

LES ESSENTIELS

TOME IV

LA JUSTE PLACE

•

Un essai
pour comprendre,
transformer et apaiser
notre relation à l'argent.



ARGENT & PSYCHÉ®

L E S E S S E N T I E L S

ARGENT & PSYCHÉ®

LES ESSENTIELS

ARGENT & PSYCHÉ®



LA JUSTE PLACE

Tome IV

MENTIONS LÉGALES

Les Essentiels — Argent & Psyché®, Tome IV
La juste place

© 2026 Karima Gomes — Argent & Psyché®. Tous droits réservés.

« Argent & Psyché® » est une marque déposée. Ce livre numérique est réservé à un usage strictement personnel. Toute reproduction, revente, diffusion ou partage, total ou partiel, sans autorisation écrite préalable de l'autrice, sont interdits.

AVERTISSEMENT

Cet ouvrage propose un regard psychologique, comportemental, social et spirituel sur la relation à l'argent, nourri par des travaux issus des sciences humaines ainsi que par des ressources de la tradition et de la psychologie islamiques.

Il s'inscrit dans une démarche de compréhension et de réflexion. Il ne remplace ni un accompagnement médical ou psychologique, ni un conseil financier individualisé, ni un enseignement religieux. Pour toute question relevant de ces domaines, il est recommandé de se rapprocher d'un professionnel qualifié.

SOMMAIRE

Introduction

01 — Quand le chiffre devient personnel

02 — Nous ne comparons jamais seulement des chiffres

03 — Ce que nos achats disent à notre place

04 — Ce que l'on préfère que personne ne voie

05 — Quand l'argent devient une preuve

06 — Tout ce qui compte ne se compte pas

07 — Combien faut-il pour avoir réussi ?

Sources & repères

INTRODUCTION

Pourquoi l'argent compte-t-il autant ? Il y a des chiffres que l'on consulte et d'autres que l'on ressent.

Un solde bancaire devrait, en principe, appartenir à la première catégorie. Un salaire aussi. Tant d'euros sont entrés, tant sont sortis, tant restent disponibles : on pourrait difficilement imaginer des informations plus factuelles.

Seulement voilà, les chiffres financiers ont une vie sociale assez mouvementée.

Un salaire qui nous convenait depuis plusieurs mois peut changer de signification au cours d'un déjeuner, simplement parce qu'une collègue vient d'annoncer le sien. Rien n'a bougé sur notre compte. La banque, imperturbable, n'a enregistré aucun événement. Pourtant, ce montant qui paraissait acceptable cinq minutes auparavant peut soudain sembler décevant.

Le même phénomène se produit avec l'épargne, le patrimoine, le chiffre d'affaires, le prix d'une maison ou la somme disponible à la fin du mois. Ces nombres décrivent une réalité économique, mais nous leur faisons parfois raconter beaucoup plus : notre avance ou notre retard, notre réussite, notre sérieux, la place que nous avons réussi à prendre.

Nous ne faisons donc pas que compter l'argent. Il nous arrive aussi, plus discrètement, de nous compter avec lui.

Les trois premiers tomes des Essentiels Argent & Psyché® ont exploré la peur de manquer, ce que notre histoire nous transmet et ce que nous nous autorisons à recevoir, demander ou devenir. Ce dernier volume s'intéresse à une frontière différente : celle qui sépare ce que nous possédons de ce que nous croyons que cela dit de nous.

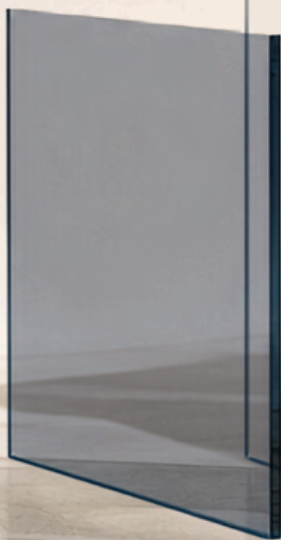
L'argent a une importance réelle. Il permet de se loger, de se soigner, de se former, de protéger ses proches, de gagner du temps et d'élargir considérablement sa marge de choix. Il serait assez commode de disserter sur son caractère secondaire lorsque le loyer, lui, continue d'accorder beaucoup d'importance à la question.

Reconnaître cette réalité n'oblige pourtant pas à faire de l'argent un arbitre de notre existence. Car un moyen de vivre peut progressivement devenir un moyen de se situer, de se rassurer, de montrer que l'on a réussi ou de dissimuler ce que l'on préférerait que les autres ignorent.

C'est cette place que nous allons examiner.

Pourquoi l'argent compte-t-il autant, y compris là où il n'est plus seulement question d'argent ?

Quand le chiffre devient personnel



Vous venez d'apprendre le salaire de quelqu'un.

Pas n'importe qui. Quelqu'un qui vous ressemble suffisamment pour que la comparaison soit possible. Même secteur, même niveau d'expérience, peut-être même formation. Et le chiffre est plus élevé que le vôtre.

Rien ne s'est passé sur votre compte bancaire.

Et pourtant quelque chose s'est passé.

Pas de la jalousie nécessairement — du moins, pas encore. Plutôt un recalibrage silencieux, imperceptible, qui ne demande pas la permission. Soudain, ce qui vous semblait convenable ce matin ne l'est plus tout à fait. Soudain, ce chiffre que vous connaissiez par cœur et qui décrivait votre situation financière décrit aussi, malgré vous, autre chose.

C'est ici que commence ce tome.

Non pas au moment où l'argent manque. Non pas au moment où l'on s'interroge sur ce qu'on mérite ou ce qu'on peut recevoir. Mais à ce moment précis, souvent bref, parfois dévastateur, où un chiffre cesse d'être une information et devient un verdict.

Un nombre qui raconte plus que ce qu'il mesure

Un revenu renseigne sur un revenu. Un patrimoine, sur ce que l'on possède. Une dette, sur une somme que l'on doit.

Aucun de ces nombres ne mesure l'intelligence, la dignité, la générosité ou la qualité d'une personne. Sur le papier, la distinction ne pose aucune difficulté.

Dans la vie quotidienne, elle est moins étanche.

Les chiffres financiers n'existent pas dans un vide social. Nous leur avons associé des significations — parfois sans nous en apercevoir.

Bien gagner sa vie peut être considéré comme le signe que l'on a réussi. Être propriétaire, celui que l'on est enfin « installée ». Une épargne importante peut évoquer la prudence et la responsabilité ; son absence, au contraire, réveiller l'impression de ne pas être devenue cette adulte prévoyante qui semble avoir reçu, à la naissance, le mystérieux manuel expliquant comment penser simultanément à la retraite, aux études des enfants et au prochain contrôle technique.

Ces représentations varient selon les familles, les milieux, les générations. Ce qui constitue une réussite spectaculaire dans une histoire familiale peut paraître tout à fait ordinaire dans une autre.

Comment un salaire devient une identité

Il existe un glissement que nous n'effectuons jamais consciemment.

Personne ne se lève un matin en décidant que son salaire définira désormais sa valeur. La conclusion serait trop grossière pour être acceptée. Nous savons, intellectuellement, que la valeur d'un être humain ne se lit pas sur une fiche de paie.

Nous l'avons dit. Nous l'avons même parfois cru.
Et pourtant.

Il y a ce moment, lors de la négociation du premier contrat, où demander moins que ce qu'on vaut ne semble pas seulement prudent — il semble juste. Comme si le chiffre devait refléter quelque chose de vrai sur soi, et que demander trop haut reviendrait à se prétendre ce qu'on n'est pas.

Il y a ce malaise discret quand on apprend qu'une collègue dont on ne s'estime pas particulièrement inférieure gagne davantage. Le malaise n'est pas seulement d'ordre financier. Il a quelque chose qui ressemble à de l'injustice — mais pas l'injustice froide d'un écart salarial. Une injustice plus personnelle, comme si un classement avait été établi quelque part et qu'on venait d'apprendre sa position.

Il y a ce moment, aussi, où l'on annonce son tarif et où quelqu'un accepte sans négocier. Pour beaucoup de femmes, ce moment devrait être satisfaisant. Il l'est souvent.

Mais parfois il laisse une légère inquiétude : est-ce que j'aurais dû demander plus ? Et sous cette question raisonnable se cache une autre, moins avouable : est-ce que je vaudrais plus que ce que j'ai osé annoncer ?

Les travaux de Lora Park, Deborah Ward et Kristin Naragon-Gainey sur la valeur personnelle contingente à la réussite financière montrent que, chez certaines personnes, l'estime de soi dépend davantage des résultats financiers. Un bon chiffre d'affaires ne dit plus seulement que l'activité va bien — il peut être vécu comme une confirmation personnelle. À l'inverse, une difficulté financière risque d'être interprétée comme une information sur soi, et non plus seulement comme un problème à résoudre.

L'argent devient alors un baromètre permanent. Un baromètre qui ne s'éteint jamais, qui ne prend pas de vacances et qui, contrairement aux vrais baromètres, a la mauvaise habitude de regarder ce que font les baromètres des autres avant d'afficher son résultat.

Ce qui se passe quand les preuves disparaissent

Voici une question que peu de personnes formulent explicitement, mais que beaucoup portent.

Si je n'ai plus mon argent, qui suis-je ?

La formulation est brutale. Elle l'est intentionnellement.

Dans les situations ordinaires, nous n'avons pas besoin de la poser — les revenus sont là, le titre est là, le niveau de vie est là.

L'identité financière fonctionne en arrière-plan, silencieusement, comme une application qu'on n'a pas besoin d'ouvrir parce qu'elle tourne déjà.

C'est quand elle plante qu'on comprend à quel point on s'y était appuyée.

Une interruption de revenus. Une période de transition. Un divorce financier. Un projet qui échoue. Un licenciement inattendu. Chacune de ces situations a une dimension pratique réelle, qui mérite des réponses pratiques réelles. Mais chacune a aussi une dimension identitaire que l'on sous-estime presque toujours, précisément parce qu'on ne savait pas qu'on avait attaché autant à ce qui vient de disparaître.

Il ne s'agit pas nécessairement d'une faiblesse. Nous construisons une partie de notre identité à partir des rôles que nous occupons, des compétences que nous développons, des statuts que nous acquérons. L'argent — salaire, patrimoine, niveau de vie — peut prendre place dans cette construction avec une telle régularité qu'on finit parfois par confondre ce qu'on possède avec ce qu'on est.

Le problème n'est pas d'avoir de l'argent. Le problème n'est même pas d'être fière de ce qu'on a construit.

Le problème, s'il y en a un, c'est de ne pas savoir où s'arrête ce qu'on a et où commence ce qu'on est.

La confusion est fabriquée — et entretenue

Posons cette question sans détour : qui a intérêt à ce que vous confondiez votre valeur financière et votre valeur personnelle ?

La réponse est assez longue.

Un marché qui vend de l'estime de soi sous forme de produits a tout intérêt à ce que notre confiance soit liée à ce que nous possédons. Un système professionnel peut nous habituer à lire le salaire comme une mesure de la contribution. Un environnement social où la réussite se signale par des marqueurs visibles nous apprend à interpréter ces marqueurs comme des informations sur les personnes qui les portent.

Aucun de ces systèmes n'a organisé une réunion pour décider de vous faire confondre avoir et être. Ils n'en avaient pas besoin. La confusion se produit progressivement, par accumulation de petits signaux cohérents, jusqu'à ce qu'elle ressemble à du bon sens.

Le bon sens en question dit à peu près ceci : une personne qui réussit financièrement est quelqu'un qui a de la valeur. La reformulation inversée — quelqu'un qui a peu d'argent a moins de valeur — serait refusée par la plupart d'entre nous si on la présentait aussi crûment. Mais la version endroït, elle, passe généralement sans encombre.

C'est le tour de passe-passe.

On accepte que la réussite révèle de la valeur. On évite de dire que l'absence de réussite en soustrait. Mais l'équation fonctionne dans les deux sens dès qu'elle est intégrée — et si l'argent peut prouver la valeur, alors sa diminution peut la remettre en question.

La différence entre ce qu'on a et ce qu'on est

Il existe une distinction que l'on peut connaître intellectuellement depuis des années et qui, dans les moments difficiles, s'avère beaucoup moins solide qu'on le croyait.

Valeur économique — ce que produit un actif, un bien, un service dans un échange de marché.

Valeur professionnelle — ce qu'une compétence, une expertise, une contribution apportent dans un contexte de travail.

Valeur personnelle — ce qu'est un être humain, indépendamment de ce qu'il produit, gagne ou possède.

Ces trois dimensions peuvent se croiser, s'influencer, évoluer ensemble. Mais elles ne sont pas la même chose. Et l'une d'entre elles — la dernière — n'est, par définition, ni mesurable ni contingente.

Le problème que ce tome va explorer n'est donc pas l'argent. C'est la porosité des frontières entre ces trois dimensions. La façon dont un chiffre qui devrait rester dans la première colonne finit par déborder dans la troisième.

Silencieusement. Progressivement. Sans qu'on ait signé quoi que ce soit.

Avant de tourner la page...

Pensez à un chiffre financier que vous connaissez sur vous-même.
Votre salaire, votre tarif journalier, votre chiffre d'affaires, vos
économies — peu importe lequel.

Observez ce que ce chiffre vous dit sur vous.

Pas sur votre situation. Sur vous.

Est-ce qu'il vous semble refléter ce que vous valez ? Est-ce qu'il
vous semble trop bas — et si oui, est-ce une question pratique ou
une question plus profonde ? Est-ce que vous l'annonceriez sans
hésiter à quelqu'un que vous admirez, ou est-ce que quelque chose
se contracterait dans la voix ?

Ce que vous observez dans ces deux ou trois secondes n'est pas
une évaluation de votre rapport à l'argent.

C'est une fenêtre sur la place que vous avez peut-être laissée à
l'argent dans la définition de vous-même.

Nous ne
comparons
jamais
seulement
des chiffres



Quelqu'un vous annonce son salaire.

Ou vous le découvrez par hasard. Ou une personne de confiance vous le glisse entre deux sujets de conversation, avec la désinvolture de celle qui ne mesure pas ce qu'elle vient de faire.

Ce moment a une durée. Environ deux secondes. Juste le temps pour le chiffre d'atterrir, d'être comparé au vôtre, et de produire un résultat.

Ce résultat n'est jamais neutre.

Il peut être soulagé — ah, on est à peu près pareilles — ou rassurant — j'ai fait des choix différents, mais ma situation n'est pas si mauvaise. Il peut aussi être autre chose. Quelque chose de moins confortable, qu'on identifie rarement avec précision sur le moment mais qui ressemble à un léger déséquilibre. Comme si ce qu'on savait de sa propre situation était resté le même, mais que ce qu'on en pensait avait changé.

Pourtant, rien n'a changé.

Pas sur le compte bancaire. Pas dans la réalité du travail, du loyer, des charges, des projets. Le chiffre est identique à ce qu'il était ce matin.

C'est sa signification qui a bougé.

Le salaire des autres change-t-il le nôtre ?

Les économistes et les psychologues ont un nom pour ce phénomène : **le revenu relatif**.

L'idée, qui semble évidente une fois formulée mais que nous sous-estimons dans ses conséquences, est la suivante : notre satisfaction par rapport à nos revenus dépend autant de ce que nous gagnons que de ce que gagnent les personnes avec lesquelles nous nous comparons. Des travaux économiques menés sur de larges populations – notamment ceux d'Easterlin sur le paradoxe du bonheur économique – confirment que le niveau de revenu des personnes qui nous entourent influence le bien-être ressenti, parfois autant que notre propre niveau de revenu.

Ce n'est pas de la superficialité. C'est de la cognition sociale ordinaire.

Notre cerveau évalue rarement les informations de manière absolue. Il les évalue relativement à des références disponibles. Un salaire de 3 000 euros ne signifie pas la même chose dans un groupe où tout le monde gagne 1 500 que dans un groupe où tout le monde gagne 6 000. Le chiffre est identique.

L'expérience ne l'est pas.

Ce mécanisme a probablement une utilité évolutive — dans un groupe, la position relative informe sur l'accès aux ressources, sur le statut, sur la sécurité à long terme. Mais dans un monde où nos groupes de référence se sont multipliés à l'infini grâce aux réseaux sociaux, ce mécanisme tourne en permanence, avec une matière première quasi illimitée.

Le résultat pratique est assez épuisant. Il est désormais possible de trouver, à tout moment de la journée, quelqu'un qui gagne davantage, possède davantage, a réussi davantage, et dont la vie semble aller dans une direction que la vôtre n'a pas encore prise. L'algorithme, aimable comme toujours, se fera un plaisir d'en proposer plusieurs.

Avec qui vous comparez-vous ?

La comparaison ne s'effectue pas avec tout le monde. Elle s'effectue avec des personnes que nous jugeons, d'une façon ou d'une autre, comparables à nous.

Ce jugement est plus subtil qu'il n'y paraît.

Nous ne nous comparons pas spontanément à une héritière de grande fortune ou à une personne sans ressources — l'écart est trop important pour que la comparaison soit douloureuse ou significative.

Nous nous comparons à des personnes qui nous ressemblent suffisamment pour que la différence soit à la fois visible et injuste.

Même âge, ou presque. Formation similaire. Secteur comparable. Situation familiale analogue.

Ce groupe n'a jamais été formellement constitué. Il s'est assemblé progressivement, à partir d'années d'école, de premiers emplois, de réseaux professionnels et de réseaux sociaux. Il inclut des personnes qu'on ne fréquente plus mais dont on suit encore la trajectoire, et d'autres qu'on n'a jamais rencontrées mais dont la réussite visible est devenue une référence silencieuse.

Ce groupe fonctionne comme un classement permanent auquel personne n'a accepté de participer — et que chacune consulte en privé, généralement avec des résultats peu satisfaisants, puisque l'être humain a la fâcheuse tendance à retenir davantage les comparaisons défavorables que les autres.

« Je suis en retard »

Ce sentiment mérite qu'on s'y arrête, parce qu'il présuppose quelque chose de précis.

Il suppose qu'il existe un calendrier. Une progression normale dont on aurait dévié.

En retard sur qui ? Sur quoi ? Sur quel calendrier, établi par qui, pour quelle destination ?

Ces questions ne reçoivent généralement pas de réponse, parce qu'on ne les pose pas. Le sentiment d'être en retard est ressenti, pas raisonné. Et c'est précisément pour cette raison qu'il est difficile à contester.

La comparaison financière ne compare jamais seulement des chiffres. Elle compare des trajectoires. Des choix. Des priorités. Des histoires.

Quand une femme apprend que quelqu'un de son groupe de référence gagne davantage, la première réaction n'est pas une simple arithmétique. C'est une lecture. Elle cherche à comprendre ce que cela signifie — sur la personne concernée, sur ses propres choix, sur ce que la différence dit des deux trajectoires.

Ce que l'envie vient nous apprendre

Deux émotions accompagnent fréquemment la comparaison sociale, et nous avons collectivement décidé de les traiter comme si elles étaient identiques — ce qui nous empêche d'apprendre quoi que ce soit d'utile d'elles.

La jalousie concerne ce que l'on possède déjà et que l'on craint de perdre. L'envie concerne ce que quelqu'un d'autre possède et qu'on n'a pas. Elle peut prendre deux formes très différentes. La première est ce que certains chercheurs appellent l'envie bénigne : je voudrais avoir ce que tu as, et cette aspiration me donne de l'énergie pour avancer. Inconfortable à reconnaître, mais fondamentalement utile — elle indique quelque chose sur ce que nous voulons.

La seconde est l'envie maligne : je voudrais que tu n'aies pas ce que tu as, parce que ta possession rend la mienne moins significative.

Dans les deux cas, la difficulté est la même : nous n'avons pas appris à accueillir ces émotions avec curiosité. Nous les traitons comme des défauts de caractère à éliminer plutôt que comme des informations à lire.

Je ne devrais pas ressentir de l'envie. Probablement. Mais vous en ressentez. Et cette envie vous dit quelque chose sur ce que vous voulez, sur ce qui vous semble injuste, sur ce que vous avez peut-être laissé de côté. Autant l'écouter avant de la congédier le diminuer le nôtre ou rendre notre position moins enviable.

Dans la tradition islamique, la distinction entre les deux formes d'envie a été posée très tôt. Le terme arabe *hasad* désigne l'envie qui souhaite la privation d'autrui — et c'est précisément celle-là que les textes présentent comme une disposition nuisible, à la fois pour celui qui la porte et pour la qualité de ses relations. Mais désirer pour soi ce que l'autre possède, sans vouloir qu'il en soit privé, est une posture différente — qui peut être un moteur d'action parfaitement légitime.

Ce que nos comparaisons révèlent

Il existe une utilisation de la comparaison sociale que nous sous-exploitions parce que nous sommes trop occupées à nous défendre contre elle.

La comparaison peut être informative.

Si une personne avec une formation similaire, un secteur comparable et une expérience analogue gagne sensiblement davantage, l'information est réelle.

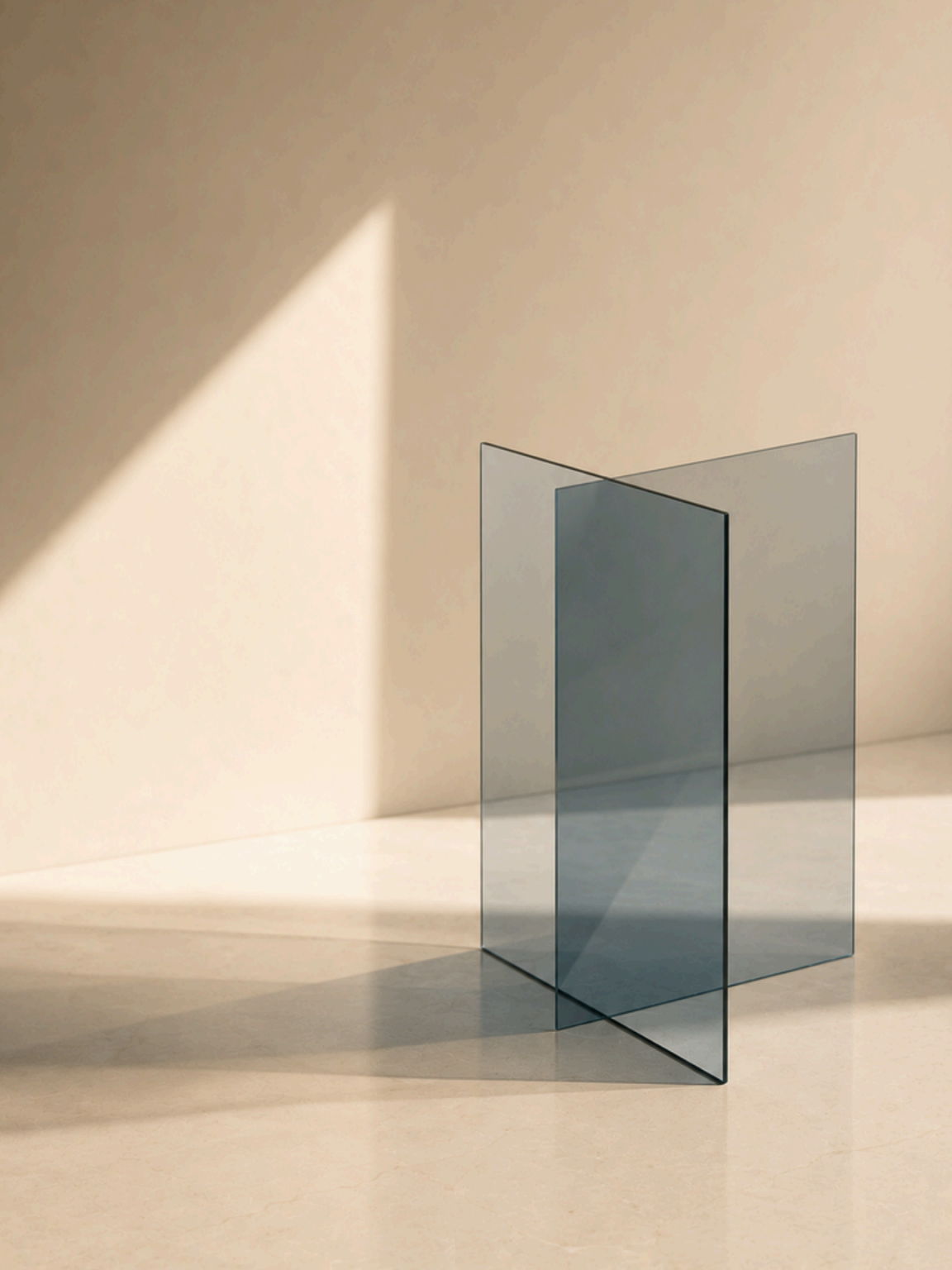
Elle dit peut-être quelque chose sur le marché, sur la négociation, sur la visibilité, sur des choix de positionnement.

Elle ne dit rien sur la valeur respective des deux personnes. Mais elle peut dire quelque chose d'utile sur la situation.

Le problème n'est donc pas la comparaison en elle-même. Le problème est ce qu'on en fait.

Utiliser la comparaison pour calibrer une demande salariale, évaluer le marché ou clarifier ses propres aspirations est une démarche productive.

Utiliser la comparaison pour évaluer sa propre valeur est une démarche qui ne mène nulle part — parce que le résultat change à chaque nouvelle comparaison, parce que le groupe de référence est toujours reconstituable à l'infini, et parce que la valeur d'une personne n'est précisément pas ce qui se mesure dans un écart de revenu.



Avant de tourner la page...

La prochaine fois qu'une comparaison financière vous traverse — un chiffre entendu, une réussite observée, un sentiment d'être en retard — essayez de ne pas immédiatement l'effacer ou vous en défendre.

Restez avec elle quelques instants.

Demandez-vous : avec qui est-ce que je me compare, et pourquoi cette personne précisément ?

Ensuite : qu'est-ce que cette comparaison me dit sur ce que je veux, sur ce qui me semble injuste, sur ce que j'aurais peut-être envie de faire autrement ?

Et enfin, la question la plus utile : est-ce que cette comparaison me renseigne sur ma situation — ou sur ma valeur ?

Si c'est la seconde, vous avez peut-être trouvé quelque chose d'intéressant.

Pas une réponse. Une question qui vaut la peine de rester ouverte.

CHAPITRE 3

Ce que nos achats disent à notre place



Il existe des achats dont on parle volontiers, et d'autres que l'on accompagne presque immédiatement d'une explication.

« Je l'ai eu en promotion. » « Ça faisait des années que j'en voulais un. » « Normalement, je ne mets jamais ce prix-là. »

La personne qui nous écoute n'avait parfois rien demandé. Elle ignorait même le prix cinq secondes auparavant. Nous venons pourtant de produire spontanément le dossier de défense, comme s'il fallait aussitôt éviter qu'un objet un peu trop cher ne vienne formuler à notre sujet une conclusion indésirable.

À l'inverse, certaines dépenses se racontent avec plaisir. Le voyage que l'on a enfin pu s'offrir, la maison achetée après des années de travail, le premier objet coûteux que l'on n'a pas eu besoin de payer en plusieurs fois : ici, le prix participe presque à l'histoire, parce qu'il donne la mesure du chemin parcouru.

Il existe enfin les dépenses que l'on juge chez les autres. « Moi, jamais je ne mettrais autant dans un sac. » La phrase semble parler du sac, mais elle peut aussi dire beaucoup de la personne que nous tenons à être.

Notre identité financière ne se construit donc pas uniquement à travers ce que nous possédons. Elle se dessine également à travers les dépenses auxquelles nous voulons pouvoir rester étrangères, celles dont nous affirmons qu'elles « ne nous ressemblent pas ». C'est précisément à cet endroit que les achats deviennent intéressants.

Nous consommons aussi des significations

La sociologie et la recherche sur la consommation ont depuis longtemps dépassé l'idée selon laquelle nous choisirions des biens uniquement pour leur utilité.

Les objets peuvent porter des significations sociales, exprimer une appartenance, matérialiser une distinction ou participer à la manière dont nous construisons et présentons notre identité.

C'est précisément ce que recouvrent les travaux sur la consommation symbolique, l'identité, le signaling, la **consommation compensatoire** ou encore le matérialisme.

Un sac transporte donc des affaires, ce qui est déjà honorable. Mais selon sa marque, son prix, le lieu où il a été acheté et la personne qui le porte, il peut transporter avec elles une quantité impressionnante de significations sociales. Il en va de même pour une voiture, une montre, un quartier, un restaurant, une école ou des vacances.

Ce langage des objets ne doit pas être réduit à la vanité. Nous exprimons tous une partie de notre identité à travers des choix visibles : une esthétique, une culture, des convictions, un métier, une génération, des goûts. Refuser certains codes est d'ailleurs encore une manière de se positionner par rapport à eux.

Le refus du luxe peut ainsi devenir un signe de distinction autant que le luxe lui-même. La sobriété peut être un choix éthique, économique ou esthétique ; elle peut également devenir une identité valorisante : je ne suis pas de ces gens qui ont besoin de montrer leur argent.

Nous pouvons donc chercher à nous distinguer en dépensant beaucoup, mais aussi en montrant que nous aurions les moyens de dépenser et que nous choisissons de ne pas le faire. L'être humain possède décidément une remarquable capacité à produire du statut avec presque tout.

Cette dimension est plus profonde qu'une opposition entre personnes matérialistes et personnes qui ne le seraient pas. Elle soulève une question beaucoup plus intéressante : quelles dépenses sont compatibles avec la personne que je crois être ?

« Les gens comme nous ne dépensent pas pour ça »

Nous disposons tous d'une sorte de cartographie intérieure des dépenses. Certaines nous paraissent raisonnables, d'autres excessives, vulgaires, élégantes, inutiles, « de qualité » ou parfaitement absurdes, même si plusieurs milliers de personnes continuent de les faire sans solliciter notre avis.

Ces catégories semblent personnelles. Elles portent pourtant souvent la trace d'un milieu social, d'une histoire familiale, d'une génération et des groupes auxquels nous avons appris à appartenir.

Dans une famille, consacrer beaucoup d'argent à la nourriture peut être parfaitement normal tandis qu'acheter des vêtements coûteux paraît indécent. Ailleurs, on économisera sur le quotidien pour partir en voyage. Certains milieux valorisent la propriété immobilière ; d'autres investissent davantage dans les études, les expériences, la culture ou l'apparence.

Le budget raconte alors davantage que des priorités économiques. Il dessine une frontière entre ce que les gens comme nous font et ce qu'ils ne font pas.

Cette frontière devient particulièrement visible lorsque les revenus changent. Une femme peut désormais avoir les moyens de fréquenter certains lieux et continuer à ressentir qu'ils ne sont pas réellement « pour elle ». Une autre peut augmenter considérablement ses revenus tout en conservant des interdits de dépense hérités d'une période où chaque achat devait être justifié

.
Le compte bancaire peut ainsi changer plus vite que l'identité qui lui était associée.

À l'inverse, quelqu'un peut maintenir un niveau de consommation devenu difficile à soutenir parce que réduire certaines dépenses ne ressemble pas seulement à une économie. Cela ressemble à une perte de position.

Ce n'est alors plus simplement une question de consommation. C'est une question de continuité de soi.

Le prix invisible d'un objet

La notion de consommation compensatoire permet d'aller plus loin, à condition de ne pas la caricaturer.

Elle ne signifie pas qu'une femme commande une paire de chaussures parce qu'elle souffre nécessairement d'un manque affectif dont elle n'aurait pas encore retrouvé l'origine. La psychologie mérite parfois mieux que ce genre d'enquête policière .

Les travaux sur la consommation compensatoire s'intéressent plutôt à ce qui peut se produire lorsqu'une dimension importante de notre identité est fragilisée. Nous pouvons alors être davantage attirés par des biens ou des comportements capables de restaurer symboliquement ce qui vient d'être atteint.

Une personne qui doute de sa réussite peut devenir particulièrement sensible aux symboles associés au succès. Celle qui se sent déplacée dans un nouveau milieu peut chercher à en maîtriser les codes. Une autre peut investir davantage dans son apparence lorsqu'elle entre dans un espace professionnel où elle craint de ne pas être prise au sérieux.

L'objet n'est donc pas toujours destiné à impressionner. Il peut servir à réduire un écart entre la personne que nous ressentons être et celle que nous voudrions pouvoir reconnaître dans le regard social.

Cette fonction éclaire aussi un phénomène assez courant : certains achats peuvent prendre une importance considérable à un moment précis de la vie puis devenir presque indifférents quelques années plus tard. Ce n'était pas nécessairement l'objet qui portait tout le désir ; c'était ce qu'il permettait, pendant un temps, de rendre crédible.

« Maintenant, je peux »

Pour quelqu'un qui a connu la restriction, pouvoir acheter ce qui était autrefois inaccessible peut procurer un plaisir qui dépasse largement l'usage du bien lui-même.

Il y a parfois, dans cette dépense, une forme de réparation biographique.

L'enfant qui regardait les autres partir en vacances devient l'adulte qui réserve sans demander le prix de chaque activité. Celle qui portait les vêtements récupérés peut éprouver un plaisir particulier à choisir exactement ce qu'elle veut. Celle qui a vu ses parents compter chaque dépense peut ressentir une émotion réelle en payant le restaurant pour toute la famille.

Réduire ces gestes à de la « consommation ostentatoire » ferait perdre l'essentiel. L'argent permet ici de transformer une ancienne expérience de la limite.

Mais cette réparation peut prendre deux directions différentes. Elle peut devenir une liberté réelle : je peux désormais choisir. Elle peut aussi devenir une vérification répétée : j'ai besoin de me prouver que je ne suis plus celle qui ne pouvait pas.

Dans le premier cas, l'argent élargit la vie. Dans le second, une partie de la vie continue d'être organisée autour de ce dont on cherche à s'éloigner.

Autrement dit, on peut avoir quitté le manque financièrement tout en continuant à dialoguer avec lui à travers ses achats.

À qui voulons-nous montrer que nous avons réussi ?

Nous imaginons facilement que les achats visibles s'adressent au présent : collègues, amis, voisins, abonnés.

Le véritable public peut être beaucoup plus ancien.

Il peut s'agir d'un parent qui doutait de nous, d'un ancien conjoint, d'un milieu dans lequel nous nous sommes senties inférieures, de personnes devant lesquelles nous avons eu honte de ne pas pouvoir suivre, ou tout simplement d'une ancienne version de nous-mêmes.

Certains objets prennent alors la forme d'une réponse différée : tu vois, finalement j'y suis arrivée.

Personne n'a besoin d'être physiquement présent pour recevoir le message.

C'est aussi pour cela qu'un objet peut procurer une satisfaction disproportionnée par rapport à sa fonction matérielle. Il vient parfois fermer — ou tenter de fermer — une histoire restée ouverte.

Le problème n'est pas de savourer cette revanche. Certaines sont franchement délicieuses. Il s'agit plutôt de se demander combien de temps nous voulons continuer à payer pour une conversation avec des personnes qui ne sont peut-être même plus dans la pièce.

Ce que nous dépensons plus facilement pour les autres

Une autre asymétrie apparaît parfois dans les relevés : certaines dépenses semblent aller de soi lorsqu'elles concernent les autres et demandent soudain beaucoup plus de délibération lorsqu'elles nous concernent. Cadeaux, repas, aide à un proche ou dépenses pour les enfants peuvent être engagés sans long débat intérieur, alors qu'un montant comparable pour soi réclame presque un dossier justificatif.

Ce décalage n'indique pas automatiquement un manque d'estime de soi. Il peut correspondre à des priorités parfaitement choisies.

Il devient intéressant lorsque la dépense pour autrui confirme facilement l'identité de la femme généreuse, présente ou responsable, tandis que la dépense personnelle semble menacer l'image de celle qui « ne dépense pas pour elle » ou qui doit toujours avoir une bonne raison de le faire.

Le sujet n'est donc pas de réhabiliter la dépense pour soi à tout prix. Il est d'observer si nos choix financiers expriment réellement nos priorités ou s'ils servent aussi, parfois, à rester fidèles à une version de nous-mêmes que nous n'avons jamais pris le temps de réexaminer.

Le luxe discret de ne plus avoir à prouver

Il existe peut-être un autre signe de transformation financière, beaucoup moins spectaculaire : le moment où l'on peut acheter sans avoir besoin que l'achat dise quelque chose.

Choisir une belle chose sans lui demander de certifier notre réussite, refuser une dépense coûteuse sans transformer ce refus en supériorité morale, continuer à aimer certaines habitudes modestes alors même que l'on pourrait dépenser davantage, ou encore s'offrir du confort sans produire immédiatement un plaidoyer expliquant pourquoi on le mérite : cette forme de liberté échappe aux deux caricatures habituelles.

La première consiste à montrer que l'on possède. La seconde consiste à montrer que l'on est trop profonde pour s'intéresser à ce genre de choses. Dans les deux cas, le regard d'autrui demeure étonnamment présent.

La question la plus féconde n'est donc peut-être pas de savoir si l'on dépense trop, ni même de chercher systématiquement ce que l'on « compense ». Elle consiste plutôt à se demander de quelle version de soi cette dépense est éventuellement appelée à fournir la preuve.

La réponse sera parfois très simple : aucune. J'aime cette chose et je la veux.

À d'autres moments apparaîtront la femme qui a réussi, celle qui appartient enfin au bon milieu, celle qui n'est plus pauvre, celle qui est une bonne mère, celle qui sait profiter de la vie, celle qui n'est surtout pas matérialiste ou celle qui peut désormais se permettre de ne pas regarder les prix.

C'est là que l'achat devient une entrée particulièrement fine dans notre rapport à l'argent. Il ne révèle pas mécaniquement une vérité cachée sur nous ; il montre plutôt les identités auxquelles nous accordons suffisamment de valeur pour vouloir, parfois, les financer.

Avant de tourner la page...

Observez une dépense qui provoque chez vous une réaction particulière. Elle peut être coûteuse ou parfaitement banale ; ce qui importe ici est moins son montant que le discours qui l'accompagne.

Avez-vous besoin de la justifier, de la cacher, d'en annoncer le prix ou de préciser qu'elle était en promotion ? Éprouvez-vous au contraire le besoin de faire savoir que vous pourriez vous l'offrir mais que « ce n'est pas votre genre » ? Vous sentez-vous différente lorsque vous la possédez ?

Essayez ensuite de compléter intérieurement l'une de ces deux phrases : je suis quelqu'un qui... ou je ne suis surtout pas quelqu'un qui...

Il ne s'agit pas de suspecter nos plaisirs ni de transformer chaque achat en séance d'introspection devant le terminal de paiement. Il s'agit simplement d'observer les moments où une dépense semble devoir parler à notre place.

Nos achats ne disent pas mécaniquement qui nous sommes. Ils donnent parfois accès à quelque chose de plus révélateur : la personne dont nous tenons à apporter la preuve.

Et lorsque cette preuve devient trop importante, le regard des autres n'est jamais très loin. C'est précisément à cet endroit que l'argent rencontre l'une des émotions les plus difficiles à exposer : la honte.

CHAPITRE 4

Ce que l'on
préfère que
personne
ne voie



Il est assez facile de parler d'un achat dont on est fière. Beaucoup moins d'une carte refusée à la caisse.

Il existe autour de l'argent une forme particulière de mise en scène sociale : nous montrons assez volontiers ce qu'il nous permet, beaucoup moins ce qu'il nous empêche de faire. On peut connaître les vacances, le restaurant, la nouvelle voiture d'une personne sans savoir qu'elle repousse depuis trois mois l'ouverture de ses relevés bancaires.

Les difficultés financières possèdent cette particularité d'être à la fois très concrètes et profondément exposantes. Elles touchent au logement, aux factures, aux dettes, aux choix que l'on doit différer ; mais elles viennent aussi heurter tout ce que notre société associe volontiers à l'argent : autonomie, responsabilité, réussite, maîtrise de soi.

C'est probablement pour cela qu'une difficulté financière peut produire autre chose que de l'inquiétude.

Elle peut produire de la honte.

Et la honte, contrairement à un découvert, ne figure sur aucun relevé.

Quand « j'ai un problème » devient « il y a quelque chose qui ne va pas chez moi »

La distinction entre culpabilité et honte est bien connue en psychologie. Sans en faire deux catégories parfaitement étanches, on peut dire que la culpabilité porte davantage sur ce que l'on a fait, tandis que la honte atteint plus directement la représentation que l'on a de soi.

J'ai fait une dépense que je regrette n'a pas tout à fait la même portée que je suis incapable de gérer mon argent.
Je me suis endettée ne raconte pas la même histoire intérieure que je suis irresponsable.

Dans le premier cas, un comportement ou une situation peut être examiné. Dans le second, le jugement s'est déplacé vers la personne.

Ce déplacement explique pourquoi certaines difficultés financières sont si difficiles à raconter. Dire que l'on manque d'argent peut donner l'impression d'avouer bien davantage qu'un problème de trésorerie : un défaut de prévoyance, un manque de sérieux, une incapacité à devenir cette adulte organisée qui anticipe les imprévus et possède, quelque part, un dossier intitulé « budget annuel ».

La réalité est évidemment beaucoup moins propre.

Les difficultés financières peuvent résulter de revenus insuffisants, d'une séparation, d'une maladie, d'un accident de vie, d'une perte d'emploi, de responsabilités familiales lourdes, de décisions malheureuses, d'un manque de connaissances ou d'un mélange de plusieurs de ces facteurs. Les réduire à un défaut individuel relève souvent d'une lecture particulièrement pauvre de situations complexes.

Cela n'empêche pas celui ou celle qui les traverse de se sentir personnellement mis en cause.

La honte financière aime la discrétion

Le relevé est disponible. La notification de la banque aussi. Nous savons parfaitement qu'il faudrait regarder, et pourtant l'ouverture peut attendre plusieurs heures, plusieurs jours, parfois davantage. Ce n'est pas de l'oubli : l'approximation paraît simplement plus supportable que le chiffre exact.

Cet évitement est une réaction fréquente lorsque l'argent devient chargé de honte. On repousse un courrier, on ne regarde plus certains comptes, on tarde à demander de l'aide ou à engager une conversation devenue nécessaire. À très court terme, cela réduit l'inconfort ; malheureusement, la situation financière, elle, ne suspend pas son activité pendant que nous regardons ailleurs.

Parce qu'une dépense ne protège pas toujours seulement un niveau de vie. Elle peut protéger une identité.

Dans certains milieux, changer brutalement ses habitudes revient à rendre visible une chute de revenus. Renoncer à des vacances, retirer un enfant d'une activité, vendre une voiture, déménager ou commencer à refuser certaines sorties peut exposer une réalité que l'on aurait préféré conserver privée.

La question n'est alors plus simplement : Puis-je encore me permettre cette dépense ?

Elle devient : Que vont-ils comprendre si j'arrête ?

C'est ici que le chapitre précédent prend une autre dimension. Si certains objets et certaines habitudes contribuent à signaler notre place, les abandonner peut donner l'impression de signaler que nous l'avons perdue.

Le coût des apparences ne réside donc pas uniquement dans l'envie d'impressionner. Il peut se loger dans la peur du déclassement, de la pitié, du jugement ou dans le refus d'être regardée différemment.

On ne dépense pas nécessairement pour paraître plus riche.

On peut aussi dépenser pour que personne ne remarque que l'on est devenue plus pauvre.

.

La pauvreté visible, la richesse respectable

Toutes les difficultés financières ne suscitent d'ailleurs pas le même regard.

Une personne qui manque d'argent parce qu'elle vient de subir un accident de vie recevra parfois davantage de compréhension que celle dont les difficultés sont attribuées à de « mauvais choix ». Certaines dettes paraissent honorables, d'autres beaucoup moins. S'endetter pour des études, un logement ou une entreprise n'éveille pas exactement les mêmes représentations qu'une accumulation de crédits à la consommation.

Nous établissons ainsi une étrange hiérarchie morale des difficultés financières.

Il y aurait de bonnes et de mauvaises raisons d'avoir des problèmes d'argent, des personnes qui « n'ont pas eu de chance » et d'autres qui « l'ont bien cherché ».

Ces jugements ne sont pas toujours sans fondement : nos décisions ont des conséquences et toute difficulté ne tombe pas du ciel. Mais lorsque l'analyse d'un comportement devient un verdict sur la personne, elle produit rarement les conditions idéales pour demander de l'aide.

La honte prospère précisément dans cet espace.

On ne cache plus seulement la dette. On cache la manière dont elle s'est constituée.

On ne dit pas seulement « je ne peux pas venir ». On invente une autre raison.

On ne dit pas seulement « je ne peux pas venir ». On invente une autre raison.

On ne reconnaît pas que l'on ne comprend pas certains produits financiers, parce qu'à quarante ou cinquante ans on estime que l'on « devrait savoir ».

Il existe peu de domaines dans lesquels nous sommes aussi nombreuses à être censées maîtriser spontanément des compétences que personne ne nous a nécessairement enseignées. L'argent en fait partie.

Quand la réussite aussi devient difficile à montrer

La honte financière ne concerne pas uniquement le manque : une réussite importante peut, elle aussi, devenir difficile à montrer.

Une augmentation importante de revenus peut également devenir difficile à raconter lorsque l'on craint d'être jugée, enviée ou perçue comme ayant changé. Une femme peut minimiser sa réussite devant sa famille, éviter de donner certains montants ou rendre volontairement sa situation financière moins visible.

La dynamique n'est évidemment pas identique à celle d'une personne en difficulté économique : il serait maladroit de mettre sur le même plan la honte de ne pas pouvoir payer une facture et l'inconfort de bien gagner sa vie.

Mais elles peuvent partager un même mécanisme social : certaines réalités financières menacent la place que nous pensons pouvoir occuper devant les autres.

Dans un cas, on craint d'être regardée comme incapable.

Dans l'autre, comme prétentieuse, intéressée, privilégiée ou devenue « différente ».

Ce que l'on cache dépend donc aussi du groupe auquel on appartient. Dans certains environnements, afficher la réussite est valorisé ; dans d'autres, parler ouvertement d'argent ou montrer une progression importante peut être très mal reçu.

L'argent devient alors un exercice permanent de dosage : assez visible pour être reconnue, pas assez pour déranger ; suffisamment à l'aise pour avoir réussi, mais pas au point de sembler avoir pris la grosse tête.

Une gymnastique sociale dont personne ne délivre le diplôme.

Le silence a une histoire

Nous avons souvent tendance à traiter le secret financier comme une caractéristique individuelle : je n'aime pas parler d'argent.

Mais les silences s'apprennent.

Dans certaines familles, les enfants savent très tôt que l'argent manque sans que personne ne prononce jamais les montants. Ils comprennent à la tension autour d'une facture, à la façon dont les parents parlent après leur coucher ou à la réponse donnée lorsqu'ils demandent quelque chose.

Ailleurs, l'argent existe mais ne se discute pas. On peut connaître les problèmes de santé, les disputes conjugales et les histoires de toute la famille sur trois générations sans savoir approximativement combien gagne son propre frère.

Ces règles implicites transmettent une idée de ce qui peut être montré et de ce qui doit rester privé. Elles ne sont pas nécessairement mauvaises. La discrétion financière peut protéger l'intimité et il n'existe aucune obligation morale à publier son patrimoine autour d'un café.

Le problème apparaît lorsque la discrétion devient impossibilité de parler, y compris lorsqu'une parole serait nécessaire. Demander conseil exige alors de franchir plus qu'une barrière technique. Il faut accepter qu'une autre personne voie ce que nous aurions préféré garder hors de son regard.

C'est pourquoi la honte financière ne se combat pas uniquement avec davantage d'informations. Il faut parfois restaurer la possibilité de regarder une situation sans transformer immédiatement ce regard en condamnation de soi.

Regarder sans acquitter, regarder sans condamner

Sortir de la honte ne consiste pas à décider que tout ce que nous avons fait avec l'argent était parfaitement raisonnable.

Certaines décisions ont pu être mauvaises. Certaines habitudes doivent changer. Une dette peut nécessiter un plan exigeant. Des conversations difficiles peuvent être devenues indispensables.

La compassion envers soi ne demande pas de falsifier les comptes.

Elle permet plutôt de faire une distinction essentielle : reconnaître une responsabilité sans transformer cette responsabilité en identité.

Dire j'ai mal géré cette période laisse encore une possibilité d'apprentissage, tandis que je suis nulle avec l'argent enferme toute une histoire dans un adjectif.

Cette différence paraît sémantique jusqu'au moment où il faut agir. Il est beaucoup plus facile de modifier un comportement que de résoudre une identité supposément défectueuse.

Et lorsque les difficultés ne résultent pas principalement de nos choix — faibles revenus, accident de vie, maladie, charge familiale, précarité professionnelle — cette distinction devient encore plus importante. Tout problème financier n'est pas la preuve d'un problème psychologique, moral ou spirituel.

L'argent raconte une partie de nos conditions de vie ; il ne possède pas l'autorité nécessaire pour rendre un jugement sur notre dignité.



Avant de tourner la page...

Pensez moins à ce que vous montrez de votre situation financière qu'à ce que vous préféreriez que personne ne sache.

Il peut s'agir d'une dette, d'un faible niveau d'épargne, d'une erreur passée, d'un revenu que vous jugez insuffisant, d'une dépendance financière ou, au contraire, d'une réussite que vous minimisez devant certaines personnes.

Demandez-vous ce que vous craignez réellement si cette information devient visible. Une conséquence concrète ? Un jugement ? De la pitié ? De l'envie ? Le sentiment d'avoir déçu ? La peur que l'on vous regarde désormais autrement ?

Cette distinction compte, parce qu'un problème financier et la honte qui l'accompagne ne demandent pas toujours la même réponse.

Le premier peut nécessiter des chiffres, des décisions, une négociation ou de l'aide. La seconde oblige souvent à examiner le verdict que nous avons ajouté aux chiffres.

C'est peut-être l'un des pouvoirs les plus discrets que nous accordons à l'argent : celui de devenir une preuve à charge ou à décharge dans le procès que nous instruisons parfois contre nous-mêmes.

Et lorsque l'argent commence à servir de preuve, une nouvelle question se pose : qu'essayons-nous exactement de démontrer par notre réussite ?

CHAPITRE 5

Quand l'argent devient une preuve



Il existe des réussites que l'on savoure et d'autres dont on attend un verdict.

L'augmentation obtenue après plusieurs années de travail, le chiffre d'affaires qui franchit enfin un seuil, le poste convoité, le patrimoine constitué lentement peuvent procurer une satisfaction parfaitement légitime. Ils matérialisent un effort, une compétence, une progression ou une sécurité nouvelle. Rien n'oblige à accueillir tout cela avec une indifférence étudiée, comme si se réjouir d'avoir réussi risquait de compromettre notre profondeur intérieure.

La question devient plus délicate lorsque la réussite financière reçoit une fonction supplémentaire : prouver quelque chose.

Prouver que l'on a eu raison de prendre ce risque. Que les sacrifices en valaient la peine. Que ceux qui doutaient se trompaient. Que l'on n'est pas devenue « n'importe qui ». Que l'on a dépassé le milieu dont on vient. Que l'on peut désormais être prise au sérieux.

Ou, plus intimement encore, se le prouver à soi-même.

Nous avons vu dans les chapitres précédents comment l'argent pouvait participer à l'évaluation de soi, fournir des points de comparaison, s'inscrire dans les objets que nous choisissons et devenir source de honte lorsque la situation réelle menace l'image que nous souhaitons préserver.

Il reste à regarder ce qui se passe lorsque la réussite financière ne sert plus seulement à améliorer la vie, mais à obtenir une forme de confirmation.

Car gagner plus peut donner davantage de pouvoir d'agir. Cela ne garantit pas que l'on se sente davantage reconnue.

La réussite n'est jamais entièrement privée

Nous aimons penser que nos ambitions nous appartiennent. Pour une part, c'est vrai. Il existe des projets que nous poursuivons parce qu'ils correspondent réellement à ce que nous voulons construire, protéger ou expérimenter.

Mais une réussite n'est jamais complètement séparée du monde dans lequel elle prend sens.

Le titre professionnel, le niveau de revenus, la propriété, l'entreprise, le diplôme ou certains signes de confort n'ont pas partout la même valeur symbolique. Nous apprenons très tôt ce qui « compte » dans notre environnement. Dans une famille, les études seront la grande preuve de réussite. Dans une autre, ce sera la stabilité de l'emploi, la propriété immobilière, le fait de travailler à son compte ou la capacité à ne dépendre de personne.

Ces critères peuvent devenir si familiers que nous cessons de les percevoir comme des critères. Ils ressemblent simplement à la définition normale d'une vie réussie.

C'est ainsi qu'une femme peut poursuivre pendant des années un objectif financier et découvrir, une fois celui-ci atteint, qu'elle ne sait plus très bien pourquoi il avait pris une telle importance.

Elle voulait peut-être réellement cette vie. Mais elle voulait aussi que quelque chose soit enfin reconnu.

La réussite est rarement moins satisfaisante que lorsqu'on lui demande de répondre à une question qui n'était pas financière.

Être reconnue, enfin

Le besoin de reconnaissance n'a rien de honteux. Nous nous construisons aussi dans le regard des autres. Être considérée, écoutée, respectée pour son travail ou reconnue dans ses compétences fait partie de l'expérience sociale ordinaire.

Le problème apparaît lorsque l'argent devient le principal moyen d'obtenir cette reconnaissance.

Cela peut arriver à une personne dont le travail a longtemps été minimisé, dont les compétences ont été peu reconnues ou qui a grandi avec le sentiment de ne pas être prise au sérieux. Le revenu devient alors une preuve difficile à contester : peut-être que vous ne voyez pas ma valeur, mais regardez ce que le marché est prêt à me payer.

Cette logique peut être particulièrement puissante chez celles dont certaines contributions sont peu visibles économiquement. Le soin, l'éducation des enfants, l'aide apportée aux proches, le travail domestique ou l'accompagnement d'un parent dépendant produisent une valeur considérable sans nécessairement produire de revenu personnel.

Dans une société où la rémunération fonctionne souvent comme un indicateur de réussite, la confusion est tentante : ce qui n'est pas payé semblerait compter moins.

Il suffit pourtant de pousser légèrement le raisonnement pour en voir l'étrangeté. Si le revenu mesurait réellement l'importance humaine de ce que nous faisons, le classement de nos métiers essentiels devrait être assez différent.

L'économie fixe des prix. Elle ne rédige pas une hiérarchie morale des existences.

Pourtant, lorsqu'une personne a longtemps manqué de reconnaissance, le chiffre peut avoir l'élégance brutale d'une preuve objective. On peut discuter une qualité ; un montant paraît plus difficile à contester.

C'est peut-être pour cela qu'il peut devenir si séduisant.

Le salaire comme réponse différée

Il arrive que l'ambition financière s'adresse à quelqu'un. Pas nécessairement à un client, à un employeur ou à un investisseur. À quelqu'un de beaucoup plus ancien dans notre histoire.

Un parent qui jugeait notre projet irréaliste. Un conjoint qui nous a fait sentir dépendante. Une personne qui nous regardait de haut. Une famille convaincue que nous n'irions pas très loin. Un milieu dans lequel nous avons appris que des vies comme celle que nous désirions étaient réservées à d'autres.

La réussite devient alors une réponse.

Elle peut même être une réponse magnifique. Il existe des trajectoires construites en partie contre les pronostics, et le plaisir d'avoir démenti certaines certitudes n'a rien de répréhensible.

Mais une victoire possède une saveur particulière lorsque l'adversaire continue d'en déterminer les règles.

Si je dois gagner beaucoup pour prouver que celui qui me méprisait avait tort, une partie de ma définition de la réussite lui appartient encore. S'il faut que ma vie soit suffisamment impressionnante pour réparer un ancien regard, cet ancien regard conserve un pouvoir étonnant sur mes objectifs présents.

On peut avoir cessé depuis longtemps de demander l'autorisation de certaines personnes tout en continuant à leur demander, intérieurement, leur approbation.

La réussite financière devient alors un dialogue différé dont l'autre ignore parfois jusqu'à l'existence.

Quand l'argent donne de l'autorité

L'argent ne sert pas seulement à acheter. Il modifie aussi les rapports de pouvoir : il permet davantage de choix, peut réduire certaines dépendances et donne parfois la possibilité de financer, employer, soutenir, investir ou décider dans des espaces où l'on avait auparavant peu de marge.

Cette dimension est réelle. L'autonomie financière peut protéger très concrètement : quitter une relation, refuser une condition de travail, supporter une période de transition ou ne pas dépendre entièrement de la bonne volonté d'autrui. Faire comme si l'argent ne changeait rien aux rapports de pouvoir serait assez naïf.

La confusion commence lorsque pouvoir, respect et valeur deviennent interchangeable. Être celle qui paie peut donner l'impression d'être celle qui compte. Être indispensable financièrement peut ressembler à être importante. Être écoutée parce que l'on finance une décision peut ressembler au respect, alors que l'une relève d'une position et l'autre d'une relation.

L'argent peut donc donner de l'influence sans garantir l'estime, attirer des personnes sans garantir l'affection et rendre nos décisions plus difficiles à contourner sans nous rendre, pour autant, plus dignes de respect.

Ces distinctions paraissent évidentes tant qu'elles restent théoriques ; elles le deviennent beaucoup moins lorsque la réussite nous offre enfin la place que nous réclamions depuis longtemps.

La même ambiguïté peut se glisser dans la générosité.

Aider ses proches peut être un acte profondément choisi, tout en devenant peu à peu une fonction identitaire : celle qui dépanne, qui paie, qui résout. Lorsque les autres ont moins besoin de nous, ou lorsqu'il devient nécessaire de poser une limite, le malaise peut alors dépasser la somme concernée.

Une question apparaît derrière la décision financière : qui suis-je si je ne suis plus celle dont on a besoin ?

Il existe ici une frontière fine entre générosité, responsabilité, pouvoir et besoin d'être nécessaire. La voir ne retire rien à la générosité ; elle permet simplement de ne pas demander à l'argent de garantir une place affective qu'il ne peut pas sécuriser.

Le piège de la preuve objective

L'argent possède un avantage redoutable sur beaucoup d'autres critères de réussite : il se compte.

La qualité d'une relation ne tient pas dans une cellule Excel. La paix intérieure se compare assez mal d'un trimestre à l'autre. La fidélité à ses valeurs ne produit pas de courbe de croissance particulièrement impressionnante. Quant au sentiment d'avoir vécu une journée qui avait du sens, il reste désespérément difficile à convertir en indicateur de performance.

Le revenu, lui, coopère.

10 000 sont plus que 8 000. Un patrimoine de 200 000 euros est supérieur, numériquement, à un patrimoine de 100 000. Une entreprise peut comparer son chiffre d'affaires d'une année à l'autre et déterminer avec une précision satisfaisante si elle a progressé.

Cette mesurabilité est indispensable lorsqu'on parle de finances. Elle devient plus problématique lorsque nous l'étendons à la réussite entière d'une vie.

Ce qui se mesure facilement finit parfois par prendre davantage de place que ce qui compte réellement mais résiste à la mesure. Une femme peut ainsi disposer d'indicateurs précis pour suivre l'évolution de ses revenus et d'aucun pour remarquer que la vie qu'elle construit lui ressemble de moins en moins.

La difficulté n'est pas que l'argent fournisse des chiffres. C'est précisément son rôle.

Elle apparaît lorsque nous préférons les preuves chiffrées parce qu'elles nous dispensent de répondre à des questions plus incertaines.

Est-ce que j'aime la vie que cette réussite me demande de vivre ?
Qu'est-ce que j'essaie encore de prouver ?
Et à qui ?

Lorsque « plus » ne tranche pas la question

Si l'objectif était principalement matériel, son atteinte apporte généralement une réponse assez claire. Une épargne permet d'absorber un imprévu. Un revenu supplémentaire finance un projet. Un logement répond à un besoin. Les bénéfices peuvent être observés dans la vie quotidienne.

Une preuve identitaire fonctionne autrement.

Supposons que je veuille gagner davantage pour me sentir enfin légitime. Quel montant suffira ?

Si 3 000 euros ne m'ont pas rendue légitime, peut-être 5 000. Si 5 000 deviennent habituels, 10 000 posséderont bientôt davantage de prestige. Et si une personne de mon entourage gagne 15 000, il sera toujours possible de rouvrir le dossier.

Le problème ne vient pas d'une ambition excessive. Il vient de l'instrument utilisé.

Nous demandons à une quantité de répondre à une question de qualité.

L'argent peut établir qu'un marché rémunère notre travail à tel niveau. Il ne peut pas déterminer si nous sommes légitimes à exister, dignes d'être respectées ou suffisamment accomplies pour avoir le droit d'être fières de notre parcours.

Aucun montant ne peut résoudre durablement une question qu'il n'a pas compétence à trancher.

Réussir sans faire de sa réussite un tribunal

Il serait tentant, à ce stade, de conclure qu'il faudrait se détacher du regard d'autrui, cesser de vouloir prouver quoi que ce soit et poursuivre uniquement des objectifs parfaitement personnels.

Ce serait une conclusion très propre.

Et probablement peu humaine.

Nous sommes sensibles au regard de ceux qui comptent pour nous. Nous pouvons avoir envie de rendre nos parents fiers, de montrer à nos enfants qu'une autre trajectoire est possible, de faire mentir une personne qui nous avait sous-estimée ou de savourer une réussite longtemps jugée improbable.

Ces motivations peuvent même fournir une énergie considérable.

L'enjeu n'est pas de les supprimer, mais de savoir quelle place elles occupent.

Une revanche peut participer à une réussite sans avoir à définir la vie entière qui vient après. La reconnaissance peut être agréable sans devenir nécessaire à notre sentiment de valeur. L'argent peut témoigner d'une progression sans être convoqué comme juge.

À mesure que ces distinctions deviennent plus claires, une autre question apparaît. Si le salaire, le patrimoine, les objets et les signes de réussite ne suffisent pas à dire ce qu'une vie vaut, avec quoi allons-nous l'évaluer ?

La question est moins confortable qu'un chiffre.

Elle est aussi beaucoup plus intéressante.

Avant de tourner la page...

Choisissez une réussite financière que vous désirez fortement : un revenu, un patrimoine, un niveau de chiffre d'affaires, une promotion, une maison ou toute autre étape qui compte pour vous.

Demandez-vous ce qu'elle changera concrètement dans votre existence. Peut-être vous donnera-t-elle davantage de sécurité, de temps, de confort, de choix ou la possibilité de soutenir ceux que vous aimez. Ces raisons méritent d'être prises au sérieux.

Regardez ensuite s'il existe une seconde attente, plus silencieuse.

Cette réussite doit-elle également prouver que vous êtes compétente, que vous avez eu raison, que vous n'avez pas raté votre vie, que vous avez dépassé votre histoire ou que quelqu'un s'était trompé à votre sujet ?

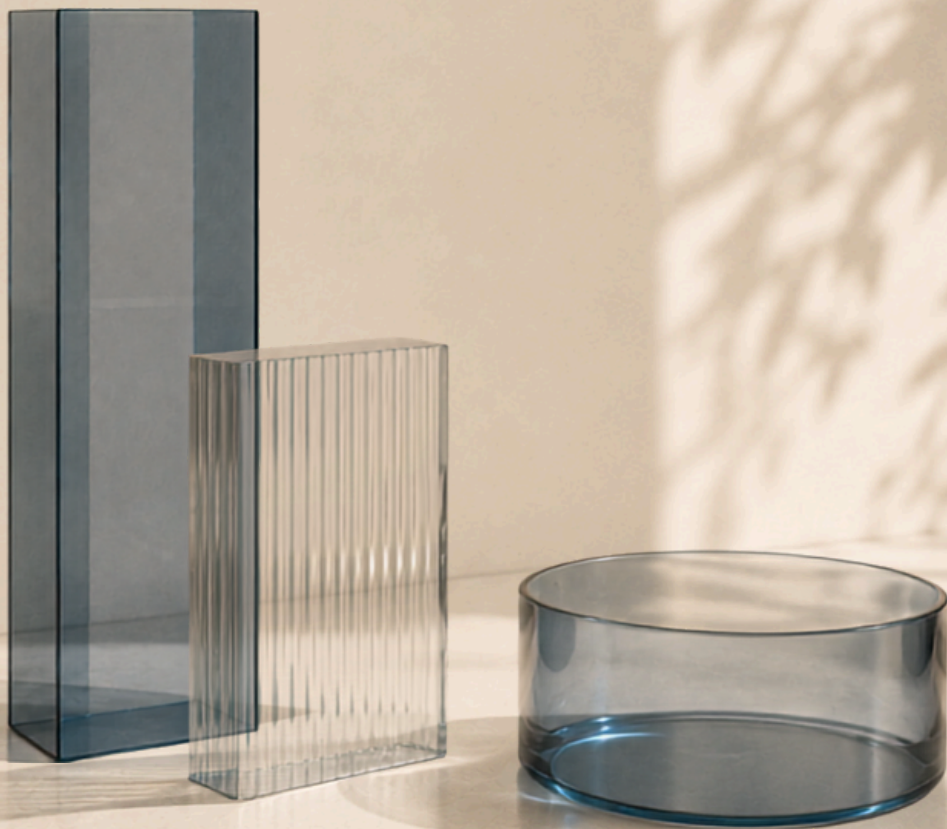
Si une personne apparaît immédiatement dans votre esprit, inutile de lui envoyer le chapitre.

Il suffit peut-être de vous demander quelle part de votre réussite
vous souhaitez encore lui confier.

Car une fois les preuves déposées, il reste une question que l'argent
ne peut pas résoudre seul : qu'est-ce qui, pour vous, mérite
réellement de compter ?

CHAPITRE 6

Tout ce qui
compte ne se
compte pas



Nous savons assez bien mesurer une progression financière. Un salaire augmente ou diminue, une épargne grossit, une dette se réduit, un patrimoine se constitue. Une entreprise peut comparer ses résultats d'une année à l'autre et savoir, avec une précision plutôt rassurante, si elle a progressé.

Pour d'autres dimensions de l'existence, les instruments deviennent nettement moins performants.

Il n'existe pas de relevé mensuel indiquant que nous avons davantage de temps pour les personnes que nous aimons. Aucun tableau de bord ne nous informe que notre travail correspond mieux à nos valeurs que l'année précédente. Quant à savoir si la vie que nous construisons nous ressemble, notre application bancaire reste d'une discrétion exemplaire.

C'est aussi ce qui donne à l'argent une telle force : il permet de compter, de comparer, de suivre une évolution. Il fournit des preuves visibles là où beaucoup de choses importantes dans une vie restent difficiles à mesurer.

Le risque n'est pas de regarder les chiffres. Nous en avons besoin. Il apparaît lorsque ce qui se mesure facilement finit par prendre davantage de place que ce qui compte mais ne rentre dans aucune colonne.

Car un prix et une valeur ne disent pas toujours la même chose.

Ce qui a de la valeur sans avoir de prix

Nous employons le même mot pour parler de la valeur d'une maison, de la valeur d'un travail, de nos valeurs personnelles et parfois même de la valeur d'une personne. Cette proximité peut prêter à confusion.

Une maison peut être estimée. Une prestation peut être tarifée. Un salaire peut être négocié. Le marché attribue des prix selon de nombreux facteurs : rareté, demande, compétences, secteur d'activité, rapport de force ou contexte économique.

Mais combien vaut une heure passée auprès d'un parent vieillissant ? Quel prix donner au fait de tenir une promesse alors qu'il aurait été plus avantageux de l'oublier ? Comment comptabiliser une soirée durant laquelle votre enfant vous raconte enfin ce qu'il n'arrivait pas à vous dire depuis des semaines ?

La question paraît presque déplacée, parce que nous sentons immédiatement que l'outil de mesure n'est pas adapté.

Pourtant, nos vies sont pleines d'arbitrages entre ce qui possède une valeur économique et ce qui a de la valeur autrement.

Travailler davantage peut augmenter les revenus et réduire le temps disponible. Une promotion peut améliorer considérablement le quotidien tout en imposant des contraintes nouvelles. Refuser une opportunité très rémunératrice peut protéger une relation, une conviction ou une manière de vivre.

Il n'existe évidemment pas de réponse valable pour tout le monde. Travailler davantage peut être le meilleur choix, tout comme accepter une promotion ou rechercher un revenu plus élevé. L'argent supplémentaire peut protéger une famille, offrir des soins, financer des études, alléger une charge ou simplement rendre la vie plus confortable.

La question n'est donc pas de choisir entre l'argent et « ce qui compte vraiment », comme si payer son loyer constituait une préoccupation un peu moins noble que chercher le sens de l'existence. Il s'agit plutôt de savoir ce que nous voulons que l'argent rende possible.

L'argent fait-il le bonheur ?

La phrase est connue : « L'argent ne fait pas le bonheur. »

Elle a l'avantage d'être courte. La réalité, comme souvent, s'est montrée moins coopérative.

Les recherches sur le revenu et le bien-être montrent que l'argent compte réellement. Lorsqu'il permet de mieux répondre aux besoins, de réduire certaines inquiétudes, d'accéder à des soins, à un logement correct ou à davantage de choix, son effet sur la qualité de vie n'a rien d'imaginaire. Les difficultés financières prolongées, à l'inverse, peuvent peser lourdement sur le bien-être.

Nous n'avons donc aucune raison de faire semblant que l'argent serait secondaire.

Mais le montant disponible n'explique pas à lui seul la satisfaction que nous retirons de notre vie. La comparaison avec les autres, le sentiment de sécurité, la manière dont nous utilisons nos ressources, la qualité de nos relations ou les objectifs que nous poursuivons entrent également dans l'équation.

Nous pouvons donc vouloir gagner confortablement notre vie sans avoir vendu notre âme au matérialisme. La bonne nouvelle méritait peut-être d'être précisée.

La question devient plus intéressante lorsqu'on se demande ce que nous attendons de cet argent.

Ce que nous poursuivons derrière nos objectifs

Les recherches sur la motivation distinguent notamment des aspirations liées aux relations, au développement personnel, à la contribution ou au sentiment d'appartenance, et d'autres davantage tournées vers l'argent, l'image ou la reconnaissance sociale.

Dans la vie réelle, ces motivations se mélangent joyeusement.

On peut vouloir développer une entreprise parce que l'on aime profondément son métier, parce que l'on souhaite être utile, parce que l'on veut gagner beaucoup d'argent et parce que l'idée d'être enfin reconnue pour son travail n'est pas désagréable non plus. Il n'est pas nécessaire de choisir une motivation suffisamment pure pour passer l'examen.

Les recherches montrent toutefois une différence intéressante : lorsque l'argent, l'image ou la reconnaissance prennent trop de place dans notre définition de la réussite, les atteindre ne procure pas toujours la satisfaction espérée. Les relations, le sentiment de progresser dans une direction qui nous ressemble ou de contribuer à quelque chose qui compte semblent nourrir autrement notre bien-être.

Cela ne signifie pas qu'il faudrait choisir entre bien gagner sa vie et mener une existence pleine de sens. Une carrière, une entreprise ou un projet peuvent parfaitement réunir revenu, accomplissement, contribution et reconnaissance.

Il est simplement utile de savoir ce que nous demandons à chacun de nos objectifs.

Un objectif financier a en effet quelque chose de très séduisant : il est précis. On sait ce que signifie atteindre 5 000 euros de revenus mensuels. « Construire une vie qui me ressemble » est nettement moins serviable lorsqu'il faut remplir la cellule correspondante dans un tableur.

Ce qui se mesure donne facilement l'impression que nous avançons. Nous pouvons donc devenir très efficaces dans la poursuite d'un objectif sans nous demander assez souvent si la direction nous convient toujours.

Quand le moyen prend toute la place

Prenons la sécurité.

Nous voulons disposer de suffisamment d'argent pour ne plus vivre chaque imprévu comme une menace. Nous épargnons, augmentons nos revenus, constituons un patrimoine, réduisons certaines dépendances. Tout cela peut apporter une sécurité très réelle.

Puis le seuil peut se déplacer.

La somme qui devait nous rassurer ne suffit plus tout à fait. Une fois atteinte, elle permet surtout d'imaginer le risque suivant contre lequel il faudrait se protéger. Et comme la vie possède une imagination remarquable lorsqu'il s'agit de produire des scénarios inquiétants, le travail peut durer longtemps.

La même chose peut se produire avec la liberté. Nous voulions gagner davantage pour choisir notre rythme de vie ; quelques années plus tard, nous consacrons presque tout notre temps à maintenir le niveau de revenus qui devait justement nous rendre plus libres.

Le problème n'est pas d'avoir gagné ou épargné davantage. Il est d'avoir perdu de vue ce que cet argent devait rendre possible.

C'est peut-être l'une des particularités les plus fascinantes de l'argent : il peut servir presque tous les projets. Avec lui, on achète de la sécurité, du confort, du temps, des expériences ; on peut aider, transmettre, investir ou créer. Cette souplesse en fait un moyen extraordinairement puissant.

Et un moyen aussi puissant peut facilement finir par occuper toute la scène.

La question « combien voulez-vous gagner ? » mérite donc d'être suivie d'une autre : pour pouvoir faire quoi ?

La réponse nous rapproche généralement beaucoup plus de ce qui compte réellement.

Une autre manière de regarder la richesse

La tradition islamique apporte ici un déplacement important.

Elle ne demande pas de faire comme si la richesse matérielle n'existait pas. Le Coran parle très concrètement de biens, de commerce, de dettes, d'héritage, de dépenses et de responsabilités économiques. L'argent appartient pleinement à la vie humaine.

En revanche, il ne constitue pas la mesure de la valeur d'un être humain.

Le Coran déplace radicalement notre manière habituelle de classer les personnes : ni le patrimoine, ni le statut, ni l'origine sociale ne déterminent la valeur d'un être humain auprès d'Allah. Le critère qu'il pose est ailleurs, dans la taqwā, cette conscience d'Allah qui engage aussi notre manière de vivre et d'agir.

La dunya n'est pas un gros mot

Le rapport islamique au monde matériel est parfois raconté de manière très simple : d'un côté les biens terrestres, dont il faudrait se méfier ; de l'autre la spiritualité, qui consisterait à s'en détacher.

La réalité est plus riche.

La dunya est cette vie présente, avec le travail, les relations, les responsabilités, les biens, les plaisirs et les épreuves qui la composent. En profiter n'est pas en soi un problème. Le Coran ne demande pas de considérer les bonnes choses qu'Allah accorde comme suspectes simplement parce qu'elles sont agréables.

La question porte davantage sur la place qu'elles prennent. On peut apprécier ce que l'argent permet sans en faire le centre de son identité. Chercher à améliorer ses conditions de vie sans mesurer toute sa réussite à cette amélioration. Posséder beaucoup sans croire que cette possession nous rend supérieure, tout comme posséder peu n'est pas automatiquement la preuve d'une grande profondeur spirituelle.

Le zuhd, souvent traduit par détachement ou ascétisme, ne suppose donc pas nécessairement le rejet de la richesse. Dans la tradition spirituelle, il renvoie davantage à la place que les biens occupent intérieurement : on peut posséder sans organiser son existence autour de ce que l'on possède.

Cette perspective évite deux confusions. La première consiste à faire de l'argent la preuve que l'on a réussi ; la seconde, plus discrète mais pas toujours plus modeste, à faire de son désintérêt pour l'argent la preuve d'une supériorité spirituelle.

Dans les deux cas, l'argent conserve une place étonnamment centrale : ici parce qu'on le possède, là parce qu'on tient beaucoup à montrer qu'on pourrait très bien s'en passer.

Si personne ne le savait

Une question traverse finalement tout ce tome : comment saurions-nous que nous avons réussi si certains signes devenaient invisibles ?

Si personne ne connaissait notre salaire, notre patrimoine ou le prix de ce que nous possédons ; si nos réussites professionnelles n'obtenaient ni titre, ni félicitations, ni publication ; si certaines choses ne produisaient aucune impression sur personne, que continuerions-nous à vouloir ?

Probablement beaucoup de choses.

Nous voudrions toujours pouvoir vivre correctement, protéger ceux que nous aimons, voyager peut-être, habiter dans un endroit agréable, développer une activité, disposer de temps ou préparer l'avenir. L'argent ne perd pas son utilité parce que personne ne regarde.

Mais certains désirs changeraient peut-être légèrement de forme.

Nous découvririons que derrière la grande maison, nous voulions surtout un lieu où recevoir. Derrière le chiffre d'affaires, davantage de liberté. Derrière le patrimoine, la tranquillité de savoir nos proches protégés. Derrière le statut, peut-être la reconnaissance d'un travail dont nous sommes fières.

Et certains objectifs resteraient exactement les mêmes.

Cette différence est précieuse, parce qu'elle permet de retrouver ce qui nous appartient réellement au milieu de tout ce que nous avons appris à considérer comme une réussite.

Il ne s'agit pas de réduire nos ambitions jusqu'à obtenir une vie irréprochablement modeste. Une ambition n'est pas plus noble parce qu'elle coûte moins cher.

Il s'agit de savoir ce que nous voulons construire avec ce que nous cherchons à gagner.

L'argent peut financer une vie, parfois l'améliorer profondément et lui ouvrir des possibilités immenses. Mais choisir ce qui mérite notre temps, notre énergie et notre attention demande autre chose qu'un calcul.



Avant de tourner la page...

Reprenez un objectif financier qui compte réellement pour vous et poursuivez cette phrase : Je veux cet argent pour pouvoir...

Si vous voulez une maison, demandez-vous ce qu'elle rendrait possible. Si vous souhaitez davantage d'épargne, cherchez ce que cette sécurité vous permettrait de vivre autrement. Si vous voulez augmenter fortement vos revenus, regardez ce que vous aimeriez faire de cette marge supplémentaire.

Puis allez encore un peu plus loin : parmi tout ce que cet argent doit rendre possible, qu'est-ce qui compte suffisamment pour vous pour rester précieux même si personne ne le voit, ne l'admire ou ne peut lui attribuer un prix ?

L'objectif financier n'en devient pas moins important. Il retrouve simplement sa fonction.

Et peut-être est-ce ainsi que l'argent commence à prendre sa juste place : non lorsqu'il cesse de compter, mais lorsqu'il cesse d'être chargé de décider, à lui seul, ce qui doit compter.

CHAPITRE 7

Combien faut-il pour avoir réussi ?



Il existe un moment assez étrange dans certaines trajectoires financières : celui où la situation que l'on désirait autrefois est enfin devenue la nôtre, sans produire exactement le sentiment que l'on imaginait.

Le salaire que l'on aurait trouvé considérable dix ans plus tôt est devenu normal. L'épargne que l'on rêvait de constituer paraît désormais raisonnable, mais pas encore vraiment rassurante. Le niveau de vie s'est amélioré, certains problèmes ont effectivement disparu et, pourtant, une nouvelle ligne s'est dessinée un peu plus loin.

Ce phénomène ne signifie pas que nous serions condamnées à l'insatisfaction. Nos besoins évoluent, nos responsabilités aussi, et il est parfaitement logique qu'un objectif financier fixé à trente ans ne corresponde plus à la vie que nous menons quinze ans plus tard.

Mais il arrive également que nous ne sachions tout simplement pas à partir de quel moment nous considérerons que c'est suffisant. Nous savons ce que signifie gagner davantage. Nous savons beaucoup moins bien ce que signifie avoir assez.

Le problème avec « plus »

Dans les chapitres précédents, nous avons rencontré plusieurs raisons pour lesquelles le seuil peut se déplacer. Nous nous comparons à d'autres personnes, nous nous habituons à notre niveau de vie, nos groupes de référence changent, nos dépenses participent parfois à notre identité et la réussite financière peut devenir une manière de nous rassurer sur notre valeur ou notre place.

Pris séparément, chacun de ces mécanismes paraît assez compréhensible. Ensemble, ils peuvent produire une situation curieuse : nous progressons objectivement tout en conservant l'impression de ne pas être encore vraiment arrivées.

La psychologie connaît bien notre capacité d'adaptation. Une amélioration qui nous procure d'abord beaucoup de satisfaction finit souvent par devenir familière. Ce qui était autrefois un privilège entre progressivement dans la catégorie du quotidien.

C'est aussi vrai pour l'argent. Le premier salaire qui permet enfin de ne plus compter chaque dépense peut transformer la vie. Quelques années plus tard, ce même niveau de confort ne procure plus l'émotion des débuts, non parce qu'il ne vaut plus rien, mais parce qu'il est devenu notre référence habituelle.

Nous sommes d'ailleurs remarquablement rapides pour intégrer les améliorations à la définition de ce qui est « normal ». Pour les pertes, l'adaptation semble parfois bénéficier d'un service beaucoup moins performant.

Cette capacité est utile : si chaque amélioration continuait à produire indéfiniment la même intensité émotionnelle, nous passerions probablement nos journées émerveillées par l'eau chaude et le lave-linge. Elle a néanmoins une conséquence importante : le sentiment d'avoir assez ne peut pas dépendre uniquement du prochain palier.

Sinon, chaque arrivée finit par devenir un nouveau point de départ.

« Assez » n'est pas le même chiffre pour tout le monde

Parler d'« assez » peut vite devenir moralisateur.

On pourrait être tentée d'expliquer qu'il faut apprendre à se contenter de peu, renoncer à vouloir davantage et découvrir que les vraies richesses sont ailleurs. Le conseil est particulièrement facile à donner lorsque ce sont les autres qui doivent payer leurs factures avec.

Avoir assez possède d'abord une dimension très concrète.

Une femme seule avec plusieurs enfants n'a pas les mêmes besoins qu'une personne sans charge familiale. Une personne qui soutient financièrement ses parents, assume des dépenses de santé importantes ou prépare l'avenir d'un proche dépendant n'évalue pas la sécurité de la même manière qu'une personne dont les responsabilités sont différentes.

Le coût de la vie, le logement, la stabilité professionnelle, les dettes, l'âge, les projets et les personnes dont nous avons la charge modifient nécessairement le montant dont nous avons besoin. Chercher un chiffre universel n'aurait donc pas beaucoup de sens.

Une fois ces réalités reconnues, une question demeure pourtant : comment saurons-nous que nous avons suffisamment pour la vie que nous voulons mener ?

C'est ici que les chiffres redeviennent intéressants, à condition de leur poser une question précise.

Le chiffre et ce qu'on lui demande

Supposons qu'une femme souhaite disposer de 50 000 euros d'épargne.

Le montant, à lui seul, ne nous dit presque rien. S'agit-il de financer un apport immobilier ? De disposer d'une année de sécurité ? De préparer un projet professionnel ? D'anticiper une période sans revenus ? Dans ces cas, le chiffre correspond à une fonction identifiable et il est possible d'en discuter la pertinence.

Mais la réponse peut aussi être : « Avec 50 000 euros, je me sentirais enfin tranquille. »

C'est là que les choses deviennent plus délicates, car la tranquillité ne respecte pas toujours le contrat.

À 50 000 euros peuvent apparaître de nouvelles questions : et si je perds mon emploi ? Et si les travaux coûtent plus cher ? Et si mes enfants ont besoin d'aide ? Et si l'inflation réduit la valeur de cette épargne ? Peut-être que 70 000 seraient plus raisonnables.

Puis 100 000.

Le problème n'est évidemment pas d'épargner 100 000 euros. Selon une situation donnée, ce montant peut être parfaitement cohérent. Ce qui mérite notre attention est le passage presque invisible entre « cette somme couvre ce risque » et « cette somme doit supprimer mon sentiment de vulnérabilité ».

Le premier objectif est financier. Le second demande beaucoup à un compte bancaire.

Aucune somme ne peut garantir que rien de grave n'arrivera, que nous ne perdrons jamais quelque chose, que nous ne dépendrons jamais de personne ou que l'avenir respectera le scénario que nous avons prévu. L'argent peut réduire certaines vulnérabilités ; il ne peut pas abolir la vulnérabilité humaine.

Cette différence est particulièrement importante lorsque nous cherchons la sécurité.

Avoir assez n'est pas renoncer à vouloir davantage

Définir un seuil suffisant ne signifie pas que tout ce qui vient après serait inutile, suspect ou excessif.

On peut avoir suffisamment pour vivre et vouloir développer son patrimoine, avoir sécurisé sa famille et continuer à développer une entreprise, disposer d'un revenu confortable et souhaiter gagner davantage parce que l'on aime créer, entreprendre, investir, transmettre ou simplement profiter davantage de ce que l'argent permet.

Le mot assez ne ferme donc pas l'ambition. Il lui retire seulement une responsabilité qu'elle porte parfois à son insu.

Si j'ai déjà assez pour assurer ce qui est essentiel à mes yeux, le prochain objectif financier n'a plus besoin de me sauver. Je peux le poursuivre parce que je le désire, parce qu'il ouvre des possibilités ou parce qu'il correspond à un projet.

Il y a une différence importante entre vouloir gagner davantage et avoir besoin de gagner davantage pour pouvoir enfin se considérer comme quelqu'un qui a réussi.

Dans le premier cas, l'argent élargit le champ des possibles. Dans le second, il continue à rendre le verdict.

La suffisance n'est pas la résignation

Cette distinction prend une résonance particulière dans une perspective islamique.

La notion de qanā'a, souvent traduite par contentement ou satisfaction de ce que l'on possède, est parfois comprise comme une invitation à ne plus désirer davantage.

Cette lecture peut facilement transformer une disposition intérieure en programme d'immobilité : puisque je dois être satisfaite de ce qu'Allah m'a accordé, vouloir augmenter mes revenus deviendrait suspect.

Pourtant, être reconnaissante pour ce que l'on possède aujourd'hui n'interdit pas d'agir pour améliorer demain.

On peut remercier Allah pour un revenu et demander une augmentation, apprécier ce que l'on possède sans considérer que l'on doit le conserver toute sa vie, chercher davantage de ressources pour protéger sa famille, donner davantage, entreprendre ou simplement améliorer ses conditions de vie.

La qanā'a ne demande pas nécessairement de réduire ses ambitions ; elle évite plutôt de remettre constamment sa paix à plus tard.

Sans cette distinction, le contentement peut devenir une manière très respectable de supporter des situations qui devraient parfois être changées. Avec elle, il devient possible de poursuivre un objectif sans considérer que notre vie actuelle restera en suspens jusqu'à son obtention.

On peut vouloir plus sans vivre continuellement avec le sentiment de manquer.

Le rizq ne se résume pas au montant

La notion de rizq élargit encore la question.

Dans le langage courant, nous avons tendance à l'associer principalement aux ressources matérielles. Pourtant, dans la tradition islamique, ce qui nous est accordé ne se limite pas à ce qui apparaît sur un compte. Le temps, les capacités, les relations, la santé, les occasions ou les connaissances font également partie des ressources avec lesquelles nous construisons notre existence.

Cela ne signifie évidemment pas qu'une difficulté financière disparaît dès lors que l'on pense à ses autres bienfaits. Une facture reste une facture, et le propriétaire du logement acceptera rarement que l'on remplace le virement par une excellente santé relationnelle.

L'intérêt de cette conception plus large est ailleurs : elle évite de réduire toute notre richesse à une seule forme de ressources.

Une personne peut augmenter considérablement ses revenus en sacrifiant une quantité de temps qu'elle considérerait autrefois comme précieuse. Une autre peut choisir un revenu légèrement inférieur en échange d'une autonomie ou d'une disponibilité qui possède, pour elle, une valeur immense.

Aucun de ces choix n'est automatiquement supérieur à l'autre. Mais si nous ne comptons que l'argent, le premier semblera toujours plus riche que le second.

Nous retrouvons alors la question du chapitre précédent : qu'avons-nous décidé de compter ?

Le risque d'attendre la vie suivante

Il existe une forme discrète de report qui accompagne parfois les ambitions financières.

On se dit qu'on ralentira lorsque l'on aura atteint une certaine somme, que l'on profitera davantage lorsque l'entreprise fonctionnera mieux, que l'on se sentira enfin rassurée après l'achat du logement ou que l'on pourra véritablement choisir lorsque suffisamment d'argent aura été investi.

Ces objectifs peuvent être parfaitement réalistes. Le danger n'est pas de préparer l'avenir ; c'est de transformer le présent en salle d'attente.

Certaines périodes exigent des efforts intenses. Il existe des années où l'on travaille davantage, économise davantage ou accepte des contraintes parce que l'on construit quelque chose. Tout équilibre n'a pas besoin d'être atteint immédiatement.

Mais il est utile de se demander, de temps en temps, si le sacrifice possède encore une date de fin.

Parce que « quelques années pour construire » et « toute une vie en attendant d'avoir assez » peuvent finir par se ressembler davantage qu'on ne l'avait prévu.

Définir ce qui serait suffisant permet alors de donner une limite à l'effort, non pour cesser de progresser, mais pour éviter que la progression ne devienne le seul mode de vie que nous connaissons.

Une définition personnelle du « assez »

Peut-être que « assez » n'est finalement pas un montant unique.

Il peut correspondre à plusieurs seuils : celui qui permet de vivre sans tension financière permanente, d'absorber certains imprévus, de protéger les personnes dont nous avons la responsabilité, de pouvoir refuser certaines situations ou de financer les projets qui comptent réellement.

Au-delà peut commencer un autre espace, celui du désir, de l'ambition, de la création, de la transmission ou du plaisir.

Cette distinction permet surtout de ne pas demander au même euro de remplir toutes les fonctions. Elle sépare deux questions que nous mélangeons facilement : de combien ai-je besoin ? et combien ai-je envie de créer, de gagner ou de posséder ?

Les réponses n'ont aucune obligation d'être identiques.

On peut avoir suffisamment pour vivre comme on le souhaite et continuer à vouloir davantage. Davantage pour entreprendre, transmettre, investir, aider, découvrir, se faire plaisir ou simplement parce que l'on a envie de voir jusqu'où un projet peut nous mener. L'ambition ne devient pas suspecte à partir du moment où nos besoins sont couverts.

Ce qui change, c'est la mission confiée à l'argent.

Il n'a plus besoin de nous rassurer définitivement, de prouver que nous avons réussi ou de nous placer au bon endroit dans la comparaison avec les autres. Il peut redevenir une ressource au service de ce que nous voulons construire.

Peut-être est-ce finalement cela, avoir assez : non pas atteindre un chiffre après lequel nous ne désirerions plus rien, mais savoir reconnaître ce qui suffit déjà sans devoir renoncer à ce que nous désirons encore.

Dans une perspective islamique, cette possibilité prend tout son sens. La qanā'a n'interdit pas l'ambition ; elle évite que la satisfaction soit toujours repoussée au prochain palier. Le rizq ne nous dispense pas d'agir ; il nous rappelle que ce que nous recevons et ce avec quoi nous construisons notre vie ne se résume pas à un montant.

Quant au tawakkul, il ne consiste pas à renoncer à prévoir, à travailler ou à sécuriser ce qui peut l'être, mais à reconnaître qu'après avoir fait notre part, nous ne maîtriserons jamais tout.

Il devient alors possible de travailler à améliorer sa situation sans considérer sa vie actuelle comme une version provisoire de celle qui commencera enfin lorsque l'on gagnera davantage.

Au fond, la question n'a peut-être jamais été de choisir entre vouloir plus et apprendre à se contenter de moins. Cette opposition est trop simple pour rendre compte de notre relation à l'argent.

Il s'agit plutôt d'apprendre à distinguer ce que nous voulons réellement construire de ce que nous poursuivons pour nous rassurer, nous comparer, être reconnues ou nous prouver quelque chose.

Alors, le chiffre peut continuer à monter sans que notre valeur ait besoin de monter avec lui. Et il peut parfois descendre sans l'emporter avec lui.

L'argent compte. Mais il n'a pas à décider de tout ce qui compte.

La collection se referme ici

Quatre questions traversent cette collection : pourquoi ai-je peur de manquer ? D'où viennent mes héritages ? Qu'est-ce que je m'autorise ? Et quelle juste place l'argent doit-il prendre dans ma vie ?

Ces questions ne demandent pas de réponse définitive. Elles demandent d'être habitées — revisitées, affinées, portées avec un peu plus de conscience à chaque étape.

Ce qui a changé, si ces pages ont fait leur travail, ce n'est pas nécessairement la situation financière. C'est le regard. Sur les comportements, sur leurs origines, sur ce qu'ils cherchent à protéger. Sur ce que l'argent révèle de ce qu'on est et de ce qu'on veut vraiment.

Et peut-être, sur ce qu'on est prête à faire — non pas pour avoir plus, mais pour habiter mieux ce qu'on a déjà.

Ce déplacement commence souvent par un regard différent : ni plus complaisant, ni plus sévère, mais plus lucide sur ce que l'argent protège, révèle et rend possible.

Et, peut-être, un peu plus libre.

POURSUIVRE L'EXPLORATION



Ce quatrième tome explorait la place que l'argent peut prendre dans la manière dont nous nous situons, nous comparons et mesurons notre réussite.

Les autres Essentiels Argent & Psyché® ouvrent d'autres portes sur cette même relation : la peur de manquer et le sentiment de sécurité, ce que notre histoire nous a transmis, et ce que nous nous autorisons à recevoir, demander ou désirer.

Vous pouvez les découvrir dans votre ordre, selon la question qui vous concerne aujourd'hui.



Envie d'observer votre relation à l'argent autrement ?

Le Diagnostic Argent & Psyché® propose une première lecture de votre relation à l'argent à travers quatre dynamiques possibles.

[Faire le Diagnostic Argent & Psyché®](#)



*Ce questionnaire est un outil de réflexion et d'orientation.
Il ne constitue pas un diagnostic psychologique.*

SOURCES & REPÈRES

Ce tome s'appuie sur des travaux issus de la psychologie sociale, de la psychologie de la consommation et de la motivation, ainsi que sur des repères issus de la tradition islamique.

Ces références ne constituent pas une revue exhaustive de la littérature. Elles permettent de retrouver les principaux concepts et travaux qui ont nourri les réflexions développées dans cet ouvrage.

Estime de soi et réussite financière

Park, L. E., Ward, D. E., & Naragon-Gainey, K. (2017). It's All About the Money (For Some): Consequences of Financially Contingent Self-Worth. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43(5), 601–622.

Ces travaux développent la notion de financially contingent self-worth : chez certaines personnes, l'estime de soi dépend davantage de la réussite financière. Les auteurs montrent que cette dépendance est notamment associée à davantage de comparaisons financières, de stress et d'anxiété, ainsi qu'à une perception plus négative des difficultés financières.

Adaptation et sentiment d'avoir « assez »

Diener, E., Lucas, R. E., & Scollon, C. N. (2006). Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the Adaptation Theory of Well-Being. *American Psychologist*, 61(4), 305–314.

Ces travaux nuancent l'idée d'un retour automatique et identique pour tous à un niveau fixe de bien-être après les événements de vie. Ils restent un repère important pour comprendre l'adaptation : certaines améliorations deviennent progressivement familières, ce qui aide à éclairer le déplacement possible de nos standards et du sentiment d'avoir « assez ».

Comparaison sociale et évaluation de soi

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140.

Texte fondateur de la théorie de la comparaison sociale. Festinger montre notamment que nous utilisons les autres comme points de référence pour nous évaluer lorsque les critères objectifs ne suffisent pas. Cette perspective éclaire la manière dont un revenu, un patrimoine ou un niveau de réussite peuvent être appréciés différemment selon les personnes auxquelles nous nous comparons.

Consommation, identité et compensation

Mandel, N., Rucker, D. D., Levav, J., & Galinsky, A. D. (2017). The Compensatory Consumer Behavior Model: How Self-Discrepancies Drive Consumer Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 27(1), 133–146.

Les auteurs proposent un modèle de la consommation compensatoire fondé sur les écarts que nous pouvons ressentir entre la personne que nous pensons être et celle que nous voudrions être. Les biens consommés peuvent alors acquérir une fonction psychologique qui dépasse leur simple utilité : restaurer symboliquement une identité, prendre de la distance avec une image de soi ou répondre à un sentiment de fragilité.

Ces travaux permettent notamment de comprendre pourquoi certains achats peuvent prendre une importance particulière lors d'un changement de statut, d'une mobilité sociale ou lorsque notre sentiment de légitimité est fragilisé.

Honte financière et évitement

Gladstone, J. J., Jachimowicz, J. M., Greenberg, A. E., & Galinsky, A. D. (2021). Financial Shame Spirals: How Shame Intensifies Financial Hardship. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 167, 42–56.

À travers six études portant au total sur plus de 9 000 participants, les auteurs mettent en évidence un cercle particulièrement important pour comprendre la honte financière : les difficultés économiques peuvent susciter de la honte, tandis que cette honte favorise à son tour le retrait et l'évitement de la situation financière. Ce désengagement peut contribuer à aggraver les difficultés initiales. Cette recherche permet de dépasser l'idée selon laquelle éviter ses comptes ou tarder à demander de l'aide traduirait simplement un manque de volonté ou de connaissances financières.

Argent, aspirations et bien-être

Kasser, T., & Ryan, R. M. (1993). A Dark Side of the American Dream: Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), 410–422.

Ces travaux interrogent la place occupée par la réussite financière parmi nos aspirations. Ils montrent notamment que lorsque la richesse et le succès financier deviennent particulièrement centraux par rapport à d'autres aspirations liées aux relations, à la communauté ou à l'acceptation de soi, ils sont associés à des indicateurs de bien-être psychologique moins favorables. Il ne s'agit pas d'en conclure que vouloir gagner davantage serait problématique, mais de distinguer le désir de ressources financières de la place que nous leur accordons dans notre définition globale de la réussite.

Repères issus de la tradition islamique

Les notions de rizq, de qanā'a, de tawakkul, de taqwā, de dunya, de zuhd et de hasad sont mobilisées dans ce tome pour élargir la réflexion sur la richesse, la suffisance, la comparaison et la place accordée aux biens matériels.

Coran, 49:13 — rappelle que le critère de distinction auprès d'Allah n'est ni le statut social ni la richesse, mais la taqwā.

Coran, 7:32 — rappelle que les parures et les bonnes choses accordées par Allah ne sont pas, par principe, condamnées. Cette référence permet d'éviter d'assimiler spiritualité et rejet systématique des biens matériels.

La notion de qanā'a est comprise ici comme un contentement intérieur qui n'interdit ni l'effort ni l'amélioration de sa situation. Elle permet de distinguer le fait d'être reconnaissante pour ce qui est déjà présent de l'idée selon laquelle il faudrait renoncer à vouloir davantage.

Le tawakkul n'est pas présenté comme une attente passive. Il articule l'action, la prise de responsabilité et la confiance placée en Allah concernant ce qui échappe finalement à notre maîtrise.

Le rizq est envisagé dans son acception large : il ne se réduit pas au revenu ou au patrimoine et invite à ne pas confondre l'ensemble de ce qui nous est accordé avec sa seule expression monétaire.

Enfin, le zuhd n'est pas utilisé dans cet ouvrage comme synonyme de pauvreté volontaire ou de rejet de la richesse. Il renvoie davantage à la place intérieure accordée aux biens : posséder n'implique pas nécessairement d'organiser sa valeur, son identité ou son existence autour de ce que l'on possède.

Le hasad est évoqué à propos de l'envie qui souhaite la disparition du bien accordé à autrui. Il est distingué du fait de souhaiter pour soi un bien comparable sans vouloir que l'autre en soit privé. Cette distinction est utilisée ici comme repère éthique, sans assimiler vocabulaire psychologique contemporain et catégories religieuses.

Une précision importante

Les concepts psychologiques et les repères spirituels présentés dans ce tome appartiennent à des registres différents. Ils ne sont pas utilisés pour se « prouver » mutuellement.

Les recherches en psychologie permettent d'étudier certains mécanismes liés à la comparaison, à la consommation, à la honte, aux aspirations et au bien-être. Les sources islamiques apportent, quant à elles, un cadre spirituel et éthique concernant la richesse, la valeur de la personne, le contentement et la place des biens matériels.

Leur mise en dialogue constitue l'approche proposée dans cet ouvrage, sans confondre leurs méthodes ni leur statut.

Les Essentiels Argent & Psyché® proposent des clés de compréhension et de réflexion. Ils ne remplacent ni un accompagnement psychologique, ni un conseil financier individualisé, ni un avis religieux qualifié lorsque la situation en nécessite un.

LES ESSENTIELS

ARGENT & PSYCHÉ®

TOME 4

Combien faut-il gagner pour avoir réussi ?

La réponse semble pouvoir tenir dans un chiffre. Jusqu'à ce que l'on regarde tout ce que nous lui demandons de mesurer.

Nous comparons nos revenus, observons ce que les autres possèdent, interprétons certains achats comme des signes de réussite et en cachons d'autres lorsqu'ils racontent une histoire que nous préférierions taire. Peu à peu, l'argent peut devenir bien plus qu'une ressource : une manière de savoir où nous nous situons, ce que nous valons ou si nous avons enfin « assez ».

Mais assez par rapport à quoi ? Et surtout, par rapport à qui ?

Dans ce quatrième et dernier tome des Essentiels Argent & Psyché®, psychologie, sciences sociales et tradition islamique éclairent sous différents angles ce que nous comptons lorsque nous croyons ne compter que de l'argent.

Un essai sur la comparaison, le statut, la honte, la réussite et cette frontière parfois difficile à tracer entre ce que nous voulons vraiment et ce que nous avons appris à vouloir.

Parce que l'argent compte. Mais il n'a pas à décider de tout ce qui compte.