

Université populaire de l'argent

Café philo sur l'argent

Thème du jour

101. Pourquoi ai-je peur d'affirmer ma valeur financière ?



Compte rendu de la séance du 12 septembre 2026¹

Sommaire

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?
2. Choix du thème à débattre ;
3. Exercice pédagogique proposé ;
4. Échanges entre les participants ;
5. Évaluation de la séance ;
6. Compléments conceptuels.

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?

L'argent occupe une place centrale dans notre vie individuelle et sociale. Mais il existe peu d'endroits où l'on puisse réfléchir ensemble aux questions qu'il suscite dans notre vie intime et dans notre vie sociale.

Le but de notre café philo est de permettre à ses participant·es de parler d'argent dans la confiance et la sécurité, afin de :

- Mieux comprendre sa nature et son fonctionnement dans le monde social ;
- Mieux comprendre leurs sentiments et leurs comportements intimes envers lui ;
- Le démystifier et l'apprivoiser ;
- Approfondir certaines questions sur lesquelles ils/elles s'interrogent.

Philosopher, c'est explorer un sujet et s'étonner que les choses soient comme elles sont ; c'est faire un travail de pensée critique pour approcher la vérité ; c'est surtout s'exercer concrètement à mener une vie plus sage et plus heureuse.

Notre café philo sur l'argent est ouvert à toutes et tous. Pour y participer, pas besoin d'être un.e philosophe professionnel.le ni même un.e intellectuel.le : il suffit d'aimer partager nos réflexions et nos questions sur la vie et notamment sur *notre vie* en vue de la vivre de façon plus sage et plus joyeuse !

¹ Animation, compte rendu et compléments conceptuels de Jean Beaujouan.

2. Choix du thème à débattre²

Thèmes proposés par les participant.es :

- Pour nous les humains, l'argent est-il aussi vital que l'oxygène ?
- Que veut dire « être riche » ?
- Pourquoi ai-je toujours aussi peur de l'argent ?
- Comment mettre de la conscience dans nos affaires d'argent ?
- L'argent dans le couple ;
- Si je suis généreuse, on me considère à tort comme riche. Pourquoi ?
- Pourquoi, si je n'ai pas d'argent, la société me considère-t-elle comme rien ?
- **Pourquoi ai-je peur d'affirmer ma valeur financière ?**
- Quelles sont mes plus grandes peines et mes plus grandes joies causées par l'argent ?

3. Exercice pédagogique proposé à celles et ceux qui n'étaient pas présent.es

Si vous n'avez pas participé à la séance de café philo sur l'argent qui est ici rapportée et si vous souhaitez vivre maintenant une expérience « comme si » vous y participiez aujourd'hui, nous vous suggérons de réaliser l'exercice suivant sans bouger de chez vous :

- Rédigez les trois ou quatre questions ou thèmes en lien avec l'argent sur lesquels vous aimeriez vous-même travailler ;
- Parmi vos propres questions ou thèmes *et parmi ceux du groupe* - voir en haut de cette page - sélectionnez celle ou celui pour lequel vous auriez voté ;
- Rédigez ou partagez ensuite avec quelques proches *de façon complète* les idées-clés que vous auriez probablement exprimées sur ce thème **choisi par vous** à l'instant.

Une demi-heure (ou deux heures) plus tard...

- Voilà, vous avez fait votre propre café philo argent depuis chez vous sur un thème de votre choix, c'est une belle réflexion à distance et en différé avec nous !
- Envoyez-le-nous svp à l'adresse jean.beaujouan@free.fr
- Nous en ferons bon usage ;
- Vous pouvez également compléter la synthèse du café philo du mois ci-dessus par vos propres contributions et commentaires et nous envoyer également cette synthèse enrichie.

² Le thème traité à chaque séance de café philo est choisi par les participant.es du jour à partir de leurs propres propositions. La séance commence donc par la production d'une dizaine de questions qui seront départagées par vote. Ce travail d'environ 30 mn n'est pas du temps perdu pour la philosophie, car réfléchir à ce qui mérite le plus d'être approfondi *est déjà un travail philosophique* !

4. Interventions des participant.es

- Donner des indications sur ma valeur à un tiers me met mal à l'aise et je suis totalement bloquée. J'ai peur de recevoir une réponse négative du type : « Vous êtes trop chère ». Parler d'argent, pour moi, c'est catastrophique.
- Je ne connais qu'une infime partie de ce qui constitue ma valeur, et j'attends des autres qu'ils me disent comment ils l'évaluent.
- Je pense naturellement que ma valeur financière réside exclusivement dans mon expertise technique alors que je devrais affirmer qu'elle réside dans la totalité de ma personne.
- Je ne connais pas assez bien ma propre valeur, j'ai peur de décevoir si je demande trop.
- Cette question me parle beaucoup : quand j'ai commencé en indépendante comme maquilleuse professionnelle, je n'arrivais pas à fixer mes tarifs. Puis j'ai pensé que ma valeur financière était liée à ma valeur personnelle et ensuite je disais : « Voilà mon prix, c'est ce que tu dois me payer, sinon tant pis pour toi... ! »
- Parfois je rends un service gratuitement, et en retour la personne me fait un cadeau, mais s'il est de valeur insuffisante, je préfère ne rien recevoir.
- Ma valeur financière est un retour d'investissement et parfois je peux penser que j'arnaque mon client. Je préfère fixer mon prix à l'avance clairement, ou alors que le tarif soit réglementé.
- Quand on définit notre valeur, on a tendance à avoir une évaluation à court-terme, cela donne des résultats différents de si je regarde la personne que je suis et toutes mes compétences nécessaires pour rendre tel ou tel service précis.
- Pour moi, il m'est difficile de me mettre toute entière dans une prestation de service, et j'ai plutôt tendance à me référer au prix du marché.
- Personnellement, j'ai peur du manque et de rater l'affaire si j'annonce un prix trop élevé.
- La reconnaissance de ma valeur financière dépend beaucoup de la manière dont j'ai été traitée par mes parents dans les affaires d'argent au cours de mon enfance. Ça dépend de leur relation à l'argent et des transmissions reçues de mes ancêtres.
- Plus les gens ont confiance en eux, plus facilement ils fixent leur prix.
- Je peux avoir peur d'annoncer ma valeur financière par peur que cela crée un conflit qui me mettrait dans l'inconfort. Peur de rompre des liens à cause de l'argent. Parfois également : peur de la réussite. Parfois également, je n'ai pas d'inquiétude...
- Je me pose la question de ma valeur par rapport à l'intelligence artificielle : que vaut mon expertise par rapport à l'IA ? La mienne est liée à mes émotions et à ma valeur d'être humain.

- Je suis une personne de couleur et je vis en banlieue : c'est beaucoup plus difficile pour moi d'imposer ma valeur financière !
- J'ai intégré cette question en tant qu'individu, mais ma valeur dépend également de ma classe sociale : il devrait y avoir des enseignements économique et financier à l'école, où on aborderait la question de la lutte des classes et de comment se vendre face à un employeur.
- Moi je suis issue d'une famille française ancienne, mais de la classe ouvrière. L'émancipation financière des femmes me tient à cœur. Plus mon père me disait non, et plus je m'affirmais pour comprendre et pour faire ma place.
- Je me suis souvent fait rémunérer en dessous des prix du marché car je manquais de confiance en moi et je critiquais le fait que tout le monde cherchait à gagner le maximum. Mon père était un homme assez aisé et moi une femme assez humble.
- Je remarque que les femmes en France n'ont pu ouvrir un compte bancaire sans l'autorisation d'un mari que depuis 1970 !

5. Évaluation de la séance par les participant.es.

Les participant.es sont invité.es à répondre à deux questions : 1. Comment avez-vous vécu cette séance ? 2. Qu'en reprenez-vous d'essentiel pour vous ?

- Très bien pour moi, j'ai aimé d'écouter les autres participant.es.
- Très bien pour l'écoute réciproque, mais je me suis sentie bridée.
- Séance géniale et très enrichissante ! Cadre bien tenu. Bonne sincérité des échanges. Bel exemple d'intelligence collective.
- Bonne écoute et échanges constructifs. « Vos valeurs sont les miennes »
- J'ai apprécié l'écoute des autres points de vue.
- Je me suis exprimée, alors que j'avais peur de parler d'argent !
- Je me suis épuisée, malgré la belle énergie du groupe.
- Je ne me suis pas si bien sentie à cet atelier, je regrette que d'autres participant.es aient rebondi sur mes déclarations. Nous avons déconstruit certaines de nos croyances.
- J'ai bien apprécié, mieux que je ne pensais, en particulier l'écoute bienveillante. Mais je suis toujours à la recherche de solutions. J'ai constaté la nature multidimensionnelle des questions liées à l'argent.

6. Compléments conceptuels

Rappel du thème : **pourquoi ai-je peur d'affirmer ma valeur financière ?**

6.1. Définitions de « valeur » (dictionnaire Robert)

- Ce qui fait qu'une personne est digne d'estime (dans le domaine moral, intellectuel, professionnel) → mérite ;

- Caractère mesurable (d'un objet) susceptible d'être échangé ou désiré → prix ;
- Caractère de ce qui a de la qualité, de ce qui répond aux normes idéales dans son domaine ;

Dans le contexte de ce café philo sur l'argent, la question posée par la participante a été comprise comme : « Dans mes échanges avec autrui (ex. un client ou mon recruteur potentiel pour un emploi rémunéré, etc.), pourquoi m'est-il difficile d'annoncer mon prix et de convaincre cette personne que je mérite d'en tirer un profit financier assez élevé »

Commentaires liminaires :

- Cette peur – ou cette difficulté - semble assez répandue, et plus largement chez les personnes appartenant aux classes dites « modestes », appellation qui semble ici particulièrement pertinente ;
- Cette question mérite d'être explorée dans sa triple dimension financière, psychosociologique et philosophique.

6.2. Pourquoi avons-nous peur d'affirmer notre valeur financière ? Premiers éclairages :

- La plupart des individus vivent alternativement des moments de réussite et de confiance en soi, et d'autres de difficulté de vie et de doute sur leur propre valeur ;
- Dans nos échanges avec le monde extérieur, les membres de notre famille, nos amis et nos collègues de travail, nos divers interlocuteurs abusent parfois de leur position de force, et certains d'entre nous renvoyons de nous et de notre valeur une image injustement négative ;
- Le monde social et économique est en effet souvent un lieu d'échanges dans lequel chacun.e cherche à défendre ses propres intérêts parfois violemment, sans crainte de fragiliser les plus faibles ;
- En conséquence, ces derniers perdent plus ou moins confiance en eux-mêmes ;
- Si on y ajoute la puissance du tabou de l'argent, on comprend pourquoi certains d'entre nous perdent de façon parfois importante leur capacité à affirmer leur valeur financière, et à convaincre leurs interlocuteurs de leur légitimité à demander un prix raisonnablement plus élevé pour ce qu'ils ont à vendre.
- Quelle est notre vraie valeur financière ? La réponse ne peut être que : ça dépend ! De quoi cela dépend-il ?
 - D'abord de la confiance que nous avons en nous-même et, si ce n'est pas nous-même que nous « vendons », de notre confiance dans la chose que nous souhaitons vendre ;
 - Des prix qui se pratiquent sur le marché ;
 - De l'attrance de l'acheteur pour ce que nous avons à vendre ;

- De notre besoin de gagner plus ou moins d'argent plus ou moins rapidement, etc.
- Qu'est-ce qui favorise la prise de confiance de notre propre valeur ?
 - La bienveillance que nous avons envers nous-même ;
 - Les liens d'affection et d'estime que nous entretenons avec nos proches ;
 - La conscience de nos compétences et de nos qualités personnelles et professionnelles, de nos potentiels de développement, de notre réseau de relations amicales et sociales ;
 - Le fait d'avoir une situation financière suffisamment solide et saine ;
 - L'exercice de fonctions utiles, même modestes, à la société ;
 - Le fait d'avoir atteint un niveau d'excellence dans un ou plusieurs domaines.
- Comment reconquérir ou amplifier l'estime de soi ?
 - Prendre conscience du manque d'estime qui nous habite ;
 - Laisser s'exprimer les sentiments de tristesse qui alors en résulter ;
 - Chercher les causes de cette mésestime, et en particulier les expériences humaines dévalorisantes ou traumatisantes que nous avons peut-être subies y compris au cours de notre enfance ;
 - Faire le lien entre ce manque d'estime de soi et ces dévalorisations, malédictions ou maltraitements dont nous ou notre groupe d'appartenance avons été victimes le plus souvent injustement ;
 - Regarder cette réalité avec des yeux neufs et étonnés ;
 - Comprendre que la mésestime soi est un phénomène socio-psychique très répandu, et n'a souvent rien à voir avec notre vraie valeur ;
 - Faire l'inventaire de nos propres richesses et de nos potentiels de toutes sortes, et oser les reconnaître, les nommer, les affirmer et nous en réjouir ;
 - Prendre le risque d'abandonner notre trop grande modestie naturelle et d'affirmer notre excellence ;
 - Considérer qu'annoncer un prix bas peut être interprété à tort par l'acheteur comme la reconnaissance de la faible valeur du produit ;
 - Considérer que si l'acheteur a vraiment besoin ou envie de notre produit et s'il le trouve un peu trop cher, il pourra toujours engager une négociation sur le prix avec vous !
- En quoi cette reconquête ou ce développement de notre estime de soi a-t-il à voir avec la philosophie ?
 - Parce que l'une des questions constantes de la démarche philosophique est : comment atteindre la sérénité, le bonheur voire la joie dans notre vie ?

- Et la réponse du philosophe Baruch Spinoza (1632-1677) réside dans le phénomène universel de la vie qu'il a dénommé du mot latin *conatus* selon lequel chacun (humains, monde animal, végétal et minéral et intergalactique !) tend à persévérer dans son être *et à affirmer sa puissance d'exister et d'agir* : dans notre thème de ce jour, le fait d'« affirmer ma valeur financière » est de même nature qu'affirmer ma puissance d'exister et d'agir. Presque 100 ans plus tard, un autre philosophe important, Friedrich Nietzsche (1844-1900), tenait un discours très proche sur le thème du dépassement de soi.

Annexe 1 : si vous souhaitez accéder à des développements plus amples de ces compléments conceptuels, [cliquez ici](#) (12p.)³

³ Compléments conceptuels du séminaire *Combien je vauX ? Comment me vendre* (09.2020) proposé dans le cadre de l'Université populaire de l'argent (UPA)