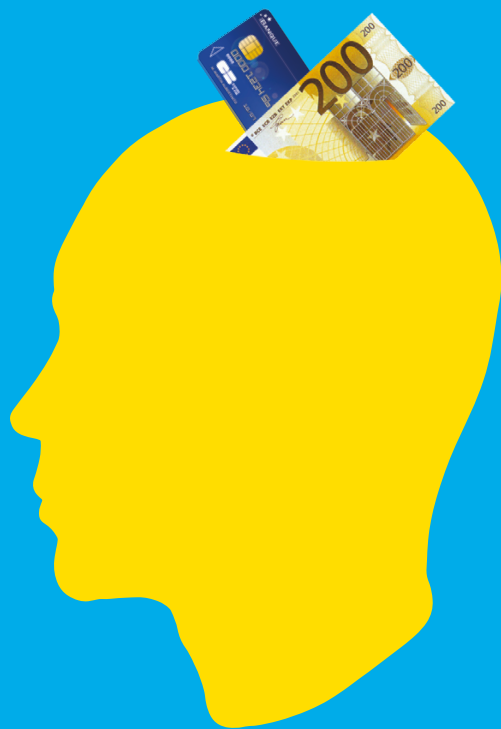


DAN ARIELY

auteur best-seller du *New York Times*

et **Jeff Kreisler**

L'ARGENT A SES RAISONS QUE LA RAISON IGNORE



Les vraies motivations de nos choix financiers
et les astuces pour mieux dépenser

A L I S I O

L'ARGENT A SES RAISONS QUE LA RAISON IGNORE

Pourquoi un prix élevé suffit-il à nous persuader de la valeur d'un objet ? Comment expliquer qu'en vacances nous acceptions d'acheter 4€ une boisson que nous refuserions de payer plus de 1€ en temps normal ? Comment l'utilisation des cartes de crédit influence-t-elle le montant de nos dépenses ? Pourquoi payer est-il un acte douloureux ?

L'argent, se dit-on, n'est que chiffres, valeurs, montants objectifs. Or nos émotions régissent nos comportements financiers bien plus que notre cerveau. Dans cet ouvrage original, Dan Ariely et Jeff Kreisler renversent avec humour nos certitudes sur le lien entre raison et argent et nous expliquent comment surmonter nos pires instincts pour mieux gérer nos finances.

« Si vous voulez prendre de meilleures
décisions financières, lisez ce livre !

Les deux auteurs rendent brillamment accessible
l'économie comportementale. »

Washington Post

Professeur en économie comportementale à l'université Duke, **Dan Ariely** est l'auteur de plusieurs best-sellers internationaux. Ses travaux font autorité dans le monde entier. Après des études de droit à Princeton, **Jeff Kreisler** est devenu humoriste, auteur, conférencier, consultant à la télévision, rédacteur de discours et s'attache à populariser l'économie comportementale. Traduit dans plus de 20 pays, *L'argent a ses raisons que la raison ignore* est déjà un best-seller.

ISBN 978-2-37935-015-3



23,00 euros
Prix TTC France

A L I S I O

design : Célia Cousty
RAYON : FINANCE

Dan Ariely et Je Kreisler

Illustrations de Matt Trower

L'ARGENT A SES RAISONS QUE LA RAISON IGNORE

*Les vraies motivations de nos choix financiers
et les astuces pour mieux dépenser*

ALISIO

À l'argent,

pour les choses merveilleuses qu'il accomplit
pour nous, les choses terribles qu'il fait
contre nous et toute la zone grise entre les deux.

SOMMAIRE

Introduction	7
PARTIE 1. QU'EST-CE QUE L'ARGENT ?	13
Chapitre 1. Ne pariez pas là-dessus	15
Chapitre 2. L'occasion frappe à la porte	21
Chapitre 3. Une proposition de valeur	31
PARTIE 2. COMMENT NOUS APPRÉCIONS LA VALEUR PAR DES MOYENS QUI ONT PEU À VOIR AVEC LA VALEUR	35
Chapitre 4. Nous oublions que tout est relatif	37
Chapitre 5. Nous compartimentons	59
Chapitre 6. Nous évitons la douleur	83
Chapitre 7. Nous nous faisons confiance	119
Chapitre 8. Nous surévaluons ce que nous avons	139
Chapitre 9. Nous sommes soucieux d'équité et d'efforts	165
Chapitre 10. Nous croyons à la magie du langage et des rituels	187
Chapitre 11. Nous survalorisons les attentes	209
Chapitre 12. Nous perdons notre contrôle de soi	229
Chapitre 13. Nous donnons trop d'importance à l'argent	247
PARTIE 3. ET MAINTENANT ? HISSEZ-NOUS SUR LES ÉPAULES D'UN RAISONNEMENT DÉFICIENT	263
Chapitre 14. Mettez votre argent là où vous avez la tête	265
Chapitre 15. Conseil gratuit	277
Chapitre 16. Maîtrisez-vous	279
Chapitre 17. C'est nous contre eux	291
Chapitre 18. Arrêtons-nous pour réfléchir	309
Remerciements	317
Les auteurs	319
Index	321

INTRODUCTION



En 1975, *The Diamond Head Game*, un jeu animé par Bob Eubanks, a diverti quelque temps les téléspectateurs américains. Enregistré à Hawaï, il comportait un match en une seule manche intitulé « The Money Volcano » (le volcan d'argent). Les participants étaient placés dans une boîte en verre bientôt transformée en une soufflerie furieuse pulsant des billets de banque. Tandis que l'argent tourbillonnait et virevoltait en tous sens, les joueurs s'efforçaient d'attraper un maximum de billets avant la sonnerie finale. Comme des fous furieux, ils tournoyaient les mains tendues au milieu d'une tornade d'argent. Formidable amusement : pendant quinze secondes, il était évident que rien au monde n'était plus important que l'argent.

Jusqu'à un certain point, nous sommes tous enfermés dans le Money Volcano. Le jeu est moins intense et moins visible, mais nous y jouons quand même, et nous sommes joués, pendant bien des années et d'innombrables manières. La plupart d'entre nous pensent à l'argent une grande partie du temps : combien en ai-je, combien m'en faut-il, comment en obtenir plus, comment garder

celui que j'ai – et que gagnent, dépensent et économisent mes voisins, collègues et amis ? Luxe, factures, opportunités, liberté, stress : l'argent touche tous les aspects de la vie moderne, du budget familial à la politique nationale, des listes de courses aux comptes d'épargne.

Et il donne matière à réflexion chaque jour ou presque, au fur et à mesure que le monde financier progresse, que nous souscrivons des prêts immobiliers, des crédits à la consommation et des assurances plus complexes, que notre espérance de vie à la retraite s'allonge et que nous sommes confrontés à de nouvelles technologies financières, à des choix financiers plus compliqués et à des problèmes d'argent plus considérables.

Penser souvent à l'argent serait très bien si nous parvenions ainsi à prendre de meilleures décisions. Or il n'en est rien. La vérité est que les mauvais choix en matière d'argent sont un trait caractéristique de l'humanité. Nous sommes très doués pour gâcher notre vie financière. Félicitations, frères humains, on est les champions.

Considérez les questions suivantes :

- Vaut-il mieux utiliser une carte de paiement ou de l'argent liquide ? Dans un cas comme dans l'autre, nous dépensons la même somme, pas vrai ? En fait, des études montrent que nous sommes plus portés à la dépense quand nous utilisons une carte de crédit. Avec celle-ci, nous effectuons de plus gros achats et nous laissons de plus gros pourboires. Et nous courons plus de risques de sous-estimer ou d'oublier les montants dépensés. Or, la carte de crédit est le moyen de paiement que nous utilisons le plus.
- Entre le serrurier qui ouvre une porte en deux minutes et facture 100 dollars et celui qui prend une heure et réclame la même somme, lequel est préférable ? La plupart des gens désignent celui qui prend le plus de temps, car son effort est plus grand et il coûte moins cher de l'heure. Mais qu'en serait-il si le serrurier lent devait s'y reprendre à plusieurs fois et cassait divers outils avant de réussir ? Et s'il demandait

120 dollars ? Étonnamment, la plupart des gens persistent à le considérer comme plus économique que le serrurier rapide, même si son incompetence leur a fait perdre une heure de leur temps.

- Mettons-nous assez d'argent de côté pour la retraite ? Savons-nous, même approximativement, combien nous aurons gagné et économisé quand nous arrêterons de travailler, ce que nos placements seront devenus et combien nous dépenserons pendant le nombre exact d'années qui nous restera à vivre ? Non ? Préparer notre retraite nous rebute tant que, dans notre société, nous économisons moins de 10 % de ce qu'il nous faudrait tout en pensant que nous n'économisons pas assez et que nous devons travailler jusqu'à 80 ans alors que notre espérance de vie est de 78 ans. Ah ! voilà bien une façon de réduire ses besoins d'argent à la retraite : ne jamais la prendre.
- Utilisons-nous notre temps sagement ? Ou passons-nous plus de temps à rechercher autour de chez nous une station-service qui vend le litre d'essence quelques centimes de moins qu'à rechercher un prêt immobilier plus économique ?

Non seulement nous n'améliorons pas nos décisions financières en réfléchissant à l'argent, mais, quelquefois, le simple fait d'y penser provoque en nous des changements profonds et dérangement¹. Chez les Américains, l'argent est la première cause de divorce² et la première cause de stress³. On résout moins bien toutes sortes de problèmes quand on a en tête des soucis d'argent⁴. Plusieurs

1. Kathleen D. Vohs (University of Minnesota), Nicole L. Mead (Florida State University) et Miranda R. Goode (University of British Columbia), « The Psychological Consequences of Money », *Science* 314, n° 5802 (2006), p. 1154-1156.

2. Institute for Divorce Financial Analysts, « Survey: Certified Divorce Financial Analyst® (CDFA®) Professionals Reveal the Leading Causes of Divorce », 2013, <https://www.institutedfa.com/Leading-Causes-Divorce/>.

3. Dennis Thompson, « The Biggest Cause of Stress in America Today », CBS News, 2015, <http://www.cbsnews.com/news/the-biggest-cause-of-stress-in-america-today/>.

4. Anandi Mani (University of Warwick), Sendhil Mullainathan (Harvard), Eldar Shafir (Princeton) et Jiaying Zhao (University of British Columbia), « Poverty Impedes Cognitive Function », *Science* 341, n° 6149 (2013), p. 976-980.

études ont montré que les gens fortunés, surtout quand on leur rappelle leur richesse, agissent souvent de manière moins éthique que la moyenne⁵ ; une autre étude a constaté que le simple fait de voir des images d'argent augmente la probabilité de voler au bureau, d'embaucher un collègue véreux ou de mentir pour recevoir plus d'argent⁶. Penser à l'argent nous met littéralement la tête en désordre.

Étant donné son importance – dans notre vie, dans l'économie, dans la société – et notre difficulté à y penser de façon rationnelle, comment faire pour affûter nos idées sur l'argent ? La réponse standard tient d'ordinaire en deux mots : « éducation financière ». Ou, un peu plus chic, « culture financière ». Hélas, les leçons de culture financière, sur la manière d'acheter une automobile ou d'obtenir un crédit immobilier par exemple, ont tendance à s'effacer vite : elles n'ont quasiment aucun effet à long terme sur nos actes.

C'est pourquoi ce livre ne prétend ni « cultiver financièrement » ses lecteurs ni leur dire quoi faire de leur argent chaque fois qu'ils ouvrent leur portefeuille. Nous explorerons en revanche certaines des erreurs les plus courantes commises à propos de l'argent et, surtout, les raisons de ces erreurs. Alors, le jour où nous ferons face à notre prochaine décision financière, peut-être serons-nous plus à même de comprendre les forces en jeu et, espérons-le, de faire de meilleurs choix. Ou du moins des choix mieux informés.

Nous allons vous présenter différentes personnes et vous raconter leurs affaires d'argent. Nous montrerons comment elles ont agi dans certaines situations financières. Puis nous expliquerons ce

5. Paul K. Piff (UC Berkeley), Daniel M. Stancato (Berkeley), Stéphane Côté (Rotman School of Management), Rodolfo Mendoza-Denton (Berkeley) et Dacher Keltner (Berkeley), « Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior », *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109 (2012).

6. Maryam Kouchaki (Harvard), Kristin Smith-Crowe (University of Utah), Arthur P. Brief (University of Utah) et Carlos Sousa (University of Utah), « Seeing Green: Mere Exposure to Money Triggers a Business Decision Frame and Unethical Outcomes », *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 121, n° 1 (2013), p. 53-61.

que la science en dit. Certaines de ces histoires sont authentiques, d'autres sont, comme on dit au cinéma, « basées sur des faits réels ». Parmi ces personnes, il en est de raisonnables. Il en est d'insensées. Elles sembleront peut-être obéir à certains stéréotypes, car nous soulignerons, nous exagérerons même, quelques-unes de leurs caractéristiques afin de mettre en lumière certains comportements courants. Nous espérons que tout le monde discernera bien ce qu'il y a d'humanité, d'erreurs et de promesses dans ces histoires et en quoi elles font écho à notre propre existence.

Ce livre révèle comment nous raisonnons à propos de l'argent et les erreurs que nous commettons alors. Il parle des fossés qui séparent notre compréhension consciente et la manière dont l'argent fonctionne, la manière dont nous l'utilisons en réalité et ce que nous devrions réellement en penser et en faire. Il porte sur les problèmes de raisonnement que nous rencontrons tous à propos de l'argent et des erreurs communes que nous commettons en le dépensant.

Parviendrons-nous à dépenser notre argent plus sagement après avoir lu ce livre ? Peut-être. Un petit peu. Probablement.

Au minimum, nous croyons que la révélation des mécanismes complexes des choix financiers qui dévorent notre temps et gouvernent notre vie peut améliorer nos affaires financières. Nous croyons aussi que comprendre les effets de l'argent sur nos raisonnements nous permettra de prendre de meilleures décisions *non financières*. Pourquoi ? Parce que nos décisions à propos de l'argent vont au-delà de l'argent. Les forces qui façonnent notre réalité en matière d'argent influencent aussi la valeur que nous accordons aux choses importantes du reste de notre vie : comment nous utilisons notre temps, comment nous gérons notre carrière, comment nous accueillons les autres, comment nous nouons des relations, comment nous trouvons le bonheur et, en fin de compte, comment nous comprenons le monde qui nous entoure.

En bref, ce livre va tout rendre un peu meilleur. Cela ne vaut-il pas le prix que vous l'avez payé ?

PARTIE 1



QU'EST-CE QUE L'ARGENT ?

CHAPITRE 1

NE PARIEZ PAS LÀ-DESSUS



George Jones¹ a besoin de décompresser. Son travail le stresse, ses enfants se disputent et son budget est serré. Alors, profitant d'un déplacement professionnel à Las Vegas, il va au casino. Il se gare gratuitement sur un parking au bout d'une rue impeccable payée par des fonds publics et déambule sans but, tête basse, dans l'univers parallèle du casino.

Le bruit le sort de sa torpeur : airs des années 1980 et cliquetis de caisses enregistreuses se mêlent au tintement des pièces de monnaie et aux sonneries de mille machines à sous. Depuis combien de temps se trouve-t-il là, dans le casino ? Nulle horloge n'est visible mais, à en juger par l'âge des gens affalés sur les machines à sous, cela pourrait bien faire une éternité. En réalité, probablement cinq minutes. Il ne peut pas être bien loin de l'entrée. Mais il ne voit

1. Pas le chanteur, mais un personnage sorti de notre imagination. Pour les besoins de la cause, considérons qu'il ne chante pas du tout. Pas même au karaoké.

pas non plus l'entrée... Ni la sortie. Ni de portes, de fenêtres, de couloirs ou la moindre issue par où s'échapper. Juste des lumières qui clignent, des serveuses de bar à peine vêtues, des symboles de dollar et des gens, les uns extatiques, les autres affligés... mais jamais entre les deux.

Machines à sous ? Bien sûr, pourquoi pas ? À la première mise, il manque *de peu* un gros gain. Alors, pendant quinze minutes, il enfourne l'un après l'autre les billets de 1 dollar pour se refaire. Il ne gagne jamais, mais à plusieurs reprises il rate des gains *de peu*.

Une fois son portefeuille vidé de ses petits billets mesquins, George attrape 200 dollars au distributeur automatique – et tant pis pour la commission bancaire de 3,50 dollars qu'il récupérera de toute façon avec sa première main gagnante – et s'assied à la table de black-jack. En échange de ses dix billets de 20 dollars flambant neufs, la croupière lui tend une pile de jetons en plastique de toutes les couleurs. Ils représentent le casino, avec quelques plumes, une flèche et un tipi. Il y est écrit « \$5 », mais ils ne ressemblent pas du tout à de l'argent. On dirait plutôt des jouets. George les fait tourner entre ses doigts, rebondir sur la table, il regarde monter et descendre les piles des autres et lorgne le magot multicolore de la croupière. Il lui demande d'être gentille avec lui. « Mon chou, en ce qui me concerne, tu peux tout prendre, c'est pas à moi. »

Une serveuse mignonne et avenante dépose devant George une boisson gratuite. Gratuite ! Quelle affaire ! Le voilà déjà gagnant ! En guise de pourboire, il lui donne l'une de ses petites rondelles de plastique.

George joue. George s'amuse un peu. Ou pas du tout. Il gagne un peu, perd davantage. Parfois, quand le sort lui paraît favorable, il double sa mise ou sépare ses cartes, risquant quatre jetons au lieu de deux, six au lieu de trois. Il finit par perdre ses 200 dollars. D'une manière ou d'une autre, il évite de faire comme ses voisins de table qui amassent d'énormes piles de jetons à un moment, puis dégainent des liasses de billets pour en racheter l'instant d'après. Certains restent placides, d'autres se mettent en colère

si quelqu'un leur « prend leur carte », mais aucun ne semble du genre à pouvoir se permettre de perdre 500 ou 1 000 dollars en une heure. Pourtant, cela arrive encore et encore.

Plus tôt dans la matinée, à dix pas d'un café des environs, George a tourné les talons parce qu'il pouvait économiser 4 dollars en se préparant une tasse dans sa chambre d'hôtel. Ce soir, il vient de dilapider quarante jetons de 5 dollars sans ciller. Hé, il en a même donné un à la croupière pour sa gentillesse !

Que se passe-t-il là ?

Les casinos savent si bien nous amputer de notre argent qu'il n'est pas tout à fait loyal de notre part de commencer ce livre par eux. Néanmoins, l'expérience de George permet un coup d'œil rapide sur quelques-unes des erreurs psychologiques que nous commettons, même dans des lieux moins pernecieux.

Voici quelques facteurs à l'œuvre derrière les éclairages aveuglants d'une salle de casino. Nous y reviendrons plus en détail dans les chapitres suivants.

Comptabilité mentale. George fait attention à son argent – comme le montre sa décision d'économiser sur le café du matin. Pourtant, il claque nonchalamment 200 dollars au casino. Une contradiction qu'explique en partie le fait qu'il classe ses dépenses de casino dans un autre « compte mental » que son café. En prenant de son argent et en le convertissant en morceaux de plastique, il ouvre un fonds de « divertissement », tandis que le reste relève encore de quelque chose comme les « dépenses quotidiennes ». Cette astuce l'aide à ressentir les deux sortes de dépenses comme différentes alors qu'elles relèvent en réalité d'un compte unique : « l'argent de George ».

Le prix de la gratuité. George est tout content de ne payer ni le parking ni les boissons. D'accord, il ne les paie pas

directement, mais ces articles « gratuits » le font entrer au casino de bonne humeur et perturbent son jugement. Ces gratuités, en fait, lui coûtent très cher. Les meilleures choses de la vie sont gratuites, assure un dicton. Ça se peut. Mais le gratuit aboutit souvent à des coûts inattendus.

La douleur du paiement. George n'a pas l'impression de dépenser son argent quand il parie ou donne un pourboire avec les jetons de couleur du casino. Il a l'impression d'être dans un jeu. Puisqu'il ne ressent pas une perte d'argent à chaque jeton, qu'il n'est pas totalement conscient de dépenser, il devient moins conscient de ses choix et moins soucieux de leurs conséquences. Dépenser du plastique n'a pas l'air aussi réel que de se séparer de billets de banque, c'est pourquoi il les sème à tous vents.

Relativité. Les 5 dollars que George a donnés à la serveuse – pour une boisson gratuite – et ses 3,50 dollars de commission au distributeur de billets ne semblent pas grand-chose en comparaison des piles de jetons qui l'entourent à la table de black-jack ou aux 200 dollars retirés d'un coup au DAB. Ce sont des montants *relativement* faibles, et comme il les considère en termes relatifs, il est plus facile pour lui de les dépenser sans y penser. En revanche, le café à 4 dollars au lieu de celui à 0 dollar de sa chambre d'hôtel lui paraissait relativement excessif.

Attentes. Au milieu des images et des bruits de l'argent – caisses enregistreuses, lumières éblouissantes, symboles du dollar – George se fantasme en James Bond, en agent 007, qui l'emportera tout à la fois sur les dangers du casino et les super-méchants.

Maîtrise de soi. Le jeu est un sujet grave, bien entendu – une addiction, même – pour beaucoup de gens. Mais pour les besoins de la cause, contentons-nous de dire que George, influencé par son stress et ce qu'il voit autour de lui, le personnel amical et les occasions « faciles », a du mal à

résister aux tentations immédiates du jeu au nom d'un avantage lointain : posséder 200 dollars de plus le jour de son départ en retraite.

On pourrait croire que toutes ces erreurs sont propres au casino, mais, en vérité, le monde entier ressemble à un casino plus que nous ne voudrions l'admettre. Un propriétaire de casino n'a-t-il pas même été élu président des États-Unis en 2016 ? Même si nous ne décompressons pas tous en faisant des paris, nous devons tous relever des défis décisionnels en termes de comptabilité mentale, de gratuité, de douleur du paiement, de relativité, de maîtrise de soi, etc. Les erreurs commises par George au casino se retrouvent dans bien des aspects de notre vie quotidienne. Leurs racines plongent foncièrement dans notre méconnaissance de la nature de l'argent.

La plupart d'entre nous croient probablement être convenablement informés des questions d'argent. Pourtant, l'étonnante vérité est qu'en réalité, nous ne savons pas ce qu'il est, ce qu'il fait pour nous et, encore plus étonnant, ce qu'il nous fait à nous.

CHAPITRE 2

L'OCCASION FRAPPE À LA PORTE



Alors, qu'est-ce exactement que l'argent ? Que fait-il pour nous et que nous fait-il ? Ces réflexions n'ont sûrement pas effleuré George au casino et nous viennent rarement à l'esprit, sinon jamais. Mais ces questions sont importantes et constituent un excellent point de départ.

L'argent représente une *VALEUR*. En soi, l'argent n'a pas de valeur. Il ne fait que représenter la valeur d'autres choses que nous pouvons obtenir avec lui. C'est le messenger de la valeur.

Voilà qui est formidable ! L'argent facilite l'évaluation des biens et services, ce qui facilite leur échange. Contrairement à nos ancêtres, nous pouvons nous procurer les biens de première nécessité sans devoir consacrer beaucoup de temps au troc, à l'extorsion ou au pillage. Heureusement, car peu d'entre nous manient bien l'arbalète ou la catapulte.

L'argent présente certaines caractéristiques qui le rendent spécialement utile :

- Il est **général** : on peut l'échanger contre presque tout.
- Il est **divisible** : il est valable pour presque n'importe quel article de n'importe quelle taille, grand ou petit.
- Il est **fongible** : on n'a pas besoin de détenir une pièce de monnaie spécifique car n'importe quelle autre pièce représentant le même montant peut la remplacer. Un billet de 10 dollars est aussi utilisable qu'un autre billet de 10 dollars, indépendamment du lieu et de la manière dont on l'obtient.
- Il est **stockable** : on peut l'utiliser à n'importe quel moment, maintenant ou dans l'avenir. L'argent ne vieillit pas et ne rouille pas, contrairement aux automobiles, au mobilier, aux produits bio ou aux T-shirts universitaires.

Autrement dit, on peut utiliser n'importe quelle quantité d'argent à n'importe quel moment pour acheter (presque) n'importe quoi. Grâce à ce fait essentiel, nous avons pu, nous autres humains – *Homo irrationalis* –, cesser de pratiquer le troc directement entre nous pour utiliser plutôt un symbole – l'argent – en vue d'échanger des biens et services beaucoup plus efficacement. D'où, corrélativement, la dernière des caractéristiques de l'argent, la plus importante : c'est un *BIEN COMMUN*, ce qui signifie que n'importe qui peut l'utiliser pour (presque) n'importe quoi.

À considérer toutes ces caractéristiques, on voit aisément que la vie moderne telle que nous la connaissons n'existerait pas sans l'argent. L'argent nous permet d'économiser, d'essayer de nouvelles choses, de partager et de nous spécialiser – de devenir professeurs ou artistes, avocats ou agriculteurs. L'argent nous donne la liberté d'utiliser notre temps et nos efforts pour accomplir toutes sortes d'activités, explorer nos talents et nos passions, apprendre des choses nouvelles et jouir de l'art, du vin et de la musique, qui eux-mêmes n'existeraient guère sans lui.

L'argent a transformé la condition humaine autant que tout autre progrès – autant que la presse à imprimer, la roue, l'électricité ou même la télé réalité.

Il est capital de savoir à quel point l'argent est important et utile ; malheureusement, certains de ses avantages sont aussi à l'origine de ses méfaits. Ils provoquent beaucoup des difficultés qui l'entourent. Comme l'a dit le grand philosophe Notorious B.I.G.², « Mo' Money' Mo' Problems » (plus d'argent, plus de problèmes).

Pour considérer les bienfaits et les méfaits de l'argent – car toute pièce de monnaie a deux côtés, jeu de mots pas innocent –, réfléchissons à sa nature générale. Il ne fait aucun doute que la faculté d'échanger l'argent contre des choses d'une variété presque infinie est cruciale et merveilleuse. Mais elle signifie aussi que les décisions à prendre à son sujet sont incroyablement complexes.

Contrairement à ce que dit une expression populaire, comparer des pommes et des oranges est très facile en réalité. Si la corbeille de fruits ici présente contient une orange et une pomme, nous savons exactement laquelle nous désirons à tel ou tel moment. Mais si l'argent entre en jeu et qu'il faut décider d'accepter de payer cette pomme 1 dollar ou 50 cents, la décision est plus difficile. Et plus encore si la pomme coûte 1 dollar et l'orange 75 cents. Chaque fois qu'on introduit l'argent dans une décision quelconque, elle devient plus complexe !

2. Rappeur américain assassiné en 1997. (NdT)

Bouts d'opportunité

Pourquoi ces décisions d'argent deviennent-elles plus compliquées ? À cause des *COÛTS D'OPPORTUNITÉ* – ou, en bon français, « coûts de renoncement ».

Si l'on tient compte des caractéristiques spéciales de l'argent – à savoir qu'il est général, divisible, stockable, fongible et, surtout, qu'il est le bien commun –, il devient clair qu'en réalité on peut en faire presque n'importe quoi. Ce qui ne signifie pas qu'on puisse tout faire. On doit faire des choix. On doit consentir des sacrifices, choisir ce qu'on *ne fera pas*. Ce qui signifie que, chaque fois qu'on utilise son argent, il faut, consciemment ou pas, considérer les coûts d'opportunité.

Les coûts d'opportunité sont les alternatives, ce à quoi on renonce, maintenant ou plus tard, afin de faire quelque chose. Ce sont les opportunités qu'on sacrifie en faisant un choix.

Ce qu'on *devrait* se dire à propos des coûts d'opportunité de l'argent est que, lorsqu'on dépense de l'argent pour une chose, c'est autant d'argent qu'on ne pourra pas dépenser pour autre chose, maintenant ou plus tard.

Imaginez-vous à nouveau devant la corbeille de fruits, mais vous êtes à présent dans un monde où n'existent que deux produits – une pomme et une orange. Le coût d'opportunité de l'achat d'une pomme est de renoncer à l'orange, et le coût d'opportunité de l'achat d'une orange est de renoncer à la pomme.

Pareillement, les 4 dollars que George, notre ami du casino, aurait pu dépenser au café du coin auraient pu être un ticket de bus, ou une partie d'un repas, ou un sachet de cacahuètes à la réunion des Joueurs anonymes à laquelle il assistera dans quelques années. Il n'aurait pas renoncé à 4 dollars mais aux opportunités que ces dollars auraient pu représenter tout de suite ou dans l'avenir.

Pour se faire une meilleure idée tant de l'importance du coût d'opportunité que des raisons pour lesquelles nous ne parvenons pas à en tenir suffisamment compte, disons que vous recevez 500 dollars chaque lundi et que c'est tout l'argent que vous pouvez dépenser au cours de la semaine. Au début de la semaine, vous ne faites peut-être pas attention aux conséquences de vos décisions. Vous ne réalisez pas à quoi vous renoncez quand vous achetez à dîner, que vous prenez un pot ou que vous achetez la jolie chemise qui vous a tapé dans l'œil. Mais alors que les 500 dollars s'amenuisent et que vendredi approche, vous vous retrouvez avec seulement 43 dollars en poche. À ce moment, il devient plus clair que les coûts d'opportunité existent bel et bien et que vos dépenses du début de la semaine pèsent à présent sur ce qu'il vous reste à dépenser. Pour avoir décidé lundi de vous acheter un dîner, des boissons et la chemise tape-à-l'œil, vous voilà devant un choix difficile dimanche : acheter le journal ou manger un *bagel* au fromage, mais pas les deux. Lundi, vous avez eu à envisager un coût d'opportunité, mais il n'était pas si clair pour vous. À présent, le dimanche, le coût d'opportunité est enfin clair, mais il est trop tard (quoique, pour positiver, lire le supplément sports l'estomac vide vous donne probablement bonne mine).

Les coûts d'opportunité sont donc ce à quoi on *devrait* réfléchir au moment de prendre des décisions financières. On devrait considérer les alternatives auxquelles on renonce en choisissant de dépenser de l'argent tout de suite. Mais on ne réfléchit pas assez aux coûts d'opportunité, pour autant qu'on y réfléchisse. C'est notre plus grande erreur en matière d'argent et ce qui nous conduit à en commettre bien d'autres. C'est le socle branlant sur lequel nos maisons financières sont bâties.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



L'argent a ses raisons
que la raison ignore
Dan Ariely



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**, **invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

ALISIO