

Existe-t-il encore une classe moyenne pour les membres de la génération du millénaire et de la génération Z?

ROMA : Vous avez fait ce que vous étiez « censé » faire pour avancer dans la vie. Vous avez obtenu un diplôme universitaire ou collégial, décroché un bon emploi, remboursé vos dettes, essayé d'économiser de l'argent. Vous avez peut-être fait tout cela.

ROB : Mais ensuite, l'inflation a grimpé en flèche, les salaires ont stagné et les prix de l'immobilier ont explosé. Cette combinaison d'événements empêche les membres de la génération du millénaire et de la génération Z d'atteindre le niveau de vie de la classe moyenne dont ont joui les générations précédentes.

ROMA : Bienvenue à Test de résistance, une baladodiffusion sur les finances personnelles pour les milléniaux et les membres de la Génération Z.

ROB : Je m'appelle Rob Carrick. Je suis chroniqueur en finances personnelles au Globe and Mail.

ROMA : Et je suis Roma Luciw, rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles.

ROB : L'épisode de cette semaine nous a été inspiré par Bridget Casey, collaboratrice du Globe. Elle a écrit une chronique soutenant qu'il n'y a pas de classe moyenne chez les milléniaux. Roma, quelle était l'essence de cette colonne?

ROMA : Eh bien, vous l'avez dit. Elle s'est attaquée à l'idée selon laquelle tous les milléniaux sont moins bien lotis que leurs parents. Selon elle, la réalité est plus nuancée. Quelques milléniaux réussissent financièrement très tôt dans la vie. Ils sont assez riches. Mais les autres ne le sont pas. Elle précise avec des chiffres : 10 % des milléniaux détiennent 55 % de la richesse totale de leur génération. Ils ont tendance à être propriétaires de leur logement, sont peu endettés et ont des niveaux d'épargne et d'investissement élevés. Ils prospèrent, mais les 90 % qui restent doivent se battre. Rob, comment en est-on arrivés là?

ROB : Je pense que cela est en grande partie dû à la montée en flèche des prix de l'immobilier, alors que les revenus n'ont pas suivi. Il y a donc un énorme fossé entre ce que les gens peuvent se permettre d'acheter et le prix de l'immobilier. Voyons les choses en face : nous définissons notre existence de classe moyenne en grande partie par notre capacité à accéder à la propriété. Selon moi, la vie des membres de la classe moyenne au Canada était définie par une chose : « Je suis propriétaire de ma maison. C'est un élément essentiel de mon appartenance à la classe moyenne. » Or, il y a un groupe énorme, et de plus en plus nombreux, qui n'a pas accès à la classe moyenne. Ses membres ont l'impression de ne pas pouvoir se lancer dans la vie comme leurs parents. Ils frappent à la porte, mais personne ne répond. Ils n'ont pas les moyens d'entrer.

ROMA : Nous savons que cette chronique a trouvé un écho auprès des jeunes Canadiens. Il y a eu plus de mille commentaires sur divers fils de discussion Reddit. L'un d'eux m'a vraiment frappée. C'est un jeune homme qui écrit qu'il y a actuellement, selon lui, un groupe important de milléniaux qui sont dans les limbes. Ils n'ont pas de dettes, ils ont des économies convenables. Mais ils n'ont pas la possibilité d'acheter une maison. Ils ne souffrent pas, mais ils ne progressent pas non plus. Pour ma part, je n'ai pas l'impression d'avoir progressé.

ROB : Après la pause, l'un des commentateurs sur Reddit nous explique pourquoi il se sent coincé à l'extérieur de la classe moyenne, bien qu'il ait un revenu moyen et ne soit pas endetté.

CODY : Je m'appelle Cody. J'ai 33 ans, je suis originaire de Burlington et je vis à Hamilton, en Ontario.

ROMA : Cody travaille dans la vente. Sa femme et lui sont locataires et ses fils de 7 et 10 ans vivent avec eux à temps partiel. Cody a terminé ses études secondaires et sa femme a un diplôme universitaire. Le revenu de leur ménage est d'environ 140 000 \$, mais ils ne se considèrent pas comme faisant partie de la classe moyenne.

CODY : J'ai l'impression que je viens de commencer, même si cela fait des années que j'ai commencé à travailler. Cela fait bien 10 ans que je m'inquiète. Et j'ai l'impression de ne pas avoir progressé.

ROMA : Cody a commencé à épargner à 25 ans. Sa femme et lui ont mis de côté une mise de fonds d'environ 20 000 \$. Mais elle est travailleuse autonome et n'a commencé sa carrière qu'il y a huit mois. Cela signifie que la banque n'accepte de ne leur accorder qu'un prêt hypothécaire de 300 000 \$. C'est loin d'être suffisant pour acheter quelque chose là où ils vivent. Cody a l'impression que les règles du jeu ne cessent de changer.

CODY : Nous n'avons pas de dettes. Et quand je suis allé voir la banque pour une hypothèque, ma femme était sur le point de décrocher son diplôme, et on m'a dit que nous devions travailler sur votre crédit, et revenir. Et puis j'ai découvert qu'en gros, tant que votre cote de crédit est d'environ 650, vous pouvez obtenir une hypothèque. Ma cote n'a jamais été inférieure à 650. Je n'ai jamais eu de dettes. J'ai l'impression qu'on m'a menti, car le vrai problème, c'est que mes revenus ne sont pas suffisants. Mon revenu se situe essentiellement dans la moyenne de la province. Je ne comprends pas les barrières qui m'empêchent d'acheter ma première maison et de me lancer. Et sentir que je suis établi. J'ai 33 ans, je n'ai aucune dette, quel est le problème? J'ai peur de devoir de l'argent à quelqu'un. Je devrais être la personne idéale à qui on devrait se sentir à l'aise de prêter de l'argent. Pourtant, j'ai l'impression d'être le dernier à qui on prêtera.

ROMA : Ils ne peuvent pas s'éloigner de leur région, car lui partage la garde de ses enfants avec leur mère. Ils sont tout de même déterminés à acheter une maison.

CODY : Je ne veux pas payer de loyer. Parce qu'une trop grande partie de mon argent va au loyer, et je trouve que c'est du gaspillage. Mais nous nous sentons aussi coincés ici, parce que nous payons 1 250 \$ pour un appartement de deux chambres avec un lave-linge et un lave-vaisselle. C'est plutôt difficile à trouver. Si nous prenions le même appartement dans le même complexe maintenant, ça nous coûterait au moins 1 800 \$. Je travaille à la maison, et je finis par détester cet endroit et cet appartement, mais il n'y a rien d'autre. Nous devons rester là jusqu'à ce que nous puissions acheter, mais ce moment semble s'éloigner toujours plus. Alors qu'il devrait se rapprocher. J'ai toujours l'impression que nous y sommes presque.

Pourtant, nous avons réussi à économiser une bonne somme. Et nous avons l'impression de toucher au but. Et à ce moment, il y a un problème de cote de crédit. Nous avons la mise de fonds. Et maintenant que nous l'avons, nous nous heurtons à un nouveau mur. Oui, c'est bien cela, un autre mur devant nous.

ROMA : Avec le recul, Cody estime qu'il aurait dû mettre davantage d'argent de côté et entrer sur le marché plus tôt. Mais il croit que le gouvernement et les banques devraient faciliter l'accès à la propriété. Pour lui, les concepts de classe moyenne et d'accession à la propriété sont liés.

CODY : Je ne sais pas si c'est la même chose pour toutes les cultures et dans tous les pays, mais il semble que, au Canada, ce que les gens font une fois qu'ils font partie de la classe moyenne, c'est acheter cette maison. Et cela devient une énorme partie de la retraite. Et si vous voulez, disons, vous pouvez emprunter de l'argent, c'est un actif essentiel, recherché de tous. Je n'ai pas l'impression qu'il y ait vraiment une classe moyenne, sinon il est évident que j'en ferais partie. Mais en fait, vous vous demandez peut-être quel est le salaire moyen. Et c'est ce que je gagne. Vous voyez ce que je veux dire? Autrement dit, je n'ai pas à me sentir à la traîne. Je fais ce qu'on me demande. En fait, je n'ai pas l'impression qu'il y ait une classe moyenne. Vous savez, quand ma mère était serveuse, pour payer ses études, notre appartement n'était pas si différent du mien, même si elle était mère célibataire et si elle devait subvenir à mes besoins. C'est à peu près équivalent de ce que nous avons.

ROMA : La mère et le beau-père de Cody ont économisé et acheté une maison de ville il y a 15 ans, pour environ 250 000 \$. La même maison se vend aujourd'hui pour 800 000 \$. Cela frustré Cody, cela l'inquiète, car s'il n'achète pas une propriété, il ne pourra jamais prendre sa retraite.

CODY : Constamment. C'est mon objectif numéro un. J'en ai tellement marre d'enrichir des abrutis, j'aimerais pouvoir me détendre, prendre mes décisions et faire ce que je veux. J'ai peur de travailler toute ma vie. C'est de ça que j'ai peur. J'ai toujours été inquiet au sujet de la retraite. Et l'accession à la propriété est le premier pas dans cette direction. Alors. Je pensais que je pouvais économiser avec agressivité et vivre assez frugalement, vous savez, agir de ma propre initiative. Et je n'ai découvert qu'il y a quelques mois, à 33 ans, que ce n'était pas une option, que c'était impossible à moins de gagner 200 000 dollars par an. C'est vraiment très frustrant, j'ai passé tant d'années à croire que je m'en approchais.

ROMA : On sent vraiment la frustration de Cody. Je sais que beaucoup d'entre vous le comprennent. Dans la prochaine séquence, un expert des questions intergénérationnelles nous expliquera pourquoi Cody est loin d'être le seul à devoir se battre pour accéder à la classe moyenne.

ROB : Paul Kershaw, professeur à l'université de Colombie-Britannique, a fondé Generation Squeeze, un groupe de recherche sur l'équité intergénérationnelle. Il nous parle des raisons pour lesquelles de nombreux membres de la génération du millénaire ont l'impression que la classe moyenne est morte. Pour commencer, Paul, pouvez-vous définir pour nous ce qu'est la classe moyenne?

PAUL : J'ai tendance à me référer à la définition de l'OCDE, selon laquelle il s'agit de quelqu'un qui gagne entre 75 et 200 % du revenu moyen des ménages, ou du revenu médian des ménages. Mais pour être honnête avec vous, je ne trouve pas cette définition très convaincante. Parce que quand je regarde ce que les gens pensent être la classe moyenne, je suis frappé par la façon dont, en réalité, 90 % des gens se présentent comme faisant partie de la classe moyenne. Je trouve ça vraiment intéressant. Notamment, personne ne se croit riche. Pourtant, pas besoin d'être Jeff Bezos ou Elon Musk pour être riche. Je pense que nous avons perdu de vue le fait que des gens qui ont un revenu normal vivent dans des maisons dont le prix a

tellement augmenté qu'ils devraient plutôt être considérés comme plutôt fortunés. Et c'est une chose dont il est difficile de parler dans la société canadienne actuelle.

ROB : Paul, comment pensez-vous que la classe moyenne de la génération du millénaire se compare à la classe moyenne des générations précédentes? Vous avez cité l'OCDE, dont le rapport indique qu'environ 59 % des milléniaux canadiens appartiennent à la classe moyenne, contre 70 % des baby-boomers au même âge. Cela vous semble-t-il vrai?

PAUL : Je ne suis pas sûr des données en particulier. Mais l'idée qu'il y a moins de jeunes qui ont un niveau de vie de classe moyenne aujourd'hui est, je dirais, incontestable d'après les données. Par exemple, les jeunes font des études postsecondaires plus poussées, ce qui leur coûte plus cher, dans le but de décrocher un emploi dont le revenu, compte tenu de l'inflation, sera inférieur de plusieurs milliers de dollars, pour ensuite devoir faire face à des prix de l'immobilier qui ont augmenté de plusieurs centaines de milliers de dollars, ce qui rend l'accession à la propriété hors de la portée du plus grand nombre. Par conséquent, ils se font davantage concurrence pour les logements à louer disponibles, et n'ont que la hausse des loyers pour prix de consolation. Tout cela retarde le moment d'avoir leur propre foyer. Et cela retarde forcément le moment de fonder leur famille. Lorsqu'ils ne peuvent plus attendre à cause de leur horloge biologique, ils doivent assumer la garde des enfants, qui représente un coût supplémentaire équivalent à un loyer dans leur vie. Pour les jeunes, il n'y a plus cette progression vers la réussite, faire des études, trouver un bon emploi, et ensuite s'acheter un logement sûr qui vous permet de fonder votre famille confortablement. C'est beaucoup plus difficile à faire aujourd'hui qu'il y a quelques décennies seulement.

ROB : Pourquoi la classe moyenne est-elle en train de se réduire?

PAUL : Je pense que c'est une combinaison fondamentale des revenus des gens. Les revenus sont en baisse pour les plus jeunes, et en légère hausse pour les plus âgés. Ce ne sont pas les revenus seuls qui définissent ce qu'est la classe moyenne ou qui façonnent ce niveau de vie. C'est l'écart croissant entre ce que le revenu d'un travail à temps plein peut payer, et les principaux frais liés au logement. Cet écart transforme fondamentalement le niveau de vie au Canada, d'une manière très néfaste pour les jeunes. Et nous utilisons de nombreux tropes ou mythes culturels pour les distraire de cette réalité. Nous parlons de leur consommation de café au lait, de leur consommation de toasts à l'avocat, de leur passion pour les téléphones portables, nous individualisons le problème en présentant que s'ils n'avaient pas toutes ces dépenses, ils pourraient combler l'écart entre le revenu d'un travailleur à temps plein et le coût insensé du logement. Alors que c'est évidemment faux. Le système a toléré une augmentation incessante des prix du logement au cours des dernières décennies, et cela a érodé ce que le travail acharné rapporte aux jeunes Canadiens.

Voici l'une de mes statistiques préférées. Lorsque ma mère a fait ses débuts sur le marché immobilier au milieu des années 1970, il lui a fallu cinq ans de travail à temps plein pour économiser une mise de fonds de 20 % pour acheter une maison moyenne dans notre pays. C'était le cas dans la région métropolitaine de Vancouver où ma mère se trouvait, en Ontario, dans la région du Grand Toronto, partout au Canada. Il fallait environ cinq ou six ans. Maintenant, faisons un bond en avant jusqu'à aujourd'hui. Au Canada, la moyenne est maintenant de 17 ans. Elle est de plus de 20 ans en Ontario et en Colombie-Britannique, et dans les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver, elle est de 27 ans. Pensez à ce que cela signifie en termes d'efforts supplémentaires à fournir, juste pour essayer d'amasser une

mise de fonds suffisante. Une propriété moyenne est, plus souvent qu'autrement dans nos villes, un condo avec un balcon, et non une maison avec une cour.

ROB : Alors, d'un point de vue culturel, quelle est l'importance de la propriété d'une maison pour la notion de classe moyenne au Canada? Sont-ils intimement liés? Est-ce une évidence? Quelqu'un qui est de la classe moyenne peut-il forcément s'acheter une maison? Est-ce la norme historique au Canada?

PAUL : Je pense que c'est la norme historique. Je ne sais pas si c'est encore le cas. Je connais bien sûr beaucoup de membres talentueux de la génération du millénaire et de la génération Z, plus que de la génération X, et les membres de la génération du millénaire et de la génération Z sont plus touchés par la flambée des prix du logement. Ils sont titulaires d'une maîtrise, ils ont un emploi bien rémunéré, mais l'accession à la propriété leur est interdite. Et ils commencent à ne plus l'envisager. Et vous pouvez le voir, vous pouvez les sentir se débattre, être en colère, frustrés, parfois inquiets. Ils se demandent ce qu'ils ont fait de mal? Suis-je un raté? Que vont penser mes parents? Je ne suis pas à la hauteur de ce que mes parents ont fait? Ils ont travaillé dur pour moi, et je les déçois. Les jeunes vivent donc beaucoup d'anxiété, parce que le logement et l'accès à la propriété sont devenus hors de leur portée. Et puis, ils doivent essayer de comprendre comment se bricoler un bon logement, stable, sûr, dont ils peuvent être fiers en tant que locataire. Malheureusement, il n'y en a pas assez. Et beaucoup doivent trouver un logement, être locataires dans l'immeuble de quelqu'un d'autre. Voilà donc quelqu'un de plus âgé, un baby-boomer qui a acheté une deuxième maison, et qui la loue, ce qui n'est pas un problème en soi. Mais c'est un actif pour quelqu'un d'autre qui a cette possibilité, et lorsque le cours de sa vie l'oblige à dire : « Oh, le prix a atteint une valeur qui est bonne pour moi, ou j'ai juste besoin de puiser dans cette équité d'une manière différente, et donc je vais vendre, et cela déstabilise alors la famille qui a besoin de la maison. C'est la réalité à laquelle sont confrontés les jeunes Canadiens. Une dernière mise en garde cependant. Il y a beaucoup de villes cool sur cette planète où l'accession à la propriété n'est pas la norme depuis longtemps, que ce soit New York, Londres ou de nombreuses régions d'Europe. Je pense que nous pouvons avoir une classe moyenne jeune et fière qui est locataire. Mais nous devons alors uniformiser les règles du jeu entre la façon dont la politique soutient les propriétaires et celle dont elle ne soutient pas les locataires. Et ce sera, selon moi, une conversation clé pour redéfinir la classe moyenne à l'avenir.

ROB : Tous les sondages que j'ai vus suggèrent qu'ils sont extrêmement concentrés sur l'accès au marché du logement. Bon. Parlons de quelques chiffres. Quel est le taux d'accession à la propriété chez les milléniaux, et comment se compare-t-il à celui des générations précédentes?

PAUL : En 1977, plus de 40 % des moins de 35 ans étaient propriétaires de leur logement, contre 35 à 36 % aujourd'hui. Chez les 35 à 44 ans, à l'époque, vers 1977, près des trois quarts d'entre elles étaient propriétaires, aujourd'hui ils ne sont plus qu'un peu plus de 60 %. Il s'agit donc d'un déclin important de l'accession à la propriété, selon les données de Statistique Canada sur plusieurs décennies. Le logement est caractéristique des tensions générationnelles au sein de la société canadienne. Les prix élevés des maisons ne sont pas uniformément mauvais ou uniformément bons. Tout dépend du moment choisi. Et ce moment, c'est souvent un billet de loterie que vous recevez à votre naissance. Ainsi, pour ceux qui sont entrés sur le marché immobilier il y a un certain temps, l'accès à la propriété a été de plus en plus facile avec l'âge. Mais pour ceux qui sont arrivés plus récemment, c'est de plus en plus hors de portée. Et puis, Rob, vous avez dit il y a un instant que les sondages suggèrent qu'une population plus jeune veut accéder à la propriété. Comment les blâmer? Cela semble tellement avantageux.

Vous voyez ceux qui vous entourent s'enrichir dans leur sommeil, en cuisinant ou en regardant la télévision, et en plus ils ont une belle maison et jouissent d'une certaine sécurité. Pourquoi ne voudriez-vous pas cela pour vous-même? Mais c'est un défi parce que cela traduit une orientation culturelle plus large, ou j'irai jusqu'à dire presque une dépendance culturelle au Canada à l'égard de la valeur élevée et de la croissance de l'immobilier. Beaucoup de gens de divers groupes d'âge sont pris dans l'espoir qu'une fois qu'ils auront accédé au marché de l'habitation, le prix des maisons continuera à augmenter, ce qui est bon pour les individus mais terrible pour le système, et surtout pour ceux qui suivront nos traces.

ROB : Paul, comment la pandémie a-t-elle affecté la classe moyenne des jeunes adultes par rapport aux autres générations?

PAUL : J'espère vraiment que les auditeurs retiendront que ce n'est pas à cause de la pandémie que nous assistons à une détérioration soudaine de la situation de la classe moyenne ou à son érosion pour les jeunes Canadiens. Nous parlons d'une trajectoire implacable, qui dure depuis plusieurs années, plusieurs décennies même. Cela a commencé, dans une certaine mesure, dans les années 80. Mais le véritable décollage a eu lieu après l'an 2000. Puis, deux choses importantes sont arrivées pendant la pandémie. Les taux d'intérêt déjà bas ont encore baissé en raison de la politique monétaire extrêmement souple, et cela a permis aux gens d'emprunter encore plus, de surenchérir sur le coût du logement. Car c'est bien ce que font les Canadiens lorsqu'ils empruntent. Ils n'investissent pas autant qu'ils le devraient ailleurs que dans l'immobilier. Ils investissent dans l'immobilier et font grimper le prix des logements. Simultanément, la pandémie a poussé un grand nombre de gens à travailler de chez eux, loin de leur lieu de travail. Cela leur a permis de se dire : « Oh, je n'ai plus besoin de vivre aussi près d'un grand centre urbain. Je peux m'installer plus loin. » Ainsi, alors que la COVID-19 se propageait, la combinaison de taux d'intérêt vraiment très bas et de la possibilité de s'éloigner de son lieu de travail a contribué à propager l'épidémie d'inabondabilité du logement et d'inégalité de la richesse immobilière, ce qui explique pourquoi nous avons assisté aux augmentations les plus spectaculaires des prix des logements en pourcentage dans les communautés de taille plus modeste, au cours des deux dernières années.

ROB : Quelles sont les conséquences pour les jeunes si, pour entrer sur le marché du logement, ils ont besoin d'une hypothèque d'un million de dollars?

PAUL : C'est ce qui rend si difficile la transformation du système. Tant de jeunes gens talentueux et travailleurs réussissent et ont un revenu qui, grâce aux taux d'intérêt bas, leur permet d'emprunter ce qui, il n'y a pas si longtemps, aurait été considéré comme une somme d'argent complètement folle. Ils s'endettent fortement pour accéder à la propriété, encouragés en cela par la politique et par notre culture. Et alors maintenant, bien sûr, nous avons maintenant un groupe de jeunes, la génération coincée, qui est obligée d'espérer sans espoir que le prix des maisons ne va pas chuter. Parce que cela pourrait commencer à leur faire courir un réel danger financier. Ainsi, le groupe démographique qui a dû gratter et travailler sans relâche pour essayer de se faire une place dans ce système immobilier dysfonctionnel, qui exige beaucoup de travail, d'éducation et de réussite, et beaucoup d'emprunts, pour y parvenir, se met à espérer que les prix de l'immobilier vont continuer à augmenter pour pouvoir en profiter et ne pas être submergé par une dette importante par rapport à la valeur du bien au fil du temps. Et c'est ainsi que nous enfermons les jeunes dans l'espoir que le problème dont ils ont souffert continuera à persister et à s'aggraver pour ceux qui suivront, c'est-à-dire leurs enfants. C'est bien là la tragédie à laquelle nous devons mettre fin. Nous devons le demander à ces jeunes. Nous devons être le changement. Nous devons savoir combien il a été difficile de

pénétrer dans le système. Nous ne pouvons pas vouloir que ceux qui suivront vivront la même chose. Même si nous le savons que nous avons pris des risques. Nous devons donc espérer que les prix des maisons stagnent, mais qu'ils ne régressent pas. Mais en même temps, nous ne pouvons pas vouloir que les gratifications se poursuivent pour nous, comme avant.

ROB : Outre l'accession à la propriété, qu'est-ce qui définit la vie de la classe moyenne?

PAUL : Je pense que c'est un sentiment de sécurité. Je pense que lorsque nous parlons de l'érosion de la classe moyenne chez les jeunes, nous parlons aussi de l'érosion de ce sentiment de sécurité. Disons clairement à quel point cela peut être profond. Parce que lorsque leur sécurité est érodée, les gens remettent à plus tard certaines des choses les plus importantes de la vie. Au cours des dernières décennies, nous avons assisté à une hausse rapide de l'âge moyen à laquelle les femmes ont leur premier enfant. C'est particulièrement vrai en Colombie-Britannique, où le taux d'inabondabilité est le plus élevé. Paul aborde ce sujet maintenant, parce que cela reflète un mécanisme d'adaptation à la sécurité et à l'accessibilité en matière de logement insuffisantes. Les gens décident donc de ne pas avoir leurs enfants tout de suite. Mais vous arrivez à un moment où votre horloge biologique vous indique que vous ne pouvez pas attendre plus longtemps. Et donc les gens ont leurs enfants plus tard. Et dans ce cas, il manque l'amour, il manque les enfants. N'importe quel parent vous dira qu'avoir des enfants peut être stressant et difficile. Mais les gens se définissent aussi en disant que les enfants ont été la chose la plus importante de leur vie. Mais revenons un instant sur le moment qui précède l'arrivée des enfants. Au début des années 1980, un jeune de 20 ans avait plus de chances de vivre avec une conjointe ou un conjoint que de vivre à la maison avec ses parents. Aujourd'hui, un jeune de 20 ans a plus de chances de vivre chez ses parents que de trouver un moyen de se mettre en couple avec un conjoint ou une conjointe. Cela illustre la mesure dans laquelle l'érosion de la classe moyenne pour les jeunes nuit à leur capacité d'avoir une vie amoureuse. Et c'est vraiment significatif.

ROB : Je suis frappé par le manque d'intérêt et de préoccupation des politiciens et des générations précédentes face à ces problèmes. Ces problèmes existent depuis la crise financière, avec cette génération boomerang de jeunes qui doivent déménager. Nous n'avons pas vraiment fait de progrès pour répondre à leurs préoccupations. Ces préoccupations se sont même aggravées. Pourquoi, à votre avis, aucune personne en position de pouvoir ne semble vouloir ou désirer faire quoi que ce soit pour remédier à l'érosion de la classe moyenne, en particulier pour les jeunes?

PAUL : Je pense que cela nous ramène à une partie précédente de notre conversation. Nous avons une dépendance culturelle aux prix élevés des maisons, et à leur augmentation. L'érosion de la classe moyenne a été néfaste pour les jeunes, mais il a été positif pour ceux qui sont un peu plus âgés. Pour ma part, je suis plutôt d'âge moyen. Et donc vous pouvez voir comment les gens peuvent s'habituer, s'habituer au fait que leur maison, le logement qu'ils ont acheté pour en faire un foyer pour eux et pour leurs enfants, peut aussi devenir un moyen formidable et facile de vivre une retraite confortable. Le monde politique est réticent et nerveux à l'idée de perturber cela, pour deux raisons. Premièrement, les personnes âgées sont plus nombreuses à voter. Deuxièmement, nous avons des récits culturels qui nous amènent à croire que, non seulement les milléniaux sont paresseux et boivent trop de café et mangent trop de toasts à l'avocat, mais aussi que les retraités ou les personnes âgées sont pauvres. Or, le taux de pauvreté des aînés est le plus faible de tous les groupes d'âge au pays. Et l'association canadienne des personnes retraitées se vante de la richesse de ses membres. Il y a donc dans

le monde de la politique un décalage entre ceux que nous pensons être économiquement vulnérables et ceux qui le sont réellement.

ROB : En ce qui concerne l'inégalité, dans quelle mesure est-il important pour la réussite financière d'un jeune adulte d'entrer dans la classe moyenne et même d'en sortir, dans quelle mesure est-il important d'avoir des parents qui sont riches et qui disposent d'une certaine sécurité financière?

PAUL : Eh bien, cela semble malheureusement devenir de plus en plus important, et c'est un problème pour l'équité intergénérationnelle. C'est un problème pour l'égalité des chances dans notre pays. Et je dois avouer que je déteste l'expression « la banque de papa et maman ». Cette expression signifie que de nombreux jeunes adultes d'aujourd'hui sont en quelque sorte infantilisés, qu'ils sont encore des enfants parce qu'ils ne sont pas en mesure de devenir financièrement indépendants de leurs parents. Et ce n'est que parce que les parents travaillent dur, qu'ils sont nobles et qu'ils s'occupent de leurs enfants de manière continue, qu'ils aident leurs enfants à compenser en quelque sorte leurs insuffisances de jeunes adultes. Parce qu'ils ne sont pas en mesure de fonder un foyer sans aide, sans soutien financier. Mais cela ne fait qu'alimenter l'individualisation du problème et ne représente pas la réalité des raisons pour lesquelles un groupe de personnes, dont on parle actuellement comme la banque de papa et maman, bénéficient de l'augmentation de la valeur nette de leurs maisons? Parce que la génération de leurs enfants est allée à l'école plus longtemps, a dû accepter des emplois moins bien payés et de travailler de plus en plus dur pour s'efforcer de payer ce qui coûte le plus cher dans la vie, c'est-à-dire le logement, leur loyer, ou en faisant grimper le coût du logement en empruntant davantage à une banque. C'est le dur labeur d'une population plus jeune qui augmente les fonds propres de la banque de papa et maman que nous valorisons tant, et dont nous parlons si fièrement. Et ensuite, nous donnons aux plus jeunes l'impression qu'ils ont échoué. Pourtant, c'est leur travail acharné qui fait fructifier l'avoir de la banque de ces mères et de ces pères plus âgés. Nous devons recadrer cela, et nous assurer que nous reconnaissons avec fierté les efforts considérables d'une population plus jeune qui tente de combler le fossé qui sépare les revenus à temps plein qui ont perdu du terrain et le coût de la vie. Mais revenons à votre question. Qu'est-ce que cela veut dire, si vous ne pouvez pas faire ça? Vous ne vous intégrez pas à ce système immobilier brisé, dysfonctionnel, qui avantage beaucoup les gens plus âgés, les gens comme moi, qui s'enrichissent, mais qui n'est que nuisible pour les plus jeunes. Si vous ne pouvez pas vous y intégrer, alors nous risquons que les jeunes d'aujourd'hui, qui vivent une plus grande insécurité économique, dans quelques décennies, quand ils prendront leur retraite, risquent de vivre encore plus d'insécurité économique. Ainsi, à l'heure actuelle, c'est chez les personnes âgées que le taux de pauvreté est le plus bas et que la richesse est la plus grande, mais il est possible que ce ne soit plus vrai lorsque la génération du millénaire partira elle-même à la retraite.

ROB : Paul, notre conversation a été un peu déprimante. Que pouvez-vous dire aux jeunes adultes pour les convaincre qu'ils feront partie de la classe moyenne, qu'ils réussiront leur vie financière et qu'ils auront une vie bien remplie, qu'ils auront une famille, qu'ils pourront accéder à la propriété, et tout le reste?

PAUL : Bon, d'accord, concluons avec de l'espoir. Tout d'abord, il nous reste du temps pour supplier et implorer nos dirigeants politiques de dire, au minimum, que pour rétablir l'accessibilité financière pour tous, il faut que les prix de l'immobilier stagnent et que les revenus puissent reprendre du terrain. Cela permettra aux plus jeunes de retrouver le niveau de vie de la classe moyenne qui était devenu la norme il y a quelques décennies. Il est évident que, pour

que cela devienne réalité, il faudra que les prix de l'immobilier stagnent et que les revenus augmentent pendant plusieurs années. Il ne s'agit pas d'une simple pause d'une année. Il faudra plusieurs années de stagnation des prix de l'immobilier pour que les revenus puissent rattraper leur retard. C'est peut-être encore à notre portée. Mais comment pouvons-nous y parvenir? Eh bien, nous pouvons puiser dans une chose qui existe à la table intergénérationnelle, une chose qui existe à l'intérieur des familles : l'amour. Il existe une tension entre les Canadiens plus âgés et les plus jeunes, mais au sein des familles, les mamans et les grands-mamans aiment leurs enfants et leurs petits-enfants. Et je pense que nous pouvons puiser dans cet amour familial, omniprésent dans la société canadienne, et ensuite travailler dur pour l'amener dans le monde de la politique. Et nous aurons besoin d'une population plus âgée qui a ses propres insécurités financières et ses inquiétudes sur la manière dont elle pourra vieillir dans le contexte contemporain. Mais il ne faut pas qu'ils se concentrent uniquement sur l'orientation culturelle actuelle qui s'inquiète du vieillissement de la population. Ils devront utiliser leur voix pour se défendre et défendre leurs enfants et leurs petits-enfants. Pouvons-nous inviter les membres de la génération du millénaire et de la génération Z, à travailler avec leurs parents pour leur dire : comment pouvons-nous vous aider à laisser un fier héritage pour nous, et pour ceux qui viendront après nous? Parce qu'à l'heure actuelle, je ne suis pas sûr que l'histoire jugera la population des baby-boomers, même si je pense que beaucoup de ces baby-boomers qui travaillent dur souhaiteraient ce jugement. Le système immobilier s'est effondré sous leurs yeux, le climat s'est dégradé sous leurs yeux, l'endettement public est plus élevé que jamais, voilà l'héritage laissé par les baby-boomers. En tout cas, les aspects négatifs de leur héritage.

Je ne crois pas que c'est ce que les membres plus âgés de ma famille veulent me laisser, à moi ou aux plus jeunes de la famille. Et donc je pense que c'est dans l'amour que nous devons puiser pour régler cette question.

ROB : Qui aurait cru qu'une balado sur les finances personnelles se pencherait sur l'amour comme solution aux problèmes rencontrés par les membres de la génération du millénaire et de la génération Z. Roma, comment réagissez-vous à ce que nous avons entendu aujourd'hui?

ROMA : Eh bien, je trouve cela frustrant et bouleversant. Nous, journalistes spécialisés en finances personnelles, sommes là pour présenter des solutions et des pistes de réflexion. Et ici, il n'y a pas de réponse facile. Je veux dire, quelle est la voie à suivre?

ROB : C'est très frustrant pour nous, car j'aimerais pouvoir dire aux milléniaux : « Suivez les étapes A, B et C, épargnez davantage, dépensez moins, faites ceci, faites cela, et tout ira bien. » Mais évidemment, je n'ai pas de feuille de route précise. Je pense que j'encouragerais tout simplement les gens à s'en tenir aux bases des finances personnelles, c'est-à-dire limiter leurs dettes, investir de manière agressive pour l'avenir et garder quelques économies à portée de main. Ce qui est sûr, c'est qu'il faut reconnaître que le monde change rapidement. Je ne pense pas que c'est la dernière fois qu'il sera question des milléniaux et de la classe moyenne. Vous savez, le marché immobilier est en évolution. Il ralentit. Peut-être les choses vont-elles s'éclaircir. Je ne veux pas perdre tout espoir.

ROMA : Cela dit, nous vous invitons à prendre ces points de vue avec un grain de sel. Premièrement, si vous vous sentez frustré, ou bloqué dans votre progression, vous n'êtes pas seul. Sachez que la réalité économique et immobilière actuelle joue effectivement en votre défaveur. Deuxièmement, la pandémie a aggravé les inégalités qui existaient déjà. Mais personne ne sait ce que l'avenir nous réserve. Ayez le moins de dettes possible, épargnez

autant que vous pouvez et soyez prêt au cas où une occasion se présenterait sur le marché immobilier. Troisièmement, si vous êtes dans la vingtaine ou dans la trentaine, vous avez encore le temps de franchir certaines étapes. Vous allez travailler et vivre plus longtemps que les générations précédentes, ce qui vous donnera plus de temps pour acheter une maison, constituer votre épargne et, oui, prendre votre retraite.

ROB : Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance. Cette émission a été produite par Kyle Fulton, Emily Jackson et Zahra Kozhema. Notre productrice exécutive est Kiran Rana. Merci à Cody et à Paul Kershaw d'avoir été avec nous cette semaine. Une mention spéciale à la balado de Paul, Hard Truths. Écoutez-la si vous comprenez l'anglais.

ROMA : Vous trouverez Test de résistance en anglais (Stress Test) sur Apple Podcasts, Google Play, Spotify ou votre application de baladodiffusion préférée. Si vous avez aimé cet épisode, donnez-nous une note de cinq étoiles et laissez un commentaire positif sur Apple Podcasts.

ROMA : Dans notre prochain épisode de Test de résistance : Les changements climatiques vous inquiètent, mais vous voulez aussi gagner de l'argent. Est-il possible de devenir un investisseur écologique performant? Nous explorons le domaine en pleine expansion de l'investissement socialement responsable et nous vous demandons comment concilier vos préoccupations éthiques et vos objectifs financiers.

ROB : En attendant, retrouvez-nous sur le Globe and Mail point com. Merci à tous de nous avoir écoutés.