



l'édito

Dans ce 25<sup>ème</sup> numéro de la *Lettre du Career Crisis Management*, nous parlerons d'un sujet central dans nos vies professionnelles, aussi passionnant que passionné, d'un sujet intime et brûlant, tantôt stimulant ou douloureux : la relation à l'argent.

A quoi nous sert l'argent ? Qu'en attendons-nous ?

Qu'est-ce qui détermine nos croyances et nos comportements ?

Pourquoi réagissons-nous différemment face à l'argent ? Notre relation à l'argent est-elle la même qu'il y a 20 ans ? Et sinon, qu'est-ce qui a changé ?

Une fois n'est pas coutume, nous n'avons pas fait appel à un expert pour aborder ces questions, mais à deux. Nous avons en effet invité Pierre-Henri Tavoillot et Thierry Creux à se rencontrer et dialoguer. Le premier est maître de conférence à l'Université Paris-Sorbonne où il préside le Collège de philosophie. Le second codirige Balthazar, cabinet de gestion privée.

Discussion entre un penseur et un praticien. Sur un tel sujet l'échange ne pouvait être que fructueux. Il le fut, et si leur légitimité à en parler est différente, leurs points de vue bien souvent se complètent ou se rejoignent.

En parallèle, nous nous sommes interrogés sur la place à donner à l'argent dans nos carrières. Question complexe car chacun peut vite confondre sa rémunération et sa valeur, car elle met en jeu des considérations à la fois économiques et psychologiques, car elle nécessite enfin une réflexion approfondie pour chaque personne et chaque situation.

Aussi, nous sommes-nous bien gardés d'apporter une réponse toute faite. Nous nous sommes contentés, plus modestement, de présenter un outil de pensée, le *diagnostic SMV*, afin d'aider chacun à s'interroger personnellement.

J'espère que vous tirerez profit de cette lettre et la trouverez... enrichissante.

Je vous en souhaite une bonne lecture.

Cordialement plus.  
Domitille Tézé



## L'argent au cœur de l'échange.

*Pierre-Henri Tavoillot est Président du Collège de Philosophie à l'Université Paris-Sorbonne, Thierry Creux est associé-gérant du cabinet de gestion privée Balthazar. Tous deux se sont rencontrés pour échanger leurs points de vue sur la relation à l'argent.*

### A quoi sert l'argent ?

**Pierre-Henri Tavoillot :** Qui a inventé

l'argent et pourquoi ? Selon la thèse d'Aristote, à laquelle on cède spontanément, l'argent est un moyen d'échange, un facilitateur. Mais selon une autre thèse, étrange et fascinante, l'argent vient de la religion : il a été créé pour sacrifier aux dieux. Il y a un élément sacré dans l'argent qu'on ressent tous : quand on reçoit l'héritage d'une personne qu'on a aimée, on se dit qu'on ne peut pas en faire n'importe quoi, qu'on ne va pas le consommer. Tout l'argent ne se ressemble pas. Et même dans notre époque, réputée tout aplatir et tout confondre, l'argent a une odeur, il garde une dimension qui dépasse sa fonction d'échange, une dimension symbolique et sacrée.

**Thierry Creux :** Même si on réfléchit avec la tête, le portefeuille est près du cœur. Il y a une dimension affective de l'argent alors qu'intellectuellement on devrait avoir une distance. Ce n'est pas le cas. Les clients qui veulent investir une somme d'argent issue d'un héritage ou de la vente d'une entreprise ne veulent pas le mélanger avec l'argent qu'ils ont pu épargner par ailleurs. Ils veulent le mettre sur un compte à part, pour bien l'identifier.

### Qu'est-ce qui nous détermine dans notre rapport à l'argent ?

**PHT :** C'est très culturel mais là encore la dimension religieuse me paraît importante. Max Weber rappelle que dans le protestantisme calviniste, la réussite financière peut être interprétée comme un signe du Salut. Ceci dans une logique ascétique, c'est-à-dire que celui qui gagne beaucoup d'argent vit comme s'il était pauvre. On est passé entre temps au capitalisme à crédit, le capitalisme contemporain, où on dépense l'argent qu'on n'a pas. Ce qui me paraît spectaculaire aujourd'hui, c'est l'unification du monde à la faveur de la mondialisation. En France, on tend à avoir moins de défiance à l'égard de l'argent, on se "protestantise" un peu plus. Le contact avec la Chine ou avec la finance islamique mène aussi à une certaine uniformisation. Tout en gardant, pour chacun, ses traits culturels.

**TC :** À la religion j'ajouterais l'environnement et l'éducation : nos parents, qui ont connu la guerre, n'ont pas le même rapport à l'argent que le nôtre. Ils savent davantage se priver, contrairement à notre génération qui cherche à acquérir pour son bien-être. Par ailleurs, chacun a été éduqué à l'argent : les parents ont expliqué de quelle manière s'en servir. Après, chacun a une lecture propre, ses propres turpitudes, et on peut avoir un dépensier et un avare dans une même fratrie.

## Pourquoi veut-on toujours plus d'argent ?

**PHT :** C'est tout le fonctionnement de la société démocratique. Les temps modernes sont organisés à partir de l'avenir : l'avenir donne sens au présent, on pense que le progrès est continu. Dans notre inconscient, demain est plus qu'aujourd'hui. L'idée d'augmentation est vraiment dans les gènes de la modernité. Sur le plan des comportements individuels, ça veut dire : je veux plus, je veux plus. Et si je n'ai pas plus, ça veut dire que je suis mort, que je suis dévalorisé.

**TC :** Il y a deux aspects : l'augmentation et l'accumulation. Une augmentation de salaire c'est une reconnaissance, celle de la valeur de son travail. Mais l'accumulation est aussi une reconnaissance. Si Bill Gates décide de ne conserver pour sa famille que 3 % de son patrimoine et de donner 97 % à des œuvres humanitaires, c'est qu'il a une vision protestante de l'argent, mais également qu'il a besoin de reconnaissance. Pour nous, qui ne sommes pas Bill Gates, accumuler c'est pouvoir dire à ses enfants : lorsque je serai décédé, tu récupèreras mes biens, tu penseras toujours à moi. Il y a une forme de continuité. Quand on n'a pas de talent artistique particulier, l'argent permet de laisser sa trace.

## L'argent indique-t-il la valeur de qui le possède ?

**PHT :** C'est une forme de reconnaissance. L'argent est un élément qui conforte, qui renforce. Et quand on estime être mal payé ou qu'on n'a pas l'augmentation à laquelle on estime avoir droit, c'est un coup pris sur l'estime de soi.

**TC :** Ceux qui vendent leur entreprise ont l'impression de vendre leur vie. L'argent leur permet de montrer aux autres qu'ils valent quelque chose. Au moment où ils ne sont plus rien, qu'ils ont vendu leur outil de travail, qu'ils n'ont plus d'associés, d'employés, de fournisseurs, de clients, que plus personne ne les aime pour leur travail... il leur importe de conserver une valeur sociale, d'acheter une belle voiture pour avoir toujours la considération.

**PHT :** En même temps, dans la consommation contemporaine, apparaît une dimension de luxe non ostentatoire, un luxe émotionnel. J'achète un T-shirt blanc à 400 euros où il n'y a même pas la marque. Il n'y a que moi qui le sais et je me sens bien dedans "parce que je le vaux bien". C'est de la pure émotion. On en revient à la magie.

## L'argent peut-il faire le bonheur ?

**PHT :** Les économistes qui calculent le niveau de bien-être ou de bonheur montrent que la qualité des relations sociales (famille, couple, amour, amitié, reconnaissance) est déterminante. Pas l'argent.

**TC :** D'ailleurs quand vous gagnez au loto, la Française des Jeux vous propose un accompagnement psychologique... la première chose qu'on vous dit : apprêtez-vous à perdre toutes vos relations. Vous n'aurez plus d'amis. C'est incroyable !

**PHT :** C'est une manière empirique de répondre à la question : constater qu'un afflux brutal d'argent peut aussi entraîner une grave crise. ■

## Le diagnostic SMV ou quelle place donner à l'argent dans sa carrière ?

Le contrat de travail repose sur l'échange d'argent contre du travail. Mais si le principe est simple à énoncer, son application est parfois problématique tant notre rapport à l'argent est complexe. Dans le cas de décisions de carrière (ou de gestion de crise de carrière), il n'est pas rare que l'on raisonne de manière irrationnelle, et parfois contraire à ses propres intérêts.

Le diagnostic SMV est un moyen de situer ses besoins et ses réels enjeux en matière d'argent afin d'analyser froidement une nouvelle situation (réelle ou envisagée) et de prendre les bonnes décisions.

### Dans une carrière, l'argent :

- Sécurise** ➤ il apporte l'assurance d'un train de vie et de projets pour l'avenir
- Motive** ➤ il donne l'envie et l'énergie de réaliser son travail
- Valorise** ➤ il reconnaît, gratifie et donne de la valeur à qui le reçoit

C'est sur chacun de ces trois aspects qu'il convient de s'interroger afin d'éviter les pièges que nous tendent nos relations passionnelles à l'argent

### Sécurité

Dans la nouvelle situation, jusqu'à quel point ma sécurité matérielle est-elle menacée ? Jusqu'à quel point mon train de vie est-il impacté ? Si oui jusqu'à quand ?

#### Exemple de piège : la panique

*Dans le cas d'une séparation, céder à l'affolement et omettre de calculer rationnellement ses revenus et ses dépenses à venir. L'expérience montre pourtant que cet exercice le plus souvent rassure et donne une vision plus précise de ses marges de manœuvre.*

### Motivation

Jusqu'à quel point l'argent est-il moteur dans ma vie professionnelle ? Quel est mon principal moteur : la gloire, le pouvoir ou l'argent ? Puis-je accepter de gagner moins d'argent si j'obtiens des satisfactions plus stimulantes pour moi ?

#### Exemple de piège : la frustration

*Considérer l'argent comme la seule source de motivation possible et en devenir malheureux dans son travail : soit en maugréant de ne pas en gagner assez, soit au contraire en restant à contre cœur dans un poste par crainte de moins gagner en le quittant.*

### Valorisation

A partir de combien est-ce que j'estime être assez pris en compte ? Comment ai-je calculé ce chiffre ? Mon besoin de considération peut-il être satisfait par d'autres moyens que l'argent ? Est-il mon réel objectif ?

#### Exemple de piège : le désir de revanche

*Dans le cas d'une séparation, vouloir faire payer à tout prix son employeur, s'escrimer à obtenir toujours plus, négliger d'autres aspects de la négociation pourtant plus utiles à son repositionnement professionnel. ■*