie. Non, je n'ai pas un « Oprah moment ». Je crois sincèrement que notre poursuite sans fin du bien-être matériel sabote non seulement notre avenir financier, mais a aussi un impact négatif sur notre bien-être psychologique actuel.

Le brillant philosophe Bertrand Russell a déjà écrit : « C'est l'obsession pour les biens, plus que toute autre chose, qui nous empêche de vivre librement et noblement. »

Je n'aurais pas pu mieux le dire, et c'est la raison pour laquelle, bien sûr, je l'ai cité. Un des préjugés les plus nuisibles en finance personnelle est que l'épargne requiert des sacrifices qui diminuent la joie de vivre. Étonnamment, c'est le contraire ! Les gens qui vivent selon leurs moyens ont tendance à être plus heureux et moins stressés. Ce n'est pas seulement vrai pour les raisons les plus évidentes – ils savent que leur avenir financier sera brillant –, mais aussi parce qu'ils ne sont pas consumés par la consommation. Ils ne sont psychologiquement et financièrement pas drainés par la course à l'acquisition de biens matériels supplémentaires. Une course qui, notez-le, n'a aucune ligne d'arrivée ni vainqueur.

Trop de gens sont possédés par leurs possessions. Sénèque l'a dit il y a deux mille ans : « Ils ont des richesses comme on dit que nous avons de la fièvre, quand c'est elle qui nous tient. »



MISE À JOUR DU STATUT

Le mot «statut» a une racine latine. (À propos, mon père lit le latin. C'est cool, non? «Inutile», me direz-vous, mais cool quand même.) Il provient du mot latin *statum* qui veut dire état, position, situation, non seulement au sens physique, mais aussi au sens de rang dans la société. En d'autres mots, le statut est le reflet de l'importance que nous accordent les autres.

Pour la plupart d'entre nous, le statut est important. Presque tout le monde se préoccupe de ce que les autres pensent de lui. Les psychologues déplorent cette situation depuis longtemps et nous rappellent combien il peut être malsain de laisser la perception que les autres ont de nous déterminer notre estime de soi.

Je suis tout à fait d'accord avec eux.

Cela dit, avec le statut viennent les flatteries, les opportunités sociales, le respect de nos opinions et l'attention, toutes des choses horribles. Un meilleur statut? Oui, merci.

D'un point de vue financier, le problème n'est pas tant notre recherche de statut – c'est la nature humaine – que la façon dont celui-ci est déterminé. Trop souvent, la société accorde de l'importance à des statuts selon une vision très étroite du succès. Cette vision ne porte pas suffisamment attention à la vie familiale, à l'engagement dans la communauté et aux relations interpersonnelles. Nous valorisons uniquement l'apparence de richesse.

Quand vous entendez dire que « Jean a réussi », à quoi pensez-vous immédiatement ? Qu'il est un père extraordinaire ? Qu'il mène une vie équilibrée ? Que c'est un homme avec une belle personnalité ? Bien sûr que non. Nous pensons tous la même chose : « Wow ! Jean fait beaucoup d'argent ! »

Même les parents, inconsciemment je l'espère, se rendent souvent coupables de limiter leur vision de la réussite au seul succès financier. La plupart du temps, quand je demande à quelqu'un comment vont ses enfants, je reçois des réponses du genre : « Marie a réussi, elle est dentiste, *mais* Fred est devenu mécanicien. » Peut-être que ses parents sont déçus parce que Fred n'est pas un bon mécanicien, mais je crois plutôt qu'ils laissent le revenu que gagnent leurs enfants déterminer leur définition du succès.

Le pire, c'est que nous commettons souvent des erreurs dans notre évaluation de la richesse des autres. Nous déterminons la réussite financière non par la valeur nette (ce qui est déjà mauvais en soi et surtout très difficile à établir), mais par leurs biens matériels.

Est-il alors surprenant que la consommation règne ?

Nous effectuons la plupart de nos achats en fonction de l'impact que ceux-ci auront sur les autres, que nous le réalisons ou non. De la grosseur de notre maison, aux logos qu'il y a sur nos vêtements en passant par la marque de notre voiture, nous tentons d'exprimer ce que nous sommes, mais essentiellement que nous le valons bien : « Regarde ce que je possède, je le mérite. »

Ben Franklin l'a exprimé le mieux : « Ce sont les yeux d'autrui qui nous ruinent. Si tout le monde était aveugle, excepté moi, je n'aurais besoin ni de beaux habits, ni de belles maisons, ni de beaux meubles. »

Geoffrey Miller, l'un des principaux experts en psychologie évolutionniste, évalue la situation un peu plus directement : « Les consommateurs modernes en particulier aspirent à être des auto-promoteurs et alimentent l'hyperbole des autres en démontrant à quel point ils sont en santé, intelligents et populaires par les produits et services qu'ils utilisent. »

Peu de choses dans la vie ont plus de valeur que l'estime de soi. Malgré cela, nous laissons souvent l'opinion que les autres ont de nous la déterminer. Ensuite, nous dépensons des fortunes pour la retrouver.

Aussi superficiel et financièrement dangereux cela soit-il, comme je l'ai écrit plus haut, c'est très compréhensible. Tromper notre système biologique, tenter de juguler la pression sociale et modifier profondément nos habitudes n'est pas facile. Alain de Botton, dans son merveilleux livre *Status Anxiety*, conclut : « La façon la plus profitable d'aborder la situation est d'essayer de la comprendre et d'en discuter. »

À propos, si vous n'avez pas aimé ce chapitre, ne m'en parlez pas, je vous prie. La critique pourrait me pousser à acheter quelque chose de cher.



CONNEXION DÉFICIENTE

Après une conférence, il y a quelques années, une jeune femme est venue me trouver pour me parler de ses difficultés à épargner. « Je suis très bonne pour éviter d'éviter de satisfaire mes moindres désirs », m'a-t-elle expliqué avec un sourire. Nous pouvons tous la comprendre. La tentation est... très tentante.

Une collaboration récente entre des neuroscientifiques (des gens très intelligents qui étudient nos cerveaux) et des économistes (des personnes ennuyeuses qui étudient notre économie) ont mis au jour les raisons pour lesquelles nous prenons si souvent des décisions qui vont à l'encontre de nos objectifs à long terme.

Les « neuroéconomistes » soutiennent que notre cerveau a, d'une certaine façon, deux esprits. L'un qui inclut le cortex pré-frontal, le lobe pariétal et les lobes temporaux. Ce sont les parties du cerveau qui nous aident à raisonner de façon logique et à planifier. Toutes ces parties du cerveau sont beaucoup plus grosses

chez l'humain que chez tout autre animal (oui, y compris votre beau-frère). Les neuroscientifiques ont conclu qu'elles étaient les dernières parties de notre cerveau à avoir évolué. Les experts utilisent quelquefois le mot « exécutif » pour décrire cette partie du cerveau parce qu'elle est responsable des décisions calmes et raisonnables.

Derrière l'exécutif se situe ce qui est connu comme notre « lézard », la partie la plus vieille de notre cerveau, datant de l'époque où nous étions, supposément, des reptiles. Cette partie inclut le système limbique, l'insula, le striatum et l'amygdale, choses dont je n'avais jamais entendu parler jusqu'à ce que, en scribe financier consciencieux, je lise de nombreuses études sur la façon dont nos connexions neurales affectent notre processus de décision. Notre cerveau reptilien réagit aux émotions, à nos besoins immédiats et à nos désirs. Il évite la souffrance et recherche le plaisir. Notre lézard semble vraiment plus intéressant que notre exécutif.

Évidemment, je simplifie grandement la manière dont notre cerveau fonctionne, ce que nous commençons à peine à comprendre grâce à la technologie. Néanmoins, vu mon objectif, cette description et ces surnoms seront amplement suffisants.

Grâce à l'imagerie par résonance magnétique (IRM), les neuroscientifiques ont récemment découvert la preuve qu'« éviter d'éviter de satisfaire ses désirs » est biologiquement très naturel. Quand on peut voir quelle partie de notre cerveau s'active quand nous devons choisir entre une récompense immédiate ou future, comme choisir entre consommer et épargner, on peut mieux comprendre notre processus de décision.

Dans la plupart des recherches, les résultats sont similaires. Chacune des récompenses, immédiate ou future, crée de l'activité dans notre cortex préfrontal (notre exécutif), mais les récompenses immédiates provoquent aussi une importante activité dans notre système limbique. Elles réveillent notre lézard !

Souvenez-vous, notre cerveau reptilien émotif réagit aux plaisirs immédiats.

Oh, oh !

D'après les neuroscientifiques, nous pouvons blâmer nos ancêtres préhistoriques. Leurs cerveaux se sont développés pour faire face à des défis d'une autre époque, comme échapper à un tigre à dents de sabre ou à un prétendant armé d'un bâton. Les désirs et les menaces immédiats dominaient chacune de leurs pensées. Devoir cotiser à leur REER les tracassait rarement.

Le problème, c'est que cet « équipement » parfait pour cette époque révolue n'est pas adapté aux subtilités de notre vie moderne. Bien sûr, l'évolution nous a permis de développer notre capacité à traiter l'information et à raisonner : notre exécutif a bien mûri. Malheureusement, des millions d'années plus tard, lorsque nous faisons face à une tentation qu'il est possible de satisfaire dans l'immédiat, nos décisions font souvent écho à ces hommes et femmes des cavernes : « Veux ça ! Maintenant ! » Notre cerveau est connecté d'une façon telle que, si une stimulation émotionnelle créée par une tentation est assez puissante, peu importe qu'il s'agisse de reprendre une deuxième part de gâteau ou d'acheter le dernier gadget électronique, il peut écraser notre bon sens et contrecarrer notre plan le plus élaboré.

L'autoévaluation d'Oscar Wilde « Je peux résister à tout, sauf à la tentation » nous vient alors en tête.

Peut-être que la meilleure solution, comme le proposent les neuroéconomistes (et toutes les grands-mamans), n'est pas de tenter de résister aux tentations, mais tout simplement de les éviter. Ils recommandent, surtout si nous sommes prédisposés à céder à une forme de tentation particulière, d'en rester suffisamment loin pour ne pas éveiller nos sens à son contact. Une fois que notre vue, notre odorat et notre toucher détectent l'objet désiré, les recherches formelles et nos échecs nous démontrent que rien ne va plus. Nos neurones dopaminergiques s'excitent et notre lézard s'enflamme, parfois sérieusement.

Je peux comprendre. Je suis discipliné et je mange sainement, mais si je me retrouve devant un A&W dans l'aire de restauration d'un centre commercial, je perds les pédales. L'eau qui perle sur les verres de Root Beer... L'odeur du bacon et des frites... Même les

uniformes orange et brun... C'est trop pour moi. Deux Teen Burgers plus tard, je me demande ce qui vient de m'arriver.

Depuis très longtemps, Greta Podleski (une des deux sœurs qui ont écrit le livre de cuisine *Looneyspoons*) combattait une dépendance à l'achat de vêtements. Elle n'avait aucune maîtrise d'elle-même, mais elle avait un tas de beaux vêtements! Puis, soudainement, elle est parvenue à maîtriser ses pulsions vestimentaires.

« Comment avez-vous réussi? lui ai-je demandé, stupéfait.

— J'ai arrêté d'aller magasiner », m'a-t-elle répondu simplement.

J'ai toujours dit que les meilleures stratégies financières étaient les plus simples. Curieusement, quand je lui ai suggéré d'appliquer la même tactique à son obsession pour les chaussures, elle m'a répondu de me mêler de mes affaires et a continué à agir selon son principe : « Si les chaussures te vont, achète-les. »

Même si je suis d'accord avec les neuroéconomistes (et Greta) qui conseillent d'éviter les tentations, soyons honnêtes, ce n'est pas toujours facile. Nous sommes tous forcés de magasiner de temps à autre. Il y a tellement de produits incroyables, et c'est si agréable de les regarder. De plus, les spécialistes de la commercialisation et les designers de magasins lisent, eux aussi, les dernières recherches sur le cerveau. Leurs esprits sournois sont constamment en train d'imaginer des façons ingénieuses de solliciter notre attention et d'alimenter notre lézard.

Nous ne sommes pas équipés pour résister à la tentation. Nous le savons. Éviter les tentations n'est pas toujours possible. Nous le savons aussi. Que nous reste-t-il? C'est simple, éliminons les possibilités de céder à la tentation. C'est la clé!

Il y a une dizaine d'années, j'ai entendu une femme en entrevue à la radio américaine. Elle a expliqué qu'elle conservait sa carte de crédit dans un gros bloc de glace dans son congélateur. Quand elle tombait sur un article dont elle « ne pouvait absolument pas se passer », elle revenait à la maison et décongelait sa carte, un processus qui lui prenait presque toute la journée. Évidemment, une fois la carte fondue, elle s'était calmée et son exécutif avait repris le dessus. Dans presque tous les cas, elle avait alors constaté

qu'elle n'avait finalement plus envie du produit ou qu'elle n'en avait pas besoin. L'animateur de l'émission, un planificateur financier, a trouvé cette manière de procéder un peu farfelue.

Je crois que c'est brillant. Je suis stupéfait que si peu de gens se contraignent à un peu de discipline en limitant leur accès à leur argent ou à leur crédit. Sérieusement, ne croyez-vous pas que la soudaine popularité des guichets automatiques a quelque chose à voir dans le déclin de notre taux d'épargne? Il est maintenant si facile de trop dépenser. Pour céder à n'importe quelle tentation, il ne suffit plus que de sortir sa carte et d'appuyer sur OK de façon machinale. Au lieu de voir dans notre portefeuille un montant limité, la discipline ultime, nous y voyons un montant virtuel illimité. Pourquoi plusieurs Canadiens de la classe moyenne se promènent-ils avec plusieurs cartes de crédit dont la limite est de 15 000 \$ à 25 000 \$ dans leur portefeuille? C'est une invitation au désastre. (Et, s'il vous plaît, ne me répondez pas que c'est pour accumuler des points : les voyages que vous vous « payez » grâce à ces points sont comme ces chambres d'hôtel « gratuites » que l'on offre aux gros joueurs à Las Vegas.)

À propos, avant de conclure que je suis aussi farfelu que la femme à la carte de glace, vous devriez savoir que les neuroéconomistes (géniaux) sont de votre côté. Ils vous encouragent à « introduire du temps entre le stimulus et la réponse », à l'instar de Stephen R. Covey dans son livre *Les Sept Habitudes des gens efficaces*. Et la meilleure façon de le faire? Arrangez-vous pour que l'accès à votre argent ou à votre crédit soit difficile, bien sûr. Ils ne vous conseillent pas de « geler » vos dépenses, mais de laisser vos cartes de débit et de crédit à la maison à l'occasion, si ce n'est régulièrement. En fait, ils proposent de diminuer le nombre de vos cartes de crédit à deux. Une que vous conserverez à la maison, avec la limite la plus haute pour les moments où vous en avez réellement besoin, comme pour réserver un vol. L'autre, avec une plus petite limite, que vous garderez dans votre portefeuille pour une utilisation conventionnelle de tous les jours. (Et, s'il vous plaît, ne prenez pas l'expression « de tous les jours » au pied de la lettre!)

Peut-être un jour pourrons-nous tous ressembler à Spock et parvenir à maîtriser nos émotions. Nous trouverons bien une façon de dresser notre lézard. Jusque-là, souhaitons que les scientifiques conçoivent une petite pilule bleue pour nous guérir de notre dysfonction reptilienne.