

# Balado

## *Maîtriser ses dépenses aux Fêtes*

NOM	TRANSCRIPTION
Yves Christian	<p>Bonjour à tous. Bienvenue à notre série de balados sur la littératie financière des Comptables professionnels agréés du Canada, CPA Canada. Mon nom est Yves Christian, CPA, CGA, personne-ressource pour le programme de littératie financière des Comptables professionnels agréés du Canada, CPA Canada, et votre animateur pour cette série.</p> <p>À CPA Canada, nous proposons des programmes et des ressources en ligne gratuites pour aider les Canadiens à gérer leurs finances et à comprendre les questions d'argent.</p> <p>Vous trouverez nos épisodes de balados sur différentes plateformes telles que Apple Podcast, Google Podcast, PodBean et Spotify. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous écrire à <a href="mailto:litteratiefinanciere@cpacanada.ca">litteratiefinanciere@cpacanada.ca</a>. Je reprends : litteratiefinanciere en un seul mot, @cpacanada.</p> <p>Aujourd'hui, nous sommes en compagnie de Sébastien Poirier, directeur, chef de conformité pour UNI Corporation financière. UNI est également une coopérative de crédit canadienne de juridiction fédérale qui offre des produits financiers à plus de 150 000 membres et clients. UNI exerce ses activités principalement dans la province du Nouveau-Brunswick, mais également au-delà de ses frontières.</p> <p>Sébastien est la personne désignée d'assurer qu'UNI respecte les principes de protection des consommateurs.</p> <p>Alors Sébastien est ici aujourd'hui avec nous pour parler des dépenses du temps des Fêtes. Il va nous dire comment on peut dépenser durant la période des Fêtes d'une manière responsable.</p> <p>Sébastien, merci de vous joindre à nous pour discuter de ces sujets combien importants, surtout en cette période de crise, en cette période de turbulence où tout change.</p> <p>Je vais commencer par te poser une question, vraiment ça me tient à cœur. On a constaté cette année que les magasins ont commencé la saison de Noël dès le mois d'octobre. Alors, quel est l'impact sur les consommateurs quand on rallonge la période d'achat?</p>

NOM	TRANSCRIPTION
-----	---------------

Sébastien Poirier	[0:02:24]  Effectivement, monsieur Christian, effectivement, les consommateurs canadiens sont ciblés très tôt en cette période des Fêtes 2020. Si les consommateurs ont plus de temps pour acheter, c'est certain qu'ils vont dépenser un peu plus pour la période des Fêtes 2020.
-------------------	--

Yves Christian	[0:02:41]  OK. Là, on constate. On dit, on envisage, on prévoit déjà qu'ils vont consommer un peu plus, acheter un peu plus durant cette période. Mais est-ce qu'on ne fait pas face ici à un problème de surconsommation? Alors, qu'est-ce que les consommateurs peuvent faire pour éviter de tomber dans la surconsommation avec toutes ces campagnes publicitaires et surtout avec les réseaux sociaux?
----------------	--

Sébastien Poirier	[0:03:03]  Oui. C'est certain que c'est une bonne question. Premièrement, c'est sûr que, juste faire un rappel, malgré les tactiques de vente, ça demeure la responsabilité du consommateur de faire attention à son budget durant la période des Fêtes. Il y a quand même plusieurs astuces pour ne pas tomber dans le piège puis peut-être ne pas s'endetter au-delà de nos capacités financières.  On pourrait peut-être, par la suite, parler de quelques astuces que je serais prêt à vous proposer pour que les gens consomment de façon plus responsable en 2020.
-------------------	--

Yves Christian	[0:03:31]  Oui. J'apprécierais énormément et je pense que les auditeurs, les gens qui nous écoutent apprécieraient d'apprendre quelques astuces, qu'est-ce que... comment se protéger? Comment ne pas tomber dans la surconsommation? Et s'endetter après la période des Fêtes.
----------------	---

Sébastien Poirier	[0:03:48]  Oui. D'abord, c'est toujours de se faire un budget et de le respecter. Premièrement, on fait la liste des personnes à qui on veut offrir un présent, un cadeau. Puis après ça, on regarde quelle est notre capacité. Quels sont nos moyens? Si on a les moyens, on peut faire acheter les présents, les cadeaux. Cependant, si on voit qu'on va s'endetter, on n'a pas nécessairement les moyens pour acheter autant de cadeaux, il faut prendre une décision et s'ajuster.  Là, il y a aussi plusieurs petites astuces au lieu de juste dire : « Bien, je n'achèterai pas de cadeau cette année ». On peut proposer de faire des échanges de cadeaux. On peut fabriquer ses propres cadeaux. Aussi, un bon truc, c'est d'acheter des cartes-cadeaux à l'avance. Et après ça, arrêter son magasinage.  Ou si, pour les gens qui sont plus prévoyants, on peut en début d'année ou plus tôt commencer à épargner un certain montant par semaine, un 10 \$, un 20 \$. Comme
-------------------	--

ça, dans la période des Fêtes, on a déjà ramassé une bonne partie de l'argent pour acheter ses cadeaux.

Aussi, on voit qu'il y a de plus en plus d'adultes qui décident de ne plus offrir de cadeaux. Ils se rassemblent en famille, mais chaque personne est d'accord pour ne pas s'acheter de cadeaux, juste pour le plaisir de s'acheter des cadeaux.

Aussi, c'est peut-être de prendre l'initiative de dire à votre famille que vous ne voulez pas de cadeau. Vous serez surpris de la réaction de certaines personnes de dire : « Moi, pour cette année, j'aimerais mieux ne pas avoir de cadeau ». Il y a probablement d'autres personnes qui vont dire : « Bien, à bien y penser, moi non plus. Pour cette année, j'aimerais mieux juste nous rassembler et pas nécessairement avoir un cadeau à chaque occasion ».

---

Yves Christian

[0:05:21]

Ce que vous dites, c'est super. Moi, j'ai déjà adhéré à ce principe-là. C'est difficile de dire ça aux enfants, mais j'ai déjà dit aux enfants que cette année, ce qu'on va avoir, on va préparer un super beau gâteau ensemble. Je pense que oui, c'est un très bon conseil. Parce qu'il y a des cadeaux qui n'ont pas de prix, qu'on achète en magasin. Et ces cadeaux-là n'ont pas de prix. Si les gens peuvent le constater, ils peuvent adhérer à ce style-là.

Par exemple, comme tu dis, les gens sont réunis et ils prennent un bon repas ensemble, vont parler ensemble, mais aussi, c'est de faire pour quelqu'un quelque chose qui est inestimable, à savoir que tu sais que tes grands-parents sont seuls, alors ils aimeraient bien que tu ailles faire le ménage pour eux. Pourquoi ne pas aller le faire le jeudi? « Grand-papa, grand-maman, je viens chez vous comme un cadeau de Noël. Je vous nettoie tout ». Allez voir maman et papa et faites quelque chose dont vous savez qu'ils ont besoin, qu'ils aimeraient que vous fassiez. Donc, c'est une façon aussi d'offrir des cadeaux pour la période des Fêtes ou quelque chose que vous avez déjà, mais qui vous tient à cœur. Et lorsque vous allez offrir à un membre de la famille, la famille va le prendre en considération parce que cet objet-là vous tient beaucoup à cœur. Tout le monde sait que tu aimes cet objet-là. Alors, si tu l'offres en cadeau, alors c'est quelque chose de très sûr pour toi. Cela va être quelque chose de précieux également pour la personne qui le reçoit sans tout autant dépenser les yeux de la tête.

Sébastien, tu as parlé de budget, de préparer un budget. C'est combien important de préparer un budget pour nous aider à contrôler nos dépenses? Dans un budget pour la période des Fêtes particulièrement, quelles sont les catégories que nous devons prendre en considération?

---

Sébastien Poirier

[0:07:10]

Oui. Effectivement, les catégories, c'est sûr que la majorité des gens vont penser aux cadeaux, aux présents. Mais des fois, qu'est-ce qu'on oublie de rajouter au budget, c'est la dépense de nourriture. La dépense de boissons, d'alcool. C'est des choses qui peuvent augmenter très rapidement, surtout si on a plusieurs occasions de se rassembler.

---

Au-delà des cadeaux puis des présents, c'est surtout ne pas oublier de mettre un budget nourriture, et aussi un budget vêtements. Parce que souvent, on aime s'habiller chic durant le temps des Fêtes. Un budget boissons. Les bouteilles de vin, ça peut monter très rapidement.

---

Yves Christian

[0:07:44]

OK. Mais comment est-ce qu'on peut se préparer pour cette période de grandes dépenses? Je dirais même période de grandes dépenses, mais aussi de période de grandes tentations. Parce qu'on est tentés... on n'est pas seulement tentés à offrir des cadeaux, mais aussi à consommer, à consommer, à acheter. Parce qu'il y a des soldes. Il y a de belles choses. On en voit partout. Et puis on est tenté à acheter. Alors, est-ce qu'il y a des astuces, des trucs, des choses qu'on peut faire pour se préparer vraiment à cette grande période de dépenses, à cette grande période de tentations? Est-ce qu'il y a des stratégies?

---

Sébastien Poirier

[0:08:18]

Bien, je dirais que la stratégie la plus simple, c'est d'en parler avec ses amis, avec ses parents pour justement se préparer à cette période des Fêtes. Les gens, c'est un peu cliché, mais normalement, c'est si tu as une tentation d'acheter de quoi, d'attendre 24 heures. Au lieu de l'acheter immédiatement, tu prends ton temps puis ça se peut que l'envie passe, l'envie va te passer. Puis le lendemain, tu vas dire : « Ah, bien, peut-être que je n'en avais pas si besoin que ça! » Souvent, c'est faire une différence entre le désir et la nécessité? Ça, c'est quand même une nuance que des fois les gens ne comprennent pas, ne font pas la distinction.

Un exemple. Il y a le nouveau modèle de cellulaire que votre enfant veut. En a-t-il vraiment besoin? Ou un autre modèle moins cher pourrait tout aussi bien faire l'affaire que le modèle ultra cher? C'est souvent faire une distinction. En as-tu vraiment besoin? Puis aussi, chez les jeunes, ce qu'on remarque, c'est que quand on leur parle d'environnement, ça les fait réfléchir. Parce que la période des Fêtes, oui, ça coûte beaucoup d'argent, mais c'est aussi dommageable pour l'environnement parce qu'on fait de la surconsommation puis il y a un impact sur l'environnement à ne pas négliger.

---

Yves Christian

[0:09:25]

C'est assez important ce que tu viens de dire, Sébastien. Parce que, effectivement, les jeunes veulent toujours plus. Ils veulent le dernier gadget. Et souvent, ne sont pas conscients du prix et de la capacité de payer des parents. Je comprends que cela peut être un sujet assez difficile et même tabou de parler d'argent avec les enfants. Penses-tu que la période des Fêtes est un bon temps pour parler d'argent et de budget avec les enfants?

---

Sébastien Poirier

[0:09:52]

Oui. Moi, je crois qu'il faut profiter de la période des Fêtes 2020 pour peut-être entreprendre le dialogue avec nos enfants. Parce que c'est une période, et ils vont

le comprendre, qui coûte des sous. Ils savent comment. Et aussi souvent ils savent comment ça coûte les nouveaux cellulaires, les nouveaux PlayStation, etc. Puis aussi, c'est souvent, on sous-estime la capacité des enfants, des adolescents, d'apprentissage. Ils comprennent beaucoup plus qu'on croit. Puis moi, qu'est-ce que je recommande, c'est de ne pas juste avoir une discussion théorique avec les enfants. Assoyez-vous avec vos enfants puis faites le budget. Montrez-leur. Regarde, cette année, on a les moyens pour ça. On ne peut pas tout acheter. Puis aussi leur expliquer les conséquences. Parce que, honnêtement, un rappel, le crédit, il ne fait pas nécessairement de cadeaux. Après les Fêtes, si votre carte de crédit a des soldes importants, vous allez devoir payer de l'intérêt sur une période beaucoup plus grande que la période des Fêtes. Ça va se prolonger.

Puis aussi, une autre que je recommande, c'est que c'est important de montrer l'exemple à nos enfants. Il est certain que si vous avez le dernier modèle de cellulaire, tous les nouveaux gadgets technologiques, ça se peut qu'il ne vous écoute pas quand viendra le temps de leur dire : « Cette année, écoutez, les enfants, il faut faire attention pour la période des Fêtes! » Puis aussi, je l'aurais peut-être... il faut expliquer c'est quoi la différence entre désirs et besoins. Les enfants ont du mal à faire la différence. Demandez-leur à vos enfants s'ils ont vraiment besoin de tous les nouveaux modèles ou les nouvelles technologies. On ne dit pas que c'est facile d'avoir la discussion, mais plus que vous allez en parler, plus vous allez apprendre à vos enfants à être des bons consommateurs pour le futur.

---

Yves Christian

[0:11:28]

Oui, en effet. Je pense que c'est très difficile d'entreprendre ce dialogue. Surtout en période des Fêtes où tout le monde veut faire plaisir ou veut se faire plaisir. Et les jeunes veulent être, comme ils disent, veulent être cool. Donc, si on n'a pas le dernier modèle, la dernière qui vient de sortir, c'est qu'on n'est pas cool. Parce qu'ils vont te dire : « Mon ami, il l'a! » J'ai un enfant aussi de 11 ans et puis ma fille me demande de lui acheter un cellulaire. Parce qu'à l'école, ses amies ont un cellulaire. Mais je lui ai dit : « Tu n'as pas besoin d'un cellulaire. Parce qu'on t'amène à l'école et on va te chercher et tu restes à la maison avec nous! Et il y a un téléphone dans la maison! » « Non! Mes amies ont un téléphone. Telle personne a un téléphone! » Mais c'est quand même de l'asseoir et de lui montrer : voilà ce que ça prend. Un téléphone, ça coûte de l'argent. Un téléphone, il faut le payer chaque mois. Et puis tu n'en as pas vraiment besoin. Et puis les effets que ça peut, un téléphone peut avoir sur ta santé en tant qu'enfant. Les études ne sont pas vraiment démontrées, mais il y a le spectre du risque qui est toujours là. Donc, c'est difficile d'expliquer à l'enfant que vraiment ça c'est juste un désir. Parce que tous tes amis ont un téléphone. Mais tu n'as pas vraiment besoin d'un téléphone. Parce que c'est un coût additionnel. Mais avec ce montant, on peut le mettre de côté pour toi. On peut déjà... je lui fais faire son petit compte d'épargne. Déjà, on peut mettre ça de côté pour toi. Ainsi, plus loin, tu peux utiliser cet argent pour faire ceci, pour faire cela.

Donc, c'est une technique. C'est une façon de faire. Mais j'avoue que c'est difficile parce que les enfants, souvent, les jeunes ils vont avoir l'influence des amis, de l'extérieur. Mon ami a un cellulaire. Mon ami a le dernier gadget. Mon ami a PS5. Bon, même on va demander le PS6 avant même que le PS6 arrive. Donc, c'est

difficile de faire comprendre aux enfants, aux jeunes, qu'il faut avoir un budget. Ce sont des dépenses. Et que cela a des conséquences.

Donc, Sébastien, veux-tu nous dire, avec tout ça, ce que les consommateurs peuvent faire pour éviter de se placer dans une situation financière délicate? Parce que la tentation, comme j'ai dit, ce n'est pas seulement... Comme dépenses, c'est une période de tentations. La tentation est grande de se faire plaisir, de faire plaisir à ses proches, à ses enfants. Mais aussi de ne pas paraître, ce que je pourrais dire, ajouter le mot anglais, *cheap* de quelqu'un qui est vraiment trop proche de son argent. On pense que si je ne donne pas de cadeaux ou de gros cadeaux chers, on va penser que je suis *cheap*.

Comment faire le lien et comment faire la différenciation. Que pourrait-on conseiller aux consommateurs, aux gens, pour ne pas qu'ils tombent dans ce piège et se placent dans une situation financière délicate?

---

Sébastien Poirier

[0:14:02]

Je crois qu'à la base, c'est surtout se rappeler que... Quand on demande aux gens c'est quoi leur plus beau souvenir du temps des Fêtes, c'est rare qu'ils vont dire : « Ah, bien c'est le dernier modèle de télévision que j'ai eu en 2008, en 2007! » Je crois que c'est montrer l'exemple. C'est sûr, il ne faut pas... Moi, je dis toujours qu'il faut avoir un juste milieu pour ne pas tomber dans l'excès, de se mettre dans une situation financière précaire. Mais souvent, il y a des présents beaucoup moins chers qui vont donner un niveau de satisfaction aussi grand que le dernier modèle. Souvent, c'est la pensée. Certaines personnes qui font du bénévolat maintenant justement pour démontrer que la période des Fêtes, c'est important. Il y a d'autres façons que de juste simplement acheter des présents. Je pense que c'est un ensemble de facteurs qui font en sorte que quelqu'un peut passer un bon temps des Fêtes sans paraître *cheap* ou sans paraître non plus qu'il veut acheter Noël. C'est pour démontrer que c'est la personne qui achète les plus beaux cadeaux.

---

Yves Christian

[0:14:56]

Oui. Mais est-ce que durant Noël, durant la période des Fêtes, souvent, on voit les soldes, on voit les 50 %, 70 % ou des rabais. Tout le monde adore les soldes de toute façon. Est-ce que c'est vraiment une façon de sauver de l'argent?

---

Sébastien Poirier

[0:15:11]

Ça dépend. Si c'est parce qu'il y a certaines personnes qu'on voit qui préfèrent attendre après les Fêtes parce que justement il y a de beaux rabais, il y a des rabais importants, ça peut être une façon d'économiser. Tu attends le Boxing Day pour faire tes achats des Fêtes. Tu peux sauver des montants d'argent assez significatifs, surtout au niveau de la technologie.

Mais si c'est juste pour combler un besoin et juste en acheter davantage, il y a certaines personnes qui se mettent dans des situations précaires en

surconsommant après avec les rabais. Un exemple, ils vont juste en acheter tout simplement trop ou plus.

Yves Christian

[0:15:42]

Nous sommes en période de pandémie. Pas besoin de le dire. Tout le monde le sait. La COVID-19 a changé notre façon de faire, notre façon de vivre. On n'est pas complètement, totalement en confinement, comme la première vague, mais cependant, il y a quand même des limitations dans nos actions, dans nos déplacements. Comment est-ce que la pandémie, la limitation de nos déplacements, vont influencer les achats et vont changer les habitudes d'achat des consommateurs?

Sébastien Poirier

[0:16:17]

Je crois que le fait qu'il y a certaines personnes au Canada, surtout si on rentre dans une phase 2, qui vont être probablement à la maison, il y a certaines personnes qui vont être tentées d'acheter plus parce qu'elles vont être de plus en plus sur leur écran d'ordinateur, sur leur téléphone. Puis ils vont être encore plus sollicités. Et je crois que la COVID-19 va permettre d'augmenter... le commerce en ligne va augmenter pour cette période des Fêtes 2020. Il va falloir que les consommateurs fassent un peu plus attention ou qu'ils se mettent des limites eux-mêmes. C'est pour ça que la responsabilité demeure chez les consommateurs de faire attention d'eux-mêmes se mettre une certaine limite.

Yves Christian

[0:16:54]

Est-ce qu'il y a des mécanismes qui sont prévus pour protéger les consommateurs? C'est général, comme le travail que fait ton organisation, UNI. Est-ce qu'il y a des mécanismes qui sont prévus pour protéger les gens malgré... pour protéger les consommateurs à tomber dans la surconsommation?

Sébastien Poirier

[0:17:12]

C'est certain qu'en fait, en littératie financière, on prône aussi de ne pas juste penser au crédit, mais aussi quand on dit, il faut penser à l'épargne aussi. Parce que, un exemple, un super beau cadeau pour de jeunes enfants ou un neveu, une nièce, c'est de mettre de l'argent de côté pour ses études plus tard. Il y a des cadeaux très, très intéressants qui peuvent, d'un point de vue financier, qui peuvent être aussi différents que juste acheter un présent. Si tu veux acheter, tu peux mettre de l'argent de côté pour un Régime enregistré d'épargnes études et des fonds de placement. Tu peux aussi... il y a plein d'exemples qu'on peut proposer. Mais aussi, au niveau réglementaire, on n'est pas... on ne peut pas prêter de l'argent aussi à un niveau qu'ils ne peuvent pas le réemprunter. On ne peut pas juste prêter de l'argent. Il faut aussi qu'on s'assure qu'ils ont la capacité de rembourser leurs dettes.

C'est un peu comme ça. Comme UNI, on fait attention à nos clients.

NOM	TRANSCRIPTION
Yves Christian	<p>[0:18:05]</p> <p>OK. Mais au niveau de la réglementation, est-ce qu'on sait s'il y a des normes, des règles qui limitent je dirais la publicité, la sollicitation? Est-ce qu'il y a des règles qui limitent tout ça pour au moins éviter que les gens soient tombés dans des situations financières difficiles?</p>
Sébastien Poirier	<p>[0:18:25]</p> <p>Il y a quand même certaines lois qui limitent, un exemple, l'envoi de courriels de masse. Tu sais, on voit, le <i>Unsubscribe</i> qu'on appelle. Il faut que vous... vous avez le droit de dire non, s'il vous plaît, je n'aimerais plus avoir cette publicité. Un exemple, s'il y a un magasin qui vous envoie des pubs ou des publicités par courriel, on peut se désabonner. Ceci peut faire en sorte, un exemple, ça nous enlève un peu la tentation. Parce qu'on ne reçoit plus de messages. On peut s'auto... ça permet d'empêcher certains commerçants de nous envoyer des publicités.</p>
Yves Christian	<p>[0:18:57]</p> <p>Merci, Sébastien. Quel est le conseil, quel est le mot à dire aux consommateurs en cette période des Fêtes qui commence déjà avec beaucoup de sollicitation, les magasins qui commencent déjà dès octobre. S'il y a un mot, un dénouement à dire aux consommateurs? Un conseil.</p>
Sébastien Poirier	<p>[0:19:15]</p> <p>C'est juste de prendre conscience que c'est une période extrêmement importante pour... en période COVID, de se rassembler, de voir les amis. Puis c'est aussi peut-être le temps de prendre de bonnes habitudes comme faire son budget puis essayer de ne pas trop dépenser, d'être raisonnable. De trouver un juste milieu.</p>
Yves Christian	<p>Excellent! Merci, Sébastien, pour vos propos inspirants et vos conseils sur la façon de prendre l'argent et aussi sur la façon de consommer de façon responsable durant la période des Fêtes.</p> <p>Chers auditeurs, vous pouvez cliquer sur les ressources mentionnées dans cet épisode en vous rendant à la description du présent balado dans votre appli de gestion des balados.</p> <p>Veillez noter que les points de vue exprimés ici sont ceux de notre invité. Les opinions exprimées par nos invités sont uniquement les leurs et pas nécessairement celles de CPA Canada. Les renseignements présentés dans ce balado étaient à jour à la date où il a été enregistré.</p> <p>Il est possible que les lois et des programmes émanant de l'État aient été modifiés ou mis en œuvre depuis cette date. Veuillez obtenir des conseils supplémentaires de la part de professionnels avant d'agir sur la base d'une information contenue dans nos balados.</p>

## NOM

## TRANSCRIPTION

Ainsi se conclut cet épisode de notre série de balados pour formateurs présentée par les Comptables professionnels agréés du Canada, CPA Canada. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires à [litteratiefinanciere@cpacanada.ca](mailto:litteratiefinanciere@cpacanada.ca).

Je vous invite donc à écouter les autres épisodes de cette série. À la prochaine.

---