

## Thème du jour

### **Quelles compétences sont nécessaires pour gagner et dépenser l'argent ?<sup>1</sup>**



#### Sommaire

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?
2. Choix du thème à débattre
3. Compte rendu détaillé des échanges
4. Évaluation de la séance par les participants
5. Quelques 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 en nous et dans notre vie sociale.

Le but de notre café philo est de permettre à ses participants de parler d'argent dans la confiance et la sécurité, dans le registre des idées et de leur vécu, afin de :

- Mieux comprendre sa nature et son fonctionnement dans le monde social ;
- Le démystifier et l'appivoiser ;
- Approfondir certaines questions sur lesquelles ils 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 tous. Pour y participer, pas besoin d'être un philosophe professionnel ni même un intellectuel : il suffit d'aimer partager nos réflexions et nos questions sur la vie et notamment sur *notre* vie en vue de mieux la vivre !

---

<sup>1</sup> Animation, compte rendu et compléments conceptuels : Jean Beaujouan.

## **2. Choix du thème à débattre**

Thèmes proposés par les participants :

- L'héritages et ses acteurs ;
- Comment dépenser juste ?
- L'argent et les émotions ;
- L'éducation à l'argent ;
- Équilibre entre l'épargne de précaution et l'investissement ;
- Nos contradictions internes dans la gestion de notre budget ;
- Comment diminuer notre peur de manquer ?
- Pourquoi est-il si difficile de gagner de l'argent en exploitant notre talent ?
- Doit-on choisir entre l'argent et la morale ?
- **Quelles compétences sont nécessaires pour gagner et dépenser l'argent ?**
- Comment savoir si ma relation à l'argent est pour moi épanouissante ou non ?

## **3. Compte rendu détaillé des échanges entre les participants**

### **3. 1. Commentaires de la personne qui a proposé le thème**

- Certaines personnes semblent douées pour gagner de l'argent, d'autres pour le dépenser intelligemment. Ces dons peuvent apparaître naturels pour certains, mais on peut aussi les acquérir. Est-il nécessaire d'avoir des compétences particulières pour gagner de l'argent ? Qu'est-ce qui est juste pour moi dans ma façon de gagner et de dépenser l'argent ?

Pour gagner de l'argent, il faut certes des compétences, qui sont le fruit de l'éducation reçue de ses parents, de son milieu social et de la culture de son pays. Il faut aussi savoir compter, faire de bons choix : de vie, de relations et de métier.

### **3.2. Intervention des autres participants**

- J'ai constaté que des personnes relativement peu diplômées gagnent bien leur vie, et que d'autres multi-diplômées n'y arrivent pas.
- Gagner de l'argent n'est pas une affaire de compétences, mais de croyance(s), et notamment de culture religieuse à l'égard de l'argent. Pour moi, cela est très lié aux croyances que m'ont transmises mes parents, notamment dans le registre de la culpabilité à l'égard de l'argent.
- Nos compétences en matière de dépense sont également liées à notre identité, à notre niveau de richesse et à notre éthique. C'est complexe. Comment avoir une conduite juste en matière de dépense face aux tentations de la société de consommation et de celles venant de notre entourage ?
- La question de départ en matière de gain et de dépense est : quels sont mes besoins ? Puis : quel sens je donne à mes dépenses et à ma façon de gagner l'argent ? Comment intervient mon éthique dans cela ? Pour moi, la question des

compétences vient ensuite.

Il m'est parfois difficile de croire en mes propres désirs et mes projets. Et j'ai besoin des autres pour acquérir les outils nécessaires pour gagner de l'argent. Ma difficulté ne réside pas dans ma croyance en ma capacité à gagner de l'argent, mais dans le fait d'avoir à demander à autrui de m'aider à acquérir cette compétence.

- On peut avoir beaucoup de diplômes et de compétences et ne pas pouvoir gagner d'argent : j'ai une maîtrise de gestion, c'est un diplôme préparant bien à réussir dans ce domaine, mais je suis aujourd'hui fonctionnaire et pas du tout commerçant. Alors qu'un de mes anciens collègues parlait très peu durant nos études de gestion, et aujourd'hui il gère une entreprise qui « fait » 100 millions d'euros de chiffre d'affaires ! Les compétences pour gagner de l'argent sont bien sûr nécessaires, mais pas suffisantes. Il faut plus que cela, c'est une affaire qui se joue ailleurs...
- J'ai rencontré un vieil homme qui a gagné beaucoup d'argent au cours de sa vie. C'était son but principal. Il avait énormément d'énergie et sa vie a été une escalade : il était gérant d'hôtel puis il a acheté un restaurant. Il a certes dû acquérir des compétences avec le temps. Mais à la fin de sa vie, il a découvert que son vrai désir n'était pas de gagner de l'argent !
- Pour gagner de l'argent, il faut d'abord en avoir une volonté farouche ! Et l'une des capacités premières pour ceux qui veulent en gagner beaucoup, c'est de pouvoir exploiter le travail des autres, et donc exploiter les gens eux-mêmes. Cette capacité a à voir avec la violence.
- Nous parlons de gagner de l'argent. Mais la question est dans le « combien ? » Gagner de l'argent et gagner beaucoup d'argent, c'est très différent !
- Gagner et dépenser sont deux actes liés. Ma mère, commerçante, avait de grandes compétences dans le savoir-dépenser. C'est là qu'elle faisait du profit. Les grands artistes sont souvent de grands dépensiers. Pour gagner beaucoup d'argent, il faut aussi de grandes compétences en mathématiques (savoir compter) et surtout en techniques financières. Le gain d'argent est bien lié à des compétences techniques spécifiques à une profession.
- Suis-je obligée de développer toutes les compétences pour gagner de l'argent en respectant mes valeurs ? Aurai-je assez confiance en des personnes pour leur déléguer le soin de me faire gagner de l'argent ? Car mes désirs et mes centres d'intérêt sont assez éloignés de la gestion. Gagner de l'argent par moi-même me prendrait trop de temps, ça implique de faire appel à autrui. Cela me questionne sur la place à donner aux autres pour m'enrichir et me pose un problème d'indépendance financière... Par ailleurs je ne veux pas m'enfermer dans l'apprentissage de ces compétences financières apparemment indispensables.
- Dans les dialogues de Platon, on voit Socrate posant des questions à des grands professionnels telles que, à un juge : « Pour toi, c'est quoi la justice ? », ou à un grand militaire : « C'est quoi le courage ? » Ceux-ci avaient souvent des difficultés à apporter des réponses claires et cohérentes. Ce sont les mêmes questions que nous nous posons à propos de gagner de l'argent ! Pour moi, l'entreprise est le lieu spécialisé pour gagner de l'argent : c'est un lieu de concurrence et de « guerre » contre des concurrents qui poursuivent le même but. Il faut y déployer des compétences militaires ! Quelles sont-elles ? Mon avis est que ça se vit, ça

s'incarne, ça s'exprime concrètement plus que cela ne s'explique...

- Les compétences pour gagner l'argent et celles pour le dépenser sont différentes. Dépenser, c'est aussi une affaire d'éthique. C'est complexe !
- Le fond de la question, c'est notre relation - et plus précisément notre problématique - par rapport à l'argent. Dans ce registre, je peux témoigner que la mienne s'est beaucoup apaisée au cours des derniers mois.
- Certaines personnes ont des compétences naturelles à bien dépenser. Pour d'autres, ces compétences ont dû être apprises. Comment les acquérir ? Je ne crois pas au cliché des femmes dépensières : les mères de famille monoparentale savent faire vivre leur famille en dépensant très peu ! Les personnes pauvres sont expertes en sobriété et pourraient enseigner celle-ci au reste du monde.
- Le socle fondamental de l'enrichissement financier est l'échange économique entre un vendeur et un acheteur : le premier est détenteur de biens ou de services (que généralement il produit à bas coût parce qu'il est hyper-compétent dans une activité particulière) ; de son côté, l'acheteur a besoin de ce produit ou de ce service et détient des moyens de paiement qu'il a acquis antérieurement.

Le vendeur et l'acheteur vont donc chercher à fixer un prix qui va, à la fois, enrichir le vendeur en argent et enrichir l'acheteur parce qu'il avait vraiment besoin (ou le désir) de posséder cet objet ou d'avoir accès à ce service.

S'enrichir nécessite donc d'être capable ;

- De détenir des objets ou des compétences rares dont les autres humains ont besoin ;
- D'aller vers eux pour leur proposer de les leur vendre ;
- De négocier avec un acheteur potentiel le juste prix capable de satisfaire à la fois celui-ci et soi-même en tant que vendeur.

A 4<sup>ème</sup> siècle avant notre ère, Aristote a, le premier, souligné l'utilité de l'argent comme facilitateur de ces échanges, et son rôle éminent dans la spécialisation des métiers qui remplace progressivement l'autoconsommation.

- Chez les Grecs anciens et toujours selon Aristote, il y eut progressivement deux phases de l'économie : la première consistait, pour les principaux producteurs, et notamment les artisans, à vendre eux-mêmes à leurs clients les objets qu'ils produisaient ; la seconde a vu apparaître les commerçants qui ne produisaient rien et se contentaient d'acheter certains objets pour les revendre. C'était le début de la spéculation... Cette approche du commerce nécessitait elle aussi des compétences spécialisées et notamment la capacité à évaluer la valeur actuelle du bien à vendre et parfois sa valeur à venir.
- Si on veut gagner de l'argent, il faut avoir conscience de ce qu'on fait, et ne pas y mêler les émotions.
- Dépenser l'argent pour l'investir : dans quel cadre ? Avec quelles valeurs ? Pour ma part, je privilégie les valeurs d'indépendance. Pour cela, je dois évaluer mes compétences et les moyens dont je dispose, avoir confiance dans mes choix en fonction de mes ressentis, et accorder ma confiance à une personne pour lui déléguer la conduite des opérations.

#### 4. Évaluation de la séance par les participants

Les participants sont invités à répondre à deux questions : 1. Comment avez-vous vécu cette séance ? 2. Qu'en reprenez-vous pour vous ?

- J'ai été très intéressée et surprise qu'on travaille sur l'idée de « gagner l'argent » plus que sur celle de le dépenser. Je continuerai donc à réfléchir sur mes conduites de dépense.

Durant cette séance, j'ai découvert l'importance du rapport aux autres dans ces histoires de gagner et dépenser l'argent.

- J'ai ressenti cette séance comme très calme, les consignes ont été respectées et je ne me suis pas sentie bousculée.

Ce que j'en retiens, c'est l'impact en moi du mot « quantité », qui renvoie à une idée de spécialisation et pourrait avoir de l'importance dans la création de richesse.

- Je suis perplexe et intriguée. J'ai eu du mal à voir le plan d'ensemble de la séance. C'est comme si le tableau s'était construit par touches successives.
- Je suis contente d'être venue. Bonne expérience. Chacun était successivement dans son propre sujet : un fil conducteur a-t-il été suivi ?

Idées clés : l'importance de la conscience ; et le concept d'enrichissement comme le produit d'un échange marchand.

- Je me suis sentie à l'aise, à ma place et écoutée au cours de cette séance : sérénité propice à un travail personnel. En essayant de répondre à la question, j'ai nourri et enrichi mon propre questionnement, cela répond à un de mes besoins.
- Nous avons peint ensemble un tableau par touches.

J'en retiens l'idée que le sexisme contre les femmes existe également dans le domaine de l'argent. Et qu'il existe une violence des riches et des commerçants dans le processus de gagner l'argent.

#### 5. Quelques compléments conceptuels

Question du jour (rappel) : quelles compétences sont nécessaires pour gagner et dépenser l'argent ?

##### 5.1. Définitions et remarques préliminaires

- **Gagner** : racine francique *waidanjan*, « se procurer de la nourriture, faire paître le bétail » « brouter » et « cultiver » les pâturages, qui a pris successivement le sens de « s'assurer un profit matériel » par le travail, par le jeu, par un hasard favorable. Puis « acquérir un avantage non matériel » ou encore « obtenir par le mérite ». On fera naturellement le lien avec l'expression populaire « gagner sa croûte » pour signifier : gagner de l'argent par son travail !
- **Dépenser** : famille du latin *pendere, pensus*, « laisser pendre » les plateaux d'une balance, d'où « peser, évaluer » (comme dans l'idée de « peser le pour et le contre »). Dépenser devient alors : « enlever ce qui pend » - ce qui pend étant « ce qui est en supplément ». Dépenser (ou dispenser) signifie alors « distribuer de l'argent ».

A noter ce point inattendu : *penser* et *dépenser* ont une même étymologie, ce qui pourrait justifier ou illustre plusieurs idées :

- Celle selon laquelle il conviendrait de penser nos dépenses, ou encore que nos dépenses sont une matière qui donne – ou devrait donner - à penser<sup>2</sup> ;
- Celle selon laquelle nous dépensons naturellement et prioritairement « ce qui pend », c'est-à-dire l'argent que nous avons en supplément, ou encore l'argent qui est disponible
- **Compétence** : racine indo-européenne *\*pete-* « s'élancer vers » et *\*pot-* « pouvoir » et racine latine *competere* « être en état convenable pour » ou encore « se rencontrer au même point »

## 5.2. Pistes de réflexion

### 5.2.1. Gagner l'argent

D'une façon générale, comme le philosophe grec Aristote l'a mis en lumière et comme il a été dit au cours de la séance, la production de richesse résulte d'un échange – le plus souvent marchand - entre des citoyens qui, au sein de la cité, sont progressivement sortis de l'autoconsommation en se spécialisant chacun dans un métier particulier.

Cette sortie de l'autosuffisance s'est matérialisée par des échanges croissants de biens (c'est-à-dire d'objets) et de services nécessaires à la vie. Ces échanges n'ont eux-mêmes été possibles que grâce à l'existence d'une monnaie commune permettant de solder les dettes liées à ces échanges économiques multiples : sans argent pour solder les dettes, on est condamné au troc, c'est-à-dire à des modalités d'extinction des dettes beaucoup plus lourds et complexes qui freinent fortement les échanges.

Un échange marchand entre deux, cinq ou 1.000 individus (nous les appelons alors des agents économiques) est naturellement créateur de richesse dès lors que chacun d'eux produit un objet ou un service dans des conditions de qualité et de prix de revient nettement plus avantageuses que s'il n'était pas spécialisé. En les vendant contre de l'argent, chaque producteur s'enrichit.

Il va alors pouvoir passer du statut de producteur-vendeur à celui d'acheteur pour se procurer à son tour les biens ou les services dont il a lui-même besoin pour vivre et qu'il ne sait pas produire lui-même. En faisant ces achats, il va permettre à son vendeur de s'enrichir en argent à son tour.

Au total, chacun des « producteurs-vendeurs » successifs s'est d'abord enrichi de tous les biens et les services qu'il a achetés, et dont il n'aurait jamais pu bénéficier (ou seulement de façon dégradée) s'il avait dû les produire lui-même. Cela illustre que la production de richesse ne réside pas dans l'accumulation d'argent mais dans l'accès à des biens et des services produits par autrui, c'est-à-dire dans l'échange croisé de biens et de services : chacun produit pour les autres dans sa sphère d'excellence, et bénéficie en retour des productions des autres qu'il ne saurait produire moi-même.

Selon Aristote, l'un fabrique des chaussures pour permettre au paysan et au soldat de marcher, l'autre cultive la terre et produit la nourriture pour l'artisan-chausseur et le soldat, et ce dernier permet à l'artisan et au paysan de vivre et de produire en assurant la sécurité de la cité et des citoyens-producteurs.

Quelles compétences générales sont-elles nécessaires pour devenir actif dans ce

---

<sup>2</sup> Cf. Roger-Pol Droit (dir.) : *Comment penser l'argent ?* Le Monde Éditions, Paris, 1992

dispositif général d'échanges à l'infini qui permet à chacun de se procurer l'argent et, avec cet argent, des biens et services dont il a besoin ? En voici quelques-unes :

- La capacité à avoir de l'argent une représentation positive ou au moins relativement neutre : les personnes qui en ont des représentations négatives ou très négatives – ce qui n'est malheureusement pas rare – ont tendance, parfois de façon inconsciente, à « saboter » leurs tentatives de gagner de l'argent. Normal : comment pourriez-vous accueillir chez vous une personne si vous la perceviez comme sale, malhonnête, cause de mille maux sociaux et dangereuse pour vous, etc. ?
- La capacité à avoir une perception suffisamment bonne de votre propre valeur humaine et professionnelle : comment pourriez-vous convaincre un client potentiel d'acheter vos productions ou vos services à un bon prix si vous n'aviez pas déjà une bonne estime de vous-même ?
- La capacité à produire des objets ou des services utiles à la société - ou au moins *désirés* par un nombre suffisant d'individus ou d'institutions capables de les acheter contre de l'argent. Ces biens et services peuvent être d'une extrême diversité :
  - De la pure force de travail physique jusqu'à la capacité à créer des œuvres de philosophie ou de poésie ;
  - Différents savoirs et savoir-faire recherchés dans l'entreprise et dans la vie sociale ;
  - L'habileté à apporter des soins aux diverses composantes de la planète pour qu'ils se développent et vivent mieux : les humains, les animaux, les végétaux, les minéraux, etc. ;
  - La capacité à enseigner, à inventer, à faire rire, à faire réfléchir, à créer du lien social entre les humains, etc. à l'infini ;

Cette capacité à produire des biens et des services résulte elle-même de compétences générales acquises :

- A l'école : écrire, compter, s'exprimer verbalement, convaincre, imaginer ;
- Dans la famille ou encore dans le monde social et notamment dans la vie de quartier : connaître le monde réel, en comprendre le fonctionnement, entreprendre, affronter l'adversité, créer et faire vivre des alliances, savoir se partager des bénéfices ou de la valeur ajoutée ;
- La capacité à connaître les besoins monnayables des personnes physiques, des institutions ou des organisations (c'est l'ancêtre du *marketing* !)
- La capacité à aller vers autrui<sup>3</sup> pour lui proposer d'acheter nos productions ou de créer avec lui des projets susceptibles de créer des richesses financières nouvelles pour soi-même et pour lui ;
- La capacité à mettre en valeur les objets ou les services que nous sommes susceptibles de vendre à autrui, pour inviter celui-ci à les acheter ;
- La capacité à négocier avec autrui pour lui faire reconnaître la valeur de nos productions et la fermeté de notre volonté de ne pas sacrifier notre propre

---

<sup>3</sup> Cf. l'étymologie du mot *compétence* : se rencontrer au même point !

intérêt dans cette transaction ;

Il convient de noter que ces différentes compétences sont très inégalement répandues chez les millions d'individus qui composent notre société :

- Elles sont la marque de fabrique naturelle des couches sociales les plus riches, et se transmettent de génération en génération par le partage du sentiment de confiance en soi et en ses propres compétences et du sentiment de légitimité sociale à être riche ;
- Elles existent, mais de façon moindre, dans les classes sociales moyennes ;
- Elles sont nettement plus rares et plus fragiles dans les classes dites modestes.

La fameuse égalité des chances - de gagner l'argent dans le contexte spécifique de notre sujet - n'est qu'une version dégradée de l'égalité des situations, celle des revenus et des patrimoines financiers réels.

Pire, elle est elle-même en majeure partie un leurre : un enfant issu d'une famille pauvre n'a pas, statistiquement, les mêmes chances d'accéder à un niveau relativement élevé de richesse qu'un enfant issu des classes moyennes et a fortiori des classes riches, et il n'est ni juste ni utile de laisser croire le contraire !

Cette situation est liée à deux phénomènes cumulatifs :

- Les individus des classes pauvres sont structurellement moins bien dotés en compétences à gagner l'argent que ceux des classes moyennes et a fortiori aux classes riches ;
- Les richesses financières accumulées par les individus des classes moyennes et riches ne résultent pas uniquement des compétences des individus, mais également le produit d'autres sources :
  - La transmission des patrimoines accumulés et transmis par les générations précédentes ;
  - La facilitation des carrières liée aux conseils, aux appuis et aux dispositifs d'entraide intrafamiliaux et amicaux dont bénéficient les jeunes adultes au moment de leur entrée dans la vie professionnelle.

## 5.22. Dépenser l'argent

- Selon les économistes, l'argent dont dispose un individu ou une entreprise peut connaître un nombre limité d'usages :
  - Être consommé (ex. pour un individu : payer les dépenses de sa vie courante ; pour une entreprise : acheter des matières premières, payer des salaires ou des frais de transport...);
  - Être investi dans des projets visant à obtenir un bénéfice financier ou non financier (ex. faire des placements boursiers ; soutenir financièrement et durablement des institutions du type les Restos du cœur)
  - Être épargné, c'est-à-dire conservé en attente d'un destin provisoirement non défini (ex. l'épargne de précaution en vue de faire face à un éventuel accident de la vie qui pourrait mettre en péril sa sécurité financière.)

- Compétence essentielle pour dépenser l'argent : être capable de le dépenser !  
 Cette affirmation ressemble certes à une tautologie, mais n'en est pas vraiment une. Les anthropologues font en effet remarquer avec bon sens que l'argent ne sert – n'est utile - que s'il circule de mains en mains : les grands avarés sont malheureusement pour eux dépourvus de cette compétence. Et leur vécu infernal atteste qu'à vouloir *garder* leur argent, l'épargner, le cacher, le mettre à l'abri, ils *s'interdisent de vivre*. Les avarés pathologiques illustrent que la première sagesse des humains au regard de l'argent, c'est au premier chef de le faire circuler – évidemment dans des conditions suffisantes de conscience, de prudence et d'intelligence !
- Autres compétences souhaitables  
 Ces compétences sont celles requises pour une personne supposée chercher à mener une vie bonne – au sens philosophique du terme - et donc à gérer son argent avec sagesse<sup>4</sup>.
  - Capacité à connaître la réalité de sa situation financière  
 Avant de dépenser l'argent, il est utile de se poser les questions telles que :
    - Quel est la valeur de mon patrimoine, ce que nous appelons « l'argent-stock » ?
      - Quelle est son origine : héritage ? Accumulation personnelle ? Vol ou activités éthiquement douteuses ?
      - De quoi est-il constitué : Immeubles ? Activités commerciales ? Artistiques ? Autres ?
      - Par qui est-il géré ?
      - Quel est son degré d'exposition au risque d'être détruit ou fortement entamé ?
    - Quel est le montant – et le degré de pérennité - de mes ressources nouvelles annuelles ou mensuelle (« l'argent-flux ») ?
  - Capacité à clarifier les composantes de sa vie personnelle :
    - Âge ; état de santé ; composition de sa famille et/ou de ses amis très proches ; obligations morales envers eux ;
    - Projets en cours dans lesquels on est éventuellement engagé ;
    - Nature « historique » de sa relation à l'argent (les représentations et croyances que l'on a de l'argent, son style de vie, ses habitudes et ses besoins plus ou moins incompressibles en matière de d'achats et de consommation) ;
    - Ses aspirations, ses projets récents ou nouveaux dans la conduite

---

<sup>4</sup> Il existe évidemment d'autres façons de conduire sa vie et de dépenser son argent, qui demandent des compétences tout autres : c'est notamment le cas de personnes qui ont hérité d'un patrimoine important frappé de malédiction, c'est-à-dire lié à des sentiments de honte, de culpabilité, de mort, de violence, d'interdit etc. Consciemment ou non, ces personnes sont souvent conduites à détruire un tel patrimoine, action qui peut se révéler bienfaisante et légitime. Dans ces cas relativement exceptionnels, les compétences requises sont plutôt des capacités à ne pas se mettre en danger, à rester vivant, à être conscient de la nature et notamment des enjeux de cette destruction, et de réaliser ce « travail » sans se détruire soi-même !

de sa vie, etc.

- Capacité, dans le cadre d'une démarche philosophique et critique, à remettre en question nos croyances et nos habitudes en matière de dépense de notre argent, et à définir de nouvelles « normes » de vie financière ;
- Capacité à faire une critique solide des aberrations de la société publicitaire de surconsommation (ou de « mal-consommation ») et des entreprises qui, pour s'enrichir au profit de leurs dirigeants et actionnaires, tendent à nous transformer en robots-consommateurs ;
- Capacité à modifier nos pratiques concrètes de l'argent, et singulièrement en matière de dépenses, soit chacun « dans notre coin » soit, mieux, dans le cadre de petits groupes d'échange et d'entraide en matière de gestion de notre budget<sup>5</sup> ;
- Capacité à faire un suivi durable des chiffres clés de l'évolution de notre patrimoine (notre « argent-stock ») et de notre budget (nos ressources et nos dépenses c'est-à-dire notre « argent-flux ») ;
- Capacité à gérer notre argent avec sagesse, en respectant la loi fondamentale consistant maintenir ses dépenses à un niveau inférieur (ou égal) à celui de ses ressources ;
- Capacité à ne donner aux affaires d'argent, dans notre vie, qu'une juste place, c'est-à-dire modeste<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Voir à ce sujet l'expérience de gestion du budget proposée par l'association Osons parler argent à travers ses Ateliers Solidarité Budget.

<sup>6</sup> Des expériences multiples illustrent en effet que les personnes qui maîtrisent précisément et sagement leurs affaires d'argent acquièrent une sérénité et une disponibilité d'esprit qui leur permettent de penser à tout autre chose, alors que celles dont la situation financière est confuse et inquiétante sont beaucoup plus souvent perturbées par cette fragilité.