



Gestion de la dette et mots qui font peur

On parle de portefeuilles de placement, de répartition des actifs, d'occasions de placement, de fiscalité... mais rarement de « gestion de la dette ». Nous avons récemment entendu dans les médias que l'endettement des Canadiens avait atteint le niveau record de 164 % du revenu disponible. Ainsi, une personne ayant un revenu de 100 000 \$ après impôts aurait une dette totale de 164 000 \$, peu importe la valeur totale de ses actifs... Est-ce vraiment si alarmant ou bien une stratégie pour attirer l'attention ?

S'il s'agit d'une dette hypothécaire sur une résidence d'une valeur de 210 000 \$ étalée sur 25 ans, qui ne requiert que 735 \$ en remboursements mensuels au taux de 2,5 %, y a-t-il vraiment un problème ? Un tel remboursement ne constitue en effet que 8,8 % du revenu disponible. Pas très cher pour se loger... Dans cet ordre d'idées, l'expression du niveau d'endettement d'un individu par rapport à son revenu disponible est une hérésie et nous aurions tout avantage à plutôt considérer cette comparaison par rapport au total de ses actifs et/ou de sa capacité à faire face à ses obligations.

Depuis l'éveil de notre société à la finance personnelle, trop peu d'accent a été mis par les conseillers sur l'endettement des ménages. Une infime partie de nos concitoyens seulement s'adonne à l'exercice de la planification budgétaire annuelle, qui constitue pourtant la base d'un bon plan financier. Combien font la distinction entre endettement et surendettement ? Bonne dette et mauvaise dette ? Combien connaissent leur niveau personnel d'endettement et les limites qu'ils devraient s'imposer ? Il ne faut pas se surprendre lorsqu'on entend que la plupart des propositions d'épargne systématique survivent rarement plus de trois ans. En l'absence d'un budget, on épargne d'un côté et on s'endette de l'autre...

L'accès au crédit est quant à lui devenu une formalité administrative. L'étudiant en première année de médecine, par exemple, déjà grandement courtisé par les diverses institutions financières, obtiendra aisément une marge de crédit sans garantie pouvant atteindre 250 000 \$ sur sa seule preuve d'inscription au programme... Un quart de million de dollars accessible sur-le-champ à un jeune d'à peine 20 ans.

Nos institutions financières proposent encore des prêts hypothécaires qui couvrent jusqu'à 95 % de la valeur d'une propriété de moins de 500 000 \$. L'emprunteur qui se retrouve dans une telle situation vous répondra que c'est son institution financière qui

lui a accordé pareille capacité... Acquérir une résidence d'une valeur de 500 000 \$ en ne déboursant que 25 000 \$ de comptant !!! Ce n'est probablement pas le consommateur qui est le gagnant de cette transaction. Mais le sait-il ?

Il aurait avantage à prendre le contrôle de ses finances personnelles plutôt que de le laisser à une tierce partie. Pour avoir un budget équilibré, il ne faudrait pas déboursier plus de 25 % du revenu disponible pour se loger (incluant les frais de chauffage, les taxes foncières et scolaires). Certains prêteurs suggèrent pourtant jusqu'à 25 % du revenu brut pour le remboursement du prêt hypothécaire, des frais de chauffage et des taxes foncières et scolaires. Donc, si le revenu brut est de 160 000 \$ (100 000 \$ net), on accorde un prêt hypothécaire de 710 000 \$ amortissable sur 25 ans et remboursable au rythme de 3 200 \$ par mois, alors que le maximum logique devrait être de 409 000 \$ amortissable sur 25 ans et remboursable au rythme de 1 833 \$ par mois.

Qu'en est-il maintenant des cartes de crédit ? MasterCard affiche un taux d'intérêt de 19,99 % sur solde impayé, Visa, 19,9 % et HBC, 29,9 %, pour ne nommer que ceux-là. Ce qu'il y a de pernicieux avec cet outil, c'est qu'il procure à son détenteur un pouvoir d'achat illusoire. Au Canada, le solde impayé moyen atteignait 3 800 \$ en 2015. C'est incontestablement le mode de crédit le plus coûteux après le prêt usuraire. Lorsque la situation devient critique, il est préférable de procéder auprès de son institution bancaire à une consolidation de dette et de détruire les cartes. Le consommateur doit apprendre à se servir de cet instrument intelligemment, ce qui n'est malheureusement pas toujours le cas.

Si le ratio d'endettement national ne signifie pas grand-chose en soi, il peut néanmoins permettre d'ouvrir le dialogue avec vos clients, de cerner leurs perceptions et de les éduquer en matière de gestion de la dette. Que ce soit pour leur bien ou celui de la société, n'hésitez pas à utiliser de bons outils de planification budgétaire avec vos clients. Cette stratégie constitue probablement votre meilleur allié à long terme. Bien appliqués, certains concepts permettent de comprendre adéquatement leur comportement de consommateurs et de le modifier au besoin afin qu'ils puissent mieux contribuer à l'atteinte de leurs objectifs à moyen et long terme. ■

Sylvain B. Tremblay, Adm.A., Pl. Fin., est vice-président, Gestion privée à Optimum Gestion de placements inc.