

ROMA : Vous êtes sur Internet à la recherche d'un nouveau manteau. Vous trouvez exactement ce que vous cherchez. Il coûte 100 dollars. Vous préparez votre carte de crédit... et vous voyez une autre option : quatre paiements de 25 dollars.

Si vous avez déjà acheté quelque chose en ligne, l'option Achetez maintenant, payez plus tard vous a sans doute déjà été proposée. Vous l'avez peut-être même essayée. Mais s'agit-il d'une façon intelligente de payer? Y a-t-il des risques cachés?

ROB : Aujourd'hui, nous nous intéressons aux plans Achetez maintenant, payez plus tard, qui consistent à échelonner le paiement de vos achats sur une période donnée. Dans la plupart des cas, vous ne payez pas d'intérêts. Cette formule est très populaire auprès des détaillants et elle est proposée sur de nombreux sites web. Du maquillage aux appareils électroniques, en passant même par les billets d'avion. Devriez-vous en faire l'essai?

ROMA : Bienvenue à Test de résistance, une série de balados du Globe and Mail qui se penche sur les finances personnelles pour les membres de la génération Z et les milléniaux. Je suis Roma Luciw, rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

ROB : Et je m'appelle Rob Carrick, chroniqueur financier au Globe and Mail. Alors Roma, les plans Achetez maintenant, payez plus tard sont relativement nouveaux. En revanche, le concept des paiements différés ne l'est pas du tout. Cela me rappelle les publicités de mon enfance pour les extracteurs à jus et autres robots culinaires, qui pouvaient être à vous pour seulement quatre paiements faciles de 19,99 \$. Le système Achetez maintenant, payez plus tard vous rappelle-t-il cela?

ROMA : Et comment! Je me souviens de ces publicités. Je les regardais quand j'étais petite. Il n'y avait pas une chaîne spéciale pour ça?

ROB : La chaîne de téléachat? Ce n'est pas ça?

ROMA : Oui, exactement. On a l'impression d'avoir fait un demi-tour complet. Les plans Achetez maintenant, payez plus tard sont apparus. Pourquoi ne pas nous en parler, Rob?

ROB : Eh bien, en fait... Il n'y a pas si longtemps, je regardais des billets d'avion. Je regardais comme ça, sans rechercher quoi que ce soit de spectaculaire. Et j'ai remarqué qu'Air Canada offrait la possibilité de payer ses billets en plusieurs fois. Achetez maintenant, payez plus tard. Cela peut être quatre versements, une fois par mois. Ou alors, cela peut être une date précise à laquelle vous devez régler l'intégralité de votre dette. Cet outil permet aux détaillants de vendre davantage. C'est un programme qui est payé par les détaillants. Vous, l'utilisateur, vous ne payez pas pour le programme si vous remboursez à temps, car il n'y a ni intérêts ni frais sur les paiements périodiques. Dans de nombreux cas, cela semble même plutôt attrayant à première vue. Ce sont les détaillants qui paient les frais de ce système, parce qu'ils croient qu'il les aidera à vendre plus de produits. J'ai lu un rapport sur le concept Achetez maintenant, payez plus tard qui prédit que plusieurs milliards de dollars seront dépensés de cette façon d'ici la fin de 2021. Et je comprends pourquoi. C'est vraiment pratique et, et très facile. L'idée que je peux acheter quelque chose, l'obtenir tout de suite et ne le payer que plus tard parce que je me suis engagé dans un programme. Je ferai des paiements mensuels. Ça a l'air plutôt bien. Je comprends pourquoi les gens le font. Pensez-vous qu'il y aura beaucoup d'achats de Noël achetés avec le concept Achetez maintenant, payez plus tard cette année?

ROMA : Tout à fait. Je pense que beaucoup de gens vont l'adopter pour payer leurs achats de Noël. Mais l'un des aspects inquiétants, d'après ce que j'ai entendu, c'est le fait que ce concept semble inciter les gens à dépenser plus qu'ils ne l'auraient fait autrement. Évidemment, c'est logique. Vous mettez pas mal de choses dans votre panier et, tout d'un coup, votre total est moins élevé parce que vous étalez les paiements. Et donc, vous pensez quoi? Avec ce montant, en bas de la facture, je peux avoir l'impression que je peux dépenser plus. Ce qui est moins évident, par contre, c'est le fait que cet achat va continuer à vous coûter, dans les semaines et les mois à venir, et c'est là que je pense que c'est problématique.

ROB : Il faut reconnaître que le concept Achetez maintenant, payez plus tard est une tendance lourde, qui pèse de plus en plus sur les d'achats. Comme nous sommes des spécialistes des finances personnelles, cela nous intéresse.

Dans l'épisode d'aujourd'hui, nous avons voulu entendre les témoignages de Canadiens qui ont utilisé le concept Achetez maintenant, payez plus tard. Nous avons parlé à deux femmes dans la vingtaine qui ont des points de vue très différents sur le sujet. Nous y venons tout de suite après la pause.

SARA : C'est vraiment génial. J'adore ça. Je pense que tout le monde devrait s'en servir, que tout le monde devrait se renseigner sur les paiements échelonnés et se rendre compte qu'ils ne sont pas si mauvais qu'ils en ont l'air, sauf s'il y a un problème de crédit, bien sûr. Ce qui est sûr, c'est qu'il faut savoir prendre des décisions judicieuses. C'est tout ce que j'ai à dire en ce qui concerne le magasinage, car j'ai quand même fait des dégâts dans ce domaine.

ROMA : Voici Sara, de la génération du millénaire, qui adore ce concept.

SARA : Je m'appelle Sara. J'ai 26 ans. J'habite à Ottawa, je suis étudiante à l'Université d'Ottawa.

ROMA : La plupart des soldes ont lieu avant ou pendant les grandes fêtes et les événements importants. Sara a commencé à adopter le concept Achetez maintenant, payez plus tard alors qu'elle faisait du lèche-vitrine lors du vendredi fou de l'année dernière...

SARA : J'étais en train d'acheter des outils de coiffure, et c'était la première fois que je pouvais faire des paiements échelonnés en ligne, sur un site web. C'était juste pour acheter un lisseur à cheveux, un fer à friser et quelques autres accessoires. Et la facture était assez élevée. J'ai dû opter pour le paiement en plusieurs fois, au lieu de tout payer d'un coup, parce que j'avais l'impression que c'était un achat impulsif. Il fallait que je le fasse. Voilà.

ROMA : Sara a acheté ce qu'il lui fallait pour les cheveux... ET un ordinateur portable dont elle avait besoin pour ses études. Les plans de paiement lui donnent la possibilité d'économiser de l'argent et d'acheter ce dont elle a envie... et ce dont elle a besoin.

SARA : Pour moi, l'un des aspects les plus importants est d'avoir un peu d'argent de côté en cas de besoin. Donc, je préférerais ne pas retirer d'argent de mon épargne pour payer mon ordinateur portable, alors que je pouvais le faire petit à petit, au fur et à mesure de mes entrées d'argent.

ROMA : Les applications Achetez maintenant, payez plus tard ciblent vraiment les acheteurs de la génération Z et du millénaire. Et Sara ne pense pas que cette tendance disparaîtra de sitôt.

SARA : Cela risque de devenir la nouvelle norme pour les achats en ligne, surtout pour les jeunes générations, parce que nous vivons dans un monde qui est basé sur les tendances, et que les jeunes veulent toujours ce qu'il y a de plus récent. C'est le meilleur moyen, pour eux, pour pouvoir faire des achats sans avoir à les payer tout de suite.

ROMA : Même si elle est une fan du concept Achetez maintenant, payez plus tard, Sara pense qu'il a des avantages ET des inconvénients.

SARA : Cela peut être dangereux, car cela peut créer de mauvaises habitudes d'achat, chez moi notamment, et c'est très difficile à contrôler. En revanche, je pense que cela peut être utile, car si une chose ne rentre pas dans votre budget, et que vous voulez faire des paiements échelonnés, vous savez que vous pouvez l'obtenir, grâce au concept Achetez maintenant, payez plus tard. Vous ne pourriez pas le faire si les paiements échelonnés n'existaient pas. Ils vous aident donc, en quelque sorte, à satisfaire votre propre faim pour cet article. Ça, c'est vraiment bien. Oui.

ROMA : Je pense que l'histoire de Sara va parler à beaucoup de nos auditeurs. Certaines de ses décisions sont vraiment excellentes. Elle a des économies. Elle établit un budget. Elle réfléchit à la façon dont elle dépense. Ce qui m'inquiète, c'est qu'elle sait que certaines de ses mauvaises habitudes d'achat, ou du moins celles qui l'inquiètent et qu'elle a du mal à contrôler, sont peut-être alimentées par le concept Achetez maintenant, payez plus tard.

ROB : Je trouve que l'histoire de Sara montre la tension que les gens ressentent lorsqu'ils font des achats et qu'ils ont l'impression de ne pas avoir assez d'argent, mais qu'ils ont vraiment envie, ou besoin de quelque chose. Et est-ce que j'en ai les moyens? Je ne sais pas. Mais avec le concept Achetez maintenant, payez plus tard, ces petits paiements semblent rendre la chose possible. Je crois qu'il oblige les gens à assumer la responsabilité de prendre des décisions financières intelligentes.

ROMA: Après la pause, nous écouterons une autre consommatrice canadienne qui a découvert l'option Achetez maintenant, payez plus tard l'an dernier, et pourquoi elle n'est pas convaincue.

[PUBLICITÉ] : Bonjour, je m'appelle John Graham, je suis président et chef de la direction d'Investissements RPC. La COVID-19 est le défi le plus difficile que nous ayons eu à relever, en une génération. Elle a mis à l'épreuve notre santé physique et mentale, ainsi que la sécurité financière de nombreuses personnes. Je suis heureux d'annoncer que les fonds de RPC ont résisté au stress et à la volatilité de la pandémie mondiale. Le fonds demeure solide et est viable pour les 75 prochaines années. Chez Investissements RPC, nous investissons aujourd'hui pour votre avenir. Visitez le site rbcinvestissements.com pour en savoir plus.

ROMA : Voici notre prochaine cliente, qui appartient à la Génération Z.

SARAH : Je m'appelle Sarah Lewis, j'ai 23 ans, je suis rédactrice pour *Moneywise*, une publication sur les finances personnelles. J'habite à Toronto.

ROMA : Sarah a découvert l'option Achetez maintenant, payez plus tard en achetant du maquillage sur le site de Sephora.

SARAH : Je crois que cela coûtait 64 dollars, donc divisé par quatre, cela fait 16 dollars par versement. Donc vous payez 16 dollars tout de suite, et le reste est réparti en plusieurs versements toutes les deux semaines.

ROMA : Sarah n'est pas fan de cette idée.

SARAH : Selon moi, les produits de ces détaillants, les produits de maquillage, ce genre de produits ne sont pas des produits de première nécessité. Donc, pour moi, ça n'a pas vraiment de sens d'opter pour le concept Achetez maintenant, payez plus tard pour de tels produits, si vous ne pouvez pas vous permettre de les payer avec votre carte de crédit. En plus... Il ne faut pas perdre de vue ce que vous dépensez chaque mois. J'aurais sans doute plus tendance à faire des achats impulsifs, par exemple, si je comptais sur le concept Achetez maintenant, payez plus tard.

ROMA : Une autre raison pour laquelle Sarah se méfie du concept est qu'elle pense davantage à ses objectifs financiers à long terme.

SARAH : Il y a une autre raison : beaucoup de ces plateformes ne communiquent pas vos informations aux agences d'évaluation du crédit, ce qui peut être intéressant pour quelqu'un qui ne paie pas ses factures à temps, car cela n'affecte pas sa cote de solvabilité. Mais si vous payez vos factures à temps, vous aimeriez que cette information soit communiquée à une agence d'évaluation du crédit, car cela peut contribuer à renforcer votre cote de solvabilité, ce qui est assez important puisque les banques et les prêteurs en tiennent compte pour déterminer si vous êtes un emprunteur fiable, par exemple lorsque vous demandez une carte de crédit ou un prêt. De même, ce que j'ai constaté avec le concept Achetez maintenant, payez plus tard, c'est que les gens n'ont pas d'économies et dépensent davantage. Et cela peut aussi être un problème lorsqu'il s'agit de faire des achats importants à l'avenir, par exemple la mise de fonds pour acheter une maison.

ROMA : Ferait-elle une exception et utiliserait-elle le concept Achetez maintenant, payez plus tard?

SARAH : Pour ma part, je préférerais ne pas l'utiliser, sauf si je n'ai vraiment pas le choix. Peut-être que si mon ordinateur portable tombait en panne ou si j'avais besoin d'un électroménager coûteux ou d'un meuble pour la maison, je pourrais envisager d'utiliser la formule Achetez maintenant, payez plus tard pour étaler les paiements sur une plus longue période, au lieu de tout payer d'un coup.

ROB : Je pense que Sarah est l'exemple parfait de quelqu'un qui a les idées très claires au sujet du concept Achetez maintenant, payez plus tard. Elle a fait ses recherches. Elle a envisagé toutes les possibilités. J'encourage tous ceux qui envisagent d'utiliser le concept à faire de même.

ROMA : Oui, elle a manifestement passé du temps à planifier ses finances. Elle est consciente des dangers. Elle essaie d'éviter les problèmes et la tentation des achats en ligne. Nous ressentons tous cette tentation. Je sais que c'est mon cas. Quand je suis sur un site et que je commence à chercher des trucs. Ne vous mettez pas dans cette situation. C'est préférable pour vous.

ROB : Nous venons d'entendre des avis divergents sur le concept Achetez maintenant, payez plus tard de la part de deux acheteuses canadiennes. Qu'en pensent les experts? Pour le savoir, j'ai interrogé Jessica Moorhouse, éducatrice financière et animatrice de la balado *More Money*. Voici la conversation que nous avons eue.

Je suis tombée sur ce sujet dans un article du Report on Business du Globe and Mail, il y a un an ou deux, et je me suis dit : « Voilà qui ressemble aux bons vieux paiements à tempérament d'antan, et ils n'étaient pas très bons pour les finances personnelles. » J'avoue que je ne leur étais pas très favorable.

Je me demandais comment ça allait décoller, et je vois qu'ils commencent à prendre de l'ampleur. Que constatez-vous avec le concept Achetez maintenant, payez plus tard? Les gens vous interrogent-ils à ce sujet? Avez-vous l'impression qu'ils commencent à décoller?

JESSICA : Oui, on me pose des questions à ce sujet. J'ai l'impression d'avoir eu cette conversation avec beaucoup de gens, et j'ai l'impression que vous et moi sommes sur la même longueur d'onde. Je ne suis pas une grande fan de ce concept, parce que c'est une sorte de vieux produit remis au goût du jour, et qui est maintenant un peu plus éclatant et plus numérique. De nombreuses entreprises le proposent aujourd'hui et les cibles principales sont les membres de la génération Z et les milléniaux. Vous le savez, il s'agit en fait d'un prêt à court terme avec des paiements échelonnés. Si vous allez sur n'importe lequel de ces sites web, et j'en ai consulté beaucoup, vous verrez qu'on n'y parle pas des inconvénients. Seulement des avantages. Ça me facilite la vie. Pourquoi ne pas faire cet achat? Je n'ai pas l'argent pour l'instant, mais je l'aurai à la prochaine paie. Alors, je n'ai qu'à faire des paiements toutes les deux semaines. Oui, pas de problème, ça va marcher. En plus, le site dit qu'il n'y a ni intérêts ni frais de retard. Génial! Mais si vous creusez un peu, et c'est ce que j'ai fait, vous comprendrez que rien n'est gratuit. Bien sûr, rien n'est gratuit dans ce monde! Il faut bien que quelqu'un paie la facture, et j'ai l'impression que l'utilisation de ces applications Achetez maintenant, payez plus tard pourrait avoir de nombreuses conséquences négatives. |

ROB : Alors, mettons à profit les recherches que vous avez effectuées. Qu'avez-vous trouvé qui vous a rendue, ou qui semble vous avoir rendue assez négative à ce sujet?

JESSICA : Premièrement, le système explique parfois qu'il peut y avoir des frais de retard si vous ne payez pas votre solde à l'échéance prévue. On peut se demander à combien s'élèvent ces frais? De combien parle-t-on? Est-ce qu'on parle de 10 \$, 50 \$? Quoi? Cette information est très difficile à trouver. Autre élément vraiment fâcheux, bien qu'il y ait toujours de nouvelles propositions, les règles varient toujours légèrement quant aux exigences et à la structure des frais. Il faut donc jongler avec les différences entre toutes ces applications. En effet, je suis sûre que si vous en utilisez une, vous allez probablement en utiliser d'autres. Il est très difficile de rester au fait de tous ces détails. Ce qui me fait penser que cela pouvait être risqué, c'est que la structure est toujours à peu près la même : vous achetez, vous payez une partie, vous obtenez immédiatement votre achat en ne faisant qu'un quart du paiement, le premier paiement, et ensuite il vous reste trois autres paiements à effectuer. Après le dernier paiement, c'est fini, il n'y a plus de dettes. C'est vraiment bien. Ce qui n'est pas vraiment expliqué, c'est la vitesse à laquelle vous devez effectuer ces paiements. En fait, c'est toutes les deux semaines. Cela fait donc en général un délai de six à huit semaines en tout pour payer la totalité. Honnêtement, si vous achetez quelque chose et que vous n'avez pas l'argent maintenant, quelle est la probabilité que vous l'ayez dans six à huit semaines. Cette probabilité est sans doute très faible.

ROB : Que dites-vous à quelqu'un qui ne voit pas pourquoi il ne devrait pas utiliser un programme de ce genre? Cela ne le dérange pas de payer un petit peu chaque mois. En fait, cela lui semble très avantageux. Il se fait un budget et tente d'opter pour les paiements échelonnés pour tout ce qu'il peut. Pourquoi immobiliser tout son argent en payant la somme totale? Il préfère payer petit à petit. J'ai l'impression que les gens commencent à penser que c'est une façon intelligente de payer les choses. Qu'en pensez-vous?

JESSICA : J'ai l'impression que beaucoup de gens n'envisagent que le meilleur scénario. Mais si vous n'avez pas l'argent pour acheter quelque chose sur un site web comme celui de Sephora ou d'un magasin de vêtements, selon moi, cela signifie probablement que vous n'avez pas de fonds d'urgence. Et s'il arrive quelque chose, où allez-vous trouver cet argent? Vous allez vous endetter. Il ne faut pas non plus oublier qu'avec toutes ces applications, vous devez connecter une carte de crédit ou de débit, sur laquelle les paiements sont prélevés. En réalité, bien des gens connectent sans doute leur carte de crédit et s'endettent par la suite avec leur carte de crédit. Et c'est une chose à laquelle il faut toujours penser. Si c'est votre argument, je vous répondrai qu'il suffit d'économiser avant. Vous allez devoir payer cet achat en six à huit semaines, alors pourquoi ne pas vous donner plutôt six à huit semaines pour économiser?

ROB : Jessica, où voyez-vous l'achat immédiat et le paiement différé les plus utilisés?

JESSICA : Eh bien, naturellement chez les grands détaillants en ligne. Comme pour beaucoup de choses, c'est à cause de la pandémie que l'utilisation de ces applications a explosé. Nous étions tous coincés à la maison. Nous avons beaucoup plus de temps pour faire du lèche-vitrine en ligne. Nous n'avons rien d'autre à faire. Et plusieurs d'entre nous avons réduit nos dépenses, notamment parce que nous n'avons plus à prendre la voiture pour aller travailler. Nous avons donc un peu plus d'argent et, même quand ce n'était pas le cas, nous avons envie de dépenser plus d'argent. Et nous vivions tellement d'ennui que, quelle que soit la dépense, et peu importe comment nous dépensions, il nous fallait tout simplement quelque chose d'excitant dans notre vie. Ces applications sont donc arrivées au moment idéal, quand les gens étaient prêts à dépenser, qu'ils aient de l'argent ou pas. En fait, elles existent pour prendre votre argent. Et ce qui est fascinant, c'est que certains des détaillants, qui se sont associés à ces applications, vendent de la marchandise très peu coûteuse. Selon moi, on pense à un prêt à tempérament pour un achat important, une télévision par exemple, même si les télévisions coûtent moins cher qu'avant, ou des meubles. Pourtant, maintenant, vous pouvez le faire dans des magasins de vêtements ou de produits de beauté, entre autres. Je dois dire que pour moi, cela n'a pas de sens de demander un prêt pour acheter du maquillage chez Sephora, par exemple. Parce qu'en fait, dès que vous faites un tel achat, l'objet perd immédiatement toute sa valeur.

ROB : Il me semble que c'est une très mauvaise idée de faire des paiements échelonnés sur quelque chose qui pourrait très bien avoir été entièrement consommé au moment où vous faites le dernier paiement. Qu'en pensez-vous?

JESSICA : Absolument. C'est ça qui est fou. Surtout quand il s'agit de vêtements, et encore plus s'il s'agit de mode jetable, et il y en a de plus en plus. Ces vêtements seront sans doute déjà démodés où vous aurez terminé vos mensualités, dans quelques mois, et vous devrez recommencer le processus. Et vous vous direz : « Il faut que j'achète des vêtements, parce que tous ceux que j'ai achetés sont complètement démodés. » Et le cycle des paiements échelonnés se poursuivra. Et il ne s'arrêtera plus. Je crois que pour moi, c'est la chose la plus importante dont les gens doivent être conscients : que font vraiment ces applications ? Elles

apportent une certaine commodité. Mais nous l'avons vu, cela peut avoir un certain prix et ce n'est pas une très bonne habitude pour un consommateur. Ce concept encourage à dépenser de l'argent sans le planifier à l'avance.

ROB : Il me semble que le grand risque, ici, est de faire l'essai de ce concept, puis de trouver que ça marche vraiment bien. Et alors, j'achète de nouveau quelque chose. Et à un moment, je me retrouve avec cinq, six, une douzaine de comptes Achetez maintenant, payez plus tard avec lesquels je tente de jongler. Et c'est à ce moment que la situation se dégrade. Et je commence à prendre du retard pour tous ces comptes. Il est difficile d'imaginer que les choses peuvent se terminer comme ça. Cette prolifération d'achats immédiats et de paiements différés peut nous amener à un point de non-retour, au point où nous ne pouvons même plus espérer rembourser.

JESSICA : Très facilement. Bien sûr, ces applications sont assujetties à des limites de crédit ou, si vous êtes en retard dans un paiement, l'application vous interdit d'utiliser votre compte jusqu'à ce que vous ayez remboursé votre prêt. Il y a donc certaines limites, ce c'est très bien. Vous pouvez tout de même relier votre compte à une carte de crédit, puis aller jusqu'à la limite, et demander une nouvelle carte de crédit, et ainsi de suite. J'ai donc l'impression que c'est un peu une porte d'entrée vers l'aggravation de l'endettement à taux d'intérêt élevé.

ROB : Quand j'ai pensé à demander à Jessica de participer à cet épisode, j'étais vraiment curieux d'entendre ce qu'elle dirait des applications Achetez maintenant, payez plus tard. Elle est plus jeune que nous. Je me suis dit qu'elle voyait peut-être des choses positives que je n'avais pas remarquées. Mais je pense que je suis d'accord avec Jessica sur tout cela. Qu'en pensez-vous, Roma?

ROMA : Oui, je suis d'accord avec elle. Repousser le paiement des dettes, c'est en grande partie remettre la souffrance à plus tard. Ces concepts créent de mauvaises habitudes et, pour quelqu'un qui a des difficultés financières ou qui n'est pas très informé, ça peut mener à des problèmes. En fait, comme pour n'importe quel type de dette, il faut être prudent. Je ne veux pas, dans les mois et les années à venir, lire des communiqués de presse ou rédiger des articles sur le nombre de milléniaux qui ont des problèmes financiers à long terme à cause des applications Achetez maintenant, payez plus tard.

Voici les trois points que je retiens de cet épisode :

1. Le concept Achetez maintenant, payez plus tard existe pour vous inciter à dépenser plus. Soyez prudents lorsque vous faites des achats en ligne. Demandez-vous si vous avez vraiment envie ou besoin de cet achat. Et n'achetez pas si vous n'en avez pas les moyens.
2. Si vous décidez d'acheter maintenant et de payer plus tard, lisez les petits caractères. Les frais et les coûts sont parfois difficiles à trouver. Comme pour tout contrat financier, assurez-vous de savoir dans quoi vous vous engagez. Il pourrait y avoir des conséquences.
3. Si vous êtes un emprunteur responsable, c'est-à-dire que vous payez vos dettes à temps, utilisez une carte de crédit pour vous constituer un bon dossier. Cela vous aidera à bénéficier de taux avantageux lorsque vous devrez emprunter de l'argent, par exemple pour acheter une maison plus tard.

ROB : Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance.

Cette émission a été produite par Amy Chyan et Zahra Kozhema.
Kyle Fulton a pris en charge le son et le montage.

Notre productrice exécutive est Kiran Rana.
Merci à nos invitées Sarah Lewis, Jessica Moorhouse et Sara.

ROMA : Si vous avez aimé cet épisode, donnez-nous cinq étoiles et laissez un commentaire positif sur Apple Podcasts.

Notre prochain épisode se penchera sur les grandes tendances en matière de finances personnelles pour l'année à venir! C'est à ne pas manquer.

Vous trouverez Test de résistance (Stress Test en anglais) sur Apple Podcasts, Google Play, Spotify ou votre application de baladodiffusion préférée.

Vous nous trouverez sur le site GlobeandMail.com, où nous abordons toutes les facettes des finances personnelles.

Merci à tous de nous avoir écoutés! Et à la semaine prochaine!