



Cinq questions sur l'argent dont vous devez discuter avec votre conjoint



Les nouveaux conjoints ont souvent des attitudes différentes à l'égard des dépenses et de l'épargne. De nombreux couples ne placent pas les discussions sur les finances en tête de liste des choses à faire, ou bien évitent ces conversations afin de prévenir les disputes. Mais aussi ennuyeux ou douloureux que cela puisse sembler, il est très important de parler d'argent pour bâtir une relation solide. Ne pas tenir ces discussions sur l'argent peut mener à des disputes, à des dépassements budgétaires et à l'impossibilité d'atteindre certains objectifs.

On sait depuis longtemps que l'argent est l'une des principales causes de stress dans les relations de couple. Une étude récente a révélé que le manque d'honnêteté financière est un motif de rupture pour les trois quarts des femmes. En outre, plus de la moitié des femmes de la même étude mettraient fin à une relation en raison d'une mauvaise gestion financière¹.

Si vous êtes prête à aborder la question de l'argent avec votre conjoint, mais que vous ne savez pas par où commencer, utilisez ces ouvertures de dialogue et suivez ces indications pour rendre un sujet souvent délicat un peu moins stressant.

Première conversation : Avec quelles croyances et attitudes à l'égard de l'argent avons-nous grandi?

Avant de vous lancer dans des discussions plus sérieuses sur l'argent, apprenez les histoires qui se cachent derrière les convictions financières de votre conjoint. Vous savez déjà si votre conjoint a grandi dans un milieu riche ou pauvre, ou quelque part entre les deux, mais creusez davantage pour comprendre comment l'argent était géré dans le ménage. Les différentes attitudes ne sont ni « bonnes » ni « mauvaises ». L'important, c'est vraiment d'en apprendre davantage sur le comportement et les croyances de votre conjoint en matière de finances – ainsi que les vôtres – en comprenant comment l'argent était gagné, dépensé,

épargné, et comment on en parlait quand vous étiez jeunes. Une compréhension commune de la façon dont vous abordez les questions d'argent vous aidera à mener vos discussions financières sans jugement ni critique.



Ouvertures de dialogue :

- Quelle est la meilleure leçon financière que tes parents t'ont enseignée?
- Tes parents étaient-ils économes ou dépensiers? Avaient-ils établi un budget?
- Que disaient tes parents à propos de l'argent?
- Quelle a été ta plus grande crainte concernant tes propres finances?

Deuxième conversation : Où en sommes-nous avec nos dépenses?

Il peut parfois être difficile d'équilibrer vos besoins financiers et ceux de votre conjoint, mais il s'agit d'une étape importante pour assurer la réussite financière à long terme de votre famille. Si vous parlez déjà de certains achats, discuter de vos dépenses mensuelles habituelles ne constitue pas un grand pas à franchir. Dressez une liste des dépenses mensuelles périodiques partagées et individuelles. Comparez-la à vos entrées de liquidités. Lorsque vous établissez votre budget ensemble, donnez la priorité aux besoins plutôt qu'aux désirs et établissez clairement ce qui doit

passer en premier et pour quelles raisons. Dans le cadre de cette conversation, examinez l'incidence de vos dépenses sur la capacité d'épargne de votre famille.



Ouvertures de dialogue :

- Je me demande où va notre argent. Sur quoi dépensons-nous la plus grande partie de notre argent ces jours-ci?
- Y a-t-il une possibilité de réduire nos dépenses? Quelles réductions de dépenses auraient la plus grande incidence sur notre capacité d'épargne?
- Quels sont les taux d'intérêt actuels sur notre dette? Quelle dette devrions-nous rembourser en priorité?

Troisième conversation : Quels sont nos priorités et nos objectifs financiers?

Après avoir examiné vos habitudes quotidiennes, il est temps de penser à l'avenir. Discutez de vos objectifs financiers et de la raison pour laquelle vous épargnez. Quel est votre mode de vie souhaité? Qu'en est-il des vacances au cours de la prochaine année? L'un de vous a-t-il besoin de soutenir ses parents? Êtes-vous d'accord sur ces objectifs? Établissez vos objectifs ensemble, assurez-vous qu'ils sont précis, mesurables et réalisables, et déterminez un échéancier réaliste pour les atteindre. Par exemple, « économisons 40 000 \$ pour les études de notre enfant d'ici à ce qu'il atteigne l'âge de 18 ans » est un objectif précis, mesurable, réalisable, réaliste et limité dans le temps, contrairement à « nous devons épargner pour les études de nos enfants ».

Ces objectifs et priorités créent une vision commune pour votre couple, et ils deviendront la base à partir de laquelle toutes vos décisions financières seront prises alors que vous travaillerez à assurer votre avenir financier.



Ouvertures de dialogue :

- Quelle est notre principale priorité financière cette année?
- À quel âge comptons-nous prendre notre retraite? Comment souhaitons-nous passer notre retraite? Nos visions concordent-elles?
- Voulons-nous payer les études postsecondaires de nos enfants ou devraient-ils les payer en partie ou en totalité?
- Voyons l'incidence de nos achats et de nos dépenses mensuelles sur nos objectifs généraux.
- Dans quelle mesure sommes-nous prêts à prendre des risques pour augmenter le rendement potentiel de nos placements?

Quatrième conversation : Qu'est-ce qui nous empêche de dormir lorsqu'il est question de notre avenir financier?

Les préoccupations financières nocturnes touchent bon nombre d'entre nous, peu importe notre âge, et pour de nombreuses raisons. En plus de la gestion des dépenses et des factures courantes, l'épargne-retraite, les frais liés aux soins de santé imprévus, la hausse des factures de carte de crédit ou la volatilité des marchés boursiers peuvent nous tenir éveillés. De nombreux couples sont aussi aux prises avec des objectifs financiers concurrents. Par exemple, même si vous avez épargné tôt pour les études de vos enfants, cela peut avoir compromis votre épargne-retraite. Peu importe ce qui vous empêche de dormir, il est important d'en parler ouvertement et de discuter des mesures que vous pouvez mettre en place ensemble pour réduire cette anxiété. Demander l'aide d'un spécialiste en services financiers peut grandement apaiser vos craintes. Il prendra le temps de discuter de vos préoccupations financières et vous proposera des stratégies pour vous aider à prendre le contrôle de votre situation financière et à établir un plan d'action vous permettant d'atteindre vos objectifs financiers.



Ouvertures de dialogue :

- Sommes-nous en voie d'atteindre nos objectifs d'épargne [retraite]?
- Avons-nous un plan pour rembourser nos dettes (carte de crédit, marge de crédit, prêt hypothécaire)?
- Dans quelle mesure sommes-nous prêts financièrement advenant une urgence inattendue?

Cinquième conversation : Qu'advient-il de nos finances et de nos proches lorsque nous ne serons plus là?

Imaginer que notre conjoint décède ou est atteint d'une maladie est désagréable, mais la planification est la seule façon de nous assurer que nos volontés seront respectées. Si vous voulez vous assurer que vos enfants seront pris en charge d'une certaine façon ou si vous voulez laisser un héritage à un organisme de bienfaisance particulier, vous devez élaborer un plan successoral. Un plan successoral contribue non seulement à protéger le transfert de vos actifs, mais aussi à vous protéger, vous, votre patrimoine et vos proches, si vous êtes frappé d'incapacité ou si vous n'êtes pas en mesure de prendre de décisions pour vous-même. En tant que couple, il est important de prendre ces décisions ensemble et de faire connaître son plan. De cette façon, votre famille n'aura pas à prendre de décisions stressantes dans des moments déjà difficiles. Un conseiller peut vous aider à créer un plan successoral et fera appel aux bons experts pour veiller à ce que vos volontés soient respectées.

Voici les principaux éléments d'un plan successoral :

- **Procuration** – Document juridique qui donne à une autre personne le droit d'agir en votre nom pour régler des questions de santé et de propriété de votre vivant.
- **Testament** – Document décrivant vos volontés concernant la distribution de vos actifs après votre décès.
- **Testament de vie** – Document indiquant vos volontés en matière de soins médicaux au cas où vous tomberiez malade et ne seriez plus en mesure de les communiquer.
- **Liquidateur ou exécuteur testamentaire** – Personne choisie pour exécuter les modalités de votre testament.



Ouvertures de dialogue :

- Comment et à qui aimerions-nous que nos actifs soient distribués (p. ex., à nos enfants, à nos proches, à des organismes de bienfaisance)?
- Y a-t-il eu des changements récents qui nécessitent la mise à jour de nos testaments?
- Qu'advierait-il du bien-être financier de notre famille si l'un d'entre nous tombait gravement malade? Qui prendra les décisions importantes pour nos enfants en cas de décès?
- Savons-nous où se trouvent nos documents, y compris la liste de ce que nous détenons et devons, les comptes bancaires, les coordonnées des principaux conseillers et professionnels (p. ex., médecin de famille, spécialiste en services financiers, comptable, avocat)?

Les conversations difficiles exigent de la sensibilité

- 1 Soyez ouverts et honnêtes.** Ne cherchez pas à vous mettre d'accord, mais plutôt à connaître la position de chacun sur un sujet donné. Si vous n'êtes pas sur la même longueur d'onde au début, faites preuve d'ouverture et faites un effort pour comprendre le point de vue de l'autre.
- 2 Privilégiez l'écoute à la parole.** Vous pourriez entendre quelque chose d'inattendu et d'inspirant.
- 3 Il faut choisir le bon moment.** Choisissez un moment où vous êtes bien reposés et vous n'êtes pas pressés. Au minimum, vous devriez avoir des discussions sur l'argent avant et après d'importants événements de la vie ou événements financiers.
- 4 Poursuivez la conversation.** Ces discussions n'ont pas de date limite et continueront d'évoluer. Intégrez-les à vos habitudes et faites-en une priorité.

L'une des choses les plus importantes qu'un couple doit faire est d'établir un lien de confiance solide avec un spécialiste en services financiers qui peut agir en tant que partie tierce neutre et qui vous aidera à rester concentrés et à résoudre certaines des questions les plus difficiles. Les couples qui affirment avoir un « excellent » mariage sont presque deux fois plus susceptibles de parler d'argent que ceux qui décrivent leur mariage comme étant « acceptable » ou « en crise »².

En fin de compte, le sujet de l'argent est comme tous les autres dans les relations de couple : les meilleurs résultats s'obtiennent lorsque les deux conjoints s'engagent et participent activement, et tout est une question de communication.



Pour en savoir plus sur les problèmes financiers qui touchent les femmes, visitez notre centre de ressources à l'adresse [cibc.com/sonpatrimoine](https://www.cibc.com/sonpatrimoine)

¹ 2020 Dysfunctional Debt Survey, Credit Canada (en anglais seulement)

² Money Ruining Marriages in America, Ramsey Solutions (<https://www.businesswire.com/news/home/20180207005698/en/Money-Ruining-Marriages-America>) (en anglais seulement)

Ce document vise à donner des renseignements généraux et ne vise aucunement à donner des conseils financiers. L'information qui s'y trouve provient de sources jugées fiables et nous semble juste au moment de sa publication, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ni la fiabilité. Sauf indication contraire, toutes les opinions et estimations figurant dans le présent document datent du moment de sa publication et peuvent changer. Le logo CIBC est une marque déposée de la Banque CIBC. Ni le matériel ni son contenu ne peuvent être reproduits sans le consentement écrit explicite de Gestion d'actifs CIBC.