



ALORS, CETTE NOTION DE *WEALTHNESS*, QU'EST-CE QUE C'EST ?

IL NE SE PASSE PAS UN JOUR SANS QUE NE VOUS PENSIEZ à l'argent. Après tout, l'argent influence tant de vos choix de vie. Le métier que vous exercez. Le partenaire de vie que vous choisissiez. Où vous habitez. Les écoles que vous fréquentez. Celles que fréquenteront vos enfants. Quand vous prenez des décisions sur ces questions, vous tenez

naturellement compte de votre situation financière. Alors, imaginez l'effet qu'aurait sur ces décisions une relation à l'argent qui n'est pas saine. Songez à quel point cela peut oblitérer votre jugement, vous maintenir dans un état perpétuel d'angoisse ou aboutir à des décisions qui compliquent vos projets pour le futur. Dans mes nombreuses années de gestionnaire de patrimoine, j'ai eu connaissance d'histoires pénibles, de querelles autour d'héritages familiaux, de couples qui étiraient à l'infini une procédure de divorce ou de clients se sentant obligés de garder un emploi qui les rendait malheureux. J'ai vu des parents qui dépensent sans compter, mais qui n'arrivent pas à se faire à l'idée de payer les frais d'une meilleure école pour leurs enfants et des couples qui divorcent parce qu'ils ne parviennent pas à parler d'argent sans que cela finisse par des disputes épiques. Tous ceux-là sont des gens qui n'entretiennent pas une relation saine avec l'argent et lui permettent de les priver d'un mieux-être général.

Prenons le cas de Bernard. Propriétaire d'un grand cabinet d'architectes, il est engagé dans un procès pour plusieurs millions de dollars contre une entreprise de construction à propos d'un projet de grande envergure annulé à la dernière minute. Ce procès représente un important fardeau financier pour le cabinet et Bernard en a fait une obsession qui sape sa créativité. Jusque-là, Bernard aidait de grand cœur ses enfants adultes, financièrement. Mais

dernièrement, à cause de ses démêlés avec la justice, il a dû décliner une demande de sa fille. Celle-ci, qui tenait l'aide paternelle pour acquise, avait pris par anticipation de lourds engagements financiers et a été dépitée de cette fin de non-recevoir. L'affaire a jeté un froid dans la relation, et père et fille ne s'adressent plus la parole.

La fille avait évidemment une attitude malsaine à l'égard de l'argent. Elle estimait que l'argent de son père lui revenait de droit et ne comprenait pas que son père pût connaître des difficultés financières. (Je pourrais citer de nombreux exemples d'enfants qui ne parlent plus à leurs parents parce qu'ils n'obtiennent pas l'aide financière qu'ils croient mériter.) Mais, Bernard, le père, a aussi une déficience dans son rapport à l'argent. Malgré le procès, il reste un homme riche, mais en exagérant ses pertes du moment – en partie parce qu'il s'est trop investi émotionnellement dans la poursuite –, il s'est convaincu d'être soudain devenu un sans-le-sou, incapable d'aider les siens. N'ayant pas les outils pour prendre du recul, Bernard voit toute sa vie à travers le prisme de ce procès. Si, dès le départ, il s'était ouvert davantage à sa famille au sujet de ses difficultés et ne s'était pas senti gêné par la situation, sa fille n'aurait peut-être pas laissé ses projets dépendre de la générosité paternelle. Une plus grande ouverture aurait permis à Bernard de mieux évaluer la situation. Elle lui aurait permis de l'appréhender en termes réels

et sans exagérations, et Bernard aurait pu voir le procès comme un coup dur, mais pas fatal. La communication, comme on le verra dans un autre chapitre, est cruciale pour le sentiment de bien-être financier et psychologique qu'inspire la *wealthness*.

Gérard, un autre client, était copropriétaire d'une chaîne d'épiceries qui avait le vent en poupe. Pendant des années, il avait vécu largement en dépensant sans compter et était constamment à court d'argent. Ses choix le poussaient toujours vers des achats un tantinet au-dessus de ses moyens, que ce soit une maison, une voiture, une montre ou des billets pour une manifestation sportive. Après avoir tiré tout ce qu'il pouvait de ses comptes – et de ceux de ses enfants –, il commença à puiser dans la caisse de l'entreprise, prétendant que la moitié lui revenait, même si, dès le départ, il avait convenu avec son associé de réinvestir tous les profits dans leurs magasins. Évidemment, son associé en prit ombrage, estimant que cette ponction mettait l'entreprise en difficulté. Ils allaient devoir renoncer à des projets d'expansion, voire licencier. Le manque de *wealthness* de Gérard jetait le désarroi dans de nombreuses vies et brisait de nombreuses relations.

L'argent est imbriqué dans une foule d'éléments qui font le bonheur ou le malheur des uns et des autres. Le divorce est un cas de figure classique illustrant comment des

crainces malsaines entourant l'argent peuvent pervertir le jugement, particulièrement quand on en vient à négocier le bonheur futur. Le divorce est un grand destructeur de richesse et celui ou celle qui engage la procédure sait qu'il peut facilement perdre la moitié de ses avoirs. Et pourtant à cause d'une incapacité de surmonter ses craintes d'une perte, le couple tend souvent à tirer le processus en longueur et à perpétuer les déchirements, engageant de formidables frais d'avocat qui rognent toujours plus leur patrimoine.

Une perte d'argent, qu'elle soit réelle ou potentielle, n'est pas l'unique déclencheur de l'anxiété financière. Un héritage ou le fait de gagner de l'argent peut aussi soumettre les individus et les familles à une pression formidable. Nous sommes à l'aube de ce qui sera le plus grand transfert de richesse entre des générations de toute l'histoire puisque, au cours des trente à quarante prochaines années, les *baby boomers* légueront leurs avoirs à leurs descendants.

Rosalie, une cliente, est mariée à Stéphane. Ils ont tous deux des emplois bien rémunérés dans le secteur des arts et loisirs et se considèrent comme relativement bien nantis, même si Stéphane a toujours gagné plus que son épouse. Jusque-là, le couple mettait toutes ses finances en commun. Rosalie et Stéphane utilisent le budget commun pour tout, des dépenses courantes du ménage à l'éduca-

tion des enfants et jusqu'aux frais de la maison de retraite du père de Rosalie. Si l'un ou l'autre veut faire un achat personnel important, il se sent parfaitement libre de l'imputer au compte commun sans consulter son conjoint. Les remises en question de leurs achats mutuels étaient, jusque-là, rares. Mais l'an dernier, la tante de Rosalie est décédée, léguant un beau petit pécule à sa nièce. Sans autre forme de discussion, Rosalie a déposé l'argent dans un compte séparé, à son nom seulement. Évidemment, cela a créé des tensions entre mari et femme. Stéphane estime que Rosalie met de côté de l'argent qui appartient ainsi non pas à la famille, mais à elle. Le geste de son épouse a soulevé une question de confiance. Agacé par l'attitude de sa femme à l'égard de cet héritage, Stéphane a commencé à réagir avec petitesse à des questions financières, se demandant si son épouse apporte bien sa juste part au ménage. Il a même commencé à remettre en question la valeur de ses achats. Cet héritage a rendu la famille plus riche, mais Stéphane plus malheureux.

Pour essayer de lui faire retrouver son assurance financière et psychologique, j'inviterais Stéphane à prendre un peu de recul et à se rappeler qu'il est tout aussi riche qu'avant l'héritage. Puis, je lui ferais remarquer que lui et sa famille sont en fait plus riches grâce à cet héritage. Voilà donc encore un exemple du bien que peut faire une meilleure communication dans une famille, particulièrement avant

de mettre l'argent en commun ou de le déposer dans un compte séparé.

Nous aimons tous penser que nous saurons garder la tête froide en cas de divorce ou d'héritage, mais quand les gens doivent composer avec plus d'argent, cela peut compliquer la vie et les relations. Les problèmes et les tensions que peuvent soulever les héritages sont vastes et difficiles à anticiper. Que se passera-t-il si l'argent n'est pas réparti également entre les membres de la famille ou si le rythme du règlement de la succession ne convient pas à tous. Parfois, un des héritiers veut toucher sa part plus vite ou n'est pas satisfait du choix du liquidateur de la succession. Même si le patrimoine est distribué équitablement, il peut susciter du ressentiment, l'un voulant une peinture, mais recevant plutôt les bijoux.

Les situations de ce genre mettront à l'épreuve votre sentiment de *wealthness* et révéleront votre véritable rapport à l'argent. En chiffres absolus, vous vous êtes enrichi, mais si votre frère reçoit la voiture que vous convoitiez et vous le bateau, vous réagirez peut-être avec dignité et élégance ou vous laisserez la jalousie et le sentiment d'injustice gâcher le moment et éventuellement votre vie et vos relations.

Un déficit de *wealthness* ne menace pas seulement vos relations. Des attentes déraisonnables et malsaines

concernant l'argent peuvent aussi miner votre santé. La crise financière de 2008 a été une période incroyablement difficile et j'ai vu, aux premières loges, comment perdre de l'argent a affecté mentalement et physiquement autant des clients que des professionnels des placements. Craignant que leur employeur ne soit pas en mesure de provisionner leur régime de retraite et voyant s'accumuler les pertes – théoriques –, beaucoup ont subi un stress intense. Les médias s'en sont fait l'écho et ont souligné que la multiplication des cas d'insomnie a entraîné une augmentation des prescriptions de somnifères, particulièrement parmi les professionnels du secteur financier. Les clients cachaient les relevés de placement, refusant de les ouvrir. Des ménages se sont brisés, les conjoints s'accusant mutuellement de négligence ou de cachotteries à propos de l'argent de la famille. À mesure que les marchés baissaient s'installait un sentiment de panique, et de plus en plus d'investisseurs encaissaient leur épargne. La période a été extrêmement anxiogène, même pour des investisseurs qui avaient fixé des objectifs réalistes et adéquats, qui n'avaient commis aucune erreur technique et avaient compris que les rendements ne montent pas en ligne droite, des investisseurs auxquels leur expérience aurait dû permettre de braver la tempête. La Grande récession, comme on l'appelle souvent, a probablement constitué un repli comme on n'en voit qu'un dans une vie d'investisseur, mais la réaction des épargnants pendant

cette période jette un éclairage instructif sur des comportements dangereux que je constate souvent, même quand les choses vont bien.

L'avidité peut être aussi dangereuse que la peur. L'argent est comme une drogue, et on n'agit pas toujours rationnellement quand il est question de gros sous, ce que les spécialistes du comportement ont bien compris. Dans son livre intitulé *Coined: The Rich Life of Money and How It's History Has Shaped Us*, Kabir Sehgal cite une étude de Hans Breiter, un neuroscientifique qui a étudié des analyses d'imagerie médicale du cerveau de douze personnes qui participaient à un jeu dans lequel elles pouvaient gagner ou perdre de l'argent. Breiter s'est particulièrement intéressé au noyau accumbens, une région du cerveau qui joue un rôle de premier plan dans le traitement cognitif de la récompense et le renforcement de l'apprentissage. Chez les personnes qui ont participé au jeu, l'analyse IRM du cerveau a révélé une activité accrue, similaire à celle de toxicomanes à qui on aurait administré une dose de cocaïne.¹ Sehgal stipule que le comportement à l'égard de l'argent est motivé par des facteurs qui dépassent la raison pure; par exemple, dans les bistrot, les pourboires sont plus généreux par beau temps. Il en déduit que l'argent est un excitant, mais que la possibilité d'en obtenir est un neurostimulant encore plus puissant. Sehgal conclut que l'argent est devenu notre clochette de Pavlov, activant le

noyau accumbens et conditionnant notre comportement et nous faisant saliver à l'idée d'en obtenir plus.² Ce qui excite les gens, ce n'est pas ce qu'ils ont, mais ce qu'ils peuvent gagner.

Se réjouir à l'idée d'en obtenir plus ou rechercher un état d'euphorie encore plus grand ne représente pas la clé du succès ni la voie royale vers le sentiment de *wealthness*. On attribue à Warren Buffet, un des plus grands investisseurs de ce monde, le précepte suivant : « Soyez craintifs quand les autres sont avides, et avides quand les autres sont craintifs ». L'incapacité de gérer des attentes raisonnables et toute tentative de satisfaire l'avidité sont un moyen sûr et rapide de courir à la désillusion. En qualité de gestionnaire de fonds discrétionnaire, je fais des choix pour d'autres sur la manière de gérer un portefeuille bien équilibré. Mais en fait, la plus grande partie de mon travail consiste à gérer les attentes des clients qui fixent des objectifs irréalistes pour les marchés et pour eux-mêmes. L'absence d'un garde-fou entre vous et votre argent peut vous laisser à la merci de vos émotions – acheter par avidité, vendre par crainte ou suivre aveuglément les tendances à mesure qu'elles montent et retombent.

Impulsivité, générosité, jalousie. Notre quotidien est émaillé de toute une gamme d'émotions qui peuvent influencer le comportement face à l'argent. Alors, si les

gens commettent leurs pires erreurs quand ils deviennent trop avides, craintifs, impulsifs, jaloux ou exagérément généreux, que faire pour maîtriser ces sentiments ? Premièrement, comprendre que vous ne pouvez pas vous attaquer à ces problèmes tout seul ou toute seule, car les émotions sont tout simplement trop puissantes. Deuxièmement, contrairement au karaté, où le débutant apprend à voir chaque mouvement comme un geste de défense ou d'attaque envers un adversaire, dans les placements, l'ennemi est une force intérieure. L'adversaire n'est pas le marché, comme certains voudraient le croire. L'ennemi est en vous et il vous livre un combat dans votre tête. Une fois que vous avez compris ces deux points, vous pouvez commencer à cultiver une relation saine avec l'argent en suivant l'approche disciplinée expliquée dans ce livre. Pour cela, il faut faire face à votre adversaire – vous – et examiner la situation, faire le point sur ce que vous possédez, définir ce qui vous rend heureux ou heureuse et évaluer si vos objectifs sont réalistes ou non. À travers les leçons tirées de la pratique du karaté, la discipline et la méditation – toutes exposées dans cet ouvrage –, vous apprendrez à contrôler des émotions potentiellement destructives pour pouvoir vous engager sur la voie du bien-être financier et psychologique qu'est la *wealthness*.

Prenons, par exemple, le sentiment de regret. Le regret n'est pas une denrée rare dans nos vies. On le rencontre

quand le marché monte et quand il descend. J'aurais dû être plus audacieuse... ou plus prudente. Pensez à tout l'argent dont je disposerais si j'avais fait plus attention à mes finances dans ma jeunesse. Vous pouvez regretter des investissements particuliers, ou de l'argent que vous avez consacré à des personnes que vous pensiez aimer. Jamais, personne ne prend toujours les meilleures décisions. Il faut donc apprendre à décrocher, à se projeter dans l'avenir et à ne pas se laisser obnubiler par ce qui a mal tourné dans le passé. Pour parvenir à l'état de *wealthness*, et devenir un investisseur ceinture noire, indépendant de fortune et bien dans sa peau, il faut avoir confiance dans son plan à long terme et ne pas agir sur la base de regrets actuels ou passés.

Dans notre société, il est commun de suivre des régimes, de s'astreindre à un exercice physique régulier et d'écouter des coachs qui promettent de vous aider à mieux organiser votre vie et employer plus efficacement votre temps. Alors, pourquoi ne pas accorder à son bonheur financier la même attention que celle qu'on réserve à la nutrition et au soin de son image corporelle ? Malheureusement, l'effort consacré au bonheur financier est minime, et c'est là que la dichotomie au sein du mouvement du mieux-être est la plus grande. Il faut savoir apprécier et être reconnaissant du moment présent. Ici et maintenant. Mais l'argent est souvent le sujet de distraction qui nous éloigne du moment présent et nous fait penser à l'avenir, à ce que j'appelle

le moment futur de l'argent. Au lieu d'être heureux de tout l'argent qu'ils possèdent, de jouir de la tranquillité d'esprit de savoir qu'ils ne manqueront de rien et qu'ils ne sont pas sur le point de succomber à des difficultés financières, les gens se laissent obséder par la planification des ressources dont ils disposeront demain, que ce soit positivement ou négativement. On passe des jours et des jours à calculer sa retraite et à essayer de mesurer l'impact de chaque décision monétaire future, mais il y a une différence entre planifier et se laisser obnubiler. C'est ce genre d'obsession, plus que toute autre chose qui nous distrait de notre bonheur présent, et pourtant, dans tout le mouvement du mieux-être, il est classique d'ignorer la relation à l'argent et l'attitude à l'égard des questions financières. Dans les groupes de yoga et de méditation, on ne reconnaît pas, ou alors à peine, le lien entre le quotient de bonheur d'une personne et le degré d'assouvissement de ses besoins financiers.

Le mépris de l'argent du yogi évoqué en introduction illustre bien jusqu'à quel point la question de l'argent est balayée sous le tapis dans le mouvement du bien-être. Le problème vient en partie de ce que ces aficionados du mieux-être n'ont pas la motivation nécessaire pour accumuler de l'argent, ce que beaucoup ne font d'ailleurs pas. Ils considèrent comme plus honorable la capacité de vivre frugalement et jugent que le souci de disposer de

plus d'argent est un travers matérialiste ou dénote un sens des priorités dévoyé. En excluant ou en évacuant presque totalement le sujet, ils essaient de faire passer le message que l'argent est superficiel et ne doit pas être considéré comme un facteur intrinsèque du bonheur. La philosophie bouddhiste appelle à surmonter l'envie d'argent, ce qui est une aspiration louable si l'argent est une source négative d'émotions, s'il inspire un sentiment de culpabilité, de jalousie ou de regret. Mais si l'argent peut devenir une source positive d'émotions ? Pour reprendre le mot d'un économiste disparu, Jude Wanniski : l'histoire de l'humanité est une bataille entre la création de richesse et sa redistribution. Bref, l'argent fait tourner le monde. Nous passons nos journées à le gagner et à le dépenser. Nous contribuons tous à la richesse du monde. C'est le fondement de notre mode de vie. Par conséquent, nous devrions nous efforcer d'avoir le sentiment de maîtriser le processus et la capacité de faire en sorte qu'il soit employé à bon escient. Il faut croire en la capacité de l'argent de produire un effet généralement positif. Reconnaître cela peut être une merveilleuse source de joie et de satisfaction.

Le monde du mieux-être n'est pas seul à rechigner à aborder la question plus profonde de l'argent et du bonheur. Dans les milieux financiers, il peut être très difficile pour un conseiller de parler avec les clients des émotions qui entourent les questions d'argent. Les conseillers se consi-

dèrent d'abord et avant tout comme des gestionnaires de capitaux, pas comme des psychologues. Ils sont prolixes sur la manière d'épargner et d'investir l'argent et sur les stratégies les plus propices pour générer de bons rendements à long terme, mais ils n'évoquent généralement la question des émotions que pour parler de la manière dont le client devrait réagir à des marchés volatils et à des pertes. Si un conseiller constate une activité suspecte comme des retraits excessifs ou des paiements exorbitants, il y a de bonnes chances qu'il ne dise mot de crainte de jeter un froid sur la relation, ce qu'on peut comprendre parce que parler d'addiction, d'infidélité ou d'autres problèmes personnels peut être extrêmement gênant pour les deux parties. Les clients ont tendance à changer de conseiller quand on leur parle d'un sujet qu'ils ne veulent pas aborder ou qu'on leur tient des propos qu'ils ne veulent pas entendre, et la plupart des gens n'aiment pas se faire dire qu'ils ont un problème. De plus, les conseillers ne sont pas des psychiatres ou des gourous, et le cadre de leurs relations avec les clients ne leur donne pas vocation à sonder plus avant la vie de ceux qu'ils servent, ce qui ne veut pas dire que la relation aurait beaucoup à gagner d'une telle ouverture. En outre, dans ce secteur dominé par la gent masculine – moins de 20 % des conseillers sont des femmes –, le rôle de conseiller financier a traditionnellement été de créer de la richesse et d'aider les clients à atteindre des objectifs financiers. Dans ce milieu, le

succès et la compétence se mesurent en chiffres – montant d’actifs sous gestion et rendement dégagés.

La plupart des conseillers n’abordent probablement pas les questions plus profondes, car, comme le commun des mortels, ils présument à tort qu’entretenir une relation saine avec l’argent est une question de personnalité. Nous apprenons qu’il existe différentes personnalités en ce qui concerne l’argent, et parfois on pense qu’un tel est prédisposé à être heureux de ce qu’il a et que tel autre ne l’est pas. Mais il n’existe pas de prédestination en matière financière. Ce n’est pas parce que vous avez eu du mal à amasser quelques économies dans le passé que vous ne réussirez jamais à épargner. On ne peut pas adopter une attitude défaitiste à l’égard de son pouvoir sur l’argent. Chacun a une influence sur son propre sort, d’autant plus qu’il existe une recette du succès assuré. Mais comme en toute autre chose, pour maîtriser la situation, il faut des efforts. Il faut aussi de l’autodiscipline, et ce livre décrit les étapes de ce cheminement. Chaque ceinture est un échelon de plus dans l’échelle à gravir pour maîtriser ses finances et nourrir une relation plus heureuse avec son argent. Une chose est certaine : même un attachement incomplet et imparfait à cet exercice vous apportera plus que si vous ne faisiez rien du tout. Comme dans la pratique du karaté, rien n’est parfait. Seul compte l’effort permanent pour tendre vers la perfection.

Avant d'accrocher ma ceinture noire deuxième dan au mur de mon bureau, il m'a fallu des années pour maîtriser les mouvements requis. Dans le karaté, on revient constamment aux gestes élémentaires. Que vous soyez ceinture jaune, bleue ou noire troisième dan, le maître sensei vous demandera toujours de refaire tout ce que vous avez appris depuis le début. On reproduit toujours le kata (les mouvements chorégraphiés) de la ceinture blanche. Je me souviens d'avoir vu un jour à Florence une devise sur la porte d'un restaurant qui illustre parfaitement l'esprit du karaté. « Rien n'est jamais achevé. Rien n'est jamais parfait. Rien n'est éternel. » Dans le karaté, on ne peut jamais être parfait et on n'a jamais fini de s'entraîner. Chacun continue de perfectionner son art. Toute chose qui revêt une certaine valeur dans la vie exige, au minimum, une discipline élémentaire. Il n'existe pas de raccourci dans cette vérité première. Pour moi, devenir ceinture noire m'a obligée à me rendre au dojo chaque fois que j'en avais la possibilité, à ne pas céder à la paresse et à m'exercer chez moi dès que c'était possible. Bref, à m'entraîner, m'entraîner, m'entraîner. Assez rapidement, cette grande autodiscipline m'a fait gravir les marches du karaté et est devenue un trait de mon caractère, qui déteint sur tous les aspects de la vie, de mon métier de conseillère à la gestion de mon ménage.

Une concentration complète sur le bien-être exige qu'on

s'efforce de devenir la meilleure personne qu'on peut être en fonction des outils dont on dispose, et en utilisant ces outils pour maintenir son physique en bon état, se sentir bien dans sa peau et pratiquer la méditation dans le but de comprendre qu'on peut maîtriser ses pensées. À partir de là, on peut mettre en place une pratique saine concernant l'argent, qui consiste à accumuler de la richesse pour se donner une vie bien remplie. L'argent ne doit jamais vous contrôler. L'argent doit être à votre service et au service de ceux qui vous tiennent à cœur. C'est cela la *wealthness*, un certain bien-être financier et psychologique.