

Jean Beaujouan
T : 01 42 23 18 58
jean.beaujouan@free.fr

La relation des individus avec l'argent : éclairages cliniques

2005

Présentation.

Les analyses qui suivent illustrent la complexité, et parfois l'extrême intensité de notre relation avec l'argent. Elles résultent principalement des déclarations et du vécu exprimé par de nombreuses personnes ayant participé à des séminaires ou à des ateliers que j'ai animés, dont le but spécifique était de permettre aux participants de mieux comprendre les relations qu'ils entretiennent avec l'argent.

Ces éclairages, qui n'épuisent évidemment pas le sujet, peuvent être utiles à tout « accompagnant » d'une personne financièrement fragile.

1. De nombreuses personnes semblent avoir le besoin ou le désir de parler d'argent

Parmi les personnes ayant appris l'existence d'un séminaire ou d'un atelier sur l'argent, un nombre assez élevé – 5% ? 10% ? plus ?- se disent spontanément intéressées par le thème. Le travail réalisé par celles qui y participent montre que cet intérêt n'est pas de façade, mais bien réel.

Pour de nombreuses personnes, l'argent est donc au moins un objet de questions, et parfois un objet de souffrance. Il suscite non pas une curiosité ou une réflexion académique, mais bien un désir de travail personnel qui apparaît presque comme une nécessité dès lors qu'un cadre est proposé.

2. Les participants parlent de leurs histoires d'argent assez facilement

Les participants ne manifestent pas de réserve forte à parler d'argent durant le séminaire, et notamment à approfondir la question ou le problème personnel qu'ils souhaitent travailler à propos de l'argent.

Certes, ces participants se sont inscrits à un séminaire qui traite justement de l'argent, mais on aurait pu imaginer des réticences plus grandes de leur part à entrer directement dans un discours souvent intime et impliquant.

3. Les difficultés des personnes à l'égard de l'argent sont multiples

Les difficultés sur lesquelles les participants souhaitent travailler sont évidemment très diverses :

- Certains souhaitent gagner plus d'argent, pouvoir demander un salaire ou fixer et recevoir des honoraires, mais s'en sentent peu capables, notamment parce qu'ils se disent très incertains de leur propre valeur. On imaginerait volontiers que ces personnes souhaitant gagner plus d'argent représentent la grande majorité des participants, mais il n'en est rien
- D'autres participants viennent afin d'être moins angoissés face à l'argent
- D'autres encore souhaitent travailler pour que les questions d'argent perturbent moins leur

vie de couple, ou leurs relations avec leurs parents, leurs enfants, leurs frères et soeurs, ou encore pour développer leur capacité à vivre leur vie avec légèreté

- Autres motivations d'un travail sur l'argent
 - Incapacité à vivre avec un époux trop riche
 - Horreur des chiffres, de l'argent, besoin d'apprendre à compter, à gérer son argent pour « devenir un peu libre »
 - Compulsion d'achat, surendettement, interdiction bancaire perçue comme une punition effroyable, angoisse de ne plus exister socialement
 - Relation passionnelle et contradictoire avec l'argent
 - Tendance à se faire escroquer
 - Etc.
- Ce qui m'a le plus étonné est le nombre élevé de personnes ayant des revenus et/ou un patrimoine confortables – souvent gagnés très « régulièrement » par le travail - et qui se plaignent de trop épargner, de ne pas oser dépenser, et qui constatent avec tristesse que, ce faisant, elles s'interdisent de vivre, de jouir pleinement, ou au moins normalement, de la vie.

4. Les émotions et les sentiments liés à l'argent sont divers et intenses

« L'argent me fait peur, il est lié à la mort ». « Ma mère a toujours eu honte de cet argent, qui venait de la collaboration avec les Allemands au moment de Vichy ». « L'argent me terrifie. Je suis interdit de chéquier ». « J'ai une angoisse économique terrible : pour moi, l'absence d'argent, c'est la mort ». « Je suis fascinée de pouvoir parler d'argent ». « Je suis en colère contre l'argent qui remplace la religion ». « J'ai honte d'être pauvre et méprisée par les riches, et en même temps je ressens de la culpabilité car je suis nantie par rapport aux pauvres ». « Je dépense tout avec plaisir ». « J'aime compter les sous dans la boîte, gagnés avec amour à faire des massages ». « Avoir des dettes, c'est sacrilège ». « Lorsque mon père m'a fait cette remise de dette – qui portait sur un montant peu élevé – ça a été pour moi un choc, une stupéfaction, j'ai été très reconnaissant ».

Comme le montrent ces citations, les sentiments à l'égard de l'argent sont non seulement divers et intenses, mais également souvent contradictoires : haine ou mépris et fascination, sentiment de toute puissance et peur de manquer, envie et peur de posséder etc.

Ces sentiments et émotions sont associés à des représentations elles-mêmes multiples et diverses, certaines classiques, d'autres plus inattendues :

- La liberté, la puissance virile, le plaisir, la sécurité, l'état adulte, l'abondance, l'indépendance, la propriété – « c'est magique ! » - , le jeu d'investir en Bourse, la terre où s'enraciner, la circulation du flux sanguin, le statut social, la reconnaissance sociale, l'identité et la valeur personnelle, la dignité d'exister, l'amour, l'échange, la réserve d'énergie etc.
- L'argent est également associé à des représentations négatives, ou neutres, et notamment celles-ci : la saleté, la révolte, le malheur, la douleur, la mort, « l'explosion de ma vie affective », la séduction, l'insignifiance, l'inutilité, l'incompétence, le manque, la compensation d'un manque, Satan, le démon, l'impudeur, la stérilité, l'esclavage, la souffrance – pour le gagner - , la domination ou l'écrasement d'autrui, la destruction de l'amitié, le lien qui ligote, la spéculation dangereuse – « l'argent peut mordre » - , le tabou, le paraître, le malaise, le jeu d'échecs auquel chacun est

contraint de jouer, la prostitution etc.

5. Le travail sur l'argent touche des parties très intimes de la personne

Le propre de ces séminaires ou ateliers est de permettre aux participants d'explorer leur relation et souvent la problématique à l'égard de l'argent : l'expérience montre combien cette exploration conduit rapidement à des expériences de vie anciennes et intimes, à des souffrances jamais révélées et parfois même rejetées dans l'oubli, à des histoires liées à l'enfance et à l'adolescence, à la famille, au fonctionnement du couple parental, à la transmission généalogique, aux premières expériences d'adulte, à la vie de travail, à la maladie, aux héritages etc.

L'argent n'est pas seulement au coeur de la vie économique, il est également au centre de notre vie émotionnelle et affective, pas nécessairement comme objet central, mais comme « accompagnant » actif et parfois moteur. Il est au coeur des « nœuds » sociaux psychiques qui parfois nous enchaînent, et nous empêchent d'agir et de vivre comme nous le souhaiterions.

6. Beaucoup de confusion à l'égard de : combien je gagne ? A combien s'élève mon patrimoine ?

De nombreux participants ne se sont tout simplement jamais posé ces questions clairement, ou font des erreurs importantes, généralement en minorant leurs revenus et leur patrimoine. Certains annoncent une grande difficulté à manipuler les chiffres, à compter, que ce soit l'argent ou autre chose, et ceci depuis l'âge scolaire. Un autre affirme être certain de s'être appauvri au cours des sept dernières années, mais est incapable de justifier cette croyance. Invité à le faire par mes soins, il revient le lendemain en ayant retrouvé des éléments de patrimoine qu'il avait oubliés.

Nombreux sont ceux qui sont dans l'incapacité de qualifier un échange d'argent avec leur famille : est-ce un don manuel des parents ? Un prêt ? Une avance sur héritage ? Les frères et sœurs ont-ils reçu une somme identique ? Qui a droit à quoi, qui doit quoi à qui dans l'indivision ? Qui est légalement propriétaire de quoi ? Les situations créées sont parfois d'une extrême complexité ou confusion, pour des raisons souvent cachées mais en général très significatives dès lors qu'un peu de lumière a pu être faite.

7. Des freins psychologiques ou culturels puissants s'opposent à la perspective de gagner plus, ou de devenir riche.

Des participants affirment vouloir devenir riches, voire très riches. Quand on leur demande : « Combien voudrais-tu gagner ? Ce serait quoi, pour toi, être riche ? », on est frappé par le caractère modeste des réponses. On pourrait dans certains cas parler d'une incapacité pathologique à gagner de l'argent. Telle personne gagnant à peine plus que le SMIC considère que la très grande aisance, pour elle, serait de gagner 10 % de plus que son salaire actuel, alors que la question autorisait totalement une réponse du type : « Je voudrais gagner quatre fois, dix fois, ou même cent fois mon salaire actuel » !

En l'occurrence, les freins sont multiples : manque de modèle, de culture familiale par lesquels on apprend à gagner de l'argent et à le dépenser en assez grande quantité, en trouvant cela naturel et normal ; peur ou interdit, inconscients ou non, de dépasser les parents dans ce domaine, et de trahir leurs valeurs et même leur vie ; peur de devoir changer d'amis si on devenait riche ; interdit de jouir des bonnes choses de la vie qu'on peut se procurer avec l'argent ; peur de susciter l'envie ou la jalousie ; peur d'avoir à gérer cet argent, si on en avait

beaucoup ; peur de pouvoir en être dépouillé ; idée que l'argent est sale, ou dangereux, qu'avec de l'argent on peut nuire à autrui, ou se détruire soi-même ; incapacité à négocier son salaire, à recevoir de l'argent de la main à la main ; désir de rester assisté, dépendant de quelqu'un – l'Etat, le conjoint, les parents – plutôt que s'assumer soi-même ; manque d'imagination pour transgresser ce qu'on perçoit comme des interdits sociaux etc.

Cette autolimitation à l'égard de la richesse est étonnante, là où la croyance commune voudrait que tous les agents économiques cherchent à améliorer leur niveau de vie et leur patrimoine. Peut-être les classes sociales aisées profitent-elles largement de cette inhibition à caractère social, et ont-elles tout intérêt à cultiver les dictons tels que « *L'argent ne fait pas le bonheur* », ou encore l'idée que la vie est dure, que c'est normal d'en baver pour gagner de l'argent, et qu'il ne faut pas rêver de devenir riche etc.

Il serait d'ailleurs intéressant d'imaginer un monde dans lequel tous les humains deviendraient subitement animés d'une forte volonté de devenir riches, d'une grande capacité d'investir, d'entreprendre et de créer des richesses nouvelles, de commercer, de négocier leur salaire ou leurs avantages financiers divers dans un esprit mutuellement constructif etc. Ce serait, plus que le « grand soir », une vraie révolution sociale...!

8. Les événements historiques, économiques ou sociaux impactent la situation financière, et donc la vie des personnes.

Il s'agit là d'une affirmation banale, mais elle est abondamment illustrée par les histoires de vie des participants. On rencontre ainsi, pêle-mêle :

- l'attraction de la fonction publique pour sortir des métiers de la terre et trouver un métier « qui t'apportera la sécurité de l'emploi »
- les « Trente Glorieuses » et l'aisance ou l'enrichissement qu'elles ont pu apporter
- le chômage et le développement du travail précaire, et les souffrances qui y sont attachées
- l'exclusion bancaire, souvent perçue comme l'antichambre de l'exclusion sociale
- le développement dangereux du paiement indolore par monnaie électronique invisible, la compulsion à dépenser face aux tentations d'achat entretenues par la publicité
- la place centrale des études universitaires dans les stratégies d'élévation sociale
- la réussite fréquente de ces stratégies – grands-parents agriculteurs ou ouvriers, parents petits fonctionnaires à La Poste ou dans les Chemins de fer, enfants cadres supérieurs ou exerçant une profession libérale
- les lointaines suites de la première et de la seconde guerre mondiale – la ruine d'un commerce ou d'une usine, les privations, parfois l'enrichissement subit et douteux etc.
- le retour en catastrophe des rapatriés d'Afrique du Nord ayant dû abandonner toutes leurs richesses
- les emprunts russes
- le développement du divorce rendu possible par l'autonomie financière croissante des femmes
- le sentiment de s'être subitement et gravement appauvri parce que la Bourse a perdu 20 ou 30 % de sa valeur... etc.

La prégnance de ces événements historiques et économiques illustre, s'il en était besoin, que

la situation de fortune de chaque individu ne résulte pas uniquement de sa volonté et de son habileté à gérer son argent, ou encore de sa vie intra psychique, mais également de certains faits sociaux qui traversent sa vie et en déterminent puissamment le cours.

9. Le bonheur de parler d'argent.

Beaucoup de participants retirent une réelle satisfaction de ce type de séminaires, notamment parce qu'ils peuvent mieux comprendre les multiples déterminants de leur relation à l'argent, et acquérir une plus grande liberté dans leur conduite dans les circonstances où l'argent est en jeu. Le travail réalisé en quelques jours est parfois impressionnant.

Mais le point à mes yeux le plus remarquable est leur satisfaction d'avoir pu parler ensemble de leurs multiples sentiments, émotions, questions, problèmes, souffrances ou jubilations à l'endroit de l'argent.

Chacun se sent souvent en effet seul face à ses problèmes d'argent, on peut rarement s'en ouvrir en toute confiance à un tiers : les échanges réalisés dans le cadre des séminaires, mêmes s'ils sont parfois douloureux, produisent des moments inattendus de bonheur et un allègement bénéfique pour ceux qui ont osé sauter le pas.

10. La relation « idéale » d'un individu avec l'argent

Bien que théorique, une réflexion sur cette question n'est pas inutile à qui accompagne des personnes ayant avec l'argent des relations complexes et parfois conflictuelles.

Une telle relation idéale serait caractérisée par :

- La capacité à en gagner suffisamment, sans avoir à « se tuer au travail »
- La capacité à le dépenser, pour satisfaire ses besoins et ses désirs (savoir se faire plaisir)
- La capacité à contrôler ses dépenses en fonction de ses revenus
- La capacité à épargner et à emprunter (ni trop, ni trop peu)
- La capacité à penser l'argent dans la durée, et notamment à constituer et à gérer un patrimoine, en « bon père de famille »
- La capacité à donner gratuitement et à recevoir
- La capacité à recevoir, à « intégrer » et à gérer un héritage
- La capacité à transmettre à ses propres héritiers
- Le fait d'avoir, de l'argent, une représentation réaliste et positive ou au moins neutre
- Le fait que l'argent tienne une place modérée (ni trop, ni trop peu) dans sa vie psychique (pensées, rêves, conversations, émotions...)
- La capacité à faire normalement confiance en l'avenir
- La capacité à faire confiance à un tiers (ce qui n'exclut ni les précautions préalables, ni éventuellement un contrôle a posteriori...)
- Le respect, pour l'essentiel, de la loi et des usages
- Le souci de faire avec autrui des transactions équitables
- Plus techniquement

- La capacité à distinguer l'argent flux et l'argent stock
- La capacité à manier une grosse somme d'argent
- La capacité à prendre un risque modéré (ex : acheter un logement)
- etc.

11. Quelques pathologies à l'égard de l'argent

A l'opposé de cette relation idéale à l'argent qui n'existe pas, ou qui est exceptionnelle, quelques fonctionnements pathologiques peuvent être identifiés. Le comportement réel de la plupart des individus se situe entre ces deux références extrêmes - relation idéale et relation pathologique.

- L'avidité financière : elle se manifeste par une volonté et une énergie extrêmes à se procurer de l'argent, à gagner de l'argent par tous les moyens, sans souci de morale, d'équité ni de mesure. Cette conduite occupe l'essentiel des pensées et de l'activité de la personne avide, elle peut la couper de ses amis et relations, elle constitue une sorte d'obsession. On la rencontre chez quelques grands financiers ou capitaines d'industrie, mais également chez des personnes plus modestes et dotées de moins de talents...!
- L'avarice, qui peut être associée à l'avidité, mais ne l'est pas toujours : Aristote nommait cette association « chrématistique », et la considérait comme une grave déviation.

L'avare est obsédé par la rétention, il vit son argent comme une partie de son propre corps, et ne se sent bien que « plein aux as ». Donc il entasse son argent, il l'empile, il le compte, il le cache, il le dorlote. Il ne supporte pas d'en perdre, de s'en séparer, même en petite quantité. La progression de son tas d'or le réjouit et le met en sécurité, une chute de la Bourse ou une affaire qui tourne mal le plonge dans la mélancolie et il se sent comme en danger de mort. L'avare ignore que l'argent a pour destin de circuler à l'infini, et qu'il est produit, principalement, par des échanges confiants et constructifs avec autrui. L'avare vit dans l'isolement et la tristesse.

- La prodigalité : à l'inverse de l'avare, le prodigue dépense de manière excessive, fait des dons, des cadeaux sans compter à son entourage. A cela plusieurs motivations, souvent inconscientes :
 - l'argent lui « brûle les doigts », notamment lorsqu'il provient d'un héritage chargé de significations affectivement négatives (par exemple un patrimoine « contaminé » par de l'argent sale venant de la collaboration avec les Allemands lors de la dernière guerre), ou lorsqu'il est perçu comme dangereux ou sale : le prodigue cherche donc à s'en débarrasser
 - le prodigue pense qu'en donnant son argent, là encore vécu comme une partie de lui-même, il sera reconnu, apprécié et aimé. Il est en quête d'admiration et d'affection
- La « ludopathie » ou passion malade du jeu : le joueur joue son argent avec le désir conscient de gagner, de « rafler la mise », d'atteindre cet état illusoire de toute puissance lié à la grande richesse¹. Dans la réalité, et de manière souvent inconsciente,

¹ Selon une enquête de la Sofres, 53 % des Français déclarent jouer aux jeux de hasard (ce qui ne signifie évidemment pas que tous ces joueurs soient des « ludopathes »... !). Selon une étude de l'INSEE publiée le 13 mai 2005, les ménages français ont dépensé en 2003 une somme, nette de gains, de 7,8 milliards d'euros, soit en

il répète un scénario dans lequel il recherche de manière compulsive l'état d'excitation et de plaisir morbide lié à une prise de risque qui le met, lui et sa famille, en danger de mort, et au moins de mort économique et symbolique.

Pour les « ludopathes », le jeu est une passion, c'est-à-dire, étymologiquement, une souffrance. Lorsqu'il devient irréprouvable, il constitue une addiction, tout comme le tabac, l'alcool ou la drogue. En fin de scénario, le joueur se retrouve le plus souvent « fauché », triste, et seul avec son sentiment de culpabilité et de honte...

- La compulsion d'achat : dans sa version la plus grave, il s'agit là encore d'une addiction. C'est l'envie impérieuse, accompagnée d'excitation et d'angoisse, d'acheter certains objets, selon un scénario répétitif qui suit généralement les phases suivantes :
 - l'acheteur (ou l'acheteuse) est d'abord dans un état de tristesse, de sentiment de vide, de dépression, de frustration
 - il (elle) visualise un ou des objets de désir, généralement très coûteux (« une folie »), qu'il désire s'approprier comme si cet objet était capable de le faire sortir de son état de souffrance. Cibles privilégiées : vêtements de luxe, produits de beauté, parfums etc. Le vendeur est tout sourire et cordialité. La publicité lui susurre à l'oreille un slogan du type : « Parce que vous le valez bien... »
 - l'acheteur entre avec une grande excitation dans le magasin correspondant, ou s'installe devant son ordinateur. Il doit acheter immédiatement, « passer à l'acte ». Il regarde, essaie, choisit et paie (on appelle cela « faire chauffer la carte bancaire »). Sentiment d'euphorie et d'apaisement, mêlé de vague sentiment de culpabilité : l'acheteur sait en effet que cet achat est au dessus de ses moyens, il cherche à oublier ce détail...
 - souvent, les objets achetés sont jetés dans un placard et ne seront jamais consommés ou portés. L'acheteur compulsif entre alors dans la phase de dépression, de remords, de culpabilité, il atterrit et mesure l'étendue des dégâts relatifs à sa situation financière : il va devoir jouer les équilibristes, cacher la situation à son conjoint, mentir à son banquier etc.

Le débiteur chronique, le joueur, l'acheteur compulsif, le dilapidateur se mettent dans des situations financières « infernales », qu'ils traitent par des manœuvres de déni ou d'évitement (ex. : ils n'ouvrent pas leur courrier pour ne pas avoir à affronter les relances de factures impayées ni les relevés de compte catastrophiques de la banque, ils ne répondent pas au téléphone aux heures où leur banquier pourrait les appeler). Ils attendent que la situation se résolve d'elle-même, par miracle.