

Balados pour CPA : Voir demain

Saison 2, épisode 7 : De CPA auditeur à formateur en finances personnelles

Jean-Sébastien Marier : Bienvenue à ce nouvel épisode en français du balado Voir demain, un balado de CPA Canada qui explore l'avenir de la profession comptable. Je suis votre animateur, Jean-Sébastien Marier. Dans le cadre de cette seconde saison, je rencontre des CPA qui réinventent à leur façon la profession comptable. Mon invité d'aujourd'hui est auteur, notamment, du livre *En as-tu vraiment besoin?* Il est également chroniqueur à la radio et animateur de l'émission *L'indice McSween* sur les ondes de Télé-Québec. Pierre-Yves McSween, bonjour.

Pierre-Yves McSween : Bonjour.

Jean-Sébastien Marier : Alors, je le disais en introduction, on pourrait vous qualifier d'homme-orchestre, d'homme à tout faire. Comment, si je vous le demandais, vous définiriez-vous en environ une minute?

Pierre-Yves McSween : Une minute? Je dirais un *slasher*. Il y a le *slash* sur le clavier d'ordinateur, je fais ça : slash ça, slash ça. Je suis une personne qui avait beaucoup d'intérêts dans beaucoup de domaines et qui a réussi à les mettre ensemble. C'est comme ça que je me définis : un comptable qui a aussi des capacités à faire de la communication et de l'enseignement, et j'en suis venu à faire de la vulgarisation dans les médias par le fait même, mais ce n'était pas prédestiné. J'ai des études en journalisme, mais je ne pensais jamais m'en servir pour vrai.

Jean-Sébastien Marier : Et aujourd'hui, une semaine typique dans la vie de Pierre-Yves McSween, ça ressemble à quoi? Parce qu'on vous entend à la radio, on vous voit à Télé-Québec. Vous êtes comptable de formation, une journée du lundi au vendredi, ça ressemble à quoi?

Pierre-Yves McSween : Ça ressemble à... Quand on est en période, par exemple, d'écriture de livre, on se lève à 4 h 30 tous les matins pour planifier une chronique. On l'écrit, on fait à déjeuner à nos enfants, on donne la chronique. À 7 h 30, la première chronique, elle est faite. Là, je m'occupe de mes enfants, je vais les porter à l'école, je reviens et je travaille sur l'écriture, la coordination, la révision de textes de *L'indice McSween*, et on planifie dans la semaine, le matin, des tournages qui sont toujours le vendredi ou le samedi. Et donc, moi, c'est ça un peu ma vie : je me lève tôt, puis une fois que j'ai fini ça, à 14 h de l'après-midi, je recommence à planifier ma chronique que je fais pour 17 h le soir, et j'en fais une à Québec, une à Montréal. J'en ai une à 16 h

30 à Québec, puis une à 17 h 05, tour de table à Montréal, puis on finit tout ça finalement à 17 h 30. Une fois à 17 h 30 que c'est fini, souper, les enfants. Le soir, souvent entre 20 h et 22 h, c'est de la lecture, c'est des visionnements de documentaires. Quand on veut écrire... Là, je n'enseigne plus, mais avant, il y avait aussi là-dedans aller donner des cours. Mais là, c'était rendu un peu fou.

Donc, ma journée typique dans les médias, c'est vraiment me lever très tôt puis me coucher très tard. Et ce qui se passe dans le milieu de la journée, c'est les autres activités. Donc, si je veux mettre d'autres projets comme écrire un livre, je faisais ça entre 9 h et 12 h, mais de façon systématique. Quand j'écris un livre, je m'y mets trois, quatre jours semaine, j'écris trois, quatre heures. Et ça va assez vite quand on fait ça.

Jean-Sébastien Marier : Et qu'est-ce qui vous a amené, justement, vous y avez fait allusion — vous avez une formation somme toute traditionnelle en comptabilité, après ça, vous avez fait un certificat en journalisme, un MBA — mais qu'est-ce qui vous a amené à passer de votre carrière de quelques années en comptabilité à une carrière qui est aujourd'hui principalement dans les médias?

Pierre-Yves McSween : C'est un peu complexe. J'étais à HEC Montréal, je travaillais chez Ernst & Young, qui est devenu EY, et puis j'avais l'intérêt de faire un diplôme en journalisme parce que j'avais été à Polytechnique avant, et quand je faisais ma formation d'ingénieur, ça ne me tentait plus vraiment, je me suis dit « Tiens, je vais devenir journaliste ». Et là, mon ami me dit : « Ce n'est pas une bonne idée ». J'ai dit : « Pourquoi? » « Ça va être difficile, la vie, il dit. Trouve-toi une formation vraiment *hot* de base qui peut être complémentaire. » Et c'est le meilleur conseil qu'on m'a donné parce qu'effectivement, après ça, je suis devenu CPA, j'ai travaillé là-dedans. Le journalisme était devenu plus un divertissement. Et j'ai commencé à écrire dans les médias pour le plaisir des fois, à collaborer de temps en temps, puis à un moment donné, j'ai eu une *gig* la semaine à *Culture physique*, une émission à Radio-Canada de fin de soirée. Et après ça, j'ai eu une émission avec Joël Le Bigot le samedi matin, une fois par semaine. Et après ça, j'ai eu Paul Arcand. Quand je suis arrivé à Paul Arcand tous les jours, là, j'ai été obligé de faire des choix parce que pendant plusieurs années, j'ai fait de la radio et donné des cours à temps partiel jusqu'à ce que je puisse en vivre et donc là, j'ai changé de...

Et quand on est sur un tremplin comme ça, on a deux choix : être sur le tremplin, puis faire des plongeurs, ou être sur le tremplin, puis changer de piscine et essayer d'autre chose. Et donc, les médias après ça, ça s'est développé par le propos, par la pertinence, par, disons l'angle un peu plus souriant, je dirais. Tu sais, quand tu arrives avec de fortes compétences techniques dans un domaine où tu vulgarises, c'est beaucoup plus facile que pour des gens qui ont de fortes compétences de vulgarisation, mais qui doivent aller chercher toujours l'information chez quelqu'un d'autre. Et c'est là que la formation de CPA a vraiment changé la *game*, c'est que, tu sais, il y a

beaucoup de journalistes qui font des entrevues, puis des chroniqueurs qui doivent aller chercher l'information. Moi, je lis un état financier, je le comprends. Je n'ai pas besoin d'appeler un comptable pour me le déchiffrer, et ça, ça vaut vraiment cher. J'ai un rapport annuel de 400 pages devant les yeux, ça me prend quelques secondes à trouver l'information. Quelqu'un d'autre va mettre une heure à la trouver, puis il va demander à quelqu'un d'autre pour être sûr : « C'est-tu bien ça que j'ai compris? » Donc ça, c'est mon grand avantage.

Jean-Sébastien Marier : Aujourd'hui, on pourrait dire que vous êtes davantage un comptable qui fait de la vulgarisation dans les médias qu'un homme de médias qui s'intéresse aux finances et à la comptabilité. Est-ce que ça serait une bonne façon de le présenter?

Pierre-Yves McSween : Tout à fait, parce que je ne dirais pas que je suis un... Tu sais, les gens avec qui je travaille ont fait souvent ATM, le programme de journalisme à Jonquière, ou ils ont fait un bac en journalisme à l'UQAM, et ont travaillé comme chercheur avant, ils ont fait plein de choses. Moi, c'est plus du genre : j'étais un professionnel, j'ai travaillé dans les firmes comptables, j'ai travaillé dans les banques, j'ai travaillé comme consultant, j'ai enseigné. Puis, à un moment donné, je suis arrivé dans un domaine où, dans le fond... Tu sais, enseigner, puis faire de la vulgarisation dans les médias, c'est semblable. La différence, c'est qu'on parle dans un micro qui est diffusé à des centaines de milliers de personnes, versus on parle *live* devant 75 personnes. L'université, quand j'enseignais, puis le cégep, ça a été juste pour moi formateur. J'ai appris à répondre à des questions non préparées. J'ai appris à parler devant 100 à 300 personnes, j'ai appris à avoir des petites classes, j'ai appris à avoir des gens non intéressés devant moi, j'ai appris tout, et ça, ça a été très, très payant pour moi, parce que tu comprends, quand t'as un public devant toi – un public, c'est des étudiants – quand t'es là, devant toi, tu vois leur réaction immédiate, tu vois leur intérêt, et donc j'ai compris que l'humour servait à passer du matériel théorique et qu'il y avait plus de gens qui se souvenaient de l'information quand ils avaient du plaisir à apprendre. Et c'est la voie que j'ai choisie.

Jean-Sébastien Marier : Et cette voie de l'humour, on la constate également dans votre émission à Télé-Québec, *L'indice McSween*. Qu'est-ce qui vous a amené à vous intéresser aux finances personnelles, à l'éducation populaire des gens en matière de finances personnelles, et on pourrait dire de littérature économique?

Pierre-Yves McSween : Vous avez raison que c'est pas... Tu sais, quand on est CPA en corporation, et puis qu'on fait des états financiers, puis on parle des normes comptables, des instruments financiers dérivés, on est loin de la finance personnelle. Par contre, il y a ma vie personnelle qui m'amène là, c'est-à-dire, je suis un travailleur comme tout le monde qui a eu à faire face aux mécanismes, et puis je voyais bien qu'autour de moi, les gens n'avaient pas de compréhension. Les gens qui sont hors comptables, disons. Même les comptables, des fois, il y a

des cordonniers mal chaussés qui n'optimisent pas leurs affaires. Donc, il y avait ça. Et puis, il y a surtout que j'ai aussi travaillé dans le milieu bancaire, j'ai vu des données macro, j'ai vu des données micro. J'ai vu, dans le fond, la vie financière des gens, pas au niveau de la succursale, moi, j'étais au siège social des états financiers. J'ai vécu la crise financière comme spécialiste des normes comptables dans une banque canadienne. J'ai vu les taux d'intérêt monter, descendre, j'ai vu les *swaps*, j'ai vu comment les banques s'organisaient, donc, j'ai vu l'autre côté.

Tout ça m'a permis de développer beaucoup de bagage sur la compréhension du système, techniquement, puis de l'autre côté, se sentir utile. Quand on enseigne – tu sais j'ai enseigné à l'université en même temps que je faisais ça en système bancaire –, quand on enseigne, on aime vulgariser, on aime partager. Tu sais, les normes comptables, ça sert aux comptables et aux entreprises, mais les finances personnelles, ça touche 100 % des humains sur Terre. Même ceux qui ne sont pas financiers, ils vivent des conséquences économiques, ils vivent, disons, le mécanisme très violent du capital. Et donc, je me suis dit « Dans la vie, il vaut mieux apprendre aux gens à se servir des règles du jeu que de les combattre, parce que les combattre, c'est long, tandis que savoir s'en servir, c'est accessible rapidement ». Et donc c'est comme ça que moi je m'en suis sorti comme individu, puis je me suis dit que le vulgariser, c'était une bonne façon de le faire aussi.

Jean-Sébastien Marier : Et cette vulgarisation économique, ou en tout cas cette approche que vous avez d'éduquer les gens en matière de finances personnelles, on en voit beaucoup des... je ne dis pas nécessairement que vous êtes un influenceur, mais on voit beaucoup d'influenceurs le faire. Par exemple : « Achète ton premier triplex et devient millionnaire avant 40 ans. » « Voici comment investir dans la cryptomonnaie pour devenir riche. » Ce n'est pas le même message que vous avez. On parle, par exemple, dans votre livre *Liberté 45*, non pas d'être nécessairement hyper-riche, mais d'avoir une certaine stabilité financière. Bref, quel est votre message clé pour les gens du grand public en matière de santé financière personnelle?

Pierre-Yves McSween : Parce que moi, je déteste vendre du rêve. Moi, je ne vends pas du rêve, je vends des mécanismes. Et moi, le message, c'est : voici les règles du jeu. Si je pouvais définir, c'est : regardons les règles du jeu. J'ai appris ça dans ma vie, dans les cours de MBA, dans la vie, dans les enseignements, c'est... Souvent, on se précipite à prendre action, puis on dit « Il faut être dans l'action », mais regarder les règles du jeu te permet de mieux agir dans tes actions, et donc autant au niveau de la consommation, le premier livre, autant au niveau de la création de valeur, puis du moment où il faut que tu fasses de l'argent dans la vie, ça, c'est le deuxième livre. Puis, le troisième livre, c'est de dire : il y a des règles du jeu conjugal aussi. Et donc, ces trois livres-là servent à quoi? À analyser les règles du jeu de la société, autant fiscales que financières qu'économiques. Et donc, c'est ça, moi, ma vie, c'est de dire : regardons les règles du jeu et optimisons notre performance – relativement, parce qu'il faut bien vivre – dans ces règles du jeu.

Et un bon exemple, c'est que chaque budget qui sort modifie les règles du jeu. Il y a une nouvelle règle du jeu qui sort, et là, il faut que tu l'ajoutes à ton portefeuille de règles du jeu. Donc là, tu es bien organisé dans les règles du jeu actuelles, et là le gouvernement, *paif*, nouvelles mesures fiscales qui changent l'optimisation des règles du jeu. Je donne un bon exemple : au Canada, quand on est conjoints de fait, ce n'est pas les mêmes règles dans la common law puis dans le droit au Québec, par exemple. Ça, c'est des règles du jeu qui existent. Mais le jour où on change les règles du jeu au Québec, on change les règles du jeu financières et fiscales aussi. Il faut revoir notre façon de jouer.

Jean-Sébastien Marier : Bref, le message pour les gens n'est pas d'essayer de tous devenir des athlètes olympiques de la finance personnelle, mais davantage d'avoir une bonne santé financière personnelle de façon générale à plus long terme?

Pierre-Yves McSween : Pour faire le parallèle avec l'athlète, je dirais simplement qu'on ne vise pas d'être l'athlète avec la médaille d'or, on vise à être en forme. Je dirais plutôt... Moi, ce que je voulais, c'est me démarquer rapidement avec une certaine liberté financière, d'avoir la liberté de choix, de ne pas être au service de la machine toute ma vie sans avoir le droit d'autonomie sur ma vie. Donc, j'ai dit : « Comment je peux y arriver à ma hauteur, mais en ayant une vie sobre et des revenus élevés et évidemment en optimisant les mécanismes fiscaux? », qui sont tout à fait légaux, qui sont très corrects même, comme le REER, qui est bien niais, mais qui est une base.

Jean-Sébastien Marier : Mais d'informer le grand public comme ça, vous n'êtes pas le seul à le faire, il y a d'autres intervenants qui ont des formations en économie, etc. Quelle est la plus-value pour vous d'être comptable de formation?

Pierre-Yves McSween : Peut-être que un, la comptabilité amène une certaine crédibilité, c'est sûr. Quand on est CPA, quand on est passé au travers de ça, quand on a une formation et une expérience diversifiées. Un CV, ça sert à ça aussi. Mais il y a beaucoup de gens avec des CV qui ont fait des livres de finances personnelles, qui en ont vendu 200 puis 500 puis 800. Il y en a eu à travers les temps. Les gens me disent : « Mais toi, t'étais à la radio. » Je dis : « Il y a d'autres personnes qui l'ont fait aussi, qui sont très médiatisées. » La différence, c'est que je me suis dit : « Je vais écrire un livre que j'aurais envie de lire. » Alors, contrairement à d'autres personnes, je l'ai fait peut-être un peu plus taquin, un peu plus « un voisin te parle », un peu plus « le conseiller de la porte d'à côté ». Et ça, ça a changé. Au lieu de dire, de façon très drastique : voici les règles du jeu, voici les calculs, j'étais allé dans la finance comportementale, je suis allé jusqu'à dire : « On est attirés par ça, mais voici ce qui se passe. On nous demande de faire ça. »

Je suis vraiment allé dans le langage populaire, puis dans mon côté qui n'est pas inventé, je suis un petit taquin de nature. Depuis que je suis tout petit, je suis comme ça, donc j'aime rire. Et

donc, il fallait que mon livre soit un peu humoristique, mais chaque farce ou chaque mot d'humour a derrière une espèce de réalisme. Mais je déteste la personne qui dit : « Si tu veux devenir riche dans la vie, facile, achète-toi un plex à deux millions, hypothèque-le, paie-le avec les loyers, puis après ça, réhypothèque-le, puis achètes-en un autre pas cher. » C'est de la pensée magique. Moi, je ne suis pas là-dedans. Je hais ça, je déteste les gens qui vendent du rêve à 1 500 \$ la formation. Et d'ailleurs, c'est pour ça que j'ai écrit un livre; un livre c'est 26 \$, 27 \$, 25 \$. Et donc, si tu as un propos à tenir puis tu as un propos à partager, tu peux le faire dans un livre, alors que si tu le fais dans des formations web ou dans des vidéoconférences, et que tu as besoin de charger cher à des individus, pas à des groupes, c'est peut-être parce que, dans le fond, ton modèle d'affaires, c'est de vendre des formations et non pas de partager. J'ai rien contre ça, je suis un comptable, je comprends qu'il y a des gens dont c'est le modèle d'affaires, mais moi, je voulais pas devenir un gourou des finances. Des fois, le monde te traite de ça quand même, mais je voulais juste devenir un vulgarisateur économique. C'est ça que je voulais.

Jean-Sébastien Marier : On pourrait dire que plutôt que de vendre du rêve, vous vendez du réalisme, mais de façon ludique et qui nous fait rêver peut-être.

Pierre-Yves McSween : Il y en a qui tirent leur épingle du jeu grâce à ces règles-là, mais je voulais un livre qui s'adapte à tout le monde, c'est-à-dire que : voici les règles du jeu, maintenant, adapte-les à ton portefeuille. Si tu gagnes un million par année parce que tu joues pour le Canadien sur le quatrième trio, c'est pas la même *game* financière que si t'es CPA et que tu gagnais 39 000 \$ en commençant. Mais les deux vont être soumis au même système et aux mêmes règles du jeu. Et c'est pour ça que je voulais un livre universel. Tout le monde qui le lit peut l'adapter à sa situation.

Jean-Sébastien Marier : Comment entrevoyez-vous l'avenir de la comptabilité? Peut-être plus précisément, dans le domaine des finances personnelles. On parle beaucoup de la transformation numérique qui est avec nous depuis quelques décennies déjà. Dans notre première saison du balado, on a parlé beaucoup des mégadonnées et comment les entreprises, notamment, doivent composer avec tout ça. Mais quand on parle des comptables qui, comme vous, interagissent peut-être davantage avec les membres du grand public, quel est l'avenir de cette profession?

Pierre-Yves McSween : La comptabilité d'abord et avant tout, la comptabilité de base, c'est des écritures comptables et des états financiers. Donc, je pense que tout ce qui est... je le vis moi-même avec des logiciels comme QuickBooks et Xero, on va avoir des logiciels comptables nuagiques qui vont être programmés d'avance. Dans le fond, les factures vont à un moment donné s'apparier toutes seules, il va juste falloir vérifier ce qu'on appelle en anglais les *mismatch*. Ça va se faire pas mal tout seul, comme dans le rêve fantasmagorique qu'on avait quand j'avais 20 ans, que tu pèses sur un bouton et que la majorité du travail comptable soit fait. Mais où on va interagir

selon moi, au niveau des comptables, c'est qu'on va participer à l'élaboration des logiciels avec les clients, c'est-à-dire les adapter aux besoins du client. Deuxièmement, on va être plus dans l'analyse, dans le conseil... L'audit va rester, mais il va y avoir de l'audit qui va être de plus en plus informatisé, c'est déjà le cas. Mais je pense qu'on aura des rôles beaucoup plus décisionnels, des rôles plus conseils. Au niveau de l'impôt, même affaire, tout ce qui est procédural, mécanique, tout ce qui est tenue de livres, va pas mal disparaître, va être rendu anecdotique, donc les gens dont la vie est de faire des impôts papiers et puis faire de la rentrée de données, ça va être difficile.

Ça ne sera plus ça, ça va être vraiment plus du conseil, puis de l'analyse. Ça, ça va toujours rester. Ça prend des humains pour créer, disons, l'architecture, puis lire les données. Moi, je pense qu'on va être amené plus rapidement qu'avant à avoir des rôles stratégiques, ce qui est bien aussi. Je pense qu'il y a des comptables qui vont aller chercher de la TI puis de la finance. Un CPA qui comprend bien la finance comme dans les banques comme j'ai vécu, puis en plus qui est spécialisé en TI... Comme moi, j'avais commencé en programmation, si j'avais tout mis ça ensemble, aujourd'hui, je dirais, être capable d'être CPA, mais aussi programmeur, c'est un marché incroyable d'avoir les deux aptitudes, les ERP et autres. C'est vraiment payant et puis une carrière d'avenir intéressante. Au niveau des finances personnelles puis du public, les CPA vont peut-être arrêter d'être vus comme des gens qui font des impôts aussi. C'est autre chose. Il y a souvent des gens qui m'appellent pour du conseil. Je leur explique que le conseil, ça se fait avec des gens qui prennent des assurances, qui font ça dans la vie. C'est réglementé. Mais du conseil fiscal, les gens en ont besoin, mais ils ne sont pas prêts à payer pour.

Ça, c'est vraiment quelque chose, je ne sais pas si quelqu'un va se lancer là-dedans un jour, mais... Oui, il y a l'IQPF, les planificateurs financiers, mais des gens qui comprennent bien la comptabilité, des entrepreneurs, c'est là qu'on a vraiment une plus-value. Les gens qui ont une PME, et je trouve incroyable que leur comptable... Il y a leur psychologue, et juste après le comptable. C'est le comptable qui comprend ce qu'ils vivent, qui les aide, donc, le support aux PME va devenir plus important. Des fois, tu as payé quelqu'un 50 000 à l'interne, mais tu as un conseiller à 3 000, 4 000 par année que tu peux appeler. Oui, ça te coûte cher à la fois, mais ça te coûte moins cher qu'à l'année. Un peu comme une voiture que tu empruntes au besoin.

Jean-Sébastien Marier : Pour revenir encore là un peu plus à cette plus-value en matière de conseil que d'entrées de données.

Pierre-Yves McSween : Disons que toute la portion mécanique de la tenue de livres va être moins nécessaire par un humain. Au-delà de tout ça, ça va être de l'analyse et de la conciliation. On va être en haut. Donc, il y a des postes de base qui vont peut-être disparaître.



Jean-Sébastien Marier : Pierre-Yves McSween, merci beaucoup d'avoir pris le temps de nous parler.

Pierre-Yves McSween : Bye bye.

Jean-Sébastien Marier : Pierre-Yves McSween est auteur et chroniqueur, il est également animateur de *L'indice McSween* sur les ondes de Télé-Québec. Voir demain est un balado réalisé par CPA Canada. Pour plus d'informations sur le projet Voir demain, visitez le site voirdemain.cpacanada.ca. Ici Jean-Sébastien Marier. Merci d'avoir été à l'écoute et à très bientôt pour notre prochain épisode.