

Transcription de Les Audacieuses

Choisir l'audace au féminin

Remarque au lecteur : Les déclarations et les opinions exprimées par les invités et les personnes interviewées n'engagent qu'eux et ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la Banque de Montréal ou de ses sociétés affiliées.

CLOÉ: Vous écoutez « Les Audacieuses », un balado présenté par « BMO pour Elles » et « o2Coaching ».

Je m'appelle Cloé Caron, je suis entrepreneure, présidente fondatrice d'o2Coaching, autrice et coach d'exécutif.

Dans cette série, je vous propose des conversations stimulantes et inspirantes pour faire preuve d'audace dans la vie comme en affaires.

Dans chaque épisode, mes invités et moi, allons aborder des sujets concrets liés à l'investissement, à la vie d'entrepreneur ou de gestionnaire, à la planification financière et aux grands moments de la vie.

Que vous soyez fraîchement diplômé en début de carrière ou sur votre « X »

comme gestionnaire ou entrepreneur, je serai votre guide dans cette aventure vers l'atteinte de votre plein potentiel financier.

C'est parti!

Alors, voici la définition du mot « Audace ».

C'est un mot féminin qui se lit comme suit : « Disposition qui porte à des actions difficiles, voire dangereuses, au mépris des obstacles. »

Oh! L'audace.

On connaît toutes une femme qui n'a peur de rien, qui sait prendre les bons risques au bon moment, que ce soit pour relever un nouveau défi professionnel, pour se fixer des objectifs financiers.

Souvent, il faut qu'on se mette hors de notre zone de confort pour réaliser ce qu'on veut réaliser.

Donc, pour lancer ce podcast, on va se pencher sur l'audace.

Cette qualité si importante dans la vie comme en affaires.

Comme coach, je peux vous dire par ailleurs que l'audace est une faculté qui se développe.

On peut développer l'audace, il faut juste se pratiquer.

Alors, on va se poser quelques questions, les suivantes :

Comment justement on développe notre audace?

Comment...

En fait, pas comment, mais est-ce que l'audace a un genre?

Est-ce que c'est plus masculin?

Est-ce que c'est plus féminin?

Puis les femmes investisseurs sont-elles plus audacieuses ou moins audacieuses que les hommes investisseurs?

Donc pour en discuter aujourd'hui, j'accueille mes deux premières audacieuses au podcast.

D'abord, une dirigeante d'entreprise qui a atteint le sommet dans un milieu, on va se le dire, plutôt masculin, celui de la construction, Isabelle Côté, présidente de Coffrages Synergy.

Bienvenue Isabelle.

ISABELLE: Merci Cloé, c'est gentil de m'accueillir.

J'apprécie beaucoup, beaucoup ce podcast.

CLOÉ: Cool!

On est très content de t'avoir.

Ensuite, une experte en placement reconnu comme Chartered Financial Analyst, Catherine Laurin, gestionnaire de portefeuille principal chez BMO Nesbitt Burns.

Catherine, bienvenue. Bienvenue, mesdames!

CATHERINE: Merci, Cloé.

Plaisir partagé de pouvoir assister à ça.

C'est vraiment un beau thème et puis, enchantée de rencontrer vraiment deux dames extraordinaires et audacieuses.

Alors, au plaisir.

CLOÉ: Oui, ben justement, pour moi, l'audace, c'est comme un « mindset », mais je suis curieuse de savoir qu'est-ce que ça évoque pour vous, l'audace?

Catherine.

CATHERINE: Ben moi l'audace, je pense que tu l'as bien défini Cloé, dans tes phrases.

Moi, ça vient me rejoindre parce que moi quand je pense à Audace, c'est vraiment synonyme du mot « Oser ».

On est sollicité puis je vais retourner quasiment dans notre enfance.

C'est oser participer quand on est gêné dans la cour d'école, c'est oser compétitionner ou rivaliser dans un sport.

C'est oser vraiment sortir de notre propre zone de confort.

Quand je pense à Audace, c'est vraiment le mot oser qui me vient en tête.

CLOÉ: Puis, il y a quelque chose de...

Il faut faire un effort un peu là, tu sais, il faut se pousser un petit peu dans ce que tu dis.

Il faut pas rester dans le statu quo.

CATHERINE: Vraiment, sortir de la zone de confort.

Quand on est confortable, d'habitude, on se sent pas vraiment sollicité à oser ou on se sent pas.

Mais, souvent, quand on sent cette petite frénésie là ou un petit, je ne sais quoi comme je l'appelle à l'intérieur de nous qui fait qu'on est déstabilisé un petit peu.

Pour moi, c'est ça l'audace, c'est vraiment sortir de la zone de confort, puis oser, oser faire différemment, oser de nouvelles choses.

CLOÉ: Isabelle, qu'est-ce que tu rajoutes à ça?

ISABELLE: Moi, j'ajouterais la petite phrase clé qui permet d'avancer.

Je dis souvent à ma gang qui a dit : « Ouais, mais, ouais, mais si, ouais, mais ça, j'ai là, là, je vais arrêter là.

Arrêtez de vous poser la question pourquoi?

Mais, dites plutôt pourquoi pas ? »

Hé, pourquoi est-ce qu'on avancerait pas?

C'est en complément avec ce que tu dis Catherine.

Tu sais, c'est un petit outil qui nous permet de dire :

« Ok, là. »

CLOÉ: Ça nous met dans l'action.

ISABELLE: Ça nous met dans l'action.

Puis, ça il faut toujours être dans l'action.

L'audace, c'est l'action, c'est d'avancer, c'est pas être, c'est jamais être stagnant et de pouvoir Dé***** le plus de portes possibles sans nécessairement les fracasser.

C'est pas ça, mais c'est d'oser avancer.

Ça revient à dire à ce que tu disais là, vraiment, pour moi, c'est ça.

Et de trouver des petits mots clés, des petites phrases clés qui nous parlent en tant qu'entrepreneurs, en tant que peu importe notre parcours, qui nous permet d'identifier les moments où on est en train de se dire :

« OK, attends, là.

Est-ce que je suis en train d'avoir peur?

Est-ce que je suis en train de...

J'ai pris une décision réfléchie, just go. »

CLOÉ: Puis, pour moi, Isabelle, tu représentes comme entrepreneure, vraiment cette femme-là, audacieuse, qui semble avoir peur de rien.

Alors, j'aimerais ça que tu nous racontes rapidement ton parcours, parce que a priori, tu te destinais pas nécessairement à être la présidente de Coffrages Synergy.

ISABELLE: Non, c'était pas du tout mon parcours.

Écoute, en quelques minutes.

Mon parcours, j'ai commencé, il y a un peu plus de 17 ans maintenant, comme réceptionniste d'une entreprise de fondations de maisons.

On était à l'époque à peu près 25 employés.

Et de fil en aiguille, ça a été à peu près 50% de croissance annuellement en moyenne qui nous a permis d'atteindre...

On est 1500 employés aujourd'hui.

Donc, on peut dire qu'on est une entreprise bien établie, qui sait gérer la croissance.

C'est surtout si on parle d'audace, qui sait prendre des risques.

Mais des risques qui ont toujours été calculés, réfléchis, qui nous ont permis d'avancer.

Mais, il y a un moment où il faut oser, il faut avancer pour arriver à ces étapes-là.

Et si on revient à mon parcours personnel, je pense que c'est des décisions qui ont été prises sous le signe de la confiance au sein de notre entreprise, qui m'ont permis d'atteindre ces étapes-là, ces sommets-là.

Donc, mon entrevue...

J'aime toujours de conter cette anecdote-là.

Mon entrevue, il y a 17 ans, elle a été fort simple.

Ça a été par mon patron de l'époque.

Il a dit :

« Je ne sais pas ce que tu vas faire, mais je sais que j'ai besoin d'aide.

Peux-tu commencer lundi ? »

Ça a été ça.

Il m'a posé aucune question sur qu'étaient mes capacités.

Il a juste, il a su, il savait.

Tu sais, l'audace, c'est suivre son instinct, c'est suivre son flair.

C'est énormément ça et ça, j'ai eu la chance de grandir dans un environnement qui était...

C'était omniprésent dans chacun de nos gestes, de faire confiance d'emblée, et dire :

« Ben oui, on va y arriver, tu sais pas, mais ça te tentes-tu de l'apprendre?

Veux-tu évoluer dans cet environnement-là?

Yes!

Mais, on va le faire ensemble. »

Et c'est entouré de gens passionnés que j'ai pris mon envol au sein de l'entreprise.

On avait bâti les départements par-dessus les départements.

Donc, ça nous a mené à une entreprise qui, aujourd'hui, je pense qu'on peut...

On est bien heureux de dire qu'on est la plus grande entreprise de coffrage au Canada maintenant.

C'est tout un exploit, mais toujours de façon réfléchie.

Parce qu'il ne faut pas mêler audace...

CLOÉ: Ben, c'est ça.

C'est là où je voulais t'amener parce que toi, tu dis tout le temps :

« Je suis très planifiée. »

Parce qu'on s'est déjà parlé toi et moi, mais tu dis : « Je suis très planifiée et je fais preuve d'audace. »

Alors comment tu combines ces deux éléments-là?

ISABELLE: Écoute, je pense que pour prendre des décisions éclairées, il faut se doter des outils adéquats pour le faire.

Et qu'est-ce que nos outils adéquats dans le cadre de notre métier?

C'est là qu'il faut les choisir, il faut les canaliser et après ça, ben, s'en laisser inspirer.

Puis ça part principalement, en tout cas dans le domaine dans lequel je suis ça part de commencer par s'entourer des bonnes personnes et de choisir le mode de gestion qu'on va vouloir avoir avec ces personnes-là, parce qu'il y a plein de bonnes décisions à prendre en gestion.

C'est juste que c'est relatif à ce qu'on veut faire, à ce qu'on veut atteindre.

C'est rare que c'est une mauvaise décision.

Des gens qui sont très, très en micro-gestion ou en micro-management, ça peut être parfait pour le modèle choisi.

Par contre, ça peut être un frein pour une entreprise, par exemple, comme la nôtre, qui avait une vision de croissance.

Exactement.

Et tout est relatif et tout passe par le choix de ce qu'on veut entreprendre et les outils qu'on va mettre dans son coffre à outils pour y parvenir.

Et que oui, moi, je suis une fille extrêmement organisée, planifiée.

Je m'entoure de gens qui savent me donner les bonnes informations, mais j'ai vraiment confiance en eux.

CLOÉ: Et toi aussi Catherine, tu œuvres et tu as œuvré

dans un monde très masculin en 1990, quand tu as joint...

C'est ça 1990, quand t'as joint BMO.

CATHERINE: Un petit peu plus tard, mais dans les années 90.

CLOÉ: Excuse-moi.

CATHERINE: Ah non, non, tu es dans la bonne décennie, Cloé.

CLOÉ: Il devait pas avoir tant de femmes que ça autour de toi puis, ça devait prendre pas mal d'audace.

Comment tu as fait?

CATHERINE: Tout à fait puis, puis fait surprenant et sur lequel qui est d'ailleurs un de nos défis, sur lequel on veut être audacieuse et améliorer la situation, c'est qu'on est toujours encore très peu.

Dans mon rôle à moi, moi, je suis gestionnaire de portefeuille.

Donc du côté investissement, je veux pas me comparer au côté bancaire qui est quand même différent.

Les statistiques sont différentes, mais nous, on ne représente que 15 à 20% des gens qui exécutent ce métier.

C'est très peu.

Quand on regarde nos stats, on n'est pas à 18%, les femmes dans l'environnement, surtout à l'ère de la diversité.

Alors effectivement, moi, je suis rentrée dans ce métier en 97 et évidemment que je n'avais pas l'image traditionnelle, si je peux l'appeler ainsi, du « boy's club », comme j'aime chaleureusement l'appeler.

Des boutons de manchette, les cheveux gris.

Alors, vous vous doutez que j'ai accusé plusieurs refus parce que veut, veut pas, j'allais voir les gens pour leur demander de me faire confiance pour reprendre un mot clé

qu'Isabelle nous a partagé et que j'endosse je dirais, largement moi aussi.

Alors ça a pris énormément de confiance, un désir.

Moi, j'avais la ferme conviction, ce grand besoin de vouloir aider, puis voir les choses autrement.

Il y avait comme une école de pensée, tout le monde faisait.

Notamment, on parle des femmes.

Ben, plusieurs femmes, ce que j'entendais souvent, elles n'aimaient pas ça, se faire dire quoi faire, le genre, assumer.

Donc il y avait un besoin, je pense, pour être desservi autrement, pour éduquer, pour aborder l'emploi d'une autre façon, pour continuer de faire progresser.

Alors, ça a pris beaucoup d'audace d'aller demander et d'oser demander à des gens de nous faire confiance quand on se fait rejeter.

Mais, je pense que c'est la persévérance qui serait mon autre mot clé.

CLOÉ: Oui.

CATHERINE: Il faut oser, mais il faut aussi persévérer parce qu'on a tous des obstacles et on accuse tous des refus, du moins j'ose le croire.

CLOÉ: Absolument, ben oui.

CATHERINE: Donc le chemin devient plus facile, veut, veut pas quand on avance, mais persévérance pour moi été clé.

CLOÉ: Tu as piqué ma curiosité Catherine, parce que dans le fond, ce que tu me dis, c'est, le métier a changé, puis les femmes qu'on conseille ont aussi changées.

Est-ce ça que j'ai compris dans ton commentaire.

À l'époque, elle voulait pas être...

Raconte donc oui, qu'est-ce qui a changé en fait, peut-être?

CATHERINE: Peut-être...

En fait, là où je veux venir, c'est que la société a évolué.

Si on retourne en arrière, on n'avait pas tant de femmes sur le marché du travail.

Aujourd'hui, on est plus de 50% sur le marché du travail, si je ne me trompe.

Là, je pense la statistique qu'on représente 58% des diplômés.

À l'époque, donnons un autre exemple, un business familiale, souvent, c'était pas nécessairement le plus compétent des enfants qui prenaient la relève.

Alors par défaut, c'était peut-être le fils aîné.

Ce qui fait qu'on assistait à des scénarios souvent tristes, où madame ne connaissait rien de son patrimoine, monsieur décédait.

Souvent, les femmes ont survécu les hommes.

Et elles se retrouvaient complètement dépourvues.

Et souvent, la façon de lui dire les choses, c'était « Laisse-moi faire, je m'en occupe, ton mari faisait ça comme ça. »

Ben, ça n'a pas plu à plusieurs, donc il y a eu un besoin croissant.

Même chose avec des femmes intelligentes comme on voit et « drivées » comme Isabelle qui disent : « Ça va, c'est pas nécessairement mon mari qui veut s'occuper de ça, je suis capable de m'en occuper. »

Donc, il y a une demande croissante de prendre leur place, d'évoluer.

Et donc quand on comprend ou qu'on prend le temps d'écouter comment elles veulent être desservies, on doit adapter notre offre.

Alors c'est peut-être plus ça, tu sais monsieur, peut-être qu'il appréciait être servi d'une façon et peut-être que madame, on va arriver au même résultat, mais le chemin pour s'y rendre n'est peut-être pas le même.

CLOÉ: Puis, qu'est-ce que tu dirais?

Parce que moi, ça me pique vraiment ma curiosité, la façon dont les femmes et les hommes approchent l'argent parce que par l'argent, on parle de liberté, puis avec la liberté, on parle de capacité d'être plus audacieuse.

L'un va avec l'autre, l'un nourrit l'autre.

Sur quoi t'as remarqué que les femmes ont le plus évolué en termes d'éducation, sur leurs propres finances dans les années où tu as œuvré?

CATHERINE: Prendre charge.

C'est ça qu'elles ont le plus évolué, tant les femmes professionnelles, les femmes dirigeantes, mais, je vous dirais même les femmes pour qui j'ai un grand respect qui sont les mamans qui ont fait le choix d'être à la maison et de s'occuper de leurs enfants.

Avant, on les excluait de la discussion.

Aujourd'hui, on voit une tendance croissante où elles sont impliquées dans la discussion.

Donc, elles osent dire : « Hé, laisse-moi pas dans le néant. »

Ou « Je m'en occupe. »

Tu es occupée, t'as une responsabilité, que ce soit médecin, dirigeant d'entreprise, « Je suis capable, entoure-moi des bonnes personnes. »

Pour reprendre un autre des mots clés que j'ai entendu d'Isabelle un petit peu plus tôt.

Et je suis capable, donc elle y participe.

Je vous dirai à la discussion et dans certains cas, elle contrôle de plus en plus.

CLOÉ: De plus en plus.

CATHERINE: On voit de plus en plus de femmes, oui, oui.

Moi, j'appelle ça le « CFO » de la famille ou la personne en charge des finances familiales.

Oui, il y a vraiment une tendance, là, ascendante, très, très importante, à laquelle on assiste dans les dernières années, agréablement.

CLOÉ: Est-ce que tu dirais qu'on s'en va vers plus la proportion, plus de femmes CFO, des finances familiales?

CATHERINE: En fait, la question est très intéressante, Cloé

et très pertinente.

Je ne suis pas l'experte de la statistique, mais c'est ce que les stats se semblent nous démontrer dans les études, c'est qu'on voit une...

Actuellement, nous sommes autour de 50/50 et on s'attend à ce qu'elle surclasse le nombre d'hommes en charge du patrimoine familial pour plusieurs aspects.

Leur représentation sur le marché du travail, elles survivent les hommes encore, d'un point de vue démographique.

On n'exclut plus non plus la femme du principe décisionnel dans les familles, quand il y a des familles qui ont un patrimoine assez significatif, elles sont engagées dans ce processus-là.

Donc, il y a vraiment une tendance croissante.

On voit des femmes modèles comme Isabelle, comme dirigeante d'entreprise, de plus en plus, qu'on voyait beaucoup moins, il y a une cinquantaine d'années.

Alors, je pense que cette tendance-là devrait continuer.

CLOÉ: Isabelle, justement, je suis vraiment curieuse parce qu'on a parlé d'audace.

On a parlé de faire confiance à son instinct.

Dans ton rôle de présidente, parler de finance, ça doit être du quotidien.

Donc, quels sont les défis que tu as rencontrés peut-être plus tôt dans ta carrière?

Que tu ne rencontres pas aujourd'hui ou que tu rencontres encore aujourd'hui en ce qui a trait à l'aspect financier de la gestion de ton entreprise comme femme?

ISABELLE: Écoute, c'est très intéressant, je vais reprendre le mot persévérance que Catherine a utilisé.

Il faut continuer à persévérer et à apprendre parce qu'il faut comprendre que moi, en tant que dirigeante, mon parcours, il est très opérationnel.

J'ai monté tout ce qui était gestion de projets, gestion de chantiers, estimation et développement d'affaires, tout ce qui était répartition.

J'étais plus de ce côté-là et quand j'ai pris la présidence, il y a sept ans environ, on a embarqué dans mon rôle de présidente qui supportait aussi tout ce qui était CFO, finances.

Donc, relations avec nos partenaires financiers, relations avec la gestion des liquidités, c'est une nouvelle relation pour moi.

Donc, je l'ai appris tout de même en prenant les rênes d'une entreprise qui faisait à peu près 75 millions de chiffres d'affaires.

Et je peux dire que je n'avais pas le choix de la prendre.

Mais, bien supportée par un CA avec trois membres externes chez nous qui m'ont bien orienté, conseillé, qui m'ont challengé aussi énormément.

Donc, c'est même au travers de quelques petites frustrations à la fin de « The board meeting » de dire :

« Comment ça ils veulent savoir ça? Comment ça prend ça ? »

Que j'ai réussi à aller chercher toute l'information requise pour bien monter mes connaissances.

Évidemment, supportée par un extraordinaire CFO et une équipe de finances internes, mais de monter ma connaissance générale d'un point de vue finances.

Souvent, les dirigeantes de nos entreprises, il y a beaucoup de femmes qui m'approchent pour avoir mon opinion, « Isabelle, comment tu fais ci, comment tu fais ça?

Peux-tu nous conseiller dans la reprise de l'entreprise familiale ? »

Par exemple, toutes sortes de questions.

Ben, je les vois beaucoup arriver du côté finances qui ont un bagage à la limite que je n'avais pas.

Et là, on vient s'imbriquer et faire le saut, en mêlant l'opérationnel au travers ça.

Comment j'ai fait pour bien gérer ça?

C'est surtout, je vais la ramener encore à persévérer.

Pourquoi?

Pour avoir bâti une entreprise avec une aussi forte croissance, c'est parce qu'on n'a pas cessé d'innover.

L'innovation ne passe pas seulement d'un point de vue technique terrain.

L'innovation est dans tous les aspects et est souhaitable peu importe la taille d'une entreprise.

Elle doit se retrouver même en finances, en l'approche avec nos partenaires.

Comment qu'on fait pour monter bien une structure autour de nous.

Ça, j'aime ça.

Quand on entend la fameuse phrase : « Oh, c'est parce qu'on a toujours fait ça comme ça. »

CLOÉ: Toi, tu plonges et tu dis :

« Il y a sûrement une autre façon de faire. »

ISABELLE: Moi, je m'alimente de ce genre de conversation.

« Ah, je fais ça, ben, oui. »

« Viens, on va en parler. »

C'est tellement important.

Et en plus, je te rajoute deux aspects.

Quand on réussit à se questionner sur pourquoi on fait les choses ainsi, ça nous permet de trouver des innovations dans notre façon de procéder.

Et en plus, d'un point de vue ressources humaines, ça nous permet d'amener des gens avec un métier à valeur ajoutée.

Ils sont dans un rôle à valeur ajoutée parce que maintenant, enfin, ils savent pourquoi ils font ça.

Ils savent qu'ils participent à la croissance de la valeur de l'entreprise.

On vient amener leur travail à un autre niveau.

L'intérêt pour leur travail, et immanquablement la rétention, ainsi que l'attractivité pour les nouveaux talents qui se joignent à une entreprise.

Donc, tout est interrelié.

Je vais rajouter à la conversation le mot « innovation » dans tous les départements.

CLOÉ: Innovation, vraiment.

Puis, je ne veux pas garder sous silence le fait que tu n'avais pas ce bagage financier et que ça ne t'a pas empêché de non seulement être présidente, mais, aujourd'hui évidemment, d'avoir ces conversations financières.

Et tu rajoutes comme tu viens de le dire, l'aspect innovation, justement, peut-être parce que tu n'avais pas ce bagage financier.

Pour celles et ceux qui nous écoutent, ce que j'ai envie de dire où ce que je retiens, moi, ce n'est pas parce qu'on a pas la connaissance a priori qu'on devrait pas se plonger dans ces discussions.

Je vois Catherine qui fait, oui, oui, oui.

Est-ce que ça fait partie justement de ta « job » d'éducation, parce qu'il y a une partie de ta job qui est d'éduquer justement?

ISABELLE: Oui, tellement.

J'adore ce que j'entends parce que justement ça prend de l'audace ou oser.

Ça rejoint le thème, mais un de mes grands plaisirs justement, c'est de pouvoir éduquer, et de dire à chacun ses forces.

Il faut se dire les vraies choses.

Je crois beaucoup à cela, à bien s'entourer, justement.

Donc moi, mon métier, je vais bien le maîtriser.

« Permettez-moi de vous aider, je suis là pour ça. »

Mais, moi, j'aime bien le terme partenariat.

On n'est pas là pour dicter, pour dire quoi faire, on est là pour comprendre le besoin.

Le besoin d'Isabelle est peut-être très différent du besoin de Cloé

dans la croissance de son entreprise.

Donc, ça passe par les choix.

CLOÉ: Je ne fais pas encore 75 millions de chiffres d'affaires avec o2Coaching.

Pas encore.

CATHERINE: Mais, il faut savoir écouter justement, Cloé, pour savoir où est le besoin, parce qu'on doit le cibler d'abord et avant tout.

Chaque besoin, il est propre, il est unique.

Donc, ça passe par une bonne écoute qui est généralement d'ailleurs, une de nos qualités maîtresses chez les femmes.

On sait écouter et une fois qu'on a bien écouté, on peut comprendre le besoin et ensuite, aller outiller.

Donc moi, je crois beaucoup, beaucoup à ça parce que je pense que pour faire confiance, la confiance passe par la compréhension.

C'est une chose de demander à quelqu'un de nous faire aveuglément confiance.

Moi, je sais qu'en investissement, j'aime beaucoup l'analogie de l'avion.

Vous savez, s'il y a de la turbulence en avion et que vous étiez embarquées sur un vol, toutes les deux.

On ne vous a jamais expliqué qu'à un moment donné, il peut y avoir de la turbulence.

Pourquoi on attache la ceinture?

Que c'est simplement des vents qui se croisent ou autres.

On est là, aveuglément, sans aucun « briefing »

et puis, tout d'un coup, l'avion traverse une poche d'air ou autres.

C'est sûr qu'il y a une nervosité qui s'installe et on a peur.

Par contre, nos parents, nous ont appris ou l'agent de bord nous a éduqués sur ce qui peut arriver.

On respecte la consigne, on reste assis.

C'est sûr qu'il y en aura une infime minorité qui demeure qui aura peur.

On ne contrôle pas ça.

Ça peut-être physiologique, mais la grande partie qui comprend ce qui se passe va faire confiance.

Ils savent que l'avion arrivera au bout du chemin.

C'est un petit peu le même principe...

CLOÉ: D'où ton partenariat.

CATHERINE: La finance, c'est notre rôle d'éduquer, d'amener notre client à comprendre parce que le jour où on comprend, c'est beaucoup plus facile de faire confiance et de suivre le plan.

Isabelle, tantôt, faisait référence à son conseil aviseur, que ce soit un conseil aviseur, que ce soit un partenaire comme un comptable ou un gestionnaire de portefeuille, le fait de s'entourer pour s'éduquer, pour comprendre est vraiment clé dans la réussite.

CLOÉ: Et poser des questions.

CATHERINE: Mettre les chances de notre côté.

CLOÉ: Et poser des questions aussi.

Donc, toi, tu es du point de vue que toi, tu écoutes le besoin, mais la personne qui a besoin de s'éduquer ne doit pas être gênée avec ce que tu me dis, de ne pas être gênée, d'aller poser des questions puis d'aller poser des questions à plusieurs partenaires potentiels.

Catherine, il faut que tu nous dises.

Alors, ça fait quand même un petit bout de temps que tu fais ça.

Donc, tu as une certaine expérience.

Qu'est-ce qui te fait encore grincer des dents pour dire :

« Ah ça, j'aimerais vraiment ça que les femmes ne fassent plus ça, par exemple. »

Qu'elles arrêtent... Je ne sais pas, Je n'ai pas d'exemple, mais qu'est-ce qui te dérange, que tu aimerais que les femmes connaissent, sachent, fassent?

C'est ta chance de leur dire, maintenant.

CATHERINE: Osez poser la question.

Combien de fois, elles sont gênées, elles sont dans un « meeting »

et elles pensent que la question est niaiseuse.

Excusez, l'expression.

Osez, il n'y a aucune question qui est niaiseuse.

Si quelqu'un vous regarde d'en haut, là, ben, moi, je dis tout le temps, si tu regardes par en bas, c'est pour donner la main à quelqu'un pour l'aider.

« Don't look down on people. »

Regardez quelqu'un, offrez-lui la main.

Alors si vous avez osé poser la question et qu'on vous regarde de haut, probablement, que vous n'êtes pas dans la bonne salle et que vous n'avez pas les bons partenaires.

CLOÉ: Isabelle, je te vois réagir.

CATHERINE: Ne vous gênez pas, posez la question.

CLOÉ: Isabelle, je te vois réagir à ça.

ISABELLE: Oh, oui, je suis tellement d'accord avec toi, Catherine.

C'est une question d'authenticité, de transparence, d'être capable de dire :

« Attends un petit peu, vous m'avez perdu. »

En entreprise, je ramène ça souvent.

Ce n'est pas nécessairement de la micro-gestion, c'est s'assurer d'être embarqué, d'adhérer vraiment à ce qu'on est en train de faire puis de pouvoir en saisir le sens.

Ce qui sont deux choses très différentes.

Oui, il n'y en a pas de questions niaiseuses.

L'important, c'est d'apprendre de ça et d'évoluer au travers ça.

Mais, effectivement, tout se doit d'être bien compris, puis c'est là qu'on grandit.

CLOÉ: As-tu un exemple d'une des questions qu'on doit poser comme femme?

Je vais vous donner une étude de cas, une femme qui est en début de carrière, qui est peut-être mariée ou pas, mais, qui a un conjoint ou une conjointe.

C'est quoi les deux, trois questions, qu'elle devrait se poser, Catherine, peut-être, en ce qui a trait à ses finances que tu te dis :

« Ça, mesdames, ne passez pas à côté de vous poser ces questions là. »

CATHERINE: De trouver la bonne personne.

Donc, poser la question autour d'elle pour bien s'entourer, de choisir le bon partenaire.

Une question qu'il faut souvent se poser, c'est le « Quand ? »

Moi, je dis toujours, c'est le plus tôt possible.

En finance le temps, ça vaut de l'argent aussi.

Et il y a des gens qui pensent à tort que j'ai besoin d'avoir beaucoup d'argent pour me faire conseiller ou d'attendre trop longtemps.

Non.

Si on installe les bonnes assises, dès le départ, on peut faire beaucoup de chemins.

Il n'y a pas de bon endroit.

Je trouve ça absolument merveilleux d'entendre qu'Isabelle est passée par la réception, par les postes de contrôle.

Elle a monté tous les échelons, ben, c'est un petit peu le même principe en finances.

Ce n'est pas parce que vous ne partez pas avec un gros patrimoine hérité, que vous ne pouvez pas le bâtir.

Donc, les questions à se poser pour moi, c'est de trouver le bon partenaire au départ pour avoir les bonnes assises, les bonnes prémisses.

C'est comme le squelette ou les bonnes fondations ici.

Si on n'a pas les bonnes fondations, on a beau mettre un beau décor, mais ça ne sera pas très utile.

Alors en finances, c'est un petit peu les mêmes principes.

Donc, se faire conseiller, trouver la bonne personne et puis de bien partir plus tôt que tard.

Pour moi, c'est assez clé.

CLOÉ: Isabelle, tu rajoutes quoi?

Comme conseil à cette femme qui est en couple ou pas, mais qui commence sa carrière, puis, tu dis :

« OK, en finance ou en entrepreneuriat, voici ce que je te propose. »

ISABELLE: Je vais ramener de se faire confiance.

On le sait.

On le sait, on a été bâti pour aller vers le succès, pour oser, mais il va falloir que vous travaillez.

Je vais aussi ramener la question de choix.

Je pense qu'il y a tellement de gens qui sous-estiment l'importance du choix de prendre des décisions, de se fixer des objectifs.

Au travers de cette décision-là puis, c'est correct qu'un moment, ça soit ça, un autre moment, ça soit ça et de se concentrer.

On ne peut pas tout faire à la fois.

Les « Superwomen », ça n'existe pas, c'est un mythe.

Et je n'en suis pas une.

J'en suis pas une.

J'ai juste pris des décisions qui font en sorte que moi, j'ai trouvé mon équilibre de vie au travers ce que je souhaitais faire, ce que je souhaitais redonner à mon entourage autant personnel que professionnel.

Et ça me convient parfaitement et c'est pour ça que j'excelle.

CLOÉ: J'aime ça et j'ai envie de rajouter que dans le fond, de ne pas faire de choix, c'est aussi de faire un choix.

Donc, si on revient à l'investissement, Catherine, de commencer tôt, si on n'investit pas, on fait un choix.

Par la force des choses.

CATHERINE: Oui, on se dit non.

C'est comme ne pas oser de demander la commande.

La réponse est non, si tu ne l'as jamais demandé.

CLOÉ: C'est ça.

CATHERINE: Alors c'est nous qu'on pénalise quand on ne fait pas le choix de prendre contrôle de nos finances dès le départ.

CLOÉ: Puis de commencer tôt pour pouvoir profiter.

Je suis sûre que tu vas m'aimer Catherine.

J'ai fait mes devoirs de profiter des intérêts composés.

CATHERINE: Oui, tout à fait, tout à fait.

Des structures, on parle du véhicule d'investissement, mais, souvent, on oublie la notion de budget.

Un exemple que j'aime souvent donner.

Mes clients ont plus mon âge, alors ils ont des jeunes gradués qu'on commence bien à éduquer et je dis souvent ce n'est pas une question de salaire.

La personne qui fait, je dis n'importe quoi 30 000, mais qui n'arrive pas à épargner ou l'étudiant qui gagnait 8 000 \$ puis qui en dépensait 10 000, il va souvent continuer avec ces mêmes bases.

Je suis sûre que vous en entendez parler, on parle de littératie financière à nos enfants de plus en plus.

Ce n'est pas quelque chose qui est enseigné à l'école.

Donc, on essaie de changer.

Dire, il faut partir ce dialogue parce que si on part avec les bons principes.

Que je gagne 8 000 à enseigner la planche à neige ou qu'importe ce que je vais faire, il faut que j'apprenne que je ne peux pas dépenser 10 \$ si j'en fais cinq.

Alors, les principes vont nous suivre.

C'est comme les bonnes valeurs.

Si vous avez des enfants, je dis tout le temps que les valeurs, c'est le cœur, c'est ce qui nous suit.

Alors d'instaurer des bons principes de littératie financière.

Je pense que c'est de rendre service aussi à nos enfants, à nos familles.

CLOÉ: Puis, est-ce que tu trouves que ça passe plus par les femmes, cette littératie-là

ou pas nécessairement?

CATHERINE: Elle peut, mais je n'exclus pas les hommes.

Vous savez, moi, je dis toujours qu'on a une mère et un père pour une raison.

L'équilibre, si les deux s'entendent, c'est encore mieux.

Alors loin de moi.

Oui, j'ai tout le respect du monde pour les femmes fortes, mais j'ai également autant de respect pour les hommes forts aussi.

Je pense qu'ils ont leur voix alors, c'est ce qui fonctionne pour les familles.

Si les parents sont cohérents ensemble, c'est encore mieux.

CLOÉ: Puis, on n'est pas obligé de se rajouter cette pression-là, de le faire.

Donc, quand je dis à mes enfants, disons que tu as 5 \$, « Tu en mets la moitié dans ton pot pour faire des fruits, pour plus tard.

L'autre moitié, tu peux le dépenser. »

Es-tu d'accord avec ce principe-là?

Est-ce que je m'enlign « pas pire »?

CATHERINE: On peut.

Ça se peut que ce soit la bonne recette pour vous.

Il faudrait que j'aie un peu plus de détails.

On s'adapte à chaque enfant, mais, c'est un bon principe, oui.

Disons qu'on pourrait rentrer un petit peu plus en détails, mais oui.

CLOÉ: La base est là.

CATHERINE: La notion, oui, d'inculquer.

Il y a plein de beaux exemples.

J'avais une cliente et je trouvais ça charmant.

Elle disait : « Au lieu d'acheter tout ce que mes clients veulent en voyage à mes enfants, je leur donne un budget.

Alors, si c'est un t-shirt avec un logo qui vaut 40 \$, je donne un exemple, qu'ils veulent ou est-ce qu'ils préfèrent s'acheter 10 petits jouets, mais, elle aura inculqué dès le jeune âge.

Ils partaient chacun avec un budget puis dire :

« Maman et papa n'achèteront pas plus. »

Alors, elle inculquait à différentes étapes et je trouvais ça absolument charmant.

Je l'ai même utilisé personnellement.

Des fois, on apprend de nos clients aussi.

C'est pour dire que c'est à nous de connaître nos enfants, de savoir ce qui s'y applique, mais les principes restent les mêmes.

Maintenant la technique, souvent, c'est nous qui connaissons le mieux nos enfants.

Mais, oui, j'aime la conclusion.

CLOÉ: Super.

Alors là-dessus, on va se laisser, parce que vous nous avez inspiré.

J'espère que vous avez inspiré les jeunes et les moins jeunes femmes à être audacieuses dans leur finance.

À la maison comme en affaires parce que vraiment, c'est notre intention de vous équiper, de vous inspirer.

Je tiens à vous remercier. Merci Catherine.

Merci Isabelle.

J'invite les personnes à l'écoute à partager l'épisode avec une femme de leur entourage pour créer justement ce mouvement d'audace.

Merci d'avoir été à l'écoute.

On se retrouve dans le prochain épisode de la balado :

« Les Audacieuses », par « BMO pour Elles » avec Cloé Caron.

Mesdames, merci, à très bientôt.

CATHERINE: Merci Cloé.

CLOÉ: Merci Catherine.

ISABELLE: Merci.