

# Parler d'argent de façon constructive en couple

Dans n'importe quel couple, il faut savoir communiquer, et notamment parler d'argent. Selon un sondage de BMO Groupe financier<sup>1</sup>, 68 % des répondants ont indiqué qu'un conflit d'ordre financier était la principale cause potentielle de divorce, contre 60 % pour l'infidélité et 36 % pour des désaccords d'ordre familial. L'argent peut créer des tensions et des conflits au sein de n'importe quel couple, peu importe son actif net. Vous trouverez ici quelques suggestions sur la façon de parler d'argent de manière plus constructive avec votre compagne ou compagnon, pour consolider votre couple et votre situation financière à long terme.

« Il est important que les couples puissent parler d'argent ouvertement et en toute franchise », affirme Kathleen Burns Kingsbury, spécialiste de la psychologie en matière de patrimoine et auteure de plusieurs livres, dont son prochain, intitulé « Breaking Money Silence ». Que votre relation vienne de commencer ou que vous viviez ensemble depuis bien des années, voici quelques idées intéressantes de Kathleen pour bien entamer une conversation sur les questions financières.

## Partez d'une réussite financière

Lors de votre première conversation sur l'argent et votre situation financière, commencez chacun par relater une de vos réussites financières, qui vous appartient en propre et fait votre fierté. « Quand il s'agit de gérer l'argent, les couples ont tendance à se focaliser sur ce qui ne va pas. En mettant de l'avant une de vos réalisations financières, vous amorcerez le dialogue sur une note positive », souligne Kathleen. Que le succès soit grand (p. ex., « un de mes placements a rapporté gros ») ou petit (p. ex., « je vérifie mon chéquier tous les mois »), il faut que chacun écoute l'autre activement et pose des questions ouvertes de manière à permettre une véritable discussion sur vos réussites respectives.

## Ne blâmez pas l'autre

Souvent, les couples tombent dans l'ornière des reproches (« tu as fait ça » ou « tu n'as pas fait ça »). Pour éviter ce piège, il est extrêmement important que chacun tâche de comprendre

le rapport de l'autre à l'argent. Kathleen suggère de répondre à quelques questions de base sur l'argent, comme « Quel est mon premier souvenir au sujet de l'argent? », « Qu'est-ce que ce premier souvenir m'a appris? », « Quelle attitude ma famille avaitelle à l'égard de l'argent? » Une fois ces questions clairement formulées, les couples peuvent discuter de leurs réponses.

## Partagez vos histoires

En échangeant sur vos histoires, vous pourrez mieux comprendre la façon dont votre compagne ou compagnon envisage l'argent – ses expériences, idées et convictions dans ce domaine. C'est important parce que nos expériences passées influencent notre vision et notre utilisation de l'argent. Kathleen vous propose les questions suivantes qui vous aideront à mieux cerner vos attitudes respectives face à l'argent.<sup>2</sup>

- Qu'est-ce que votre père et/ou votre mère vous a appris sur l'argent?
- Comment vous sentez-vous quand vous parlez d'argent avec vos proches?
- Quels messages ou leçons d'ordre financier voulez-vous transmettre à vos enfants?
- Quelle est votre définition de la liberté financière?
- Quel rapport y a-t-il entre l'amour et l'argent?
- Qu'est-ce que vous craignez le plus sur le plan financier?
- Qu'est-ce que vous tolérez sur le plan financier?

## Conseils pour une discussion financière positive avec votre compagne ou compagnon<sup>3</sup>

Lorsque vous parlez d'argent, suivez les conseils ci-dessous pour que la conversation reste positive et pour éviter de placer l'autre sur la défensive. Ces conseils sont tirés du livre de Kathleen Burns Kingsbury à paraître bientôt et intitulé « Breaking Money Silence ».

### 1. Faites preuve de respect

Il faut toujours traiter l'autre avec respect, notamment en l'écoutant attentivement, en évitant de l'interrompre et en s'abstenant des injures et des reproches.

### 2. Parlez à la première personne

Dans la mesure du possible, dites « je » pour exprimer une émotion et expliquer l'événement précis qui la déclenche. Résistez à l'envie de jeter le blâme sur l'autre. En parlant à la première personne, vous communiquerez efficacement votre message et aurez une conversation plus productive, comme dans l'exemple suivant :

- Énoncé 1 : « Tu devrais arrêter de donner la carte de crédit à Zacharie pour faire son plein d'essence si tu veux qu'il apprenne la valeur de l'argent. »
- Énoncé 2 : « Quand je te vois donner la carte de crédit à Zacharie pour faire son plein d'essence, je crains qu'il n'apprenne pas la valeur de l'argent. »

Le premier énoncé met l'autre sur la défensive et sonne comme un reproche. Par contre, dans le second énoncé, la personne qui parle décrit sa préoccupation, exprime ce qu'elle ressent face au comportement mentionné et entame la discussion sur un ton plus positif. Le couple ne s'entendra peut-être pas sur la façon d'enseigner la valeur de l'argent à ses enfants, mais le recours au « je » aidera à discuter calmement de cette divergence de vue.

### 3. Pratiquez l'écoute active

L'écoute active est une technique de communication qui favorise la compréhension mutuelle. Elle consiste à poser des questions ouvertes, puis à écouter attentivement les réponses. Contrairement à l'écoute passive, l'écoute active porte attention à la fois à la communication verbale et non verbale. Le but n'est pas de donner votre opinion sur l'information partagée par votre compagne ou compagnon, mais plutôt de vous mettre à sa place pour comprendre vraiment son point de vue.

### 4. Ne lisez pas dans les pensées

Les couples de longue date ont beaucoup de vécu et d'expériences en commun. Chacun peut donc très facilement sauter aux conclusions quant à ce que l'autre pense du sujet discuté. Quand vous parlez d'argent, n'essayez pas de lire dans les pensées de l'autre et évitez de faire des suppositions. Posez plutôt des questions ouvertes pour mieux connaître l'attitude de l'autre face à l'argent. Vos suppositions sont souvent basées sur votre propre attitude plutôt que celle de votre compagne ou compagnon. La lecture dans les pensées peut irriter parce que l'autre ne se sent pas écouté.

### 5. Faites preuve de curiosité

Une bonne dose de curiosité fait du bien chaque fois que vous parlez d'argent. Mettez-vous dans la peau d'un journaliste qui interviewe quelqu'un pour un article. Posez des questions de clarification réfléchies pour en apprendre davantage sur la façon dont l'autre envisage la question financière dont vous discutez. En vous concentrant sur ce qui motive sa position, vous en saurez plus et votre esprit sera trop occupé pour partir une querelle.

### 6. Acceptez les désaccords

Allez-y doucement et convenez que vous ne serez pas nécessairement d'accord avant d'engager le dialogue sur des questions d'argent. L'objectif est de comprendre le point de vue de l'autre, garder l'esprit ouvert et jeter les bases de dialogues financiers plus constructifs à l'avenir. Il ne s'agit pas de remporter le débat. De temps à autre, vous ne serez pas d'accord entre vous et chacun verra la situation différemment, peu importe le temps que vous passez à en discuter. Au lieu de vous prendre la tête parce que vous n'êtes pas d'accord, assumez cette réalité. Les différences enrichissent la vie et la rendent plus intéressante.

Même si elle se conclut sur un désaccord, la conversation doit être perçue comme un succès. L'objectif n'est pas de vous entendre sur tout, mais de vous comprendre l'un l'autre. Si vous avez appris quelque chose de neuf sur votre compagne ou compagnon, la conversation aura été utile.

### 7. Récompensez-vous

Récompensez-vous après chaque conversation d'ordre financier. Ensemble, vous avez fait un pas vers la santé et le bien-être financiers, ce qui mérite d'être célébré. Sans être dispendieuse ou hors de l'ordinaire, la récompense doit être significative pour vous deux. Vous pouvez simplement faire une promenade dans votre quartier, regarder votre émission préférée ensemble

ou vous taper dans les mains. En faisant suivre chaque conversation financière d'une expérience positive, vous renforcerez le caractère agréable des discussions sur l'argent. reinforces that money talk is an enjoyable experience.

### Programmez une conversation financière dès aujourd'hui

« Souvent, les couples nous disent que s'ils pouvaient changer une seule chose dans leur histoire financière, ils auraient commencé à parler d'argent plus tôt durant leur relation, souligne Kathleen. Ils croient qu'ils seraient en meilleure posture financière aujourd'hui s'ils avaient eu de telles conversations. » En parlant d'argent régulièrement, les couples

peuvent améliorer tant leur sécurité financière future que leur relation.



Si vous trouvez difficile d'amorcer cette conversation avec votre compagne ou compagnon, demandez à votre conseiller financier BMO de prévoir un peu de temps lors de votre prochaine rencontre pour discuter d'un sujet financier important pour vous deux.

<sup>1</sup> Quatrième sondage annuel de la Saint-Valentin sur les REER de BMO : Les Canadiens qui vivent en couple sont en désaccord sur qui mène en matière de planification de la retraite, février 2014.

<sup>2</sup> Tiré du blogue de KBK Wealth Connections : <http://www.kbkwealthconnection.com/couples-and-money/helping-clients-tap-money-mindset-2/>

<sup>3</sup> Ces conseils sont adaptés d'un livre à paraître de Kathleen Burns Kingsbury, **Breaking Money Silence: How to Shatter Money Taboos, Talk More Openly about Finances and Live a Richer Life**, Praeger, parution attendue en septembre 2017.



BMO Gestion de patrimoine fournit cette publication dans un but d'information seulement. Cette publication ne prétend pas offrir des conseils professionnels et ne doit pas être considérée comme tel. Son contenu provient de sources que nous croyons fiables à sa parution, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut toutefois garantir son exactitude ou son exhaustivité. Il est préférable de consulter un représentant de BMO concernant votre situation personnelle ou financière. L'information contenue dans ce document ne constitue pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales, fiduciaires ou successorales. Les commentaires sont de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation fiscale particulière.

BMO Gestion de patrimoine est le nom de marque du groupe d'exploitation qui comprend la Banque de Montréal et certaines de ses filiales qui offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Ces services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques du groupe. BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements Inc., filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de succession, de fiducie, de planification et de garde sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc., filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal, offre une gamme complète de services de placement. Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez contacter votre conseiller en placement pour obtenir de plus amples informations. Les services et les produits d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de BMO Services conseils en assurance et planification successorale Inc., par des agents d'assurance vie autorisés (conseillers en sécurité financière au Québec).

BMO Nesbitt Burns Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

<sup>MD</sup> « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. <sup>MD</sup> « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. Tous droits réservés. La reproduction de ce document sous quelque forme que ce soit ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.