

Comment TikTok a changé le ton des conseils financiers personnels

ROB : Avant, il était assez simple de trouver des conseils pour ses finances personnelles. Il suffisait d'aller à sa banque et de parler à un conseiller financier, ou alors de se procurer des conseils dans les médias, par exemple auprès de son chroniqueur préféré.

ROMA : Aujourd'hui, il y a un nouvel endroit, beaucoup plus populaire auprès des jeunes de 20 ans. Les membres de la génération Z et de la génération du millénaire trouvent de nombreux conseils financiers sur TikTok, la plateforme de médias sociaux connue pour ses vidéos de danse virales.

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

ROMA : Je m'appelle Roma Luciw, je suis rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

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

ROB : Aujourd'hui, nous parlons de TikTok. Les vidéos de finances personnelles ont été vues plus de 5,8 MILLIARDS de fois sur la plateforme. Que pensez-vous de cette tendance, Roma?

ROMA : Oui, les jeunes sont sur TikTok. C'est là qu'ils s'informent et se divertissent. Il est donc logique qu'ils y trouvent leurs premières informations financières. La plupart des conseils financiers provenant de sources traditionnelles ne sont pas conçus pour les jeunes de 20 ans. Ils sont destinés à des gens plus âgés, et plus riches. Ils ne trouvent pas toujours d'écho auprès d'un public plus jeune qui fait face à ses propres enjeux financiers. Je pense qu'il est important de discuter de la qualité de l'éducation financière et des conseils qui sont proposés sur TikTok. Il y a une grande différence entre obtenir des conseils en matière de finances personnelles et des conseils boursiers. Qu'en pensez-vous, Rob?

ROB : Vous savez, pour moi, TikTok, c'est comme le reste de l'univers des finances personnelles. Il y a les gens pour qui c'est un passe-temps, et qui veulent juste répandre la bonne parole. Il y a les gens qui reçoivent de l'argent pour promouvoir un produit bancaire ou un produit de placement. Et puis il y a les gens qui essaient de vendre un système de placement ou une technique de sélection d'actions, et ils le font uniquement pour l'argent. Il faut être prudent avec ces informations. L'une des choses qui me frappent le plus, sur TikTok, c'est la façon dont les jeunes se donnent des conseils financiers. Car ce ne sont pas les vétérans très expérimentés qui s'adressent aux jeunes de 20 ans.

ROMA : Oui, ce sont des gens qui parlent leur langue, c'est ça? Il y a de très bons « tiktokeurs » financiers qui décortiquent des sujets compliqués qui intéressent leur groupe de pairs. Ils diffusent cette information sans honte, sans intimidation, ils bâtissent des relations avec leurs abonnés, ils répondent aux questions. Ils sont accessibles, les conseillers financiers ne sont pas.

ROMA : Je pense qu'on ne peut pas non plus ignorer le côté divertissant de ces vidéos. Vous savez, ces vidéos sont amicales. Elles sont interactives, il y a toujours de la bonne musique.

Pourquoi cela serait-il une mauvaise chose? Je pense que vous devez procéder de la même manière que vous le faites pour n'importe quoi d'autre, avec prudence. C'est un point de départ, en fait.

ROB : Après la pause, un utilisateur de TikTok va nous expliquer comment il a commencé à s'intéresser aux conseils financiers personnels dans cet espace.

ANTHONY : Je m'appelle Anthony. J'ai 25 ans et je suis originaire de Mississauga, en Ontario.

ROB : Après l'université, Anthony a trouvé un emploi en marketing, mais il s'est retrouvé avec du temps libre lorsque la pandémie a commencé.

ANTHONY : Dès le premier confinement, je me suis dit que tout le monde était sur TikTok, j'avais beaucoup de temps libre, et je voulais voir ce qui s'y passait. Et c'est là que ça a commencé. Les premières vidéos que j'ai regardées sur TikTok, elles portaient surtout sur mes propres intérêts, ainsi que de grands philanthropes très célèbres, qui parlaient souvent de sujets qui intimident beaucoup les gens de mon âge. Nous sommes actuellement dans une phase intermédiaire, par rapport au début de la pandémie. Nous venions de finir l'université. Nous voulions avoir notre propre carrière. Nous tentions de trouver notre voie. Beaucoup de gens de mon âge sont un peu perdus, ils flottent un peu, sans trop savoir quoi faire.

ROB : Certains des créateurs qu'il a vus sur TikTok l'ont amené à faire un grand changement dans sa carrière.

ANTHONY : L'un d'eux était Gary Vee.

Clip @garyvee : C'est toujours une mauvaise idée de faire ça pour l'argent, surtout avant 35 ans. S'il vous plaît, soyez concret dans votre jeunesse, battez-vous pour votre rêve, quel que soit le prix.

ANTHONY : Un clip très inspirant. Il racontait qu'il n'avait pas d'argent jusqu'à la fin de la trentaine. Et que 20 ans, c'est l'âge où on est censé faire des erreurs, tenter sa chance. Ça m'a vraiment inspiré à aller de l'avant et à créer mon entreprise. Grâce à mon expérience personnelle, je savais que je préférais me débrouiller et que, en cas d'erreur, je n'aurais que moi à blâmer. Mais je serais aussi le seul responsable, et je contrôlerais tout. Et à l'avenir, je serais en mesure de faire preuve de souplesse, à ma façon.

ROB : Quitter son emploi pour créer une entreprise est une décision très importante, aux répercussions financières importantes. Mais avant d'aborder cette partie de l'histoire d'Anthony, voyons comment fonctionne TikTok. Pour ceux qui ne l'utilisent pas, l'application propose de courtes vidéos. Vous pouvez suivre des créateurs en particulier, mais l'algorithme de TikTok détermine également ce que vous pourriez aimer et vous propose des vidéos qu'il sélectionne pour vous d'après vos centres d'intérêt. Elles apparaissent sur une page « Pour toi ». C'est là qu'Anthony trouve la plupart de son contenu.

ANTHONY : C'est pour ça que j'ai vraiment aimé TikTok. On peut trouver du contenu identique sur YouTube. Mais avec la façon dont TikTok est conçu, il y a tellement de médias sociaux, notre capacité d'attention est si courte, et nous sommes si paresseux, que nous nous contentons de faire défiler et de trouver cette information, au lieu de devoir taper ce que l'on recherche sur YouTube, par exemple.

ROB : L'algorithme a donc compris qu'Anthony désirait du contenu sur les entrepreneurs. Et il a aussi commencé à lui proposer des conseils en matière de finances personnelles.

ANTHONY : Fonder son entreprise signifie que l'on passe d'un emploi à temps plein, avec un salaire régulier, à une petite entreprise où tout repose sur vous. Si vous voulez être paresseux pendant une semaine, vos clients ne vous paieront pas pendant une semaine. Cela signifie qu'il faut gérer ses finances personnelles de beaucoup plus près. Et TikTok m'a vraiment aidé. Par exemple, j'économisais 50 % de mon salaire aux deux semaines sur mon compte. Donc, je vivais en supposant que je n'avais que la moitié de ce que je gagnais. Et ce que je voyais sur TikTok a en quelque sorte validé ce que je disais. Sur TikTok, il y avait des exemples sur ma page Pour toi, qui disaient : « Si tu veux économiser de l'argent, dans la vingtaine, voici quelques idées. » Mets de côté au moins 20 % de ton salaire, commence par en mettre dans ton CELI et assure-toi de cotiser le maximum chaque année dans ton CELI. Et le rendement va se composer. Par exemple, si tu commences ton CELI à 25 ans, tu auras un montant X si tu prends ta retraite à 65 ans, et ce montant sera beaucoup moins élevé si tu ne le places dans un CELI qu'à 35 ans. C'est vrai. C'est ce qui m'a incité à ouvrir un CELI et à faire des recherches pour savoir ce que c'est, ce qu'est un FNB et comment gérer mon revenu de façon à ce que mon argent ne reste pas inactif, mais qu'il travaille pour moi.

ROB : Les conseils en finances personnelles ont été essentiels. Mais ce qu'Anthony a retiré de plus important des vidéos TikTok, ça a été la confiance dont il avait besoin pour lancer sa propre entreprise de marketing numérique. Maintenant qu'il l'a créée, son entreprise, Anthony se procure aussi des conseils sur la gestion grâce à l'application.

ANTHONY : Une autre chose que j'ai vue sur TikTok m'a vraiment interpellé. C'est une sorte de blague récurrente avec mon équipe actuelle : le langage d'entreprise, le jargon, est presque une autre langue en soi. Il y a beaucoup de situations dans lesquelles vous devez vous exprimer de manière très professionnelle. Et parfois c'est difficile pour les gens qui ont moins d'expérience. Et l'une des choses que je faisais sur mon temps libre était de suivre une femme, qui s'appelle Loe Whaley.

@loewhaley clip : Comment dit-on à Jeff, de manière professionnelle, « Cessez de m'interrompre »? Merci pour votre contribution Jeff, mais s'il vous plaît, attendez que j'aie fini de faire part de mes réflexions pour commencer à parler. Cessez d'ignorer mes demandes d'interview. Votre présence est requise pour cette discussion...

ROB : Anthony utilise TikTok comme point de départ pour ses recherches sur les sujets qui l'intéressent. Comme tout ce qui se passe sur les réseaux sociaux, les utilisateurs doivent se méfier et s'assurer que les conseils qu'ils reçoivent sont légitimes.

ANTHONY : Je vois beaucoup de créateurs de contenu sur TikTok qui se vantent d'avoir gagné plusieurs millions de dollars en Dogecoin, par exemple, et je me dis que si cela semble si facile, c'est qu'il y a forcément un piège. Premièrement, si cela semble trop beau pour être vrai, neuf fois sur dix, c'est effectivement trop beau pour être vrai. TikTok est un élément déclencheur important, mais il n'intervient pas dans le choix final que je fais. Souvent, avec les stimuli que vous recueillez dans TikTok, ils sont réduits à quatre ou cinq points principaux qui vous intéressent. Maintenant, je fais des recherches sur Google, en utilisant des sources plus traditionnelles pour authentifier ces idées, ou les développer et voir comment elles s'appliquent à ma propre situation.

ROB : Il doit bien évidemment faire le tri et écarter les mauvais conseils. Mais il y a une raison pour laquelle TikTok attire Anthony, et tant d'autres membres de la génération Z et de milléniaux, comme un endroit pertinent pour obtenir des conseils.

ANTHONY : Mais l'intérêt de TikTok, ce qui lui a permis de devenir l'un des réseaux sociaux que j'utilise le plus, c'est qu'il est très facile d'obtenir un flux continu de nouveaux contenus. Il suffit d'un geste. Glisser la souris. Quand on en a assez, on clique sur le bouton d'actualisation et l'algorithme se charge de tout! Alors qu'avec Instagram, l'algorithme se contente de vous proposer les quelques premières publications des créateurs que vous suivez, et il vous fait des recommandations. Mais même là, c'est encore trop lent. Facebook, c'est pas mal, mais ce sont surtout des articles et des vidéos. Je pense qu'Instagram a compris le principal argument de TikTok, la courte durée d'attention des gens. Alors ils ont lancé les bobines Instagram en s'inspirant de la plateforme TikTok, pour le meilleur et pour le pire.

ROB : Après la pause, Roma s'entretient avec une créatrice de 27 ans de Calgary, en Alberta, qui a un demi-million d'abonnés sur TikTok.

ROMA : Pour en savoir plus sur la façon dont le contenu financier personnel peut convenir à TikTok, j'ai parlé avec Ellyce Fulmore, alias @queerd.co. Ellyce, que faites-vous dans la vie? Quel est votre emploi à temps plein?

ELLYCE : C'est une question à laquelle j'ai toujours du mal à répondre de façon concise. Mais la réponse la plus simple que j'ai trouvée est que je suis éducatrice financière et créatrice de contenu, ce qui englobe environ un million de choses. Mais mon travail à plein temps s'inscrit dans le cadre de toutes ces activités. J'ai donc ma propre entreprise d'éducation financière, qui s'appelle Queered.Co. Et je crée aussi du contenu pour TikTok et Instagram. Donc, j'ai des clients, je fais des baladodiffusions, je fais des vidéos commanditées, et tout un tas d'autres choses.

ROMA : Vous avez étudié la kinésiologie à l'université? Comment avez-vous atterri dans le domaine des finances personnelles?

ELLYCE : C'est un parcours étrange, je n'aurais jamais cru me retrouver dans le domaine des finances personnelles, surtout en venant de la kinésiologie. J'avais toujours cru que je ferais un travail plus actif, plus physique. Mais pendant mes études, j'ai réalisé que je ne voulais pas faire de la physiothérapie, que cela ne me convenait pas. Je ne savais pas vraiment ce que je voulais faire. Et je me débattais avec mes finances, à l'époque. J'avais environ 15 000 \$ de dettes à intérêts élevés. Et environ 20 000 \$ en prêts d'études. Et donc, je me sentais vraiment coupable et honteuse à l'égard de cette dette, surtout que je viens d'une famille où on ne parlait pas d'argent. La seule chose qu'on m'ait jamais dit à propos de l'argent, c'était que je devais économiser tout ce que tu pouvais, et ne pas t'endetter. J'avais donc l'impression que je ne pouvais pas vraiment mettre mes parents au courant de mes difficultés. J'ai eu de très mauvaises expériences avec les conseillers financiers de ma banque. Je me sentais vraiment seule et isolée. J'ai donc commencé à faire du coaching de vie, en combinant un peu de ma formation en kinésiologie et un peu de ce que j'apprenais, dans le domaine financier, et en ciblant des gens qui étaient dans la même situation que moi, qui ne savaient pas ce qu'ils voulaient faire de leur vie. Je me suis lancée en janvier 2020. Et, bien sûr, la pandémie nous a tous frappés et j'ai commencé à parler davantage d'argent et de carrière, parce que je me disais que les gens avaient besoin d'entendre ça à ce moment, parce que les gens vivaient des

difficultés. La plupart de mes clients étaient dans la même situation que moi, ils avaient beaucoup de dettes d'études, et ils n'étaient toujours pas sûrs de ce qu'ils voulaient faire comme carrière. Il y avait un peu de ça. Mais ça a vraiment décollé sur TikTok. Et c'est là que j'ai commencé à en parler beaucoup plus.

ROMA : Qu'est-ce qui manquait, selon vous, dans le domaine des conseils financiers? Et je ne parle pas seulement de TikTok, mais de tout ce qui existe en général.

ELLYCE : Oui, j'ai vraiment eu l'impression qu'il y avait des lacunes dans le domaine des finances personnelles, qui n'étaient en fait pas vraiment personnalisées, ce qui est pour le moins ironique. Le slogan de mon entreprise est qu'il faut que les finances restent personnelles. Je crois que cela veut tout dire. J'ai l'impression qu'une grande partie de l'information ne tient pas compte de l'individualité de chacun, ni de l'impact de cette individualité sur son argent, sur la façon dont il ou elle prend ses décisions financières, sur la façon dont il ou elle a grandi, sur la façon dont il ou elle a été éduqué, sur la façon dont il ou elle comprend l'argent, entre autres. C'est encore plus important que de trouver un système de budget ou de regarder les chiffres. Je pense qu'une grande partie des conseils traditionnels en finances personnelles considèrent les finances de façon isolée, comme s'il suffisait de regarder son argent et d'ajuster les chiffres, et qu'il fallait juste travailler plus dur, gagner plus d'argent et épargner plus, vous voyez. Sans comprendre que les finances sont intrinsèquement liées à tous les aspects de votre vie, et qu'on ne peut pas les considérer isolément. Il faut tenir compte de la personne et de sa vie, et de tout ce qui peut avoir des conséquences, par exemple la façon dont la personne dépense et prend ses décisions. J'avais l'impression que cela manquait vraiment. Et c'est un peu le vide que j'ai essayé de combler.

ROMA : Vous vous identifiez donc comme queer, neurodivergente et féministe. Je trouve l'élément neurodivergent de vos TikToks vraiment fascinant. En quoi l'expérience financière, en ce qui concerne les conseils que vous donnez, est-elle spécifique à une personne qui vit avec un TDAH, par exemple?

ELLYCE : Tout d'abord, il est important de reconnaître que les personnes neurodivergentes vivent les choses différemment. Il est donc évident que mon contenu ne va pas plaire à toutes les personnes neurodivergentes. Mais je souffre moi-même d'un TDAH. C'est donc sur cela que je me suis concentrée. Et il y a certains traits de caractère que partagent beaucoup de personnes atteintes de TDAH qui affectent la façon de gérer leur argent. L'impulsivité est un trait important du TDAH. C'est-à-dire, les dépenses impulsives et le fait de ne pas prendre le temps de réfléchir aux décisions financières. Il y en a un autre, c'est le manque de dopamine. Le fait de se sentir sous-stimulé, ou parfois surstimulé. Si vous vous sentez sous-stimulé, vous pouvez choisir de dépenser de l'argent pour obtenir la dose de dopamine qui vous manque et vous sentir mieux. La distraction est une autre caractéristique importante. Les personnes atteintes de TDAH ont souvent du mal à oublier d'annuler les abonnements, à retourner les articles qu'elles doivent rendre, à payer des factures, etc. Et donc, une grande partie de l'éducation traditionnelle en matière de finances personnelles, et les systèmes qui sont introduits, entre autres les systèmes d'établissement d'un budget, ne sont souvent pas bien adaptés pour beaucoup de personnes neurodivergentes, tout simplement parce que nos cerveaux fonctionnent différemment. Évidemment, il y a des personnes neurodivergentes qui aiment les budgets et les feuilles de calcul, mais il y en a aussi beaucoup qui ne les aiment pas. Je sais que, pour ma part, j'ai presque besoin de transformer mes finances en jeu, il faut que ce soit amusant pour moi, il faut qu'il y ait une récompense, une sorte de satisfaction, car je trouve que les systèmes traditionnels de suivi sont si ennuyeux que je ne veux pas les utiliser.

ROMA : J'adore que vous disiez qu'il faut rendre les finances personnelles amusantes et autonomisantes, car on dirait en effet qu'il faut une récompense à la fin. Et puis, cela mettra fin à une grande partie de la lutte et de la honte que provoque l'idée que vous ne vous occupez pas bien de votre argent. Vous n'avez pas de formation officielle en planification financière ou dans un domaine connexe. Quelle expertise pensez-vous apporter?

ELLYCE : En fait, je travaille en ce moment à obtenir le titre de planificatrice financière certifiée. Cela m'occupe pas mal. Mais je suis très consciente des limites de mon champ d'action, je sais ce que je peux enseigner et ce que je ne peux pas enseigner. Je veux obtenir ma certification notamment pour pouvoir donner des conseils en placement, ce que je ne fais pas du tout en ce moment parce que ce serait illégal. En dehors des limites de mon champ d'action. En revanche, j'ai vraiment l'impression d'apporter une perspective unique, non seulement parce que j'ai vécu la situation de me débattre avec les questions de finances personnelles, d'être très endettée, mais aussi parce que je suis queer, neurodivergente, membre de la génération du millénaire et que je parle de finances d'une manière qui touche les gens de mon âge exactement là où ils en sont. Je pense que ce n'est pas le cas de bien d'autres services d'information sur les finances personnelles. Personne ne veut écouter Dave Ramsey, personne de mon âge en tout cas, point final. Je pense vraiment que j'apporte quelque chose d'unique. J'ai aussi de l'expérience dans le travail avec les personnes handicapées, c'était mon sujet d'étude principal à l'université. J'ai donc travaillé avec beaucoup de personnes différentes, issues de milieux très divers, vivant avec un handicap cognitif ou physique. Et cela m'a beaucoup appris sur l'impact de l'identité de chacun sur sa vie. J'ai aussi compris l'importance de trouver des systèmes qui fonctionnent pour vous, au lieu d'essayer de forcer les gens à suivre un système, entre guillemets, normal.

ROMA : Parlez-nous d'une de vos vidéos qui est devenue virale.

ELLYCE : Je vais vous parler de la première. Cela ne me pose aucun problème. J'étais donc en train de faire semblant de chanter la chanson Humble, de Kendrick Lamar. Je parlais de la situation dans laquelle je me trouvais, au début, ma situation financière, et puis, j'ai commencé à énumérer toutes les choses que j'avais pu faire depuis que j'étais sorti de cette situation. Notamment, j'avais remboursé X dollars de dettes, constitué un fonds d'urgence et déménagé dans la sixième ville la plus chère du Canada. C'était quand je vivais à Kelowna. Et, juste en raison de cette énumération, cette vidéo est devenue virale. Ça a été ma première vidéo virale. C'était en même temps terrifiant et excitant. Avant que cette vidéo ne devienne virale, j'avais un peu plus d'un millier d'abonnés. Je pense que ce nombre est passé à 75 000, en deux jours, ou quelque chose comme ça. C'était fou. Vraiment. Je pense que cette vidéo a eu beaucoup d'écho auprès des gens, beaucoup ont pu s'identifier à ce que je montrais dans la vidéo. Des gens ont réalisé qu'ils vivaient la même chose à ce moment. Et puis, je crois que ma vidéo a été une sorte d'inspiration, car elle montrait les choses que j'avais été en mesure de faire. Et les gens se sont dit qu'ils voulaient pouvoir faire comme moi.

ROMA : Vous utilisez d'autres médias sociaux comme Instagram, vous l'avez dit, pour partager du contenu sur les finances personnelles. Mais qu'est-ce qui rend la plateforme TikTok différente, à la fois en ce qui concerne la façon dont vous créez du contenu et la façon dont les gens interagissent avec vous.

ELLYCE : Je pense que TikTok présente bien des aspects uniques. L'un des plus importants est que le contenu est très facile à consommer, à digérer. C'est de l'information à consommation rapide consommable que l'on ne retrouve pas sur Instagram. Même s'il existe

maintenant les bobines Instagram, dont l'objectif est évidemment de rivaliser avec TikTok, cette dernière plateforme vient vraiment à la rencontre de la personne, là où elle se trouve. Cela dépend de sa page Pour toi. Si la personne aime regarder des vidéos de danse, elle va me voir en train de danser et de parler d'argent, si elle aime les vidéos plus éducatives, elle pourrait avoir mes vidéos où je suis assise. La page Pour toi est vraiment très bien faite. Elle trie les choses très rapidement et me permet d'atteindre un public qui ne cherchait pas nécessairement des informations financières, mais qui les a trouvées sur TikTok. Et les gens se rendent compte qu'ils sont prêts à apprendre sur ce sujet, car cela pourrait leur être vraiment utile. C'est drôle, c'est divertissant. Ce n'est pas forcément le cas sur Instagram parce que l'algorithme ne fonctionne pas de la même manière. Et il faut faire une recherche sur les finances personnelles, même si ce n'est pas forcément ce que l'on recherche. C'est quelque chose de vraiment unique à TikTok, et cela m'a permis d'atteindre un public beaucoup plus large et de parler à des gens qui ne recherchaient pas forcément ce que j'avais à offrir. Mais une fois qu'ils l'ont trouvé, ils se disent, oui, d'accord. C'est aussi, je l'ai dit, divertissant. C'est donc un endroit amusant où passer du temps. J'adore TikTok. C'est ma plateforme préférée. J'aime y créer du contenu, ça m'amuse beaucoup. Cela me permet d'être vraiment créatif. Ce que je fais est cool, j'aime beaucoup la communauté, et évidemment l'environnement. La communauté semble plus soudée que celle d'Instagram. Je l'apprécie beaucoup. J'aime le fait qu'il y ait moins un genre de sélection. Beaucoup de membres de la génération Z et de milléniaux sont d'accord. Les gens se présentent comme ils sont, je viens tout le temps en ayant l'apparence que j'ai actuellement, mal coiffée, sans maquillage, avec une voix de malade, je suis juste sur TikTok et les gens aiment tout de même le contenu. Alors que sur Instagram, j'ai l'impression que les gens veulent un contenu plus soigné, et donc il faut faire plus d'efforts sur votre apparence dans les vidéos, par exemple.

ROMA : Pourquoi pensez-vous que les jeunes adultes sont prêts à faire confiance à leurs pairs sur TikTok, au lieu de s'en remettre aux sources traditionnelles comme les banques, les conseillers en placement ou les médias grand public pour leurs finances?

ELLYCE : Il y a plusieurs facteurs. Si on écoute les gens de son âge, on se rend compte qu'ils ont vécu les mêmes expériences que vous avec, par exemple, le coût du logement et des études, par exemple. Il est donc plus facile de se comprendre. Je dirais aussi que je connais beaucoup de gens qui n'ont pas eu une bonne expérience avec des conseillers financiers ou des banques, et j'en suis, car j'ai eu des conseillers très misogynes dans des banques qui m'ont dit des choses horribles. De plus, je pense que les milléniaux et les membres de la génération Z qui créent du contenu financier décomposent beaucoup plus les choses et les présentent d'une manière qui a du sens. Une grande partie de la génération précédente n'a peut-être pas fait ce lien.

ROMA : C'est une grande responsabilité pour quelqu'un qui a un large auditoire, comme vous, de prodiguer le bon type de conseils financiers. Comment vous assurez-vous que vous le faites bien?

ELLYCE : Comme je l'ai dit, je suis très conscient des limites de mon champ d'action et de ce que je suis qualifiée pour enseigner, donc je fais très attention de ne pas donner de conseils en matière de placement. Je fais vraiment attention de ne pas donner d'informations qui pourraient nuire à quelqu'un, à long terme. Je m'assure juste d'être bien informée sur le sujet dont je parle, et de ne pas simplement deviner l'information ou, vous savez, de donner une information que j'ai tout simplement entendue chez quelqu'un d'autre. Je pense qu'il est vraiment important, dans le domaine de la vulgarisation financière, d'être très méticuleux. Mais je dirai aussi qu'une

partie de la responsabilité incombe au consommateur, qui doit faire des recherches sur les personnes qui lui fournissent des informations. Aussi, je me vois vraiment comme un point de départ. Je parle de différents sujets, je vous aide à apprendre. Ensuite, vous pouvez aller faire vos propres recherches. Si vous voulez en savoir plus. Évidemment, une vidéo de 15 secondes ne va pas vous dire tout ce que vous devez savoir. Je pense donc qu'il est également important que vous, en tant que consommateur, preniez tout avec un grain de sel ou que vous sachiez qui écouter, et que vous vous assuriez de faire toujours vos propres recherches, en particulier lorsqu'il s'agit de placements, de prêts hypothécaires ou d'éléments pouvant avoir un impact sur votre avenir financier à long terme.

ROMA : Certaines personnes, parfois âgées, peuvent être sceptiques quant aux conseils financiers qu'elles trouvent sur les réseaux sociaux. Que leur diriez-vous?

ELLYCE : Je dirais que si, grâce aux conseils financiers sur les médias sociaux, la jeune génération peut être excitée par l'argent, intéressée par l'argent, c'est une bonne chose. Et que, vous savez, toute forme d'information qui va pousser quelqu'un à s'occuper de son argent et à prendre des décisions financières différentes, je pense que c'est positif. Évidemment, il y a du bon et du mauvais dans tout. Je sais, il n'y a pas que de l'information financière de qualité qui circule. Il y des gens qui se contentent de dire : achetez cette action, achetez ceci, achetez cela, achetez cette crypto. Certains les suivent aveuglément. Je l'ai dit, je pense que c'est un peu la responsabilité du consommateur de s'assurer qu'il consomme des informations d'une personne fiable. Mais pour l'ancienne génération, je pense que c'est une forme de contenu qui nous amène à nous intéresser à l'argent. Et les formes de contenu de l'ancienne génération, comme les livres, les magazines ou les blogues, ne fonctionnent pas pour nous. Je dois donc dire que je comprends une partie du scepticisme. Mais je pense aussi que c'est une bonne chose que plus de gens parlent d'argent, que cela devienne plus normal et que la jeune génération s'y intéresse aussi.

ROMA : Il ne fait aucun doute que les jeunes adultes sont enthousiasmés par les vidéos de finances personnelles qu'ils regardent sur TikTok. Mais il y a toujours des risques de mauvais conseils. Rob, à quels signaux avertisseurs les utilisateurs de TikTok peuvent-ils se fier pour les éviter?

ROB : Pour moi, les meilleures vidéos TikTok sont celles de personnes qui essaient simplement de diffuser des conseils de base, intelligents et sensés. Ils ont compris que la meilleure chose à faire est d'économiser beaucoup, de limiter les dépenses et de se débarrasser de ses dettes, et ils essaient de répandre la bonne parole. C'est là que réside la valeur. Je m'inquiète plus des gens qui essaient de vendre leur expertise, vendre un produit, vendre un système. C'est là qu'il faut être prudent.

ROMA : Cela nous amène à nos trois points à retenir. Premièrement, sur TikTok, il y a de bons et de mauvais conseils en matière de finances personnelles, mais ces vidéos sont un point de départ. À vous de poursuivre en faisant vos propres recherches. Deuxièmement, abordez avec la plus grande prudence les vidéos sur le placement qui poussent des titres ou des cryptomonnaies en particulier comme des moyens rapides de gagner de l'argent. Si vous vous faites arnaquer ou si vous perdez de l'argent, vous n'aurez aucun recours. Troisièmement, si TikTok vous amène à réfléchir et à discuter de la meilleure façon de gérer votre argent, c'est une bonne chose. Et si vous riez ou dansez en cours de route, c'est encore mieux.

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 Anthony et à Ellyce d'avoir été avec nous cette semaine.

ROMA : Vous trouverez Test de résistance en anglais (Stress Test) partout où vous écoutez des balados. Si vous avez aimé cet épisode, partagez-le avec un ami et donnez-nous cinq étoiles!

ROMA : Notre prochain épisode de Test de résistance : Hypothèques 101. Vous avez des questions sur les prêts hypothécaires, et nous avons les réponses. Nous allons vous expliquer où obtenir un prêt hypothécaire, quelles sont les conditions les plus importantes et comment mettre toutes les chances de votre côté. Et bien sûr, avec la hausse des taux d'intérêt, nous parlerons des taux variables par rapport aux taux fixes et de ce que cela signifie pour votre compte bancaire.

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