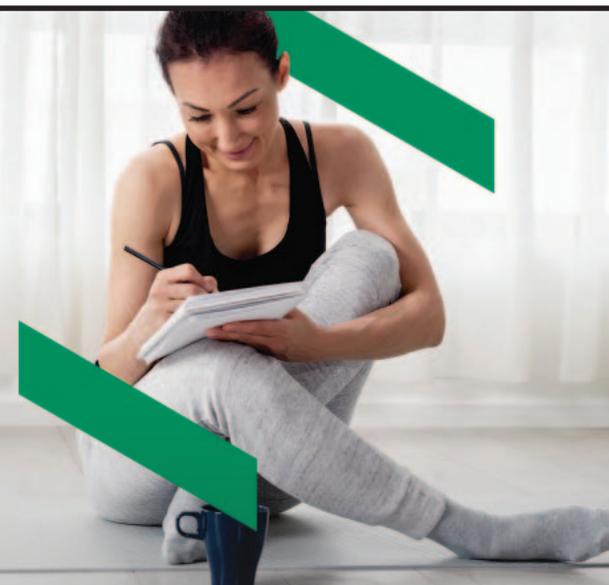


Et si l'on transformait nos résolutions en engagements?

Conseils pour transformer les résolutions en habitudes financières



Le début d'année est souvent propice aux bilans et à la volonté d'adopter de nouvelles résolutions. Est-ce une bonne idée? Peut-être, dans la mesure où ces résolutions ne se transforment pas en sources de stress ou en pression d'atteindre des objectifs hors de portée.

« Je préfère parler d'engagement plutôt que de résolution », explique d'entrée de jeu François Delorme, consultant et enseignant au département de sciences économiques de l'Université de Sherbrooke. Il signale que « faire part d'un engagement auprès de notre entourage ou encore sur les médias sociaux facilite la capacité à le maintenir. »

Ainsi, jusqu'à un certain degré, le regard et l'encouragement des pairs peuvent sainement influencer les comportements: « Plus c'est public, visible et transparent, plus c'est atteignable », observe-t-il, établissant certains parallèles avec la course à pied en cours d'entretien: « Il faut d'abord commencer par marcher avant de courir, sur des distances graduellement plus grandes. » M. Delorme souligne également que la mise en place de certains mécanismes favorise l'application et le maintien de ces fameuses résolutions.

Actionner les bons mécanismes

Le spécialiste en économie comportementale cite en exemple les finances personnelles: « L'activation des versements automatisés dans un compte dédié s'avère réellement efficace pour atteindre nos objectifs d'épargne. » L'effort que représentent les opérations manuelles peut nous inciter à délaisser rapidement cette pratique. Les versements automatiques pourraient alors vous donner un petit « coup de pouce » pour renforcer votre engagement à épargner.

Réduire la charge mentale

Autre exemple, de nombreuses études concluent que les employés cotisant automatiquement au REER de leur organisation sont d'emblée portés à utiliser ce levier d'épargne, surtout quand ce mécanisme est activé par défaut. Or, il observe que l'effort requis pour cotiser à un REER en prenant soi-même l'initiative plutôt que par l'entremise de l'employeur réduira de façon significative le taux de participation.

L'économie comportementale démontre donc la redoutable efficacité de transformer certaines résolutions en engagements, accompagnés de « coups de pouce », pour accroître de manière très tangible la capacité à les respecter. « Il s'agit de contourner la charge mentale de devoir faire les choses soi-même. En somme, les mécanismes nous protègent de nous-même! », dit François Delorme.

De l'optimisme excessif au réalisme

Le spécialiste prévient: surestimer sa capacité d'épargner se transforme parfois en facteur de découragement et de désengagement. Au point de

voir les résolutions devenir une cause d'anxiété. C'est vrai au gym comme avec notre épargne.

Si une personne décide de consacrer une trop grosse proportion de ses revenus à l'épargne, elle pourrait ressentir, un jour ou l'autre, l'impact néfaste de cet optimisme excessif en ayant surestimé sa capacité à atteindre son objectif. Il est préférable de demeurer réaliste.

De la résolution au plaisir de l'habitude

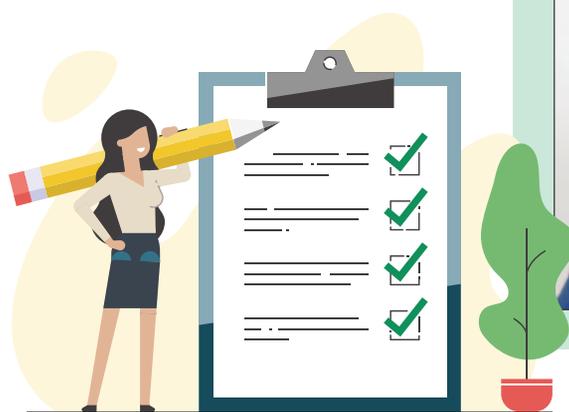
Pour contrecarrer ce phénomène, François Delorme conseille de fixer des objectifs atteignables, ce qui favorisera le plaisir de la gratification. « Plus ce sera facile au départ, plus les changements vont se transformer en habitudes. Parfois même au point de convertir cette nouvelle habitude en besoin dont on ne pourra plus se passer! », illustre-t-il en évoquant à nouveau la course à pied.

Objectifs : par où commencer?

« Automatiser un mécanisme d'épargne en débutant avec un très petit montant chaque semaine est un objectif atteignable pour la majorité des personnes », cite en exemple François Delorme. « Au bout d'un certain temps, les épargnants réalisent le potentiel d'augmenter ce montant, de manière graduelle au fil des mois, puis des années. »

Comme un coach ou un mentor, l'accompagnement bienveillant et empathique d'un conseiller en finances personnelles génère aussi une différence notable: « Le rôle des conseillers évolue et les clients ont tout intérêt à faire confiance à leur capacité à trouver des solutions et des recommandations profitables ».

À terme, ces résolutions, transformées en engagement puis en habitudes, s'avèrent à la fois bonnes pour la tête, le cœur et les finances. Les fameuses résolutions deviennent alors gratifiantes et apaisantes en dehors du stress et de toute pression extérieure. Bon engagement!



Shirley Léveillé¹

Conseillère Gestion de patrimoine
450 436-5335, poste 7186205
shirley.p.veilleille@desjardins.com

¹ Représentante en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.